

ДОМ зарубежная недвижимость

Плоские земли

ВЫСШИЙ СВЕТ



Скромная вилла в Сент-Максime выставлена на продажу за €5 млн

(Окончание. Начало на стр. 25)

Парковая зона

Самый дорогой район Сен-Тропе — так называемый Парк (Les Parcs de St. Tropez). Язык не поворачивается назвать Парк коттеджным поселком, хотя именно так его называли бы, найдись он в окрестностях Рублевки. Это поселок из двух сотен вилл на участках от 40 соток до двух гектаров, с охранный и шлагбаумом на въезде. Здесь у будки охраны к нам присоединяется Селин, агент из местной риэлтерской конторы Chesterton. Надо пояснить систему работы местных риэлтеров. Рынок недвижимости юга Франции очень фрагментирован, на нем работают около тысячи агентств недвижимости. У каждого агентства есть определенный набор объектов, которые оно готово предложить покупателю. Отсутствие надежной централизованной базы данных не позволяет узнать обо всех предложениях, обратившись лишь в одно агентство.

В этой ситуации помогает такая компания, как Property Vision, которая как в Лондоне, так и на Лазурном берегу работает в интересах клиента, предоставляя информацию обо всей недвижимости, выставленной на продажу другими агентствами, и той, которая не представлена на открытом рынке. Сотрудники Property Vision просматривают все имеющиеся объекты, а затем организуют встречу с такими агентами недвижимости, как Селин, и показывают своим клиентам только те варианты, которые отвечают их индивидуальным требованиям.

Селин едет впереди по улицам Парка в своем кабриолете Audi. Время от времени она указывает на какую-нибудь усадьбу, а затем распоривает пальцы, поясняя, за сколько миллионов евро был продан означенный дом. Ни разу ей для этого не хватило пальцев одной руки. Из чего я делаю вывод, что покупатели недвижимости в Сен-Тропе вполне могут позволить себе личный

вертолет, не говоря уже об аренде этого транспортного средства.

Наконец, мы у цели. Открываются ворота — и перед нами выставленная на продажу вилла. Прямо скажем, жители Рублевки были бы разочарованы. Посреди участка размером 42 сотки — малопримечательное двухэтажное строение. Красная черепица, уложенная в три ряда, бежевые стены, никаких изысков. Площадь дома по местным меркам средняя — около 500 кв. м. Просторная гостиная с раздвижными дверями, выводящими прямо к бассейну. Терракотовые полы. Пять спален, каждая, естественно, со своим санузлом. Считается, что дом с видом на море, но на самом деле вдалеке едва виден морской горизонт: дом находится в низинке посреди холма. А пляж в полутора километрах от ворот, до него лучше добираться на машине. Впрочем, местные жители предпочитают плескаться в собственных бассейнах, а не на общественном пляже.



Вилла в Гримо за €4,7 млн. Некоторые предпочитают любоваться заливом издалека

«Что касается внешнего облика, то большинство домов здесь похожи друг на друга. Департамент архитектуры предъявляет очень жесткие требования, застройщики обязаны сохранять провансальский стиль», — поясняет Стюарт Балдок. — Поэтому вы никогда не встретите в Сен-Тропе дом в стиле хай-тек. Местные власти хотят, чтобы Сен-Тропе сохранял облик, напоминающий рыбацкую деревушку, которая была здесь еще

полвека назад. И согласитесь, в этом есть свое очарование».

Дом выставлен на продажу за €10 млн. «Это обычная цена дома для этого места, на участке такой площади и без каких-либо особенных обстоятельств», — говорит Селин. — А обстоятельства могут быть самые разные. Например, недавно египетский миллиардер Мохаммед аль-Файед выставил на продажу свою виллу, находившуюся здесь же, в Парке, за €65 млн. Он вскоре раздумал ее продавать, зато его соседи тут же подняли цену своего дома с €25 млн до €50 млн».

Волюнтаризм цен

Цены в Сен-Тропе, как, впрочем, и на всем Лазурном берегу, ведут себя абсолютно волюнтаристски. Мы убедились в этом, посмотрев еще один дом — в городке Сент-Максим. Сен-Тропе и Сент-Максим — это близнецы-братья. Они находятся по разные стороны одного и того же залива, только первый — известный всему миру гламурный центр с пафосными пляжными ресторанами, а второй — просто отличное курортное место. Дом, который мы посмотрели в Сент-Максime, тоже находится на территории охраняемого поселка, на участке примерно такой же площади. Сам дом поменьше, и потолки пониже. Похожая гостиная с выходом к бассейну, всего три спальни (одна из них на втором этаже). И, конечно, тот же провансальский стиль. Зато он находится на самой вершине холма, и с участка и из окон дома открывается чудесный вид на залив. Мне показалось, что только один этот вид дол-

жен перекрыть все недостатки. Не тут-то было. Хозяева хотят получить за него вдвое меньше, чем за виллу в Сен-Тропе, которую мы только что посмотрели. «И даже €5 млн — явно завышенная цена», — говорит Гульнар Лонг. — Я думаю, реально продать этот дом за €3 млн, может быть, чуть дороже. С другой стороны, хозяева правильно делают, если не будут снижать цену. Вполне может найтись покупатель, которому понравится именно это место, и он заплатит ту цену, которую выставили хозяева. Здесь, на Лазурном берегу, никто не продает недвижимость в спешке, никто не снижает цены, чтобы побыстрее продать. Есть дома, которые годами ждут и в конце концов находят своего покупателя. Мы, со своей стороны, всегда даем собственную оценку всем объектам и, если цены завышены, честно говорим об этом клиентам. Но есть и другая сторона вопроса. То, что продавцы держат высокую планку, провоцирует постоянный рост цен. Поэтому человек, купивший недвижимость на Лазурном берегу даже по цене, которая кажется сейчас завышенной, сможет через несколько лет продать дом значительно дороже».

И миллиарда мало

Точной статистики по ценам на элитную недвижимость Лазурного берега не существует. Окончательные суммы сделок не фиксируются, а цены предложения могут значительно отличаться от реальных, причем как в одну, так и в другую сторону. По оценкам Property Vision, за последние пять-шесть лет

цены на жилье возросли на 30–50%. Но уникальные объекты дорожают в разы. Например, Борис Березовский несколько лет назад купил виллу на мысе Антиб за €20 млн. Недавно, говорят, ему делалось предложение о продаже за €50 млн. Виллу Фиорентина, расположенную на четырех гектарах на мысе Ферра, Роман Абрамович недавно собирался купить за €300 млн. Хозяева отказались, и после этого, по слухам, он предлагал €500 млн, но и эта сумма продавцов не устроила. Сейчас Фиорентина выставлена на продажу за фантастическую сумму €850 млн (\$1 млрд 150 млн). Риэлтеры считают, что такая сумма предложения скорее напоминает вежливую форму отказа от продажи. Но на Лазурном берегу нет ничего невозможного, и суммы, которые сегодня кажутся фантастическими, завтра могут оказаться зафиксированными в реальной сделке.

«Мыс Ферра, расположенный недалеко от Ниццы, — самое дорогое место на побережье», — говорит Гульнар Лонг. — Даже на Антибе аналогичный объект будет стоить немного дешевле. Впрочем, полных аналогов здесь не существует. Каждый объект индивидуален, поэтому не употребляются такие понятия, как «цена сотки» или «цена квадратного метра». На мысах особенно ценятся плоские земли, и чем больше площадь, тем выше окажется стоимость сотки или метра».

Большая часть из 600 объектов недвижимости, расположенных на мысе Ферра, имеют как раз небольшую территорию, порой в пределах престо-

лупных шести соток. Поэтому не редкость дома ценой меньше €5 млн. Вот, к примеру, какой дом выставлен на продажу за €4,25 млн. Четыре уровня (один подземный), четыре спальни, с балконом второго и третьего этажей открывается вид на море. Забавная особенность: подземный гараж имеет общий въезд с гаражом соседнего дома, принадлежащего тому же хозяину. То есть получается что-то вроде гаражной коммуналки. Естественно, открытый бассейн. А кроме этого — только небольшой цветник и газончик. Отсюда и относительно низкая цена.

Стороны света

Параметров, которые создают стоимость недвижимости, такое множество, а оценка их так неоднозначна, что в реальности стоимость объекта определяется исходя прежде всего из субъективных оценок. Вот, например, местонахождение на первой линии от берега, как правило, является большим плюсом. «Собственный пляж», по всей видимости, плюс в квадрате. Но я не случайно взял эти слова в кавычки. В соответствии с международным правом береговая линия на 50 м в глубину является общественной зоной. Я могу быть законным владельцем территории с прямым выходом к морю и при этом не имею права запретить компании молодых людей устроить ночной пикник у берега прямо под моими окнами. Так что плюс может обернуться на поверку минусом.

Еще, например, имеет значение, на какой стороне мыса находится дом — восточной

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

КОНТИНЕНТАЛЬ

РЯДОМ С СЕРЕБРЯНЫМ БОРОМ

- Экологически благополучный район
- Панорамные виды из окон
- Развитая инфраструктура
- Новейшие технологии

МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

Расположен в 20 минутах езды от центра города, на берегу Москвы-реки, в непосредственной близости от Серебряного бора. Адрес объекта: пр-т Маршала Жукова, влад. 72-74.

КВАРТИРЫ

Площадь от 70 до 300 кв.м и более. Свободная планировка от 1 до 5 комнат и более.

ИНФРАСТРУКТУРА КОМПЛЕКСА:

• Деловой центр • Детско-юношеский досуговый центр • Детская музыкальная школа • Ресторан • Супермаркет • Салон красоты • Бильярд • Многоуровневая парковка

ГРУППА КОМПАНИЙ «КОНТИ»

+7 (495) 933-35-35, www.konti.ru

Эволюция успеха

Квартира с видом на будущее

Жилой Квартал, М. Университет

232-08-08

www.magistrat.ru

ИНТЕКО

МАГИСТРАТ

НЕДВИЖИМОСТИ

С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте www.magistrat.ru

РЕКЛАМА ЗАО «ИНТЕКО»