

ДОМ зарубежная недвижимость

Лондонский минимум

экспорт капитала

Российские бизнесмены называют Лондон второй Москвой. Русских жителей в этом городе уже четверть миллиона, только в прошлом году россияне купили в британской столице жилой недвижимости почти на £800 млн (\$1,6 млрд), при том что минимальная цена хорошей квартиры в центре — \$1,5 млн. О лондонском рынке жилой недвижимости рассказывает обозреватель «Ъ-Дома» **Андрей Воскресенский**.

Потолки по-хрущевски

Что меня больше всего удивило в Лондоне, так это его практически полное соответствие тем представлениям, которые сформировались у меня давным-давно, когда я впервые прочитал Теккерея. Как правило, все-таки действительность отличается от штампов. По Москве не бродят медведи, в Америке можно прожить всю жизнь, ни разу не попав в перестрелку, а на Сицилии нет мафии.

Зато английское безудержное следование традициям не миф, а повседневная реальность. Об этом я думал, осматривая лондонскую квартиру, выставленную на продажу за £12 млн (более \$24 млн). Представьте себе стандартный лондонский «террасный» дом, построенный, вероятно, в позапрошлом столетии. Это такой длинный таунхаус, как правило, пяти-шестиэтажный, на каждом этаже — одна или две квартиры. Если посмотреть на него сбоку, он действительно похож на ряд террас, отсюда и название. Самые дорогие квартиры в таких домах — на первых этажах (то есть по-нашему на вторых), потому что в них самые высокие потолки (бывает и выше 4 м), а на верхних — 2,5 м, как в наших хрущевках.

Квартира, которую предлагали за £12 млн, находилась на втором этаже, и потолки там были ровно 3 м. То есть, надо

думать, этажом ниже такая же недвижимость еще дороже. Квартира по лондонским меркам огромная — 365 кв. м (в этом городе вообще очень мало больших квартир), но она производит впечатление какой-то непропорциональной. Может быть, потому, что из-за большого количества подсобных помещений комнаты теряются и выглядят мелкими. А может быть, оттого, что дизайн выполнен в темных тонах. И еще одна милая особенность: подземного паркинга, естественно, нет (как и во всех старых лондонских домах), но у владельца квартиры в этом доме есть право ставить машину в своем районе у «желтой линии». Это не значит, что за ним зарезервировано какое-то определенное место, он имеет только право — при наличии свободных мест. То есть лондонским миллионерам приходится кружить по округе в поисках свободного местечка, а то и вовсе ездить на метро, чтобы не создавать себе лишних проблем.

Тем не менее эта квартира выставлена на продажу за вполне реальную цену. Дело в том, что она находится на низком этаже в «террасном» доме, такие традиционно считаются престижными в Лондоне. А дом расположен в самом что ни на есть элитном районе Belgravia в западной части британской столицы. Причем прямо рядом со



Фасад дома «Альбион» гармонирует с излучиной Темзы

сквером в центре этого района. И, что немаловажно, с левой стороны от сквера, которая почему-то значительно престижнее и дороже, чем правая.

Возможно, иностранцу (например, россиянину), который собирается по-взрослому натурализоваться в Лондоне, стоит потратить \$25 млн на такую типичную лондонскую квартиру. Но при этом надо иметь в виду, что ее рыночная цена не соответствует потребительским качествам, и вряд ли она хороша в качестве представительских апартаментов.

Рынок продавца

Лондонские агентства недвижимости работают только в интересах продавцов. Они берут

объекты на эксклюзивную продажу и предлагают клиентам, естественно, только свои квартиры. При этом надо иметь в виду такую особенность: первичный рынок в центре города уступает по объемам вторичному — в отличие от Москвы, соответственно, застройщики и девелоперы не определяют ценовой уровень в целом. Кроме того, объекты вторичного рынка в гораздо большей степени, чем опять же в Москве, разнятся между собой. По этим причинам каких-либо усредненно-реальных цен не существует, а продавцы вольны выставить суммы совершенно волюнтаристским образом. Кстати, не существует даже такого понятия, как цена квадратного метра

(или, точнее, квадратного фута). Например, в описанной мною квартире квадратный метр, как нетрудно подсчитать, стоит \$65 тыс. — цена пока еще немалая для Москвы и, вероятно, слишком высокая даже для Лондона. Но, повторю, никто там не занимается умножением футов на фунты, а цены выставляются по наитию за объект как таковой.

Для того чтобы получить более или менее полное представление о продающихся объектах и сопоставить цены с качеством, надо обратиться в десяток ведущих агентств и рассмотреть их предложения, то есть проделывать работу немалого объема. (Интернет тут вряд ли поможет, потому что на досках объявлений полно уже проданных квартир, а многие реальные туда не попадают.)

Едва ли не единственное в городе агентство, которое занимается поисками жилой недвижимости по заказу покупателя, — Property Vision. Оно работает на лондонском рынке больше 20 лет. В последние годы «покупательские» подразделения создали некоторые крупные агентства (например, такие как Knight Frank & Savills, известные и в России), но они, понятно, ориентируются в первую очередь на собственные объекты. Property Vision, в отличие от них, вообще не имеет эксклюзивных квартир и совершает сделки в интересах покупателей, сотрудничая с другими агентствами. На волне высокого спроса на лондонскую недвижимость в Property Vision создан «российский» отдел.

«Мы всегда добиваемся оптимальных условий для наших покупателей, и нередко переговоры с агентством-продавцом приводят к значительному снижению цены», — рассказала «Ъ-Дому» руководитель этого отдела Гульнара Лонг. — Порой агентства берут цифру с потолка, одна из наших задач — приводить продавцов в чувство, если они явно завышают цену. Бывает даже так, что они отказываются в нашу пользу от других клиентов, предложивших более высокую плату. Никакой мистики тут нет. Во-первых, они знают, что, если наш клиент подписал договор, мы несем ответственность за проведение сделки. Во-вторых, мы имеем дело только с надежными покупателями. Это не пустые слова. По английским законам все стороны сделки понесут ответственность, если окажется, что квартира была куплена на «грязные» деньги.

Тут есть один деликатный момент. В Property Vision обращаются, конечно, не школьные друзья его топ-менеджеров, и для того чтобы быть уверенными в клиенте, они должны провести собственную проверку источников его благосостояния. Менеджеры агентства тщательно избегали какой-либо конкретики, когда я задавал им вопрос о механизме таких проверок. Не согласились они и раскрыть имена своих российских клиентов, среди которых, полагаю, немало извест-

ных людей. Но очевидно, что наличие счета в уважаемом банке является обязательным условием для того, чтобы с вами стали иметь дело. Расплатиться за квартиру чemoданом наличных не удастся ни при какой погоде. Риску предположить, что глубже в агентстве не копают и удовлетворятся соблюдением внешних приличий. В конце концов, у кого в России сейчас нет «чистого» банковского счета.

Кстати, само агентство Property Vision входит в состав одного из крупнейших международных банков — HSBC Private Bank. Как рассказала Гульнара Лонг, большое количество клиентов заинтересовано в получении ипотечного кредита. Конечно, не потому, что у них не хватает денег, чтобы разом расплатиться за покупку. Но получение кредита позволяет им структурировать покупку максимально выгодно с точки зрения оптимизации налогов. Тот факт, что Property Vision является частью HSBC Private Bank, помогает многим клиентам получить кредит быстро и на выгодных условиях.

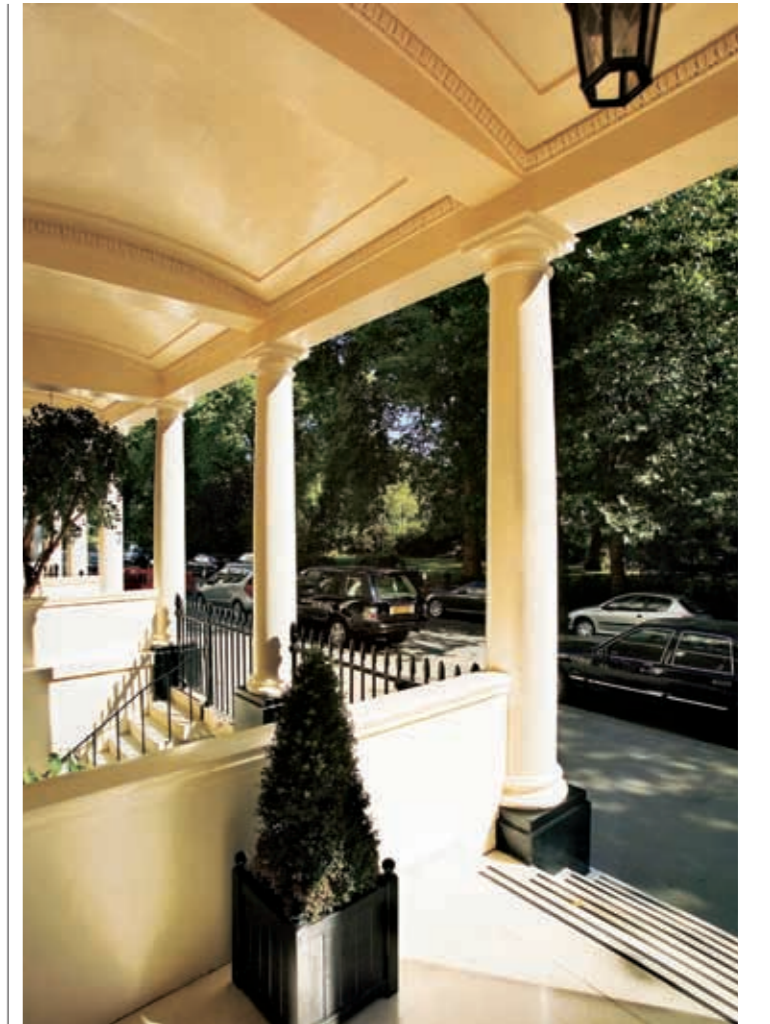
Правда, существует одно ограничение для тех, кто хочет стать клиентом Property Vision: заявки на недвижимость ценой менее £750 тыс. агентство не рассматривает. Чтобы было понятно: входной билет в лондонскую недвижимость стоит от \$1,5 млн.

Knightsbridge. Дешево

Те, кто заявляет, что московские цены на недвижимость сравнялись с лондонскими, сильно лукавят. В Москве пока еще можно купить квартиру на окраине за \$100 тыс. В Лондоне за £50 тыс. нельзя купить ничего. Если же сравнивать верхние пределы, то цена \$65 тыс. за кв. м вдвое превышает самый высокий московский уровень.

Другое дело, что даже в престижнейших лондонских районах Kensington & Chelsea или Knightsbridge можно купить квартиру за £150 тыс. — по цене «панельки» в Чертанове. Только, на мой взгляд, разумнее потратить эти деньги на чертановскую недвижимость.

Дело в том, что в Лондоне уже полвека работает принцип: так называемые социальные, беженцев, инвалидов) строятся во всех без исключения районах города. Считается, что таким образом снимается социальное напряжение, а представители разных рас и социальных слоев обучаются принципам добрососедства. Не возмущусь, насколько эти благие намерения отвечают реальности. В западном Лондоне, прямо посреди исторической застройки я видел дома, которые у нас считались бы бизнес-классом: двадцатипятиэтажки с огороженной территорией и намеком на ландшафтный дизайн. Подозреваю, что такое место под строительство элитного дома получить было бы невозможно, а для социального — пожалуй, да. Правда, после по-



У миллионеров, живущих в Belgravia, нет собственных мест для парковки

явления таких домов квартиры в расположенных по соседству частных владениях сразу падают в цене. Вряд ли это снимает социальную напряженность.

Первоначально квартиры в социальных домах не продавались, а исключительно предоставлялись нуждающимся в аренду на льготных условиях. Но великая приватизаторша Маргарет Тэтчер разрешила выкупать социальные квартиры в собственность, и с 1980-х годов часть этой недвижимости оказалась в свободной продаже. Вот такую квартиру и можно купить по относительно невысокой цене. Если, конечно, вы готовы жить на одной лестничной площадке с представителями различных рас и социальных слоев. Кстати, такой социальный дом (точнее, громадный жилой комплекс, чем-то напоминающий мне новостройки «ДОН-строй») есть даже в лондонском Сити. Но даже мелкие клерки не покупают там квартиры, несмотря на близость к рабочему месту.

На самом деле самая низкая цена более или менее приличной квартиры в более или менее приличном районе — £250 тыс. Средний уровень покупок, которые совершают в Лондоне наши соотечественники, — £2–3 млн.

Берег левый, берег правый

Если бы я выбрал для себя квартиру в Лондоне, то, вероятно, остановился бы на одном из жилых комплексов в районе Riverside. Это набережные Темзы, где еще десяток лет назад находились порты и доки, а сейчас они застраиваются жильем бизнес-класса. Если конкретнее, я бы остановился на доме «Альбион», который проектировал хорошо известный москвичам Норман Фостер. Это десятиэтажное строение имеет фасад вполне необычной формы, что отлично гармонирует с излучиной реки. Двухуровневый пентхаус площадью 340 кв. м стоит £3,95 млн. В активе — роскошный вид на Темзу, место на подземной парковке и отличная отделка. Минус только один — дом расположен на правом берегу Темзы, который менее престижен, чем левый. Но для меня, малоопытного лондонца, это минусом не является.

Что касается отделки, то все без исключения новостройки сдаются только с полным ремонтом, сантехникой и кухонным оборудованием. Так называемые shells («раковины»), квартиры с голыми бетонными стенами и полами, на рынок не поступают. Правда, большинство наших соотечественников первым делом вывозят на свалку сантехнику и начинают собственный ремонт. «Почему же нельзя купить квартиру без отделки, чтобы избежать двойных трат, или заказать собственный интерьер?» — поинтересовался я у Гульнары Лонг. «Потому что покупка квартиры осуществляется в два этапа — подписание контракта, при котором оплачивается 5–10% от

стоимости, и завершение, при котором оплачиваются оставшиеся 90–95%. Если вдруг покупатель передумал покупать квартиру после того, как подписал контракт, то застройщик останется с нестандартной квартирой, которую будет сложно продать», — ответила менеджер по работе с россиянами. «А если я сразу заплачу полную стоимость квартиры?» — задал я следующий, вполне логичный с точки зрения россиянина вопрос. «Так не делается», — ответила Гульнара. Почему так не делается, я так и не понял. Видимо, это одна из английских традиций.

А вот другая английская традиция — насчет поэтапной оплаты — показалась мне очень логичной и правильной. Действительно, заключая контракт на покупку квартиры в строящемся доме, вы оплачиваете всего 5% стоимости, а остальное вносите уже после окончания строительства и, что самое важное, по зафиксированной при подписании контракта цене. Казалось бы, райские условия для частного инвестора (у нас то надо платить сразу все или в лучшем случае в рассрочку по мере строительства). Однако большинство квартир вообще не выпускается в открытую продажу до окончания строительства. «Как правило, застройщики выводят на рынок не более трети квартир и делают это не для того, чтобы обеспечить финансирование. Задачки все равно не поступают на их счет до окончания строительства, а вносятся на депозиты юридических компаний», — пояснила Гульнара Лонг. — Они просто заинтересованы в том, чтобы к моменту начала активных продаж можно было говорить, что дом уже распродан на треть. То есть предварительные продажи делаются для последующей рекламы. Причем эти продажи, как правило, закрытые. Наше агентство одно из немногих, которые получают информацию о предварительных продажах».

Гульнара даже показала мне строящийся дом в районе Knightsbridge, где производятся выборочные продажи на этапе строительства. Впрочем, какие бы то ни было экскурсии на стройку запрещены, и побродить по стройке нам не удалось. А вот внешний вид этой стройки в самом центре города произвел на меня неизгладимое впечатление. Площадь строительной площадки практически равна площади дома, ограждение находится буквально в метре от стены. А где же строительные бытовки? А они подняты на сваи на высоту третьего этажа и одной стороной прижимают к стене, а другой нависают над тротуаром. Так что за приличные неудобства строителям извиняться нет нужды, потому что нет никаких неудобств. Уверен, что такое отношение к окружающему само по себе гарантирует высокое качество строительства. Или, может быть, у них просто такая традиция.

ПРЕВРАЩАЕМ ИДЕИ В НЕДВИЖИМОСТЬ

МИЭЛЬ

WWW.MIEL.RU