

Приключения в Лондоне: приобретение квартиры в собственность



/ Консультанты фото/
компания LondonDom.com

Иметь квартиру в Лондоне было моей давней мечтой. Уверенность в необходимости такой покупки выросла после того, как мой сын поступил в один из лучших университетов британской столицы. Однако, вопреки обилию предложений на рынке и огромному количеству риэлторских агентств, сам процесс оказался непростым и, мягко говоря, не слишком быстрым.

В Британию из России я приезжал неоднократно. Несколько последних вояжей были посвящены покупке квартиры для сына. Требования с моей точки зрения были элементарными: квартира должна была представлять собой вариант «1 спальня + гостиная» площадью около 50 кв.м, желательно в Центральном районе с благополучным соседством и близко расположенной станцией метро. В идеале хотелось бы новое строительство или современное жилье после капремонта.

Бюджет покупки в 400-500 тысяч фунтов представлялся мне вполне подходящим для поставленных задач, особенно с учетом того, что на фоне кризиса цены в Британии сильно упали.

Никак не думал, что поиск квартиры займет более полугода. Изначально зарегистрировался с множеством британских агентов. Ездил с ними, смотрел... Что только ни показали! Квартиры в полуподвалах, в цокольных этажах, на 5-м этаже без лифта, рядом с муниципальным жильем, с видом на стену или на железную дорогу... Некоторые из вариантов были на оживленной трассе. Временами у меня возникало впечатление, что риэлторы пытаются подловить момент, когда мое терпение иссякнет, и я соглашусь на то, что меня не вполне устраивает.

Из всего этого вороха запомнились несколько вариантов, один – квартира в районе Кенсингтон. Место само по себе неплохое: удачно расположено, с зелеными улицами, многочисленными высокосексными ресторанами и дизайнерскими бутиками. Понравилась истинно английская атмосфера с элементом космополитизма. И хотя в новых домах современные трубы и

окна, зато в старых больше шарма, характера и обычно более высокие потолки. Как выяснилось из разговоров с агентами, что-то достойное, например, большие особняки, здесь передаются из поколения в поколение и редко поступают на открытый рынок. Поэтому, когда такое событие происходит, многие предпочитают не торговаться и платить запрашиваемую цену. Мне же показали в этом районе квартиру в старом доме, и, хотя она не была так плоха, как многие другие, в ней надо было делать масштабный ремонт и получать всевозможные разрешения на его проведение. В районе имелось несколько относительно новых жилых комплексов, которые, как мне сказали, пользуются спросом среди иностранцев, но на тот момент в них не было подходящих по цене апартаментов.

С самого начала я давал установку только на современные квартиры. Главным образом из-за опасений за техническое состояние старых зданий. Впоследствии я убедился, что англичане тщательно следят за старым жилфондом. Но есть вещи, которые априори невозможны в домах прошлого и позапрошлого века: например, паркинг в доме. Хотя, опять же, со временем понимаешь, что машина здесь, в Лондоне, вовсе не так необходима. Городские власти стремятся, чтобы автомобилисты пересаживались в общественный транспорт и такси – это успешно достигается при помощи дорогих стоянок, платного въезда в центр и огромных штрафов.

Под соусом просмотра именно нового жилья, меня отвезли в Канэри Уорф. Большинство недвижимости, выставленной на продажу, находится в современных жилых зданиях, а также в реконструированных бывших товарных складах вдоль берега реки. Хотя район находится всего лишь в 15 минутах езды на метро от станции Bond Street в центре Лондона, мне он показался окраиной, к тому же с излишне выраженным деловым характером. Деловой район, где расположены штаб-квартиры крупнейших банков – HSBC, Barclays, Citibank, а также многочисленных финансовых корпораций. Начиная с вечера пятницы до утра понедельника это довольно тихое место, но в будни район живет очень насыщенной деловой жизнью. К тому же, цены на жилье здесь были довольно высокими.

В целом бесплодные поиски меня измотали. Я решил, что 500 тысяч фунтов можно вложить в недвижимость в другой стране, а доходы от инвестиции компенсируют затраты на аренду жилья для нашего «ваганта». Наконец, приятель рекомендовал мне компанию LondonDom.com, услугами которой он воспользовался при аналогич-





центре Лондона вблизи от Гайд Парка, вокзала Паддингтон и нескольких станций метро. Квартира была с современной кухней и ванной, мне понравились деревянные полы, большие окна, системы охлаждения и подземный паркинг. Я сделал предложение в 450 тыс. фунтов, но оно не было принято, и в итоге квартира ушла за 500 тыс.

Еще одна квартира была в Chelsea Bridge Wharf. Это новый жилой комплекс, удобно расположенный на южном берегу Темзы рядом с мостом, соединяющим районы Челси и Батерси. Круглосуточная охрана и подземная парковка были несомненными плюсами в моих глазах. Из окон открывался прекрасный вид на запад Лондона, реку и близлежащий парк. Окно спальни выходило на ландшафтный внутренний сад, также видно было здание Парламента и Биг-Бен. Вид из окон всегда значит очень многое – покупая недвижимость, всегда следует помнить о ее ликвидности... Однако цена оказалась слишком большой – видимо, не в последнюю очередь, из-за красивых обзоров.

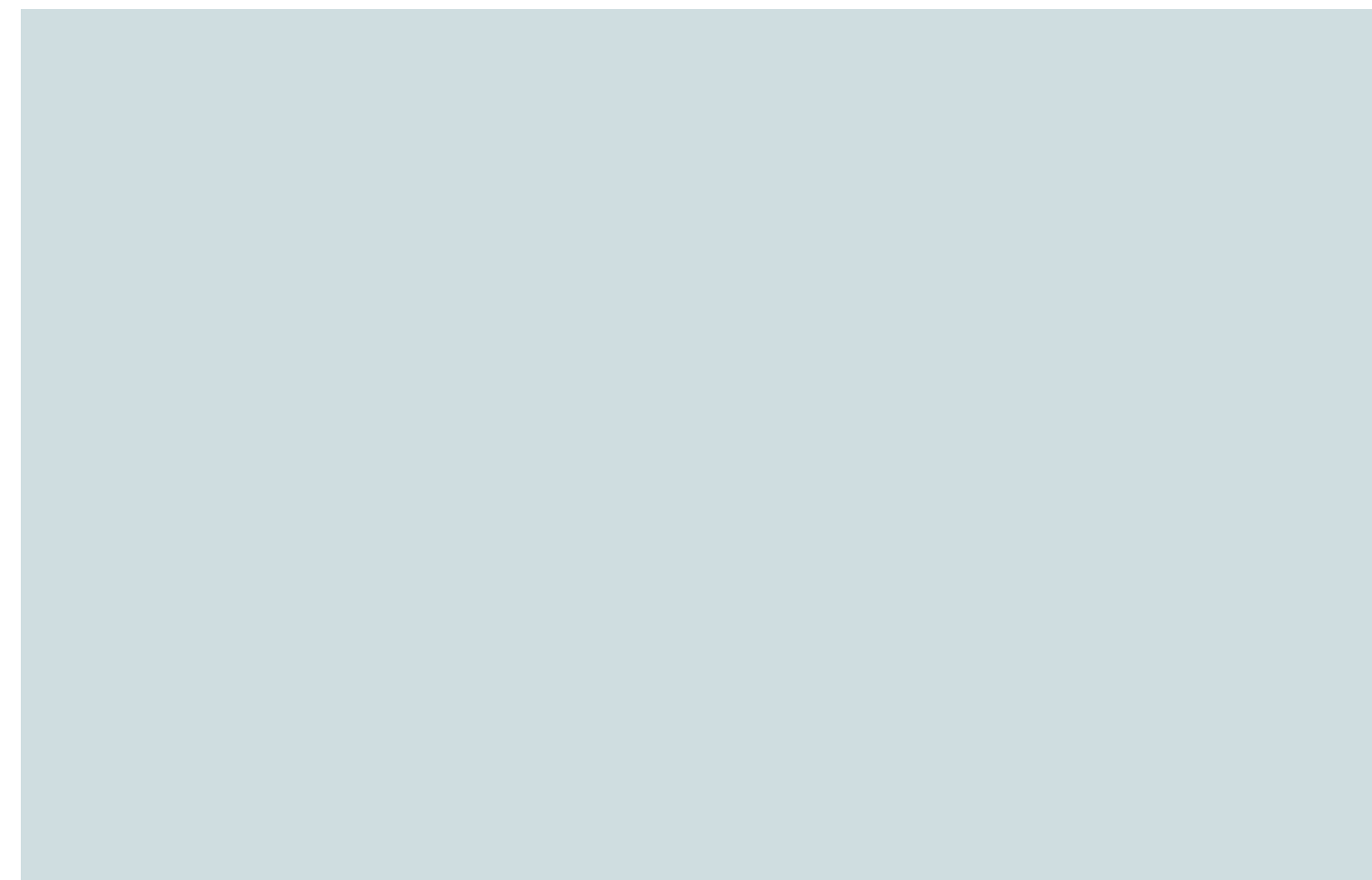
Далее мне показали квартиру в Челси, довольно престижном районе. Апартаменты

площадью 57 кв.м на втором этаже только что построенного жилого комплекса на набережной на северном берегу Темзы. Прихожая. Гостиная. Спальня. Два балкона. Высокое качество отделки. Ближайшее метро – Sloane Square. Мне понравилось. И даже очень. Хозяин готов был ее продать, но не менее чем за 475 тыс. фунтов, хотя запрашивал 500 тыс. Я сделал предложение в 430 тыс., но оно показалось слишком маленьким. Мне пришлось поднять предложение, чтобы сойтись с продавцом, иначе была опасность, что квартира уйдет к конкурирующему покупателю.

Как только предложение было принято, составили Меморандум, в котором были указаны имена и адреса сторон, адрес и цена объекта, а также координаты юристов продавца и покупателя. Юристы с обеих сторон (моей как покупателя и со стороны продавца) составили контракт купли-продажи, при этом юрист, работающий на меня, сделал всевозможные запросы в местные инстанции для получения информации о планах дальнейшего строительства, проверил земельный реестр и др. В это же время должна быть проведена оценка покупае-

мого объекта независимым инженером-технологом (Surveyor). Главная задача этой оценки – выяснение технического состояния объекта. Когда ответы на все запросы были получены и контракт готов, мой адвокат отправил адвокату продавца подписанный контракт и депозит – 10% от стоимости объекта. В то же самое время адвокат продавца отправил моему адвокату подписанный его клиентом контракт. В контракте был установлен день окончания сделки (Completion), то есть день моего официального вступления во владение недвижимостью.

В итоге сделка была осуществлена. Во многом мне помогли специалисты компании LondonDom.com. В день ее окончания я произвел завершающий платеж и получил ключи от своего нового жилья. Наконец-то! Сейчас, навещая сына и останавливаясь уже в собственном жилье, я думаю о том, что не все так печально на лондонском риэлторском рынке, как это стремятся показать некоторые СМИ. Сделки идут, покупателей больше, чем объектов, и рынок реально ожил с начала 2009 года. Армагеддон позади... ♦



ных обстоятельствах несколько лет назад. Охарактеризовал ее как заинтересованную не только в продаже имеющейся в каталоге недвижимости. Сказал, что у них принято рассматривать весь спектр существующих на рынке предложений: от многочисленных агентств, частных продавцов, застройщиков. Не знаю, что помогло работникам этой компании в моем случае – то ли знание специфики российского покупателя, то ли опыт, но общение с ними оказалось вполне плодотворным: уже на второй день я сделал 2 предложения продавцам, и одно из них оказалось успешным.

Хочется более подробно рассказать о вариантах. Одна из квартир была в современном жилом комплексе Шелдон Скуэр, удобно расположенном на берегу Канала Регента в