

Жилая недвижимость

Россиянам не хватает денег на покупку жилья в Лондоне

Зато приобретенные на этапе строительства объекты можно продать с выгодой

29 сентября 16:04 | Надежда Беличенко, Михаил Оверченко / Ведомости

Спрос на элитную недвижимость в Лондоне значительно снизился с пиковых значений 2014 г., а россияне — одни из основных иностранных покупателей жилья в британской столице — продают недостроенные квартиры с дисконтом, [пишет](#) The Wall Street Journal (WSJ). Однако даже такие сделки в итоге оказываются для них выгодны: несмотря на снижение фунта после референдума о выходе Великобритании из ЕС, по отношению к рублю он все равно стоит примерно на 40% дороже, чем в июле 2014 г.

В 2013 г. покупатель из Москвы внес аванс в 1 млн фунтов (\$1,3 млн) за апартаменты в строящейся башне на берегу Темзы, а недавно продал это жилье примерно на 5% дешевле, чем заплатил за него, рассказал изданию один из лондонских риэлторов. Однако при пересчете сделки в рубли его прибыль составила около 14%.

Спрос на роскошное жилье на ранних этапах строительства в Лондоне взлетел после финансового кризиса 2008-2009 гг. По данным компании LonRes, анализирующей рынок недвижимости, цены на него росли на 9,6% в год в период с 2010 по 2014 г. Основной спрос предъявляли покупатели из России, Китая и с Ближнего Востока. Затем ситуация изменилась: спрос замер, а цена перепродажи недостроенных объектов, по данным LonRes, с 2014 г. снизилась примерно на 10%. Многие покупатели, внесшие в период бума на рынке авансы в размере от 10 до 30% стоимости жилья, теперь затрудняются найти средства на основной платеж, время которого приближается вместе со сроком готовности объекта.

Многим покупателям из России стало труднее найти средства на последний платеж из-за снижения курса рубля и длительного экономического спада, признает руководитель агентства LondonDom Джордж Шишковский. Для многих в такой ситуации становится привлекательным вариант продажи недостроенной недвижимости.

Труднее россиянам стало и найти средства на предоплату, добавляет владелец агентства Longrad Роман Григорьев. А также получить ипотечный кредит в Лондоне.

Один из лондонских риэлторов рассказал WSJ о супружеской паре, владеющей строительным бизнесом в России. В начале 2014 г. они внесли предоплату (20%, или 700 000 фунтов) за апартаменты в элитном комплексе Fulham Reach. В ближайшие пару месяцев они должны заплатить девелоперу, Berkeley Group, остаток в 2,8 млн фунтов. Однако сумма, которая несколько лет назад была им вполне по карману, сейчас оказалась слишком высока. Супруги готовы продать свои права по контракту с девелопером даже с убытком и вернуть средства на родину, чтобы поддержать свой бизнес.

Жилье в самых дорогих районах Лондона дешевеет с конца 2014 г., когда из-за падения цен на нефть и другие виды сырья, а также курсов валют развивающихся стран снизилась платежеспособность многих покупателей из этих регионов. Кроме того, правительство Великобритании повысило гербовый сбор по операциям с дорогой недвижимостью. К тому же в этом секторе, активно развивавшемся в предыдущие годы, сформировался избыток предложения. Как оценивала ранее в этом году LonRes, в самых дорогих районах Лондона строятся или запланированы к постройке 54 000 объектов, стоимость большинства которых — от 1 млн фунтов. Тогда как в 2014 г. там было продано лишь 3900 жилых объектов по такой цене. В 2015 г. общая стоимость домов и квартир, проданных в дорогих районах, таких как Белгравия и Челси, сократилась по сравнению с 2014 г. на 24,5% до чуть менее 3 млрд фунтов (\$4,3 млрд). Объекты стоимостью более 5 млн фунтов были еще менее востребованы; там падение составило 30,5%.

Некоторые инвесторы, ожидая ухудшения ситуации, даже стали играть на понижение акций девелоперов: например, в начале 2016 г. группа хедж-фондов открыла значительные короткие позиции по акциям Berkeley Group. С начала года они упали на 30,2%.

Правда, ослабление фунта более чем на 10% после июньского голосования и падение цен на само жилье, спровоцированное этим решением, вернуло некоторых покупателей на рынок. Knight Frank в начале августа сообщала, что, по ее оценке, количество запросов от россиян на покупку помещений в Лондоне выросло после Brexit на 21%.

Для многих из них, а также для инвесторов из других развивающихся стран недвижимость в Лондоне не утратила своей привлекательности, отмечает WSJ. Ее по-прежнему воспринимают как гораздо более надежное вложение средств, чем инвестиции на родине. «Мы не наблюдаем притока покупателей на рынок, но и продавать люди тоже не рвутся», — отмечает Марк фон Грюндхерр из Benham & Reeves Residential Lettings. Друзья одного из его клиентов из России предпочли продать

свою лондонскую недвижимость, воспользовавшись благоприятным курсовым соотношением фунта и рубля. Сам же клиент не торопится расставаться с собственностью, считая ее своей подушкой безопасности, говорит Грюндхерр.