

# МАНХЭТТЕН: ОСТРОВОК СПОКОЙСТВИЯ

НЕДВИЖИМОСТЬ В НЬЮ-ЙОРКЕ: ОТ КРИЗИСА 2008-ГО К ТЕКУЩЕМУ МОМЕНТУ. КАКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ПОЯВИЛИСЬ У РОССИЙСКИХ ИНВЕСТОРОВ?



**К**акие изменения коснулись рынка недвижимости Нью-Йорка с момента предыдущего кризиса и почему россияне всегда будут выбирать Манхэттен как один из способов инвестирования, рассказала партнер, представитель One & Only Realty в России Юлия Крылова.

*Известно, что в 2008 году кризис был мировым, тогда как сейчас в большей степени страдает экономика нефтезависимых стран, в том числе России. Расскажите, как кризис сказался на недвижимости Манхэттена в то время и ощущается ли он сейчас? Ведь тогда на Уолл-стрит царил паника, закрывались крупные банки, например Lehman Brothers. Кто инвестировал в Манхэттен тогда? Много ли было инвесторов из России?*

Действительно, в то время стагнация длилась почти полтора года: никто не выдавал кредитов ни на строительство, ни на покупку жилья. Покупатели боялись покупать, а продавцы боялись продавать. Банки забирали объекты через суды. Ситуация была очень тревожная, и, конечно, все инвесторы спрашивали — продавать сейчас или нет? Российских инвесторов было тогда порядка 25–30%. Специалисты One & Only советовали в то время не спешить продавать элитные объекты. В итоге были правы, так как элитная недвижимость на Манхэттене не пострадала. Цены быстро вернулись на прежний уровень и продолжили рост. В настоящий момент ситуация несравнима с тем кризисом. Что касается нашего направления, то у нас лишь поменялась география клиентов — увеличилась доля азиатских инвесторов.

*По вашему опыту, где чаще всего заключаются сделки по продаже элитных апартаментов на Манхэттене, если их выбирает российский инвестор, — в Москве или в Нью-Йорке?*

Большая часть переговоров проходит в России. Необходимость создания официального представительства в Москве появилась по желанию



клиентов. В 2016 году я приняла предложение стать партнером компании One & Only Realty в России. А началось все с того, что девелоперская компания, в которой я работаю и являюсь генеральным директором до сих пор, создала компанию «БИГ Реал Эстейт», с которой вышла на американский рынок. Таким образом мы познакомились с Геннадием Перепадой, владельцем One & Only Realty, и объединились.

#### **Как много времени занимает процесс проведения сделки?**

Технически период оформления сделки занимает от двух недель до месяца, однако наше общение с клиентами не ограничивается непосредственно оформлением бумаг. Нужно учитывать подготовительный период, а после сделки мы занимаемся дальнейшим управлением недвижимостью, более того, если клиент покупает апартаменты для проживания своей семьи, то мы при необходимости включаемся в такие деликатные процессы, как помощь в поиске гувернантки, организация персональных экскурсий, покупка билетов на различные культурные мероприятия, поступление ребенка в школу или поддержка при поступлении в университет. Мы ни в чем не отказываем нашим клиентам, для чего нами создана специальная консьерж-служба.

#### **Расскажите об уникальных особенностях 50 UNP. Чем этот проект отличается от других люксовых предложений в том же районе?**

Уникальность проектов Уильяма Ли Зекендорфа, который, кстати, приезжает в конце июня с рабочим визитом в Москву, заключается в высочайшем уровне их реализации во всех смыслах, и в первую очередь — в техническом. Удивительным образом вышло так, что почти каждое из зданий Зекендорфа находится

Уникальность проектов Уильяма Ли Зекендорфа заключается в высочайшем уровне их реализации во всех смыслах, и в первую очередь — в техническом

напротив зданий Трампа, но если Трамп известен в первую очередь благодаря своему PR, то Зекендорф — качеством строительства. И, конечно, у проекта не отнять его потрясающих видов на реку, парк, площадь...

#### **Какой средний бюджет покупки и на какую доходность могут рассчитывать инвесторы, приобретающие лоты в 50 UNP, в случае дальнейшей перепродажи и в случае сдачи в аренду?**

Стоимость апартаментов начинается от 3,5 млн долларов. Однако такие предложения быстро находят своих покупателей. Доход по этому проекту может достигать 2,5–4% годовых при сдаче собственности в управление и аренду. Если говорить о перепродаже спустя 5 лет, то речь может идти о росте стоимости, который будет исчисляться от 3–4 до 12% годовых.

#### **Юлия, в других своих интервью вы говорили о том, что для владельцев валютных сбережений сейчас удачное время инвестировать в премиум-сегмент Москвы. Так все-таки, Москва или Манхэттен?**

Для меня сейчас очень удачный момент, когда не приходится выбирать. Конкуренции как таковой не существует, так как изначально у подобного рода инвестиций разные задачи. Манхэттен — это островок спокойствия. Там я могу гарантировать своим клиентам сохранность их сбережений, как бы ни штормило окружающий мир, даже США. В то время как Москва несет в себе элемент игры — при определенных теоретических рисках есть шанс выиграть джек-пот.

Если же у моих клиентов достаточно сил и энергии и есть возможность, то я рекомендую им делать и то и другое, и уверена, что не ошибаюсь. ◉

