

# ДАНКАЙ, КАЧИГУМИ И ДРУГИЕ ЖИТЕЛИ ТОКИО

ТЕКСТ И ФОТО: СВЕТАНА ХОРИЗ



«Фотопанорама»

В начале 1980-х годов наступил пикарный рост цен на землю в Японии сменился «вулканическим» взлетом. В 1987-м годового роста цен на землю по всей Японии составил 13,4%, а в Большом Токио (Токио-Кен) — 48,2%. В следующем году цены выросли уже на 21,9% и 61,2% соответственно.

**ИНВЕСТОРЫ, ВЛОЖИВШИЕ СРЕДСТВА В ОФИСНЫЕ ЗДАНИЯ В ЦЕНТРЕ ЯПОНСКОЙ СТОЛИЦЫ, ТОРЖЕСТВОВАЛИ: К ПРИМЕРУ, АРЕНДА 1 ЦУБО (3,3 кв. м) В РАЙОНЕ МАРУНОУЧИ — СОВРЕМЕННОМ КОМПЛЕКСЕ МЕЖДУ ТОКИЙСКИМ ВОКЗАЛОМ И ИМПЕРАТОРСКИМ ДВОРЦОМ — СТОИЛА БОЛЕЕ 100 ТЫСЯЧ ИЕН (ПРИМЕРНО 815 ДОЛЛАРОВ). НЕБОСКРЕБЫ РОСЛИ КАК ГРИБЫ ВНУТРИ КОЛЬЦЕВОЙ ДОРОГИ («ЯМАТЕ-СЕН»). МНОГИЕ ТОКИЙСКИ ПРОДАВАЛИ ЗЕМЛЮ, ПЕРЕБИРАЛИ В БОЛЕЕ СПОКОЙНЫЙ И ДЕШЕВЫЙ ПРИГОРОД, ТЕМ БОЛЕЕ ЧТО ОН ТОЖЕ БЫСТРО РАЗВИВАЛСЯ. РОСТ МЕГАПОЛИСА НА ЮГЕ СДЕРЖИВАЛ ТИХИЙ ОКЕАН. НА ВОСТОКЕ БОЛЬШОЙ ТОКИО УПЕРСЯ В ПОДНОЖЬЕ ФУДЗИ-САИ. В ТОКИО-КЕН ВОШЛИ ЕЩЕ ТРИ ГОРОДА-МИЛЛИОНЕРА — ЙОКОХАМА, ТИБО, САЙТАМА.**

Мода на недвижимость у воды снесла с набережных даунтауна двухэтажные деревянные постройки послевоенного времени. На берегах Сумидагава — реки, впада-

ющей в Токийскую гавань, на Цукидзима (Лунный остров) и Хатакедзима (Полевой остров) выросли многоэтажные деловые центры, инвесторы которых рассчитывали на ежемесячный доход с аренды от 163 до 245 долларов за цубо. В их проектах эта ставка была привлекательнее той, с которой арендаторы сталкивались в городском центре, но расчетные цифры не удовлетворили клиентов. Несмотря на то, что ставки аренды за последние десять лет снизились вдвое, в нецентральных районах Токио офисы нередко по-прежнему пустуют.

Строительство излишне большого количества офисных помещений — лишь одна из причин, повлиявших на рынок недвижимости. Еще одна — выход на пенсию самого массового поколения служащих, тех, кто в 60-е создал японское «экономическое чудо» и чьи доходы существенно отразились на ценах на недвижимость. С 1995 по 2004 годы 183 тысячи токийских «белых воротничков» стали пенси-

онерами, еще 100 тысяч уйдут на заслуженный отдых в 2005–2010 годах.

**ПЕНТХАУС В СТИЛЕ RECYCLE**  
В здании финансового холдинга «Нокура» на месте огромного банковского сейфа, содержать который она залась нерентабельно, начали выращивать рис... Дома на Полевом и Лунном островах выручили красивый вид из окон... Используя изменившуюся конъюнктуру с выгодой для себя, владельцы офисов переводят их в жилой фонд высшего класса. В этом им помогают дизайнеры-архитекторы. Они перестраивают помещение, соединяют два этажа, добавляя лестницы и коридоры. Оригинальность решения только увеличивает цену. Но каковы бы ни были дизайн, обязательным условием оформления квартиры должны быть высокие потолки и большие окна.

Японцы считают, что перепрофилировать здание лучше, чем разрушить и построить новое. Сегодня в Токио количество зданий, пригодных

«Ротонда-хаус»



*Получить вид на жительство в Японии довольно сложно, не говоря уже о гражданстве. Поэтому в приобретении недвижимости могут быть заинтересованы те из российских граждан, кто работает (или будет работать) длительное время в Японии или имеет постоянные деловые связи с японскими партнерами по бизнесу.*

для перевода из нежилого фонда в жилой, составляет около 100 домов.

Перепрофилирование коммерческой недвижимости в жилую обходится на треть дороже, чем новое строительство, но компании-владельцы идут на это, считая вложения более выгодными в долгосрочной перспективе. Их прогнозы основываются на желании токийцев вернуться с окраин в обновленный центр мегаполиса, а также подтверждаются статистическими данными трех крупнейших риэлтерских компаний Токио — «Мицубиси Дигисю», «Митсуй Фудосан» и «Сумитомо Фудосан». По данным газеты «Никкей», в 2007 году эти компании собираются про-

дать 15 тысяч квартир, что на 50% больше, чем в прошлом году. Дорогие квартиры в небоскребах продаются очень быстро: 90% квартир обретает владельцев уже в первый месяц продаж. Если говорить о квартирах вообще, то в Большом Токио в первый месяц продаж покупается 70% квартир, в Кансай (Большая Осака) — 58%.

Средняя стоимость токийской квартиры в многоэтажном доме в марте составила 60,44 млн иен (более 490 тысяч долларов) — почти на четверть больше, чем в марте прошлого года. В первую очередь в цене растут именно дорогие дома, расположенные непосредственно в центре Токио. Несмотря на

это, газета «Асахи» считает, что цены на квартиры уже и так сильно завышены и не соответствуют покупательной способности токийцев, что может привести к обрушению рынка недвижимости.

#### **КОМФОРТ КЛАССА «ЛЮКС» ДЛЯ ПЕНСИОНЕРОВ И ПАРЛАМЕНТАРИЕВ**

Но рассмотрим, что представляют собой многофункциональные комплексы, коими являются токийские новостройки. В их концепцию закладывается идея «города в городе», где концентрируется большое количество дорогих бутиков, ресторанов, офисов, музеев и кинотеатров. Примером успешного воплощения этой идеи в жизнь служит возведенный

## КАК КУПИТЬ КВАРТИРУ в Японии?

В Японии не существует ограничений для покупки недвижимости иностранцами. Но в некоторых случаях покупателям обajuт послать уведомление на имя министра финансов через госбанк Японии, в котором указывается фамилия и имя покупателя, сумма сделки и т.п. Кроме того, как и покупатель-японец, иностранцу потребуются уплатить налоги, в том числе налог на приобретение недвижимости и ее регистрацию. Стая владельцем недвижимости, налоги придется платить регулярно как за саму недвижимость, так и за другие, связанные с ней выплаты (например, налог на городские планировки).



Вид на «Роппонги-хилз»

При покупке недвижимости требуется копия регистрации личной печати, которая имеет в Японии юридическую силу. Регистрация осуществляется по месту жительства при предъявлении свидетельства о постоянном адресе в Японии. В случае с иностранцами его заменяет свидетельство регистрации иностранного гражданина, которое можно получить по месту пребывания. Иностранца обязывают регистрироваться в случае, если он намеревается находиться в Японии больше трех месяцев. На покупку квартиры можно получить ипотечный кредит — через частный банк или обще-

ственную ипотеку. Стоимость квартиры при покупке через общественную ипотеку (в субсидированной покупке жилья участвует государство) — от 80 млн до 100 млн иен (от 650 до 813 тысяч долларов). В этом случае первоначальный взнос составляет 10% от общей стоимости проекта. Для получения кредита не требуется залог.

Если судя берется через частную компанию, первоначальный



Oakwood Tokyo Midtown

взнос составляет 20%, ограничением по сумме покупки устанавливает сам банк. В этом случае обязательно требуется залог.

В 2007 году процентная ставка общественного кредитования (с некоторыми колебаниями) составляет 3,07%, частного — 2,6%. Срок общественного ипотечки — 15–35 лет, частной — от одного года до 35 лет. Но, как правило, ипотека берется на 20 лет. По японскому законодательству, общественной ипотекой иностранцы могут воспользоваться, только если намерены выбрать Японию в качестве постоянного места жительства.

в 2004 году «Роппонги-хилз». Такие комплексы рассчитаны не на камерную атмосферу, а на динамичный поток посетителей. Их строят рядом с железнодорожными станциями, что вполне сочетается с имиджем японской железной дороги, которая традиционно считается престижным видом транспорта.

По такому же принципу построен и открытый в марте этого года небоскреб Токио «Мидтаун» — железобетонный муравейник, стоящий в окружении парков и соединенный с железнодорожной станцией подземными переходами.

Парком окружен и другой комплекс — *Тоуси Urban Village*, который строят недалеко от Гинзы — главного фешенебельного района Токио. Здесь также планируют игровую комнату для детей, кафе в саду под открытым небом, ресторан, фитнес-зал и т.д. Диапазон цен на квартиры — от 3,6 млн до 270 млн иен (от 290 тысяч до 2 200 тысяч долларов). Последняя цифра — цена пентхаусов верхних этажей. В *Park Mansion* «Тидори-габучи» на 64 квартиры (стоимость каждой — 320 млн иен) предусмотрено 102 парковочных места. Ценности этому дому, расположенному напротив императорского дворца, добавит и ручная внутренняя отделка помещений. А впервые элитные квартиры с полной отделкой и мебелировкой, оснащенные кухнями, были предложены в комплексе *Oakwood Tokyo Midtown*.

Спектр услуг, предоставляемых жилыми комплексами необычайно широк. Помимо уже перечисленных ресторанов, кафе, фитнес-центров, покупатель может получить: доставку цветов, печать фотографий, услуги курьеров, секретарей и медицинских работников. Появление медуслуг в струк-

туре элитного жилья можно объяснить особой категорией покупателей, на которую теперь ориентируются риэлтеры. Это первое поколение послевоенного бэби-бума, или «данкай», как называют их японцы. Представителей «данкай», которые вот-вот выйдут на пенсию и оставляют работу, отличает новая очень привлекательная для маркетологов манера потребления товаров и услуг. В юности эти люди слушали рок-музыку и гоняли на спортивных машинах. К 60-ти годам они не утратили интереса к жизни и по-прежнему любят и умеют тратить деньги.

Другая категория потенциальных покупателей — казигуми, представители группы победивших, которых японские маркетологи называют «новыми богатыми», или, с опаской, — «немножко богатыми». Это служащие, «хлебные воротнички», зарабатывающие за год сумму, близкую к семизначной в долларовом эквиваленте. Привлекательный момент покупки дорогой квартиры в центре для них — быстрый доступ ко всем прелестям динамичной жизни Токио. В апреле небоскреб на 300 квартир был отдан в пользование членам палаты представителей японского парламента. Квартиры, не лишены роскоши, японские парламентарии арендуют по льготной ставке, составляющей около 10% от рыночной цены.