

ДОМ

деньги

Имя привлекательное

краеведение

Рынок квартир, в которых жили знаменитые деятели прошлого, умер, едва родившись. Состоятельный покупатель легендарной недвижимости с ее ветхими коммуникациями предпочитает жилье без истории, но в современных домах.

С чего все начиналось
Первопроходцем, сделавшим ставку на имя бывшего жильца продаваемой квартиры, стала компания Penny Lane Realty, выставив на аукцион квартиру на Кутузовском проспекте, 26, принадлежавшую Юрию Андропову. Окончательная стоимость жилья составила около \$1,5 млн. Не будь квартира «голубых кровей», злословят конкуренты, ее продали бы лишь за \$300 тыс. Вслед за ней компания «Домострой» выставила на продажу восьмикомнатные апартаменты другого известного советского деятеля — маршала Константина Рокоссовского, расположенные в доме № 3 по Романову переулку. Они ушли с молотка также за \$1,5 млн.

После этой сделки «Домострой» решил не останавливаться на достигнутом. В 2004 году компания продала квартиру, принадлежавшую министру культуры СССР Екатерине Фурцевой, расположенную, как и квартира легендарного маршала, в здании, известном как пятый Дом Советов. Стартовая цена была \$1 млн, но за сколько недвижимость удалось продать, в компании не признаются. Позже «Домострой» осуществил несколько сделок с квартирами в знаменитом Доме на набережной и убедился, что «несмотря на известные фамилии профессоров, продать их квартиры за суммы большие, чем соответствуют дому подобной категории, не удалось», рассказывает директор департамента компании «Домострой-Престиж» Михаил Мазаев. Менеджер объясняет это тем, что «если пять лет назад при продаже, именной» квартиры можно было рассчитывать на своеобразный аукцион, то сейчас это может только осложнить продажу как излишним количеством просмотров, так и недоверием покупателей, которые станут подозревать, не хочет ли продавец получить лишние деньги за прикосновение к истории».

Все дело в том, что еще недавно историческая недвижимость и по своему качеству была лучшей. Но сейчас это в прошлом.

Сегодняшний день

«До середины 1990-х квартиры с именем действительно относились к классу дорогого жилья. Как правило, это были качественные дома в престижных центральных районах», — рассказывает Игорь Шубин, начальник отдела вторичных продаж компании Soho Realty. — Однако по мере строительства нового и гораздо более комфо-

табельного жилья ситуация кардинально изменилась. Новостройки, предлагающие большие площади квартир, подземный паркинг, развитую инфраструктуру, отличное социальное окружение, оказались гораздо более востребованы, нежели историческая аура объекта». Эти слова подтверждает практика большинства крупных корпораций, где сделки с исторической недвижимостью — большая редкость, а их менеджеры в один голос говорят об отсутствии такого сегмента рынка как такового. Жилье научного светила или многозвездного генерала сталинских и брежневских времен — это сейчас максимум бизнес-класс, но никак не премиум. Правда, по сравнению со своей неименитой соседкой в некоторых случаях такая квартира все-таки может оказаться на 10–20% дороже.

Эвелина Фадеева, руководитель департамента элитных квартир компании «Контакт» — элитная недвижимость», в практике которой встречались «исторические» сделки, констатирует, что в выборе квартиры ее потребительские свойства всегда играют определяющую роль. Это ведь товар вроде старых очков, которые могут быть бесценны только из-за того, что когда-то были на носу Джона Леннона. «Принадлежность в прошлом именитым соотечественникам может разве что повлиять на выбор, затронув эмоциональные стороны. Так произошло с квартирой на Арбате, 43, реализацией которой мы занимались год назад. В ней когда-то проживал Булат Окуджава. Несмотря на то что квартира не сохранила своего исторического облика — после Окуджавы она несколько раз перепродавалась, в ней была выполнена перепланировка, — покупатели сказали нам „да“, узнав о прежнем владельце. Но переплачивать за имя они бы не стали. Квартира площадью 115 кв. м ушла по средней на тот момент рыночной цене порядка \$500 тыс.», — рассказывает госпожа Фадеева.

Подобную ситуацию подтверждают и в ряде других крупных фирм. Управляющий директор компании Blackwood Марина Макарова утверждает, что цену определяет настоящий хозяин квартиры, прежде всего исходя из средней стоимости подобных объектов. Именно так компания удалось продать квартиру в доме № 12 по Пожарскому переулку, принадлежавшую известному проектировщику телебашни на Шаболовке Владимиру Шухо-



Квартира в этом доме, принадлежавшая маршалу Рокоссовскому, была продана за \$1,5 млн
ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА

ву. В этих случаях «история квартиры стала лишь дополнительным плюсом в глазах покупателя, но никоим образом не решающим фактором».

По словам генерального директора компании «Люкс Дом» Сергея Романова, «иногда клиент действительно интересуется историей квартиры. Особенно это важно не для москвичей, а для приезжих. Но это происходит просто на уровне любопытства. Никто не будет за имя брать дополнительные деньги, да и клиент платить не согласится». Не так давно в компа-

нии продавали две квартиры в доме на улице Гагарина, 6, где проживает Вячеслав Тихонов. «Покупателям было приятно узнать, что они станут соседями известного актера, но не более того», — вспоминает господин Романов.

В другом случае клиентам досталась квартира, расположенная на Новинском бульваре, из окон которой видна знаменитая церковь, где венчался Александр Пушкин. «Квартира была сама по себе дорогая, и в данном случае прекрасный вид из окна был просто кусочком истории».

Плюсы и минусы

Профессионалы подтверждают: в большинстве сделок «эффект знаменитой квартиры» может успешно сработать лишь как рекламный трюк, дополнительная мотивация для тех клиентов, которые уже раздумывают над покупкой данного жилья. Но куда более серьезный стимул — славные стены еще и хороши. В «Контакте» вспоминают: «У нас был случай продажи квартиры, расположенной в старинном доходном доме, принадлежавшей ранее хозяину дома и имевшей уникальные параметры — большая площадь, сохранились элементы старого декора». По мнению риэлтеров, именно эти факторы повлияли на решение покупателя, а не факт проживания в ней известного советского деятеля. И вообще, переплачивать только за имя согласится лишь очень узкий круг поклонников или ценителей старины либо выходцев из номенклатурной среды, которые в большинстве своем предпочитают свои покупки не афишировать. «Редкий, „именной“ товар имеет и свою ограниченную аудиторию, подобную покупателям ипотечного антиквариата», — считают в корпорации «Бест-недвижимость».

Правда, иногда сама история квартиры может иметь сомнительную для клиента окраску. По словам специалистов компании «Контакт» — элитная недвижимость», «люди, как правило, помнят деятелей только первого эшелона — Брежнева, Черненко — или самых известных актеров. Мало кто из состоятельных людей купится на кого-то из чиновников, кто стоял рангом ниже, даже если в истории это вполне яркая личность». Риэлтеры замечают, что некоторые компании могут серьезно «скорректировать» историю той или иной квартиры, чтобы создать вокруг нее необходимый ажиотаж. Ведь доподлинно проверить всю «родословную» в большинстве случаев очень сложно.

Легендарные дома — легендарные квартиры

Более массовые «охотники за историей» — те, кто целенаправленно ищет жилье не определенного человека, а в том или ином легендарном доме. Конечно, в каждой квартире такого дома почти наверняка жили представители элиты, и привлекателен, таким образом, имидж всего здания. Управляющий директор компании «Мизаль-недвижимость» Руслан Сейт-Люманов рассказывает: «Элита советских времен получала квартиры в цевковках как в центре города, так и на западе и юго-западе столицы. Престижными считались дома на Кутузовском проспекте, дом на Котельнической набережной, предназначенный для членов НКВД, дом на улице Серафимовича, где в 1930-е годы селились представители партийной элиты, мидовские дома на Украинском бульваре, где в прошлом расселялся дипломатический

корпус. Еще со времен своих знаменитых владельцев такие дома имели консьержек, красивую охраняемую территорию». Цена за квадратный метр в некоторых из них может доходить и до \$7 тыс. Правда, настаивает Сейт-Люманов, «подобное жилье пользуется спросом в большей степени не из-за бывших именитых жильцов, а благодаря своему уникальному месторасположению». Особый товар, который действительно иногда предметно интересует состоятельных клиентов, — дома, построенные известными архитекторами. Этот сегмент рынка действительно становится популярен. В «Бест-недвижимости» называют дома таких известных архитекторов, как Кекушев, Шусев, Мельников и Шехтель.

Эти дома, которые входят в золотой запас Москвы, они формируют ее неповторимый облик, очень многие стремятся жить в них. Перечисленные архитекторы — это ведущие представители конструктивизма, модернизма и т. д., вполне громкие имена. Их дух и стиль гораздо ближе российскому покупателю, нежели личность бывшего владельца квартиры. Об этом говорит и заместитель генерального директора компании «Калинка-риэлти» Алексей Сидоров: «Утверждение, что если в одной квартире жил известный Х, а в соседней — неизвестный Y, то первая будет стоить дороже, просто глупость. На мой взгляд, понятие „именное жилье“ можно употреблять только в случае с известными архитекторами».

Впрочем, настоящая перспектива у квартир с историей только открывается, и касается она сделок с ныне живущими звездами искусства, науки и политики. По словам Эвелины Фадеевой, «если речь идет о наших именитых современниках, то сделки, как правило, проходят строго конфиденциально, и роль риэлтера — в том числе избежать огласки и ненужного ажиотажа. Владельцы квартир, как правило, не участвуют в показах и переговорах, действуя через доверенных лиц». Тем не менее, по рассказам риэлтеров, зачастую хозяева требуют надбавки к цене квартиры за свое громкое имя и иногда ее получают. С такими жильцами специалисты связывают будущее рынка «именной» недвижимости. По мнению Веры Лукиной, директора департамента городской недвижимости компании Vesco Realty, «пик спроса на квартиры знаменитостей придется на тот момент, когда на рынок выйдут объекты в современных клубных домах, ныне принадлежащие политической, бизнес-элите и звездам шоу-бизнеса». При этом госпожа Лукина добавляет, что «подобные квартиры вряд ли поступят на открытый рынок. Скорее всего, клиент будет оперативно найден в кругу знакомых или деловых партнеров владельцев квартир».

НАТАЛИЯ СТАРОСТИНА

ВАША ОЧЕРЕДЬ!



Нахабино
канти клаб

797-5454

Северо-Запад
управляющая компания

WWW.NWEST.RU

КЛУБНЫЙ ЭЛИТНЫЙ ПОСЁЛОК