



ции и приспособлению усадьбы Михалково и прилегающих территорий к современному использованию». Следом был подготовлен проект постановления о создании управляющей компании «Михалково». Арендаторы утвердили этот документ практически во всех необходимых инстанциях. Однако в декабре 2003 года у усадьбы появилась новая компания-арендатор. Префектура округа выпустила постановление о создании ГУП «Михалково».

«К нам приехал начальник ГУПа и потребовал передачи всех объектов его организации», — рассказывает Аркадий Шакс. — Мы предложили их выкупить, ведь разработки и реставрация велись на наши собственные деньги. Позже префектура заявила, что готова выкупить проекты, но делать этого не стала».

Выселить коммерсантов из усадьбы чиновники не могут: мешает охранно-арендный договор с ГУОПом, но и сдавать квадратные метры в аренду префектура ЗАО «Михалково» запретила. Сейчас постройки усадьбы используются арендатором в качестве собственного офиса и приемных принадлежащего ему медицинского центра.

Аркадий Шакс приводит такие цифры: арендная плата в 2003–2006 годах колебалась в пределах \$70–99 тыс.

в год. Это за все четыре здания площадью около 300 кв. м. Наценка для субарендатора составляла от 25–30% от ставки арендной платы. Размер ставки для субарендатора изменяется в зависимости от рода деятельности компании. При определении цены аренды квадратного метра учитывается также год постройки здания и ряд его параметров. Деньги, инвестированные в ремонт и реставрацию, из арендной платы не вычитаются. «Соответственно, если нам снова разрешат сдавать помещения в субаренду, вложенные средства окупятся через 15–20 лет, не раньше», — подытоживает генеральный директор ЗАО «Михалково».

Согласно разработанному проекту, арендаторы собирались восстановить старый барский дом и превратить его часть в музей, отреставрировать баженовскую беседку, привести в порядок каскадные пруды парка, но на это тоже нужны немалые деньги, а главное, уверенность, что усадьбу Михалково у арендаторов не отберут.

АНТИКВАРНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ Закрытость и анонимность рынка коммерческого использования усадеб можно сравнить, пожалуй, только с рынком земли. Многие усадьбы фактически уже сейчас, до вступления за-

ЖИВАЯ ЛЕГЕНДА

Исключением из правил можно назвать происходящее в усадьбе Середниково (до недавнего времени здесь был санаторий для больных туберкулезом): ее собственник не скрывает своего имени и открыто ведет на территории памятника коммерческую деятельность. В 1991 году усадьбу в Солнечногорском районе Московской области арендовал на 49 лет внучатый племянник и полный тезка великого поэта Михаил Юрьевич Лермонтов, основатель и руководитель ассоциации «Лермонтовское наследие». Он объединил более 200 представителей рода и решил своими силами восстановить место, где когда-то жил их славный предок. Чтобы сохранить, реставрировать, а также дальше развивать усадьбу и прилегающие территории, в январе 1992 года по инициативе ассоциации был создан Национальный лермонтовский центр в Середниково.

Сейчас целиком восстановлена центральная часть усадьбы, в том числе Парадный дом, в котором проводят-



ся творческие и деловые встречи. В отреставрированных флигелях могут на ночь размещаться гости. На территории усадьбы регулярно проходят праздники и экскурсии, устраивают киносьемки, действуют воскресная школа и постоянная выставка-продажа работ русских самообитных мастеров. В дальнейшем, после полной реставрации архитектурно-паркового комплекса, в том числе манежа и конюшни, отдых можно будет разнообразить конными прогулками и игрой в теннис.

усадьбу. Пример тому — продающаяся сейчас усадьба XVIII века Ивановское-Козловское с парком в 11 га на берегу Истринского водохранилища. Статуса памятника культуры у нее нет. Цена — \$15 млн.

По оценкам риэлтеров, в Москве и Московской области сохранилось около 650 архитектурно-парковых комплексов, но не более 150 из них интересны для инвестирования и дальнейшего использования в коммерческих целях.

«Если мы говорим об элитных районах и направлениях, то действительно хороших предложений, которые не имеют проблем с документами и продаются в данный момент, не так уж много. Это примерно пять-шесть объектов, которые действительно подходят под задачи коммерческого использования усадеб», — рассказывает Виктор Смоленский, руководитель проекта «Русская усадьба» в компании Penny Lane Realty.

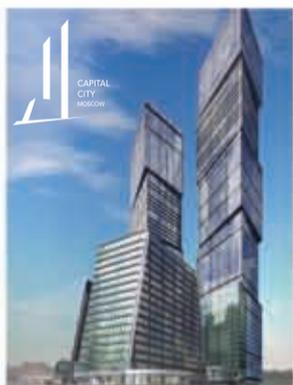
Стоимость стариной усадьбы варьируется от \$10 млн до \$70 млн — столько будет стоить усадьба с площадью построек около 300 кв. м и парком в 10–20 га. Сумму, примерно равную цене покупки, по оценкам экспертов, придется вложить в реставрационно-строительные работы и оформление объекта в собственность, как только формально это станет возможным. ■

OFFICE & RETAIL COLLECTION

www.colliers.ru

COLLIERS INTERNATIONAL

Our Knowledge is your Property



ЭКСКЛЮЗИВНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

ГОРОД СТОЛИЦ

Офисный центр класса А в многофункциональном комплексе «Город Столиц»

Первая линия застройки ММДЦ «Москва-Сити» на Краснопресненской набережной
Общая арендуемая площадь — 80 000 кв. м
Многоуровневая подземная парковка
Великолепные виды на город и Москву-реку

Готовность к отделке
1-я очередь: II квартал 2008 г.
2-я очередь: I квартал 2009 г.



ЧЕТЫРЕ ВЕТРА

Бизнес-центр класса А на ул. Тверская
Сдача в эксплуатацию: IV квартал 2007 г.



СЕВЕРНАЯ БАШНЯ

Бизнес-центр класса Премиум в ММДЦ «Москва-Сити»
Сдача в эксплуатацию: I квартал 2007 г.
1-я очередь: III квартал 2007 г.
2-я очередь: IV квартал 2007 г.



ХИМКИ БИЗНЕС-ПАРК

Офисный комплекс класса А Девелопер — ИКЕА, Генподрядчик — ЕНКА
1-я очередь: СДАНА ПОЛНОСТЬЮ
2-я очередь: I квартал 2008 г.



ЗОЛОТОЙ ВАВИЛОН РОСТОКИНО

Самый крупный торгово-развлекательный центр в Москве. Проспект Мира, вл. 211. Лучшие якорные арендаторы: O'KEY, MediaMarkt, Castorama, Игромакс, Киномакс. Более 370 всемирно известных брендов одежды, обуви и аксессуаров. Общая площадь — 241 000 кв. м. GLA — 170 000 кв. м. Наземная парковка — 7 500 м/м. Открытие: II квартал 2009 г.



АТЛАНТИК СИТИ г. Санкт-Петербург

Многофункциональный комплекс. Общая площадь — 109 700 кв. м. Общая площадь ТРЦ — 75 000 кв. м. GLA — 30 000 кв. м. Бизнес-центр — 34 700 кв. м. Парковка на 1 500 м/м. Открытие: IV квартал 2007 г.

МОСКВА (7-495) 258 5151

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ (7-812) 718 3618