

# ДОМ зарубежная недвижимость

## РЫНОК тщеславия

### ИМЕНА

В отличие от россиян, состоятельные американцы особенно любят недвижимость, принадлежащую знаменитостям. Популярность владельца или соседей волнует покупателей не меньше, чем характеристики самого объекта продажи. Однако «звездность» жилья редко увеличивает его цену. Переплачивать готовы разве что преданные фанаты и нувориши, мечтающие приобрести титул вместе со старинным замком.

### Звездные stalkеры

Недвижимость известных людей давно стала неотъемлемой частью индустрии развлечений США. Почти каждое СМИ ведет раздел о сделках с жильем celebrities — известных актеров, моделей, режиссеров, деятелей шоу-бизнеса и т. д., их друзей и родственников. Существует огромное количество блогов и прочих интернет-ресурсов, авторы которых отслеживают любые дела и намерения публичных персон в связи с недвижимостью. Покупка, продажа, аренда жилья, переговоры и слухи составляют серьезный и очень популярный раздел американских медиа. С маниакальной дошностью обсуждаются архитектура, дизайн, удобства, мебель, история и даже планировка «звездного» жилья. Подобную одержимость эксперты объясняют по-разному. Одни говорят, что американцы просто очень социально активные люди, другие утверждают, что жители США падают на громкие имена владельцев недвижимости не более чем на все остальное, связанное с так называемыми селебрити. «Американцы следят за всеми аспектами жизни своих кумиров: где те едят, развлекаются, каким видом спорта занимаются, какой дизайнер их одевает и т. д. Можно сказать, что в целом жизнь американцев

неотделима от жизни их идолов — массовая культура порождает целую высокодоходную индустрию, построенную на культе звезд», — рассказывает генеральный директор Kalinka Realty Екатерина Румянцова. Нельзя отрицать того, что существенной частью этой «индустрии» стала недвижимость. Управляющий директор Century21 Запад Евгений Скоморовский добавляет: «У американцев намного более развитая индустрия celebrities, там звезды для многих являются образцами для подражания. Они находятся под пристальным вниманием общественности, и ни один их шаг не остается незамеченным. Особенно сегодня, в эпоху стремительного развития интернета и социальных сетей. Поэтому и сделки с недвижимостью, совершаемые знаменитостями, сразу попадают в центр внимания».

Что сейчас продают звезды

Продавец	Местоположение	Цена	Площадь
Джон Бон Джови	Нью-Йорк, Сохо	\$45 000 000	Пентхаус 684 кв. м, 6 спален
Ларри Эллисон	Вудсайд, Калифорния	\$19 000 000	Поместье 5850 кв. м, 4 спальни
Мэл Гибсон	Малибу, Калифорния	\$11 750 000	Поместье около 200 га, дом с 6 спальнями
Дэвид Швиммер	Лос-Анджелес, Калифорния	\$10 700 000	Поместье 11 336 кв. м, 9 спален
Дональд Трамп и Меланья Кнаусс	Ранчо Палос-Вердес, Калифорния	\$7 150 000	Поместье около 11 000 кв. м, 5 спален
Нэнси Хьюз (вдова Джона Хьюза)	Лейк-Форест, Иллинойс	\$5 890 000	Поместье 11 233 кв. м, 6 спален
Энди Макдауэлл	Эшвилл, Северная Каролина	\$4 500 000	Поместье 10 872 кв. м, 6 спален
Кристиан Одигер	Топанга, Калифорния	\$3 299 000	Поместье 3,15 акра, 3 спальни
Бки Нютон и Крис Диамантопулос	Лос-Анджелес, Калифорния	\$535 000	Поместье 1222 кв. м, 1 спальня

Источник: www.realestate4all.blogspot.com



Музыкант Джон Бон Джови решил, что имя поможет ему заработать на недвижимости...



...он пытается продать за \$45 млн пентхаус в Нью-Йорке, который купил до кризиса за \$24 млн

Однако все-таки нельзя однозначно заявлять, что американцы особенно падают на громкие имена экс-владельцев недвижимости. Просто они обсуждают не только, кто с кем спит, но и кто и как инвестирует свои капиталы».

Так, например, в Азии ситуация противоположная — там люди не любят «светить» свои деньги, потому что это не принято. В России, если продается

объект недвижимости стоимостью от \$10 млн, то имя его владельца зачастую остается секретом даже для покупателя. По словам директора департамента элитной жилой недвижимости компании Knight Frank Елены Юргеневой, в Великобритании и других европейских странах, как правило, собственник категорически настаивает на том, чтобы его имя не было раскрыто, если он является пуб-

личной личностью. Так, в международной базе предложений Knight Frank присутствует множество объектов, принадлежащих звездам шоу-бизнеса, известным политикам, общественным деятелям, супермоделям и т. д., однако во всех случаях в контракт включен пункт о конфиденциальности, не позволяющий компании сделать эту информацию достоянием гласности. «В том числе это делается с целью избежать обстоятельств, которые могут повлечь за собой снижение стоимости объекта, дать покупателю аргументы для торга. Например, если знаменитость устраивала шумные вечеринки или в доме произошло что-то неприятное. Об этом сложно узнать, если не известно имя владельца», — говорит Елена Юргенева. Но в США продажа или покупка недвижимости с участием celebrity почти всегда становится достоянием общественности и предметом для обсуждений. И эта шумиха преследует вполне определенные цели.

### Wow-фактор

Громкое имя владельца выставленной на продажу недвижимости в первую очередь уменьшает срок ее экспозиции. Это происходит потому, что объект получает дополнительную рекламу — масштабное освещение в прессе и интернете. Риэлторы зачастую используют громкое имя в качестве дополнительной рекламы, с тем чтобы выделить объект из общей массы аналогичных предложений. Подогревший интерес дает возможность провести аукцион, однако не гарантирует существенной надбавки в цене. «Несмотря на то что имя знаменитости производит огромный эффект, продается такое жилье как и любое другое. Звезда, владеющая недвижимостью, в большинстве случаев не делает надбавку на первоначальную стоимость», — утверждает Элли Джонсон, менеджер Sotheby's International Realty's в Восточном Манхэттене. Впрочем, здесь правильнее сказать о том, что звезда стремится, но редко получает надбавку к цене. «Иногда находится какой-то суперфанат, который готов купить дом не торгуясь, тогда, конечно, это будет дороже. Некоторые звезды, не имея особых причин продавать один из своих домов, выставляют его на продажу по заведомо завышенной цене (бывает в полтора-два раза дороже рынка) на случай, если действительно найдется покупатель-фанат», — рассказывает Юлия Кайнова, ведущий эксперт Century21 Beverlywood Realty. — Если звезда имеет намерение продать дом, то завышенная процентов на 20 цена в результате переговоров в конце концов приходит к своей рыночной отметке. Если у celebrity нет необходимости в продаже имущества, то она может годами ждать того фаната, который заплатит дороже рынка».

Судя по всему, на фаната своего творчества рассчитывает музыкант Джон Бон Джови, который не так давно выставил на продажу свой пентхаус в Нью-Йорке за \$45 млн, притом что купил его до кризиса за \$24 млн, а цены в Нью-Йорке все еще не достигают докризисного уровня. Так что Бон Джови фак-

тически удвоил цену. По мнению господина Скоморовского, шансы продать 700-метровый пентхаус по заявленной цене невысоки — надо любить именно эту часть Нью-Йорка, а не только творчество музыканта, чтобы согласиться отдать такие деньги. «Россиян или китайцев заявленная стоимость вряд ли привлечет, как и тот факт, что недавно в этом доме свел счеты с жизнью сын Берни Мейдоффа. Однако гибель Марка Мейдоффа не повлияла на желание Джона Бон Джови продать свой пентхаус по астрономической цене», — говорит эксперт.

Впрочем, эксперты напоминают, что пентхаус Бон Джови находится на улице Мерсер, 158, а это самый престижный блок в Сохо и, пожалуй, во всем Нью-Йорке. Кроме того, дома от звезд с «нехорошей историей» чаще пытаются продать дороже рынка, но долго в одних руках они не задерживаются. Например, в прошлом году продавался дом Бритни Спирс и Кевина Федерлайна (последний дом, в котором они жили вместе): 8 ванн, 8 спален, 900 кв. м, на 1,5 акрах земли, с бассейном, детским бассейном, СПА, каменными водопадами, игровым домом и домом для собаки класса «люкс», которым временами пользовался сам Кевин. Цена такого предложения составила \$13,9 млн. В 2010 году его купил известный продюсер и сценарист Стивен Саммерс, а спустя год выставил на продажу уже за \$15,95 млн. Мал Гибсон весной выставил свое поместье по соседству за \$14,9 млн.

В случае с недвижимостью звезд может сработать и так называемый wow-фактор. По мнению экспертов Penny Lane Realty, не менее 25% людей, даже не будучи поклонниками чьего-то таланта, испытывают трепет при появлении известной личности, терпящей во время переговоров, что может привести к необдуманным решениям. Но тут стоит помнить, что именно в развитых странах продавцы с распростертыми объятьями бросаются к покупателю до сделки, клянутся в вечной дружбе, а после получения чека уже на следующий день откровенно не узнают вас на приеме. Материальный интерес здесь превалирует, а цинизм, с которым достигается материальная выгода, невообразим для российского обывателя.

### Богатый интерьер и соседи

Гораздо надежнее покупать жилье давно умерших идолов, но оно и обойдется дороже. Например, дом Мэрилин Монро будет стоить больше, чем дом Скарлет Йохансон, даже если они одинаково расположены и абсолютно идентичны. Впрочем, купить недвижимость давно ушедшей звезды непросто. По словам госпожи Юргеневой, дома полностью перестраиваются раз в пять-десять лет, поэтому если объект не является памятником архитектуры, охраняемым государством, то вероятность того, что вы получите раритеты в виде лепнины из спальни Грейс Келли или мрамор, по которому ступала Мэрилин Монро и прочее, равна нулю. «Совершенно другое дело — объекты, имеющие архитектурную и культурную цен-

ность, где владельцы могут сохранить или воссоздать в первоначальном виде фасад. Однако нужно помнить, что если это замок какой-то исторической личности голубых кровей, нового владельца могут обязать периодически открывать его для посещения, что скорее минус, поэтому продать за большую сумму такой объект не удастся», — говорит эксперт. Впрочем, такое обременение покажется смешным, если речь идет о покупке титула вместе с известным именем. Юлия Кайнова рассказывает о клиенте, который мечтал о титуле и хотел приобрести замок, ранее принадлежавший знаменитой титулованной особе. Поиски заняли три года, в результате был приобретен замок итальянского графа. И хотя на Лаго-Маджоре в это же время продавался вилла, принадлежавшая более знатной особе, клиент сделал выбор в пользу более скромного замка с многочисленными обязательствами, но с передачей титула.

Единственный материальный фактор, который может оправдать завышенную цену, — это интерес. Дома, принадлежащие звездам, как правило, отдалены с большим вкусом, к работе привлекались лучшие дизайнеры. Например, дизайнер и предприниматель Кристиан Одигер, владеющий известным брендом Ed Hardy, сейчас продает два объекта недвижимости. Один, стоимостью \$7,65 млн, расположен в Лос-Анджелесе в районе Hancock Park, а другой, за \$3,29 млн, находится в калифорнийской Топанге. «Оба объекта производят неизгладимое впечатление. Господин Одигер относился к этой недвижимости как к предметам искусства, не жалея на них времени, продумывая каждую деталь. Оба объекта действительно можно считать произведениями искусства», — говорит глава по продажам на зарубежных рынках Moscow Sotheby's International Realty Татьяна Никишина.

Владельцем компании Adidas продает уникальную виллу в Лугано (Швейцария), где по его заказу был сделан небывалый ремонт с использованием золота и драгоценных камней. По данным Century21 Beverlywood Realty, эта вилла выставлена за \$60 млн. «Но здесь цена обусловлена, как и в случае с Бон Джови, не именем, а уникальной, грандиозной отделкой», — говорит госпожа Кайнова. Однако несмотря на то что звезды часто заявляют об уникальном дизайне и вкладывают в отделку действительно огромные деньги, реализовать подобный объект сложно. «Здесь нужен любитель, а покупателем должно повезти», — говорят эксперты компании Blackwood.

Желающих сэкономить может удовлетворить недвижимость по соседству со звездами. «Возможностей для приобретения жилья рядом со знаменитостями много, такое приобретение обойдется дешевле, чем дома звезд. При этом покупатель сможет воочию наблюдать, к примеру, за Анджелиной Джоли, играющей на лужайке с многочисленными детьми», — утверждает Юлия Легран, руководитель спецпроектов Elite-Center. Однако у этого есть и обратная сторона. «Мои близкие

друзья живут в Брентвуде, Калифорния, по соседству с домом, которым поочередно владели Мишель Пфайфер с мужем, чета Бандерас — Гриффит и Дилан Макдермотт — рассказывает господин Скоморовский. — Так вот от такого соседства стоимость дома моих друзей не возрасла, наоборот, возникли вопросы: почему звездные соседи меняются так часто, может быть, здесь что-нибудь не так».

### Нематериальное удовольствие

Эксперты считают, что покупать «звездную» недвижимость в инвестиционных целях смысла нет. У таких объектов самый высокий процент снижения стоимости сразу после первой сделки. Чтобы заработать, инвестируя в недвижимость селебрити, надо вкладывать в то, чем владели мегазвезды уровня Элвиса или Майкла Джексона. «Звездная недвижимость также подвержена влиянию рыночной ситуации, как и обычная. Неадекватность же продавцов в оценке предлагаемой недвижимости одинакова как среди рядовых граждан, так и среди знаменитостей. За дом, например, Мадонны можно будет получить больше только в двух случаях: рынок вернется к докризисному состоянию, что представляется маловероятным, или если повезет и попадет покупатель-коллекционер, желающий присоединить дом Мадонны к своей коллекции», — говорит Екатерина Румянцова из Kalinka Realty.

Инвесторам же стоит вкладываться в такие объекты, где звезды живут сегодня. Их присутствие радикально повышает престижность проживания. «Делить бассейн с Барак Обама, водить детей в ту школу, где учатся дети Анджелины Джоли, в лифте решать вопросы с руководителем Госдепа, а ваши дети, что еще более ценно, дружат с отпрысками сильных мира сего», — рассуждает господин Дагуров.

Больше всего такой «звездной» недвижимости в Лос-Анджелесе и Нью-Йорке. Недалеко от Нью-Йорка есть городки, где концентрация «звездных» владельцев очень велика. В таких районах стоимость любого дома высока, что подтверждает востребованность подобного жилья. То же самое можно наблюдать в Нью-Джерси, в таких городках, как Аллайн и Шорт-Хиллз, где, по данным Elite-Center, дом стоит не меньше \$2–3 млн. Хотите стать соседями российских звезд? Тогда прямая дорога в Майами. Если любите Аллу Пугачеву, селитесь на Коллинз-авеню в Бэл-Харборе; нравится Жанна Фриске — покупайте на Меридиан-авеню в Майами-Бич. В Knight Frank говорят, что всегда востребованы объекты, находящиеся на первой линии у моря, например Le Parc de Saint Tropez, где проживает Брижит Бардо и прочие деятели французской культуры. Неоспоримый плюс такого приобретения — это гарантии защищенности личной жизни и престижности, которые обеспечивают проживающие рядом звезды. Чего еще надо рядовому оплатару для счастья? **Ольга Говердовская**

## КВАРТИРЫ В СОБСТВЕННОСТЬ

**ЗОДИАК**  
www.domzodiak.ru

### ВОЛОКОЛАМСКОЕ ШОССЕ, 80

## КВАРТИРЫ В ПАРКЕ

### ПОКРОВСКОЕ-СТРЕШНЕВО С ВИДОМ НА ВОДУ

995-888-0

www.fsk-lider.ru

РЕКЛАМА