

ДОМ ЦЕНЫ

Барская доля

наследие

Любители старины делятся на две категории — на желающих созерцать и на стремящихся обладать историческими ценностями. Но одно дело антикварная картина или часы и совсем другое — объект недвижимости. Даже если расположен он не в Москве, а где-нибудь в области и представляет собой жалкое зрелище — полуразвалившийся особняк с тремя-четырьмя колоннами и уцелевшим портиком на фасаде, — оказаться хозяином этого великолепия юридически довольно сложно. Однако уже этой осенью ситуация может измениться.

Приусадебные хозяйства

Пока изменения могут коснуться незначительной части культурного наследия Московской области. Речь идет о плохо сохранившихся и практически не поддающихся музеефикации десяти объектах мелкопоместного быта. Как известно, разграничение исторического наследия на федеральную и региональную собственность пока не проведено (по некоторым прогнозам, это произойдет не ранее чем через год). В связи с этим министерство культуры области подготовило пакет предложений, с которыми намерено обратиться в Федеральное агентство по управлению имуществом и Агентство по управлению и использованию памятников истории и культуры (Минкульт РФ). Суть предложения такова: закрепить эти усадьбы за регионом и передать в аренду на 49 лет, заключив соглашения, оговаривающие условия восстановления и содержания передаваемого имущества, а также распоряжения им.

По словам министра культуры Московской области Галины Ратникова, главная цель, преследуемая министерством, лежит не в плоскости экономики, она заключается в стремлении спасти усадьбы от полного разрушения. Надежда на то, что вопрос может быть решен положительно, небезосновательна.

Прежде всего выбранные для эксперимента объекты не являются особо ценными в архитектурном или историческом смысле. Ими когда-то владели не знаменитые люди, а их родственники или просто известные дворянские фамилии.

Например, главный дом усадьбы в Крекшине (Наро-Фоминский район) принадлежал редактору, издателю и секретарю Виктору Черткову (площадь территории памятника — 1,56 га). Еще один объект — усадьба Пушино-на-Наре (Серпуховский район) принадлежала князьям Вяземским. Нынешняя территория усадьбы — 5,2 га.

По мнению госпожи Ратниковой, федеральным властям просто не по силам содержать все историческое наследие. Только на территории Московской области находится 6 тыс. памятников. Если в результате разграничения федералом отойдет хотя бы треть, то, учитывая количество регионов и степень запущенности памятников, на их сохранение и содержание потребуются колоссальные средства.

По словам Игоря Федуня, начальника управления областного министерства культуры, представители территориального управления Росимущества по Московской области довольно активно взаимодействуют с областным минкульту: именно у областных чиновников есть полный банк данных по историческим объектам. И, видимо, в ближайшее время потребуются новая инвентаризация для уточнения их сохранности и технических характеристик.

Ранняя приватизация

Попытки приватизации и сдачи памятников в аренду предпринимались областными властями до 2002 года, когда был принят закон «Об охране культурного наследия» — он запретил сдачу в аренду и передачу в собственность памятников

до проведения разграничения их по принадлежности на федеральные и региональные. В результате 13 памятников обрели новых хозяев. Примеры имеются как положительные, так и отрицательные. Так, например, в 1999 году коммерческая структура взяла в аренду усадьбу в Покровском-Засекине (Одинцовский район), принадлежавшую до революции семье дворян Яковлевых. Деревянный дом неоднократно горел и пребывал в аварийном состоянии. Восстановлен он был строго по проекту реставрации, и сейчас в нем находится корпоративный дом отдыха. Одна из комнат амуральная, там размещена экспозиция, посвященная истории восстановления объекта.

Другой пример, противоположный — попытка предпринимателя Владимира Брыццалова создать на базе особняка в Никольском-Урюпине (Красногорский район) культурно-деловой центр. Отказавшись от этого господина Брыццалову пришлось из-за многочисленных юридических обременений, связанных с земельным участком. Им владеет несколько структур, в том числе Министерство обороны, считающее объект режимным. Сейчас эти проблемы пытаясь решить новый арендатор. Недавно на территории памятника горел дом. Объясняют это тем, что арендаторы из-за неурегулированности земельных вопросов не смогли добиться разрешения на строительство пункта охраны.

Земля — один из важнейших инвестиционных компонентов любого усадьбного комплекса. Если участок в юридическом плане не имеет серьезных обме-



Подмосковные усадьбы в большинстве своем ценны только прилегающим земельным участком

жений, его инвестиционная привлекательность возрастает многократно. Тем более что, по мнению ведущего специалиста департамента загородной недвижимости компании Ренпу Лане Алексея Гусева, качество такой земли (экологическая составляющая, живописность места) весьма высока. Обустраивать частные резиденции в старинных усадьбах, особенно если будущие арендаторы ценят дух истории и стремятся таким образом удовлетворить свои амбиции, вполне того стоит. Наиболее оправданны вложения в усадьбы, находящиеся на расстоянии 30–40 км от Москвы. Это подтверждает и госпожа

Ратникова: именно они сегодня являются объектом наибольшего интереса.

Восстановление усадьбы, по подсчетам господина Гусева, обойдется в среднем в \$2 тыс. за 1 кв. м. При общей площади объекта 1,5 тыс. кв. м вложения могут составить \$2,5 млн. Если, согласно договору, за арендатором будет закреплено право возведения на территории коммерческих объектов, то инвестиционный проект может оказаться прибыльным.

Сергей Пушкин, руководитель департамента загородной недвижимости компании «Новое качество», оценивает успех подобного проекта в основном

с точки зрения возможности последующего выкупа. Для компаний, которые занимаются рекреационным бизнесом, при таком условии было бы выгодно на территориях старинных усадьб устраивать гостиницы, дома отдыха и проч. Кроме того, имеет значение уровень жесткости требований по восстановлению. Реставрационные проекты требуют больших средств. Есть еще и проблема коммуникаций: можно ли использовать имеющиеся или придется прокладывать новые. Второй вариант гораздо более затратный, а значит, потребует больших вложений.

НАТАЛИЯ КРОЛ

NO COMMENT The Herald

Highland estates lure exotic buyers Поместья в Шотландии привлекают экзотических покупателей

CALUM MACDONALD and ALASTAIR ROBERTSON
КАЛАМ МАКDONALD и АЛИСТЕР РОБЕРТСОН

Бриллианты навсегда, а вот поместья в Шотландии приходят и уходят.

Семья Сваровски, владельцы всемирно известной австрийской компании по производству изделий из хрусталя, продает свое имение на северо-западе Шотландии. Сказочно богатая семья выставила на рынок свое имение Гледфилд возле Ардгя, Сатерленд, площадью 5200 акров (2104 га) за £7,8 млн. После того как Роман Абрамович, российский миллиардер и владелец футбольного клуба Chelsea, в апреле осматривал другое поместье в Шотландии, пошли слухи, что именно он является покупателем. Однако он просто один из многих русских олигархов, кто ищет возможность купить поместье в Шотландии.

Семья Сваровски — вторая из самых известных семей в Австрии после семьи фон Трапп, их состояние поκειται на основании из хрусталя и бриллиантов. Этот бизнес основан в 1895 году Даниэль Сваровски из Богемии, бывшей частью Австро-Венгерской империи. Сваровски создал машину по автоматической огранке ювелирных изделий и открыл завод в Тироле. Вскоре он приобрел репутацию признанного мастера своего дела, а его ювелирные изделия стали популярными во всем мире.

После начала второй мировой войны компания стала производить оптику, и ее военные бинокли и телескопы считались лучшими в мире. Сегодня фамилия Сваровски стала синонимом изделий из горного хрусталя и ювелирных изделий, которые продаются в разных странах мира.

Семья купила Гледфилд, некогда принадлежавший сэру Кеннету Матесону, разбогатевшему на торговле опиумом в XIX веке, в 1999 году и вложила в это имение £1 млн своих средств.

Хотя исторически Гледфилд является частью Росшира, в ходе реорганизации 1974–1975 годов он вошел в район Сатерленд. Оно использовалось как семейное поместье для загородных развлечений, а также для деловых презентаций. Это одно из немногих поместий высокогорной Шотландии, где интересуются охотой мужчины и женщины могут довольно легко сделать «MacNab» (повторить охотничий подвиг героя шотландской литературы, — «Ъ») — завалить оленя, поймать посяса и подстрелить куропатку, и все в течение одного суток.

Причины продажи этого поместья, на территории которого обитают благородные олени, неизвестны. У членов семьи Сваровски есть недвижимость в Европе и Соединенных Штатах, и, по словам местных жителей, они проводят в шотландском поместье меньше времени, чем планировали.

Агент по продаже недвижимости из эдинбургского офиса Savills Джейми Макнаб подтвердил, что богатые российские бизнесмены проявляют интерес к покупке охотничьего поместья в Шотландии. Он сказал: «Мы передали рекламные брошюры в отдел по работе с российскими клиентами в лондонский офис, однако Savill получает запросы и из США, и Гледфилд рекламируется также и там». Адвокат по сделкам с недвижимостью Коллин Уаттл из компании R and R Urquhart отказался комментировать слухи, заявив: «Я не являюсь фанатом Chelsea».

Если Абрамович действительно интересуется имением Гледфилд, он может столкнуться с конкурентами. Российский художник-портретист Никлас Сафронов недавно купил замок в Шотландии. Борис Безруковский, которого называют первым российским миллиардером, и алуминиевый магнат Олег Лебедевский (так в оригинале — «Ъ») также, как говорят, подыскивают себе имения в Шотландии.

Никлас Сафронов, который рисовал портреты российского президента Владимира Путина, актера Джека Николсона и певицы Дайаны Росс, сказал: «У меня есть кое-какая полуразрушенная недвижимость в Шотландии, которую я купил, поддавшись романтическим чувствам. Это было моей мечтой детства — владеть чем-то подобным».

В начале этого года агентство недвижимости своих старых партнеров в Москву для исследования перспектив рынка. Другая фирма, CKD Galbraith, обдумывает идею установить контакты с агентами по недвижимости из Москвы. «Шотландия привлекательна, так как это экономически выгодно и хорошее место для семейного отдыха», — говорит представитель CKD Galbraith Роберт Ретрейк.

В течение последних десяти лет в поместье Гледфилд выращивают в среднем 38 оленей в год из реки Каррон и подстреливают 23 оленя. Куропатки они не трогают, чтобы увеличить численность этих птиц в поместье.

Поместье включает в себя особняк, охотничий дом с дельтиным залом, пять гостиничных и баньных номеров. В Гледфилде есть три пруда с форелью, а также восемь домовиков котледжей.

Перевела ЕЛЕНА БУШИНА

NO COMMENT The New York Times

Are Commissions Really Negotiable? Sort of Уместен ли торг по поводу комиссионных? Как сказать

ANNA BANNEY
ЭНН БАНИ

Агенты по недвижимости Нью-Йорка начинают чувствовать, как земля уходит из-под ног, заставляя их холодеть и замирать, поскольку продавцы все чаще задаются вопросом: «Зачем мне платить 6%?». Хотя большей частью комиссионные на Манхэттене по-прежнему составляют 6%, некоторые продавцы начинают понимать, что в ситуации, когда предложений мало, а цены высоки, они могут диктовать условия не только покупателям, но и посредникам.

Брокеры, уставшиеся в компьютерные системы своих компаний как в магический кристалльный шар — в нем виден уровень выплачиваемых комиссионных, который остается большой загадкой для потребителей, — говорят, что все чаще появляются предложения с комиссионными ниже 6%. «Все, что ниже 6%, находится в красном поле — это сигнал тревоги», — считает Арина Якоби, агент Sotheby's Group. Суммы комиссионных не разглашаются, и агенты неохотно делятся этими сведениями друг с другом, не говоря уже о посторонних, но и они признают, что процент выплата снижается. По словам госпожи Якоби, проблема снижения комиссионных уже столь остра, что компания посвящает ее обдуманию специальные собрания.

В других частях города и в других районах страны система комиссионных также находится под сильным давлением. Альтернативные и дискуссионные брокерские компании, онлайн-вые аукционы с низкими и компании с фиксированными комиссионными бросают вызов традиционным представлениям о том, что делают агенты и сколько они должны за это получать.

Традиционные ризлетерские компании иногда реагируют на это так, что привлекают внимание министерства юстиции и Федеральной комиссии по торговле. Так, по сведениям The Wall Street Journal, два агентства планируют подать иск за нарушение антимонопольного законодательства против National Association of Realtors (NAR) за незаконное расхождение, которое позволяет агентам скрывать их вакансии от онлайн-новых и дискуссионных брокеров. Похожая ситуация уже сложилась на Манхэттене, где большинство компаний входят не в NAR, а в Ассоциацию ризлетеров Нью-Йорка. Прошлой осенью против ассоциации был подан иск интернет-компаний по обвинению в монополизации сведений о продаваемых квартирах. Судебные слушания должны начаться этой осенью.

Стараясь не переступать через опасную черту, за которой «ценовой сговор», манхэттенские брокерские компании спланируют свои ряды в борьбе за шес-

типроцентные комиссионные. По их словам, клиент, требующий более низких комиссионных, рискует тем, что его недвижимость придется продать за меньшую цену, поскольку комиссионные обычно делаются с брокером, который приводит покупателя, он может не захотеть показывать недвижимость за меньше чем 3%.

Грег Каммерер, старший вице-президент Sotheby's Group, объясняет клиентам: «Существуют и другие вакансии, они идут с комиссионными за 6%, ваша — за 5%. От какой сделки отказаться брокер? Той, что за 5%. Боритесь за вашу цену, но не за комиссионные. Ведь мне нужны брокеры с другой стороны».

Барак Данавер, президент Central Place Realty с офисом на Upper West Side и менее 30 агентами, говорит, что, когда продавец настаивает на 5%, его компания берет за сделку при условии, что тот понимает последствия. «Первым делом все хотят торговаться о комиссионных», — говорит господин Данавер. — Но это не в их интересах». По его словам, снижение комиссионных на 1% ведет к снижению числа потенциальных покупателей на 6–7%. «Если я предлагаю процент ниже обычных 3% другому брокеру, его естественное желание — пойти туда, где он может сделать больше денег».

Однако для некоторых продавцов комиссионные оказываются столь большой суммой, что они настаивают на торге. Когда Брюс Канн решил продать свою квартиру на Upper East Side прошлым летом, он сам дал о ней объявление. На него отозвались не потенциальные покупатели, а несколько голодных брокеров, ищущих вакансии, и в конце концов он решил нанять агента. «Я пытался нанять одну из наиболее авторитетных компаний», — говорит господин Канн, адвокат. — Но они все хотели 6% и не уступали». Потом он нашел несколько брокеров, которые предлагали свои услуги за 5%, и нанял одного из них. Он был вполне доволен его работой, и сделка прошла успешно. «Если у вас два предложения — за 6% и за 5%, почему бы не попробовать сначала за 5%? В этом случае это сработало».

Другой собственник, инвестиционный менеджер Марти, отказавшись назвать фамилию, договорился со своим брокером о 5% за продажу одной квартиры и покупке другой. По его словам, утверждения, что снижение комиссионных ведет к снижению числа потенциальных покупателей, неправда. «Покупателя интересует цена. Комиссионные здесь ни при чем», — говорит он.

Многие продавцы не думают о возможности торговаться о комиссионных. Лора ван Блун и ее муж Эдди намерева-

лись самостоятельно продать свою трехкомнатную квартиру на West End Avenue. Однако они наняли господина Каммерера, взяв свои 6%, сумел провести сделку на \$150 тыс. дороже. Госпожа Ван Блум была довольна. Но она сказала, что никогда не думала, что это можно сделать по-другому. «Мы думали, что 6% не обсуждается».

Некоторые манхэттенские компании находят способ снизить расходы продавцам без последствий для других брокеров. Кристофер Матисон, управляющий партнер J.C. DeNiro & Associates, ризлетерской компании с тремя офисами на Манхэттене, говорит, что его компания иногда берет с клиента 5% конечной цены, но все равно платит 3% брокеру, приводящему покупателя. «Мы даем скидку продавцам, но не снижаем стоимость их недвижимости», — говорит он. Это позволяет новичкам на рынке получать дефицитные вакансии и таким образом конкурировать с Sotheby's и Elliman, двумя крупнейшими ризлетерскими компаниями в городе.

Вне города брокерские конторы также используют низкие комиссионные, чтобы расширить бизнес. Когда Джонатан Марголо и Гэри Кербер открыли компанию New Way Home в торговом центре Staten Island в прошлом году, они сначала пытались работать по принципу «сам определи комиссионные». Но оказалось, что это запутывает дело, и они установили 2,5%. Комиссионные увеличиваются до 3,5%, если другой брокер приводит покупателя, 2,5% идет агенту продавца, а 1% — брокеру покупателя. За эту цену проводится цифровая фото- и видеосъемка, которая размещается на нескольких сайтах в интернете и ежедневной газете, распространяемой на Staten Island. Видео демонстрируется также на экране в офисе компании в торговом центре, который ежегодно посещают до 10 млн человек. Господин Марголо говорит: «Со сделки в \$385 тыс. (типичная цена дома в округе) 6% составляют \$23 тыс., но мои услуги не могут стоить так дорого. Я предлагаю им лучшее обслуживание, чем другие компании, и беру \$9625 — 2,5%, и этого вполне хватает». Продавцы, кажется, согласны: New Way Home уже стала одной из 35 лучших компаний на Staten Island.

Тем не менее господин Кербер признает, что снижение комиссионных может иметь и негативные последствия для продавцов. По его словам, хотя он и не может этого доказать, его компания занесена в черные списки некоторыми агентами, которые не показывают его предложение своим клиентам из-за низких комиссионных. «Каждый телефонный звонок фиксируется компьютером, — объясняет он. — Агенты знают, кто показывал их предложение. Некоторые компании

никогда не фигурируют в этом списке. За год они появились хотя бы раз».

Такие же подозрения у британской компании Foxtons, которая широко рекламирует трехпроцентные комиссионные за свои услуги. «Многим традиционным агентам это не нравится», — говорит Ван Дэвис, президент и глава Foxtons в Северной Америке. — Наши агенты говорят, что некоторые их коллеги недовольны этой моделью и не хотят иметь с нами дела. Возможно, что с нами не хотят иметь дела и целые агентства».

Тем не менее, по его словам, его компания совершает с другими компаниями сделок больше, чем он ожидал. По его оценкам, совместные сделки должны были составить около 20% всех сделок, однако в этом году их уже 40%. Его компания, расположенная в West Long Branch, штат Нью-Йорк, предлагает 1% брокеру покупателю и 2% — брокеру продавцу. Эта трехпроцентная структура возможна, потому что компания нанимает агентов в качестве оплачиваемых сотрудников.

Несмотря на утверждения, что давление на комиссионные исходит от интернета, Стив Муррей, глава Real Trends, исследовательской компании, специализирующейся на рынке жилой недвижимости, говорит, что давление нарастает как извне, так и изнутри отрасли. Сейчас на рынке больше агентов, чем когда-либо, и это означает, что они должны предоставлять дополнительные услуги, например, более низкие комиссионные, чтобы остаться в бизнесе. В штате Нью-Йорк сейчас на 12% больше агентов, чем в прошлом году, — рост, отражающийся, по данным NAR, национальную тенденцию.

По его мнению, ризлетерский рынок проходит через эволюцию, свойственную всем секторам потребительского рынка: от мелких семейных компаний к доминирующим региональным компаниям и компаниям, предлагающим дискант. «Война идет на флангах, — говорит господин Муррей. — В конце концов все устанется, и появится дорогой сектор с полным обслуживанием и недорогой сектор со сниженными ценами».

Ясно одно: если комиссионные снизятся, их будет очень трудно вновь поднять. Спросите Джека Пеццоллу, брокера и партнера из Iron Gate Properties в Бруклине. «Чтобы закрепиться в бизнесе после открытия компании в конце 2001 года, он установил комиссионные на уровне 3,5%. Клиенты пошли, и он решил поднять комиссионные. «На какое-то время мы сняли объявление», — говорит господин Пеццолла. — Тогда люди приходили и спрашивали, что случилось с 3,5%. Пришлось вернуть объявление на место».

Перевела ЕЛЕНА БУШИНА



Элитарные квартиры и пентхаусы на Северо-Западе Москвы



РАСПОЛОЖЕНИЕ	ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС	ПЕНТХАУСЫ
Малозатраженный жилой комплекс расположен рядом с парком «Покровское-Стрешнево», на берегу Химкинского водохранилища и реки Химка.	Включает в себя 5 зданий переменной этажности (5-6 этажей) и таунхаусы. КВАРТИРЫ площадью от 86 до 414 кв.м и более. ТАУНХАУСЫ от 360 до 500 кв.м	Эксклюзивной частью комплекса «Покровский берег» являются пентхаусы, каждый из которых представляет собой феноменально жилое пространство здания, его своеобразную корону. Каждый пентхаус располагается в трех уровнях (5-6-7-й этажи жилого дома). Просторные апартаменты отличаются потолками высотой от 3,5 до 4 и более метров и прямое солнечное освещение в течение всего дня. Пентхаусы комплекса имеют три варианта планировки общей площадью от 307 до 414 кв.м. Привлекатель владельцем роскошных апартаментов являются просторные террасы на эксплуатируемой кровле 2-го уровня (6-й этаж здания) площадью от 100 кв.м. Их конструкция предусматривает устройство небольших цветников под открытым небом, размещение очага барбекю.
ИНФРАСТРУКТУРА	На территории комплекса будут располагаться все необходимые объекты инфраструктуры: магазин, ресторан, деловой центр, спортивно-оздоровительный комплекс с фитнес-центром и бассейном, теннисные корты, лодочная станция и пляж на берегу водохранилища. Подземные встроенные гаражи, двухэтажная мойка, современная охранная система и автосервис.	АДРЕС ОБЪЕКТА ул. Береговая, Никольский тупик, владение 5
		937-6837, 937-6833 www.kontli.ru