

# ЗАМКИ В ЦЕНЕ

НЕДВИЖИМОСТИ ТАКОГО УРОВНЯ ПАНДЕМИИ НЕ СТРАШНЫ



Владение замком — исторически легко распознаваемый символ роскоши, который перестал быть недостижимым, если у вас есть деньги. Современный рынок трофейной недвижимости в основном открыт для новых собственников, которые могут выбирать из тысяч замков и крепостей по всей Европе. Границы бюджета широки: от сотен тысяч до десятков миллионов евро. Но чтобы стать успешным владельцем, нужно в том числе эмоционально дорасти до покупки. Руководствуясь только экономикой, собственник замка рискует быстро разочароваться в своем трофее.

Миллионы евро — это не все, что нужно, чтобы обрадовать себя покупкой исторической недвижимости. «Деньги» ознакомились с тонкостями покупки исторических замков.

В Европе — тысячи объектов исторической недвижимости. В Великобритании, Германии, Франции и Италии — сложившийся зрелый рынок, в Чехии продолжается его становление в посткоммунистических условиях. Есть предложения в Испании, Португалии, Словении. Вместе с замками к исторической недвижимости относятся дворцы, усадьбы, пивоварни, мельницы, монастыри и крепости — всего около 200 тыс. объектов. Консультанты по продаже дорогой недвижимости за рубежом затруднились уточнить цифры, так как все работают на разных рынках, а если их интересы пересекаются географически, на результаты подсчета влияет классификация. Для одних замков — это внушительное, элегантно обветшалое строение с прилегающей землей, внутренняя отделка которого объединяет первоначальный интерьер с современными элементами, стоимостью €1,5–2 млн. В других базах, обозначенных как предложение замков в Европе, есть живописные руины за €130 тыс., в описании которых указано, что это «Knockhall Castle, небольшой трехэтажный замок около 1565 года постройки, требующий реконструкции, с потенциалом жилого дома или отеля».

«Классификации замков в привычном понимании не существует, потому что специфика продукта — его эксклюзивность. Это трофейная недвижимость. Исключительный товар, удовлетворяющий запросам нишевого рынка. Как правило, это настоящие произведения искусства, не имеющие аналогов», — объясняет директор департамента зарубежной недвижимости и частных инвестиций Knight Frank Марина Шалаева. Продавцы не говорят о замках «ветхий» или «разваливающийся», для них это объекты историко-культурного наследия, фамильные резиденции выдающихся государственных и общественных деятелей, памятники с уникальной историей. Помимо историко-культурного статуса замки идут в комплекте с прилегающей территорией — если без, то чаще всего потому, что наследники продали ее раньше, — площадь которой может измеряться гектарами. То есть собственник получает личный лес, озеро, виноградник или конюшню. Иногда винодельни — действующие.

Средней цены на замки, с одной стороны, не существует — диапазон слишком широкий, чтобы она была показательной. С другой — на уровне общих представлений для покупки замка нужно €2–5 млн. В базе Knight Frank или Savills с таким бюджетом точно можно найти варианты в английской сельской местности, во Франции и Италии. Можно рассмотреть Германию. По словам руководителя отдела зарубежной недвижимости Kalinka Group Светланы Томсон, здесь очень активный рынок и значительный объем предложения: по некоторым оценкам, более 25 тыс. объектов. Самые известные — Вартбург, Лихтенштайн и Гогенцоллерн. «В нашей базе более 100 европейских замков, и за €2 млн, и за 60 млн английских фунтов», — говорит госпожа Томсон.

Как и на рынке обычной жилой недвижимости, цена замка зависит от двух основных факторов — расположения и состояния. Чем дальше от инфраструктуры мегаполисов и мест притяжения туристов, тем дешевле. «Замок в глубинке, существенно удаленный от цивилизации, может стоить в пределах €1 млн. Замки недалеко от морского побережья фешенебельных курортов — в Провансе во Франции или провинции Лукка в Италии — стоят десятки миллионов евро», — приводит пример Марина Шалаева. Шотландские замки, расположенные недалеко от крупных городов, с обширной прилегающей территорией, находятся в середине диа-



REUTERS

пазона и стоят €3–4 млн, добавила эксперт. «Состояние объекта существенно, так как последующие вложения в реконструкцию с большой вероятностью нивелируют профит от невысокой стоимости. Поэтому замки в отличном состоянии очень востребованы и, несмотря на особенности цены, присущие редким, эксклюзивным продуктам, на рынке не задерживаются», — отмечает госпожа Шалаева.

На этом схожесть с рынком традиционной жилой недвижимости заканчивается. Колебания цен не зависят от экономики или спроса, и вы не увидите двузначного падения или роста стоимости, как, например, на жилье в России. По словам директора департамента продаж зарубежной недвижимости Savills в России Юлии Овчинниковой, на континентальном рынке — Франция, Италия — цены корректируются для большинства объектов в затянувшейся экспозиции. «Это может указывать на то, что они изначально были неправильно оценены. Многие зависят от состояния и общей привлекательности замка, но объекты в хорошем состоянии и в привлекательном месте обычно не меняются в цене», — рассказала госпожа Овчинникова.

«Большинство продавцов — обеспеченные пожилые люди, которые меняют жилье на меньшее. Они редко просят и могут ждать свою цену. У покупателей, в свою очередь, нет необходимости купить замок поближе к работе или для растущей семьи. Это покупка для души», — объясняет директор офиса Savills в Эдинбурге Джейми Макнаб, добавляя, что это означает, что на поиск покупателя, готового заплатить цену продавца, может потребоваться год-два. Тем не менее в Шот-