



ландии активный рынок: здесь более 2 тыс. замков, около 10 ежегодно продается. «Исключительные обстоятельства 2020 года замедлили рынок в целом, историческая привлекательность, романтика, уединение, связанные с замками, продолжают вызывать интерес. В апреле количество запросов в категории „замки в Шотландии“ на сайте Savills увеличилось на 30% по сравнению с предыдущим месяцем», — отметил господин Макнаб.

На что понадобятся деньги

Перечень расходов помимо стоимости самого замка прозрачен — комиссия риэлтору, которая может включать затраты на оформление, ремонт, если необходимо, и ежегодное содержание. Усредненной оценке поддаются только два параметра. Комиссия агента стандартно достигает 3% от стоимости замка. На содержание принято закладывать 1–3% от цены в год. Окончательные расходы индивидуальны и зависят от исходного и желаемого состояния замка, требований местных властей и их готовности участвовать в восстановлении исторических памятников, если замок к ним относится. Так, один из режимов защиты памятников архитектуры во Франции предусматривает компенсацию государством до 50% стоимости ремонта, если замок открыт для публичных посещений определенное количество дней в году, можно рассчитывать на освобождение от налогов на имущество и тому подобные меры. «В Шотландии тоже действует схема, предусматривающая налоговые льготы для собственников замка, если по соглашению с правительством замок открывают для посетителей. Но на прак-

тике это встречается очень редко», — отмечает Юлия Овчинникова.

Среднюю стоимость ремонта замка не называет никто. Его содержание обходится дорого. Нередко владельцы тянут с ремонтом до последнего не только из-за его стоимости, но и связанных хлопот — на любые работы в памятнике архитектуры нужно разрешение, а выполнять их (в некоторых регионах) могут только аккредитованные компании. Это означает, что замок может долгое время существовать без необходимого ремонта. Консультанты отмечают, что исторические наследники продают родовую собственность в самом крайнем случае, когда нет никакой возможности ее содержать, поэтому замок в хорошем состоянии, не требующий ремонта, — редкость. Средней стоимости за квадратный метр для замков и их ремонта не существует. Расходы вполне могут быть равны стоимости покупки, так же как и превысить ее.

Утро после покупки

Опытные консультанты не станут советовать замок как объект для инвестиций. На трофейной недвижимости не работают привычные алгоритмы, потому что источник ее добавленной стои-

«Большинство продавцов — обеспеченные пожилые люди, которые меняют жилье на меньшее. Они редко торопятся и могут ждать свою цену»

мости — прошлое, оно уникально для каждого замка. Чтобы зарабатывать здесь, нужно обладать терпением, которым располагает не каждый инвестор.

Традиционный способ заработка на управлении замком — использовать его как event-площадку под семейные торжества, тимбилдинги, ретриты, конференции, тематические вечеринки, презентации. На стоимость аренды и спрос на замок влияет его известность в мире и статус мероприятий, которые уже проходили. «До пандемии на аренду замков в Италии поступало три–пять запросов ежемесячно. Стоимость доходила до £8–10 тыс. в неделю. Минимальный срок аренды тоже семь дней», — привела пример Светлана Томсон.

По оценке Елены Шигановой, эксперта по доходной недвижимости за рубежом компании Evans, яркий современный тренд — привлекать проектное финансирование или покупать замок под реновацию и последующее использование как центра реабилитации или дома престарелых. «В Германии такие проекты поддерживает государство, доходность по ним достигает 7–12% годовых», — отметила госпожа Шиганова. По ее словам, цены на аренду могут расти на два-три, иногда пять

процентных пунктов в год, но кардинальных изменений не происходит. «Предложение на рынке аренды замков растет, все больше исторических объектов превращается в отели, рестораны или сдаются в аренду целиком. Значительное повышение цен происходит только после глобальной реновации», — говорит Елена Шиганова.

В этом сезоне эксперт не исключает снижения цен из-за общего кризиса путешествий, в сегменте люкс в том числе. «В Европе значимый игрок на этом рынке США, и на него, скорее всего, нельзя рассчитывать до следующего года», — полагает госпожа Шиганова.

«Получение дохода обычно вторично», — отмечает Марина Шалаева. По ее словам, в практике компании не было случаев покупки трофейной недвижимости, замков, исключительно в бизнес-целях. «Замки сдают в аренду, чтобы окупить расходы на содержание, уход и поддержание в приличном состоянии. Это целый штат специалистов», — напомнила эксперт.

Чтобы быть собственником замка, нужны не только деньги, предупреждают опытные продавцы трофейной недвижимости. Угодья будут требовать внимания — значительного с учетом стоимости — в ситуациях, которые трудно спрогнозировать: постоянные арендаторы съезжают, подвалы оказываются затопленными в особенно дождливый год, спонсоры меняют планы, спрос на услуги падает. К покупке рекомендуют готовиться не только финансово, но и эмоционально: пожить в местности, где собираетесь купить замок, а еще лучше арендовать замок. Иначе будет хлопотно обнаружить после покупки, что жить в историческом здании не так удобно, как казалось ●