ЦИРКОН

СОЦИОЛОГИЧЕСКАЯ МАСТЕРСКАЯ ■ НАСТОЯЩИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ И ВДУМЧИВЫХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ.

Ссылка на расширенную версию отчета

Мотивация и проблемы покупателей недвижимости в районах исторической застройки

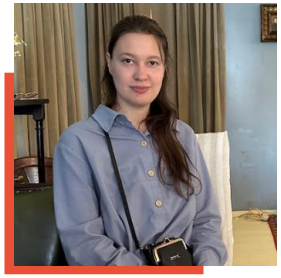
Июль 2023

Исследование проведено в рамках конкурса ESOMAR Research Got Talent 2023

Команда и партнеры

Ссылка на расширенную версию отчета

Исследовательская группа «ЦИРКОН»



Жесько
Элла

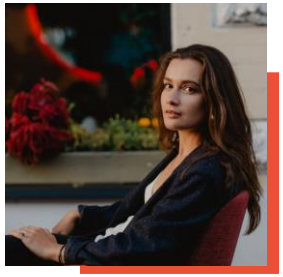
Решетова
Валентина

Сапонова
Анастасия

Чаленко
Варвара

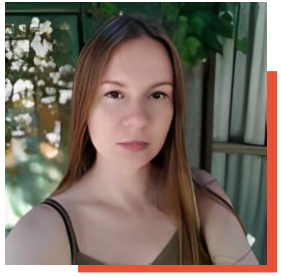
Самарская региональная общественная организация «За информационное общество»

Кнор
Анастасия

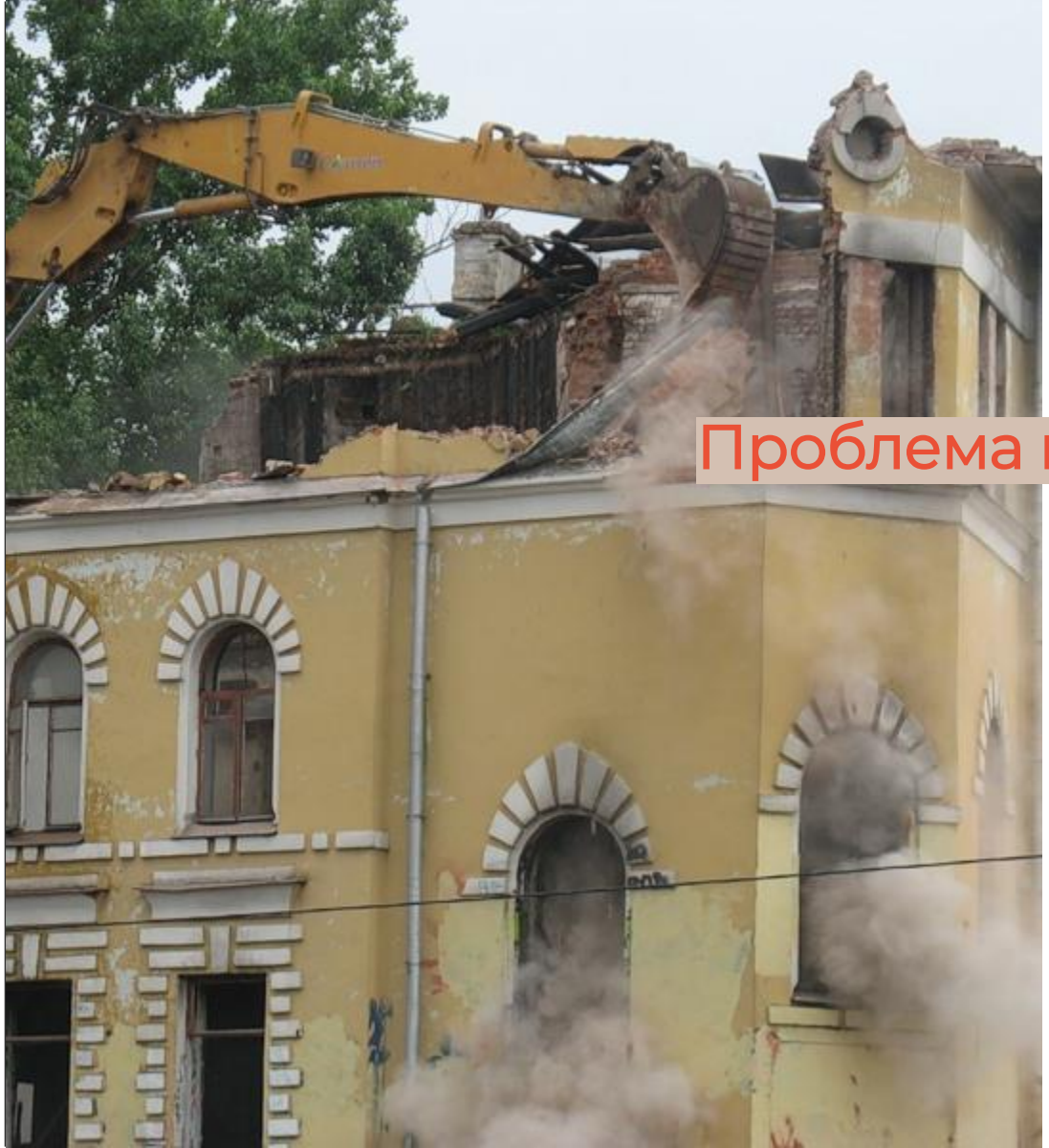


Суркова
Татьяна

Лисицина
Вера



Черепок
Мария



Проблема исследования

«Сегодня, не имеющее вчера,
*не имеет завтра»**

*Цветаева М. И. - Буниной В. Н., 28 августа 1933 г.

Источник изображения: «Архнадзор»: «Мы хотим жить в городе, который можем не только потреблять, но и любить, уважать». URL: http://www.my-sosedi.ru/hot/arxnadzor/

Проблема

Ссылка на расширенную версию отчета

В настоящий момент типовым решением проблемы расселенных исторических зданий является снос таких объектов, в результате которого:

— Утрачиваются объекты, имеющую культурную значимость,
— Изменяется облик исторических районов населенного пункта,
— Затраты муниципалитета на снос аварийных зданий не возвращаются.

Передача исторической недвижимости, прежде всего, расселенных аварийных многоквартирных домов, в частные руки может рассматриваться как альтернативный подход к решению проблемы, позволяющий не только сохранить историческое ядро города, но и привлечь средства в муниципальный бюджет.

Выгодополучателями альтернативного решения являются:

— Пользователи города,
— Инвесторы,
— Местный бизнес,
— Местные органы власти.

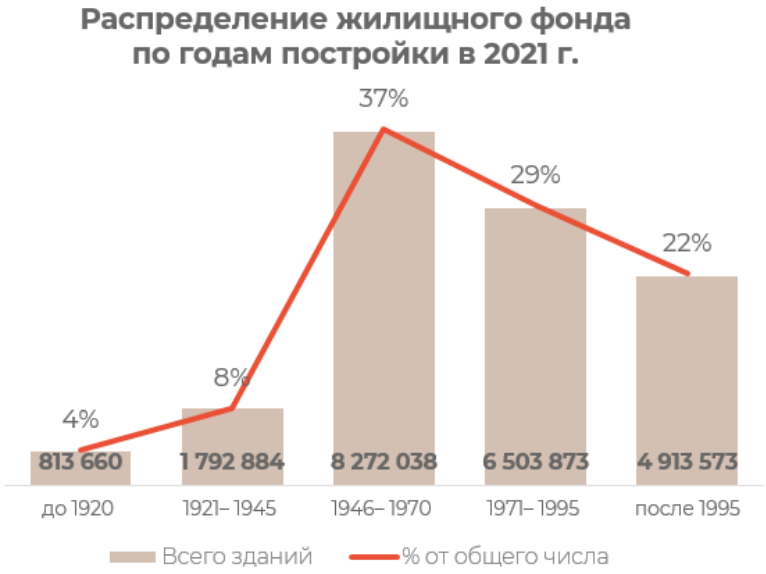


Рисунок: распределение жилищного фонда по годам постройки в 2021 г., агрегированные данные Росстата

Источник: Жилищное хозяйство в России. 2022: Стат. сб./ Росстат. - Ж72 М., 2022. – 83 с.

Актуальность

Ссылка на расширенную версию отчета

Тема сохранения исторической застройки звучит в публичном пространстве как со стороны отдельных активистов, так и общественных организаций и застройщиков, эта тема обсуждается в СМИ и социальных медиа. Будущее архитектурного наследия обсуждается публично на мероприятиях и конференциях, инвесторы обмениваются опытом.

В июле 2023 г. в Самаре прошел Всероссийский фестиваль «Архитектурное наследие».

В июле 2023 г. прошли два форума, на которых обсуждалось историческое наследие:

— Российская креативная неделя, Москва;

— Международный строительный форум «Ребус 2023», Казань.

Внимание государства к сохранению исторических зданий проявляется во введении **региональных программ**, делающих инвестирования в такие объекты более выгодными, при этом единого федерального подхода нет:

— «Дом за рубль», Томск;

— «1 рубль за квадратный метр в год», Москва;

— «Рубль за метр», Санкт-Петербург;

— «Вовлечение объектов культурного наследия, исторических зданий и сооружений в экономический оборот», Калининград;

— И др.

Цель и задачи

Дом Александра Евсеева на углу Фрунзе и Комсомольской
Источник изображения: Самара деревянная. Часть 1
URL: https://0le-lukoje.livejournal.com/6175.html

Постановка исследовательской задачи

Ссылка на расширенную версию отчета

Исходно цель была формулирована СРОО «За информационное общество» следующим образом:

«понимать, существует ли спрос со стороны бизнеса на такие здания, определить портрет потенциального покупателя и препятствия для приобретения расселенных аварийных домов в районах исторической застройки с целью коммерческого использования»

Источник изображения: Самара деревянная. Часть 2. URL: https://0le-lukoje.livejournal.com/6455.html?utm_source=3userpost

Задачи исследования

1. Определить наличие спроса на историческую недвижимость со стороны потенциальных инвесторов.
2. Определить основные характеристики организаций и предпринимателей, со стороны которых предъявляется и мог бы быть предъявлен спрос на покупку расселенных аварийных домов в районах исторической застройки;
3. Выявить объективные и субъективные факторы, мотивирующие представителей бизнеса к приобретению расселенных аварийных домов в районах исторической застройки с целью коммерческого использования;
4. Выявить объективные и субъективные факторы, препятствующие покупке расселенных аварийных домов в районах исторической застройки для коммерческого использования.
5. Оценить присутствие темы исторической недвижимости в публичном пространстве как составляющей информирования представителей бизнеса и населения о возможности приобретения расселенных аварийных домов в районах исторической застройки.

Гипотезы исследования

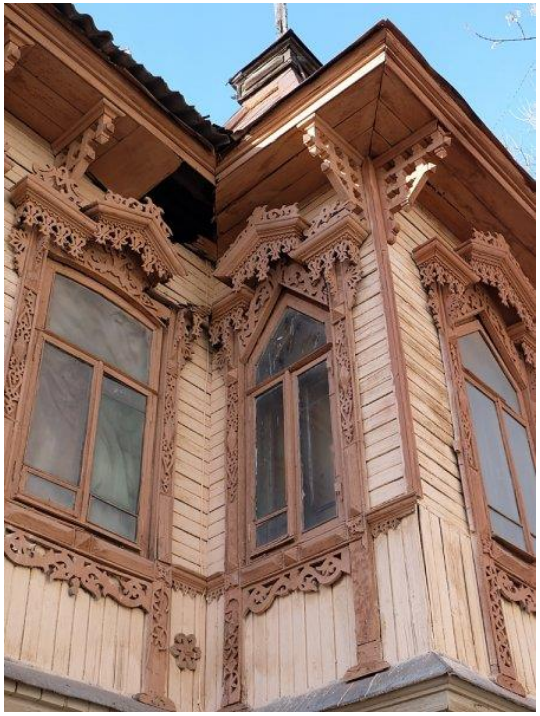
Ссылка на расширенную версию отчета

1. Основные барьеры, с которыми сталкиваются инвесторы в историческую недвижимость, связаны с низкой эффективностью подобных вложений;

2. В связи с предыдущим, низкая эффективность такого вложения подразумевает, что ключевая мотивационная составляющая для покупки исторической недвижимости лежит в сфере ценностных ориентаций, а не в финансовой.

3. Освещение проблемы разрушения исторических зданий носит локальный характер: сообщения об утрате исторических зданий в регионах не получают распространения до федерального уровня, а остаются в рамках местной информационной повестки;

4. Информирование о возможности покупки исторической недвижимости ведется с низкой интенсивностью и также не выходит за пределы местной информационной повестки;



Источник изображения: Самара деревянная. Часть 2. URL: https://0le-lukoje.livejournal.com/6455.html?utm_source=3userpost

Методология

Ссылка на расширенную версию отчета

Экспертные интервью (n=13)

1. Представители общественных организаций, связанных с развитием и возвращением в экономику исторических зданий, градозащиты (n=2);

2. Владельцы исторической недвижимости (n=7):
   - — в крупных городах (на примере Самары)
   - — в средних городах (на примере Коломны)
   - — в малых городах (на примере Осташкова)

3. Представители органов государственной власти, деятельность которых связана с передачей исторической недвижимости в частные руки, представители администрации (n=4).

Анализ публикационной активности в СМИ и социальных медиа

Рассматривались такие аспекты как:

— динамика, интенсивность и широта информирования о возможности приобретения исторической недвижимости в СМИ и социальных медиа

— динамика, интенсивность и широта освещения проблемы утраты исторического наследия

— динамика освещения темы инвестирования в новую недвижимость (для сопоставления).

Дополнительные источники информации

— Посещение Российской креативной недели 6 июля, для отчета были привлечены записи выступлений на панельных дискуссиях по соответствующим теме исследования направлениям: «Индустриальное наследие: музеефикация и поиск новых функций?» и «Капитализация объектов культурного наследия».

— Экспедиция в Коломну, чтобы глубже погрузиться в тему и собрать материал для демонстрации в качестве примера успешной капитализации исторической недвижимости.

Методология

Ссылка на расширенную версию отчета

Эксперты, принявшие участие в интервью

Владельцы исторической недвижимости

Андрей Кочетков, директор ГБУК «Самарский областной историко-краеведческий музей имени П.В. Алабина». Автор концепции фестиваля «Том Сойер Фест», арт-директор фестиваля «Метафест»;

Алена Таран, предпринимательница, частный инвестор, владелец «Кухмистерской фон Вакано», Самара;

Дмитрий Ойнас, президент АНО Деловой клуб «Наследие и экономика», директор проектов АНО «Коломенский посад»;

Наталия Никитина, генеральный директор ООО Объединение музейных производств «Коломенский посад»;

Анастасия Иванкина, архитектор, разработчица проектов-победителей во Всероссийском конкурсе «Малые города и исторические поселения», Осташков;

Светлана Голубинская, предпринимательница, владелица семейной базы отдыха «На озерах», Осташков;

Анонимный владелец исторического здания.

Представители экспертного сообщества

Олег Рыжков, заместитель директора Владимиро-Суздальского музея-заповедника государственного по научной работе и стратегическим проектам;

Дмитрий Лисицын, координатор общественного движения «АРХнадзор», член совета Московского областного отделения ВООПиК;

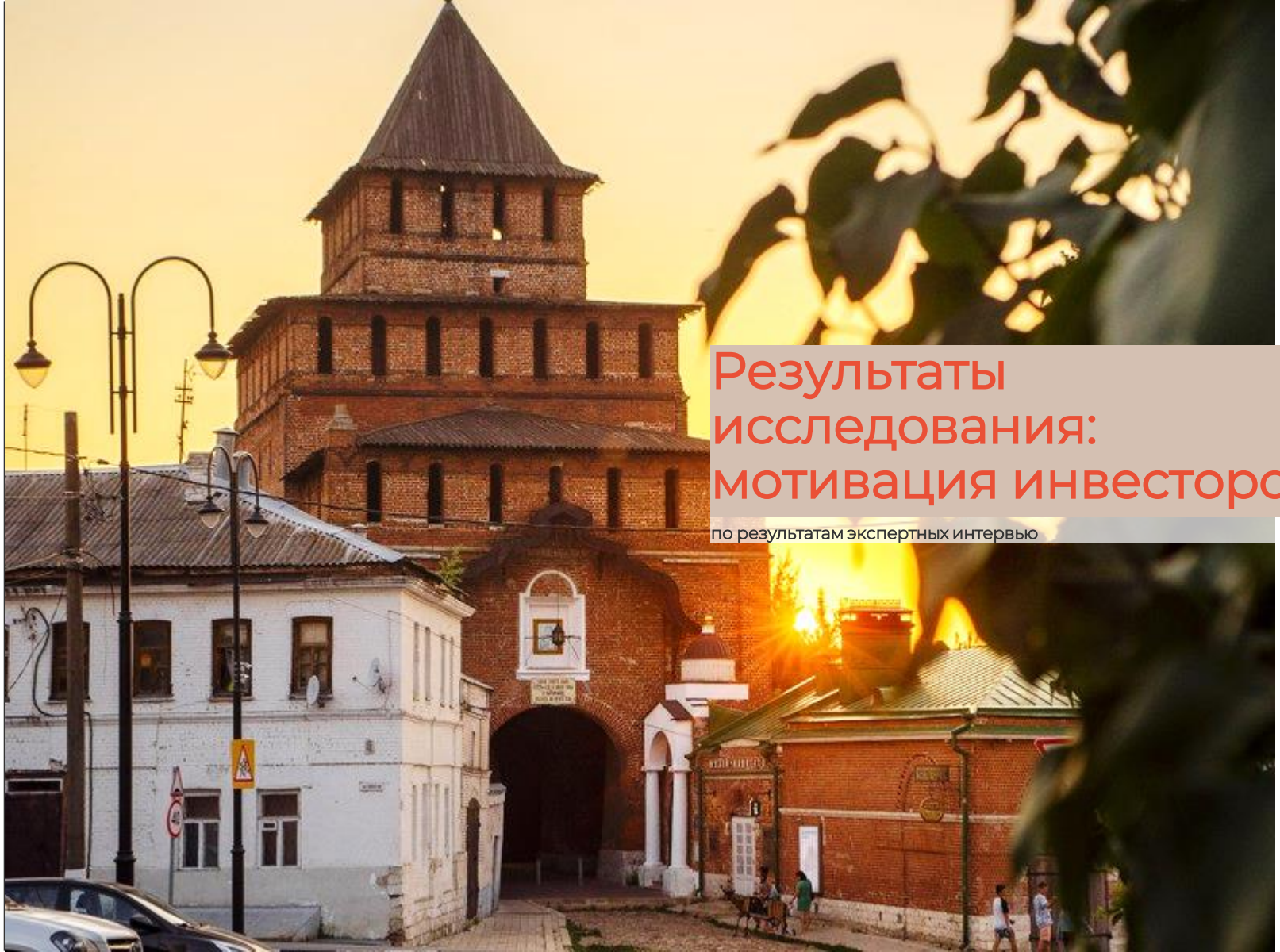
Представители органов государственной власти

Иван Стафеев, врио руководителя управления государственной охраны объектов культурного наследия Самарской области;

Евгений Маслов, руководитель (директор) Службы государственной охраны объектов культурного наследия Калининградской области;

Валентина Александрова, начальник Сеговского территориального отдела;

Анонимный госслужащий.



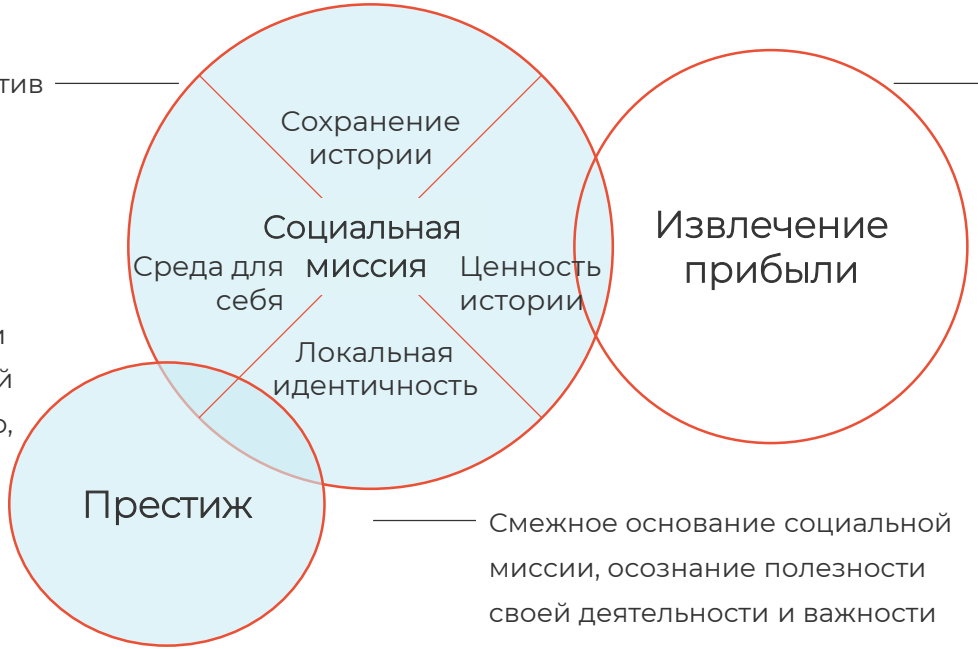
Результаты исследования: мотивация инвесторов

по результатам экспертных интервью

Соотношение мотивов

Преобладающий мотив и ключевое отличие инвесторов в историческую недвижимость.

Осознание ценности исторических зданий необходимо для того, чтобы задумать инвестиционный проект и сделать первые шаги.



Прагматическая основа, мотивирующая вкладываться в историческую недвижимость, но не главный драйвер для энтузиастов.

Проявляется с позитивным опытом таких инвестиций, собственным или продемонстрированным другими.

Смежное основание социальной миссии, осознание полезности своей деятельности и важности вклада в сохранение исторического наследия и позиционирование себя как совершающего общественно полезное дело.

Нефинансовая мотивация

Финансовая мотивация

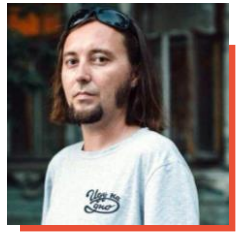
Портрет инвестора

В настоящее время инвестирование в историческую недвижимость — это, как правило, частный, индивидуальный проект, в центре которого стоят энтузиасты. Для крупного бизнеса вкладываться в историческую недвижимость нетипично, поскольку область капитализации таких объектов ограничена.

Евгений Маслов
руководитель (директор) Службы государственной охраны объектов культурного наследия Калининградской области

Знаете, совсем разные люди, представители бизнеса и малого, и среднего. Крупный у нас пока никто не заходил. Причём территориально пока преобладают калининградцы, но несколько объектов у нас, допустим, передано, будет передаваться компании из Удмуртии. По-моему, кто-то из москвичей там тоже, в общем, их география тоже ширится

Рестораны, отели - это понятная, как бы повсеместная история, мне кажется. У нас последнее время начала намечаться тенденция выкупа или аренды исторических помещений под пункты доставок. То есть формат застройки исторической такой мещанской, он достаточно хорошо ложится на требования площадей к точкам ОЗОНА, Яндекс.Маркета, Wildberries. Их сейчас очень много открылось, либо в одноэтажных каких-то небольших зданиях, либо на первых этажах двухэтажных зданий. Ну, плюс, конечно, всякие там арт кластеры



Андрей Кочетков
Директор ГБУК «Самарский областной историко-краеведческий музей имени П.В. Алабина». Автор концепции фестиваля «Том Сойер Фест», арт-директор фестиваля «Метафест», Самара

В историческую недвижимость инвестируют представители среднего и, реже, малого бизнеса, обладающие либо достаточным благосостоянием, чтобы понести издержки, которые возникают при работе с исторической недвижимостью, особенно с объектами культурного наследия, либо люди, обладающие достаточно высоким уровнем мотивации, чтобы привлекать в такие проекты инвесторов.

Мотивация инвесторов: социальная миссия

Сохранение истории

Социальную миссию составляют такие мотивы как сохранение и популяризация исторического наследия, развитие городской среды, «спасение» зданий, ответственность перед своим городом.

Стремление **сохранить историческое наследие** напрямую связано с выраженной ценностной составляющей мотивации, увлеченностью, которая позволяет рассматривать приобретение или аренду исторической недвижимости не только как инвестиционный, но и как социальный проект.

Наталия Никитина
генеральный директор ООО Объединение музейных производств «Коломенский посад»

Мы занимаемся средохранением, исследованием, в первую очередь, сохранением, некой инвентаризацией, интерпретацией Коломенского наследия. То, чем Коломна отличается от соседних исторических городов. Для нас очень важно, ценно, не просто с этим жить, а сделать это востребованным, популярным, нужным современным поколениям, не останавливаться в формате академичного музея, а работать с этим так, чтобы это было утилитарно, и чтобы люди с этим жили ежедневно <...> Соседний в гораздо лучшем состоянии нам не подходит, потому что в нём нет исторической правды, если мы говорим про эту тему. Здесь очень важна сила места

Ценность истории

Инвестор осознает ценность исторического наследия, ему не «проще снести и построить новое».

Стремление развивать город исходит не только из любви к нему, но и из рациональности инвестора как предпринимателя. Развитие городской среды и инфраструктуры, а также появление интересных объектов увеличивают туристический поток и позитивно влияют на экономику города, что в перспективе увеличивает и эффективность вложений инвестора. Развитие среды приводит и к развитию бизнеса.

Не потому, что мы такие хорошие люди, а потому что мы осознаем ценность, понимаем, для чего эта подлинность нужна, как она работает экономически, как она влияет на восприятие наших гостей, клиентов, и как мы с этими деталями, мелочами можем работать, переводить из в разных услуги, сервисы, в эмоции, которые человек получает, когда приходит к нам

Дмитрий Ойнас
президент АНО Деловой клуб «Наследие и экономика», директор проектов АНО «Коломенский посад»

Мотивация инвесторов: социальная миссия

Локальная идентичность

Велико значение **локальной идентичности**. Деятельное осознание своей связи с населенным пунктом мотивирует инвесторов внести свой вклад в развитие города.
Желание показать будущим поколениям тот город, который они ценят и любят в том виде, за который они его полюбили, дает основание вкладываться в сохранение исторической среды.

Создание среды для себя

Она проявляется в желании обустройства жизненной среды, в первую очередь, для себя. Выраженная у этой категории людей ценность исторического и соответствующий эстетический вкус мотивируют **преобразовывать среду в соответствии со своими предпочтениями.**
Удовольствие от ощущения своего вклада в полезное дело можно отнести к этому типу мотивации.

Иван Стафеев
врио руководителя управления государственной охраны объектов культурного наследия Самарской области

Помимо этого, человек, конечно, должен любить историю родного края, уважать историю родной страны и при этом понимать, что здание можно купить, можно сделать какие-то дорогие помпезные интерьеры, но история, как раз она не продаётся. Но при этом можно её освещать, можно ее популяризировать, можно использовать, и тогда история уже становится тем бесценным ресурсом

Ты купил такую шкатулочку-музей, в котором ты сам можешь ходить, ты себе можешь налить кофе, чай, пройти по этому и чувствовать себя настоящим всласть, настоящим

Можно построить дачу с нуля, а можно найти какое-то чудесное место, где ты понимаешь, что вот этот объект – ему 300 лет, через него столько людей проходило, эта историческая ценность начинает для тебя быть, казаться какой-то особенной, в которой ты хочешь быть привлечён, в этот процесс хочешь попасть и обязательно улучшить его

Анастасия Иванкина
архитектор, разработчица проектов-победителей во Всероссийском конкурсе «Малые города и исторические поселения», Осташков

Мотивация инвесторов: престиж

Социальный предприниматель, меценат, романтик, идейный человек, энтузиаст — такими коннотациями наделяется образ инвестора в историческую недвижимость, поскольку многие разделяют мнение о ценности сохранения исторического наследия и ощущают вклад инвесторов в развитие городской среды.

Престиж и выгоды, которые он дает, можно воспринимать как награду за выполнение социальной миссии. Желание сделать вклад в развитие населенного пункта мотивировано и тем, что человек, который внес этот вклад, будет ощущать удовольствие, видя плоды своего труда.

Помимо неформальных выгод вроде позитивного образа и благодарности от людей, которым такая деятельность приносит пользу, престиж дает преимущества: известность, включение в сообщество, доступ к новым проектам, укрепление социальных связей.

Мы, имея пять музеев, несколько производств, часть объектов у нас дотационные внутри нашего кластера, мы осознанно на это идём, понимая, что это нужно, важно и для нас, и для города, и для людей, вокруг нас. То есть, слово социальный предприниматель, мне кажется, говорит само за себя. <...> по-моему, японцы вывели такое определение, что социальный предприниматель – это социальный инноватор, и социальный предприниматель – это предприниматель с сердцем. То есть, не с цифрами в первую очередь

Наталия Никитина
генеральный директор ООО Объединение музейных производств «Коломенский посад»

Олег Рыжков
заместитель директора Владимиро-Суздальского музея-заповедника государственного по научной работе и стратегическим проектам

Историческое – это всегда вопрос дополнительных затрат. Поэтому, конечно, однозначно новое [более выгодно как объект инвестирования]. Другое дело, что это всегда вопрос престижа и имиджа. Поэтому здесь разумное поведение не ограничивается исчислением затрат и приобретений. Дальше добавляются такие мотивы, как лицо фирмы, общий имидж, выполнение какой-то миссии своей

Мотивация инвесторов: извлечение прибыли

Выгодно ли инвестировать в историческую недвижимость? В общем случае — нет, но это не означает, что историческая недвижимость не может приносить прибыль, и что среди инвесторов финансовая мотивация отсутствует.

При ответе на вопрос о возможности извлечения прибыли важно учитывать такие факторы как:

- Размер и известность населенного пункта;
- Туристическая привлекательность населенного пункта;
- Подход инвестора к проекту, общая философия;
- Изначальная цель покупки исторической недвижимости.

Извлечение прибыли не является единственной и главной мотивацией инвесторов в историческую недвижимость, поскольку работа с такими объектами предполагает дополнительные затраты, что снижает эффективность вложений по сравнению со строительством объектов. Соответственно, как основной источник мотивации возможность получить прибыль рассматривать нельзя, но доходность является существенным аргументом в пользу того, чтобы инвестор взялся за проект.

Мы, конечно, понимаем, что тут на трафике туристическом многие инвесторы сидят. Они вкладываются только тогда, когда интересно, это взаимосвязанное явление, да, чем больше мы преображаем населённые пункты нашей области, тем больше к нам поток туристов, и тем выше объём инвестиций

Евгений Маслов
руководитель (директор) Службы государственной охраны объектов культурного наследия Калининградской области

Туристическому [бизнесу выгодно]. Все же связано с туризмом. Здесь надо приводить деньги, создавать инфраструктуру и заманивать людей, потому что очень место выгодное между Москвой и Питером. Люди сейчас все мобильные

Владелец исторического здания
пожелал остаться анонимным

Мотивация инвесторов: извлечение прибыли

Существует подход, в рамках которого история объекта вне зависимости от того, есть ли у него статус ОКН, воспринимается не как обременение, а как источник дополнительной выгоды. При таком подходе предоставляемый бизнесом **продукт или услуга исходит из «исторического значения» объекта**.

Использование исторического статуса как источник дополнительной символической ценности бизнеса выступает конкурентным преимуществом и основанием для увеличения прибыли. Подход, ориентированный не на техническую, а на символическую сторону, как двигатель развития бизнеса характерен для экономики впечатлений.

Любой памятник живет, пока используется. В этом смысле ресурсы символические наследия могут быть интересны абсолютно любому бизнесу, что бы он ни производил. За счет этих символических ресурсов можно увеличить маржинальность любого продукта, абсолютно любого в любом месте мира. Даже если это, на первый взгляд, продукция, кажущаяся совершенно невозможной с точки зрения упаковки через символическое. Чугунные болванки какие-нибудь, даже их стоимость можно повысить именно через эмоциональную часть, символическую

<...>

Если можно в этот объект зайти и просто использовать эти квадратные метры, продавать как квадратные метры, то это, я бы сказал, уходящий подход. Это индустриальный. Эпоха меняется, сейчас и запросы, и вообще эффективность бизнеса связана не с квадратными метрами, а именно с тем, как вы хотите работать с нематериальной составляющей этого объекта. Именно она имеет ценность

<...>

Поэтому реализовать на объекте можно практически любой бизнес-процесс, но эффективен он будет тогда, когда вы символический ресурс задействуете

Дмитрий Ойнас
президент АНО Деловой клуб «Наследие и экономика», директор проектов АНО «Коломенский посад»

Результаты исследования: барьеры

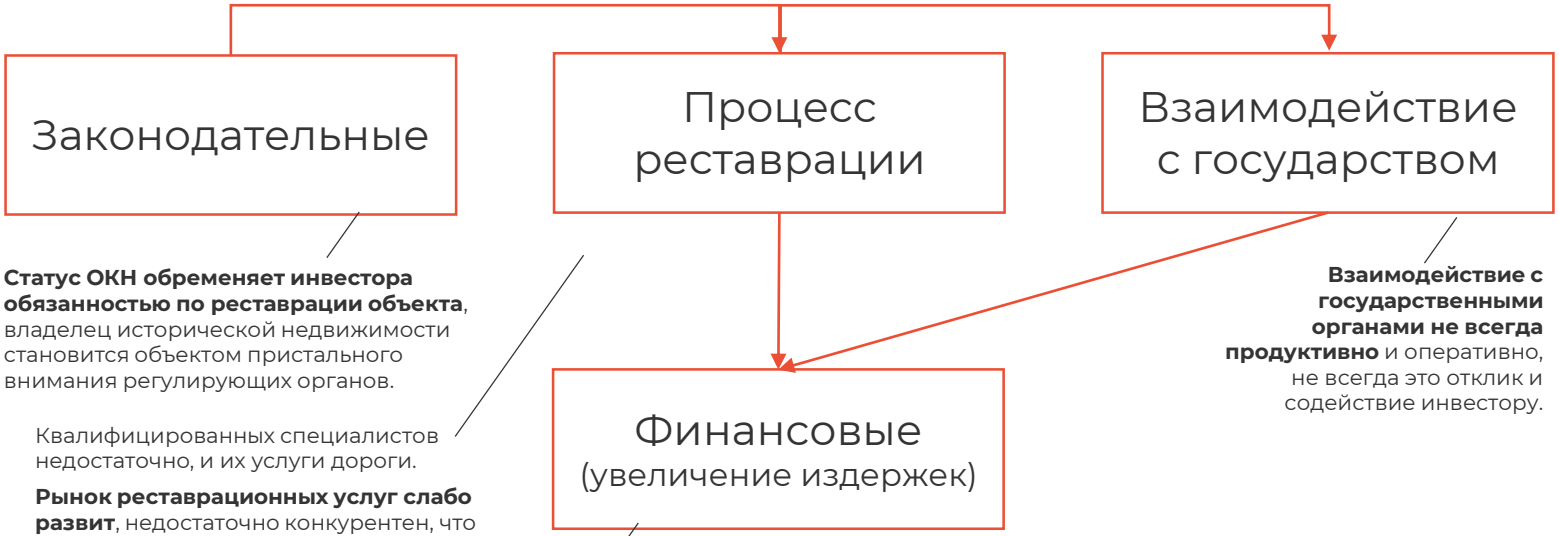
по результатам экспертных интервью

Источник изображения: Другой город. URL: https://drugoigorod.ru/tem-shames-samara/

Основные источники барьеров

Резюмируя барьеры, с которыми сталкиваются инвесторы в историческую недвижимость, можно выделить три ключевых слова: **«дорого», «долго» и «трудно».** Источниками названных трудностей являются особенности законодательного регулирования деятельности по обращению с ОКН, специфика проведения реставрационных работ и процесс взаимодействия с государственными органами.

Столкновение инвестора с барьерами приводит к тому, что вкладываться в историческую недвижимость менее выгодно, чем в новую, поскольку такие объекты требуют больше вложений, приложения больших усилий и имеют более длительный срок окупаемости.



Законодательные барьеры

При столкновении с 73-ФЗ у инвесторов возникают две траектории: соблюдать закон, взяв на себя дополнительные издержки, связанные с экспертизой и процессом реставрации, или действовать в обход закону, тем самым взяв на себя риск привлечения к ответственности вплоть до уголовной. Выбор траектории зависит от финансовых возможностей инвестора, ожиданий в отношении окупаемости объекта и распространенности практики инвестирования в историческую недвижимость в населенном пункте.

73-ФЗ

Соблюдение

Чаще в населенных пунктах с развитым турпотоком, крупных объектов и активной позиции регулирующих органов. Исполнение 73-ФЗ означает активную коммуникацию с государством и высокий риск санкций.

Дмитрий Лисицын
координатор общественного движения «АРХнадзор», член совета Московского областного отделения ВООПиК

[Другие инвесторы рассказывают]: «И мы думали, что мы такое хорошее дело делаем, что мы помогли государству с этим фортом, и так далее. Мы думали-думали, пока через несколько месяцев нашего владения к нам не пришли МЧСовцы и торжественно выписали штраф в полмиллиона рублей за то, что у них там что-то не соответствует каким-то там нормам. А дальше пришёл Комитет государственной охраны памятников Петербурга, и Комитет выписал штраф». <...> Вот и это формирует тоже некоторый инвестклимат в этой сфере. С одной стороны, это будет дорого, с другой стороны, это будет постоянный надзор и штрафы

Обход

Закон, защищая здания от неконтролируемых изменений, препятствует их сохранению. Наиболее актуальной эта проблема является в малых населенных пунктах со слабым туристическим потоком и меньшими финансовыми возможностями.

В Осташкове купили какие-то исторические здания и столкнулись с проблемами реально их восстановления, потому что там очень много препон государственных, и люди действительно не знают, нет информации, как же её отреставрировать так, чтобы не нарушить закон. И это очень сложно. И многие, как сарафанное радио пошло, а, нет, это памятник — нет, покупать не будем, легче построить новый. Именно это так сейчас существует среди них [потенциальных инвесторов]

Светлана Голубинская
предпринимательница, владелица семейной базы отдыха «На озерах», Осташков

Реставрация ОКН

Для разработки проекта требуется привлечения экспертов, круг которых ограничен, но главной сложностью становится не поиск экспертов, а дороговизна и длительность написания проекта, а также высокий уровень бюрократизации процесса согласования с регулирующими органами.

В настоящее время **рынок реставрационных услуг недостаточно развит** даже в популярных среди туристов населенных пунктах, специалистов с необходимым уровнем квалификации может не быть в населенном пункте или даже в регионе. В малых населенных пунктах эта ситуация только усугубляется.

Евгений Маслов
руководитель (директор) Службы государственной охраны объектов культурного наследия Калининградской области

К большому сожалению, в связи со спецификой истории региона у нас не сложилось своей реставрационной школы, в отличие от Карелии, Вологды, Санкт-Петербурга, понятно, Москвы. У нас совершенно нет реставрационного образования, у нас переселенческая область всегда была и сейчас тоже. И те же архитекторы-реставраторы, которые сейчас живут в Калининграде, все приезжие. Это опять это не беда, это проблема, которая решается

Низкая конкуренция, ограниченное предложение и более высокие требования к квалификации сотрудников и качество строительных материалов на рынке реставрационных услуг приводит к **высоким ценам и сложностям при поиске подходящих специалистов**, эти барьеры могут оказаться непосильными для части инвесторов.

Проблема в рынке реставрационных услуг. Даже если он захочет сделать все по уму, он выйдет на рынок реставраторов, архитекторов, его там обдерут, как липку, и в итоге ничего не будет. Потому что реставрационная отрасль у нас в стране, к сожалению, загибается. Загибается она, потому что основной заказчик, основной инвестор — это государство. Инвестирует крайне неэффективно, то есть инвестиции государства не способствуют развитию реставрационной отрасли.
Это общепризнанный факт — реставрационная отрасль в упадке. Каменщиков не найдешь, деревянщиков не найдешь, нормальных архитекторов и реставраторов не найдешь. Были, но все сплыли. Это очень огромная проблема, прямо огромная

Олег Рыжков
заместитель директора Владимиро-Суздальского музея-заповедника государственного по научной работе и стратегическим проектам

Взаимодействие с государством

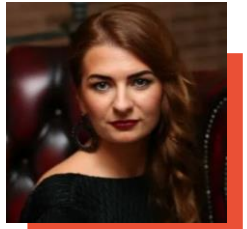
Основной повод для взаимодействия инвестора в историческую недвижимость с государством — контроль за выполнением обязательств по сохранению объекта. Вкупе с размытыми требованиями по охране и трудностями, связанными с реализацией реставрационного проекта положение инвестора выглядит достаточно уязвимым, в ряде случаев возникает ощущение враждебности контролирующих органов, ощущение **пребывания «под прицелом», излишнего контроля.**

Светлана Голубинская предпринимательница, владелица семейной базы отдыха «На озерах», Осташков

[инвестор понимает], что, покупая его, он всё время находится под прицелом государства, которое охраняет его, и в любой момент при нарушении чего-то там, чего даже иногда не понятно, вплоть до лишения собственности. Поэтому, собственно говоря, очень многие не хотят это делать

Инвесторы отмечают **отсутствие простого и прозрачного механизма юридического сопровождения сделок с исторической недвижимостью** со стороны муниципалитета, являющегося при этом основным собственником фонда исторической недвижимости. Отсутствие инициативной помощи со стороны региональных властей препятствует возникновению интереса к такому типу недвижимости со стороны потенциальных инвесторов.

Здесь предприниматель, который вкладывает деньги, он еще сталкивается с этим рычагом государственного контроля, который может быть не всегда направлен в его сторону. Это тоже риск определенный. Потому что нормативная база, она пока не доработана. Очень много есть нестыковок, в которых просто невозможно объять всю нормативную базу. И я так понимаю, что это не в самом приоритете сейчас у нашего государства. Поэтому есть очень странные нормативные акты и прочие документы. И процедура очень сложная, которую, конечно, надо упрощать. Если упростить процедуру, может быть, больше будет привлекательность у инвесторов



Алена Таран частный инвестор, владелец «Кухмистерской фон Вакано». г. Самара

Взаимодействие с государством

Наиболее распространенной формой владения исторической недвижимостью в настоящее время является **аренда**, существуют федеральные и региональные программы, которые делают аренду исторической недвижимости достаточно выгодной, однако эта форма имеет ряд недостатков как для предпринимателя, так и для государства.

Риски аренды

Возможность отказа в продлении аренды после завершения ее срока без возврата вложений, которые были сделаны в восстановление объекта.

Отсутствует преимущественное право выкупа объекта, что приводит к ситуации, когда аренда может быть не продлена из-за того, что нашелся покупатель на объект, в восстановление которого вложился арендатор.

Затруднено применение механизма, когда в счет арендной платы компенсируются затраты на сохранение объекта, а если это и происходит, то по минимальной стоимости, не соответствующей рынку.

Арендодатель имеет ограниченный доступ на объект и не может в условиях размытых охранных обязательств в полной мере контролировать преобразования объекта. Невыполнение со стороны арендатора обязательств по сохранению объекта нередко приводит к тому, что ценные элементы объекта даже при наличии обязательств по охране могут быть безвозвратно утрачены, облик здания изменен.

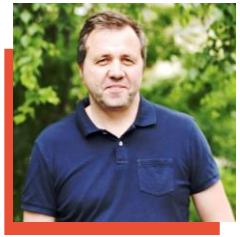
Взаимодействие с государством

Другие варианты приобретения зданий

Приватизация

Это более финансово затратный, а оттого и более редкий вариант получения исторической недвижимости в свое распоряжение.

- ⊟ Невозможна без охранных обязательств
- ⊟ Требует больших вложений
- ⊞ Избавляет от рисков аренды



Дмитрий Ойнас
президент АНО Деловой клуб «Наследие и экономика», директор проектов АНО «Коломенский посад»

Начинали брать тогда, когда кроме аренды ничего не существовало. Эти механизмы у нас [развиваются] довольно долго, сейчас только начался процесс потихоньку осваивания этого направления, перевода в собственность. Это не очень освоено. В Коломне, во всяком случае. Если брать соседние регионы, там немного все проще, потому что там другие эффекты. Там запрос на историческую недвижимость не очень высокий в отличие от Коломны, там к объектам такого рода относятся просто как к недвижимости

Концессионное соглашение

Снижает риски и арендатора, и арендодателя по сравнению с договором аренды. Для государства увеличены возможности контроля над действиями арендатора, а для арендатора иначе рассчитывается объем платежей.

- ⊟ Обязательство сохранения назначения объекта
- ⊟ В настоящее время процедура плохо отлажена
- ⊞ Больше возможностей контроля
- ⊞ Избавляет от рисков аренды

Это почти собственность, как нефтяные скважины передают в концессию. <...> Концессия — это более хороший режим. Во-первых, там есть полная ясность по тому, как контролируется исполнение охранных обязательств. И второе, эти платежи по концессии не из прибыли, они включаются в базу долгой прибыли, то есть это выгодно и тем, кто берет этот объект. Единственное, я не знаю, не успел посмотреть, там было такое правило, что объекты культурного наследия, переданные в концессию, не могут менять функцию

Олег Рыжков
заместитель директора Владимиро-Суздальского музея-заповедника государственного по научной работе и стратегическим проектам

Взаимодействие с государством

Недостаточное информирование

Публикуя информацию на государственных ресурсах, государство ожидает проактивности потенциальных инвесторов. Специализированных «популярных» ресурсов по данной теме не существует, наиболее распространенный способ получения информации о возможностях инвестирования в историческую недвижимость — адресное обращение с запросом в соответствующие регулирующие органы. Ставка на проактивность означает ограничение круга потенциальных инвесторов до тех, кто уже мотивирован на сохранение исторического облика населенного пункта и готов вложиться в исторические здания.

Иван Стафеев
врио руководителя управления государственной охраны объектов культурного наследия Самарской области

И когда горожане увидели, насколько реставрация может преобразить этот объект <...> Разумеется, привлекательность памятников, она увеличилась, и мы это фиксируем в количестве обращений граждан в наше управление или в министерство экономического развития. Сейчас есть потенциальные инвесторы, готовые приобрести ряд других объектов <...> Потому что люди приходили, люди, готовые вкладывать финансы в памятники архитектуры, приходили к нам, и они упоминали конкретные работы, конкретный объект культурного наследия — Кухмистерская фон Вакано

Для привлечения более широкого круга потенциальных инвесторов необходимо демонстрировать важность и потенциал истории, и главным и наиболее естественным способом продвижения исторической недвижимости является демонстрация и широкое информирование о примерах успешной реализации проектов капитализации исторических зданий через СМИ, фестивали и иные мероприятия. Пример успешных кейсов положительно сказывается на инвестиционной привлекательности таких вложений и расширяет горизонты представлений инвесторов о том, как именно может быть использована такая недвижимость.

Финансовые барьеры

Финансовые барьеры

Перечисленные барьеры отражаются на объеме вложений в объект, которые необходимо сделать инвестору, и делают историческую недвижимость невыгодным с точки зрения возврата инвестиций. Эксперты и инвесторы единогласны в том, что экономически более целесообразно построить новый объект.

В этих условиях задачей государства является снижение затрат инвестора в историческую недвижимость для поддержания баланса между финансовой и ценностной мотивацией, а в идеале — создание условий, в которых вкладываться в историческую недвижимость будет выгодно.

Понимаете, почему нужны деньги в серьёзном объёме? Для того, чтобы провести ремонтно-реставрационные работы. Для объекта, где только необходимо обои заменить или напольное покрытие — там не надо больших денег. Больше деньги нужны в объекты запущенные, руинированные, полуразрушенные. И тут конечно же возникают сложности

Евгений Маслов
руководитель (директор) Службы государственной охраны объектов культурного наследия Калининградской области

Сделать более экономически выгодным вложение в исторические здания позволит минимизация вложений через компенсацию банковской ставки, выгодной аренды или обязательств государства взять на себя часть расходов по подключению объекта к коммунальной инфраструктуре.

Другое направление облегчения проблем инвесторов связано с переориентацией регулирующих органов с недоверия и запретов на стратегию оказания содействия инвесторам, не только информационного, но и экспертного. От качества взаимодействия с органами государственной власти во многом зависит решение инвестора браться за следующие проекты.

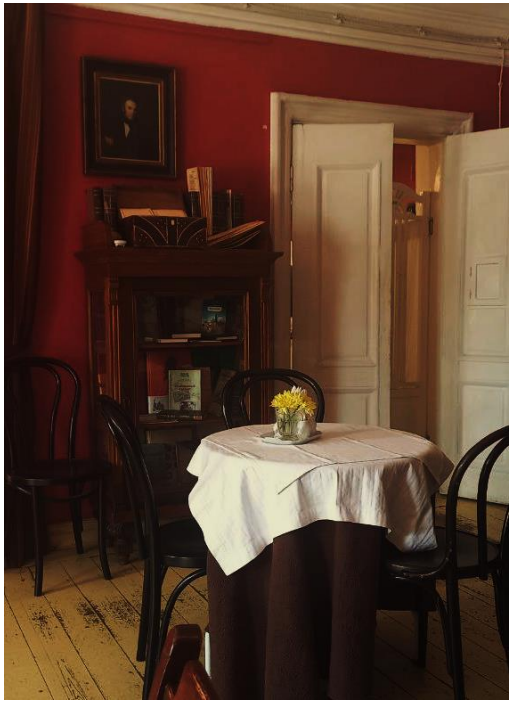
Примеры успешного инвестирования

по результатам экспертных интервью, экспедиции и посещения Российской креативной недели

Пример 1: предприниматель

Музей «Коломенская пастила» дает возможность познакомиться с частью гастрономической истории города в формате театрализованного чаепития с дегустацией и купить пастилу, приготовленную по традиционному рецепту.

Музей «Калачная» предлагает посетителям театрализованные представления, организует мастер-классы по выпечке, также при музее имеется пекарня и торговый киоск, где можно купить калачи с начинкой.



Литературное Cafe Лажечников в антураже XVIII века предлагает меню по мотивам известных произведений литераторов. Кафе является примером использования символической значимости объекта для развития проекта.

Фото сделаны командой проекта во время экспедиции в Коломну

Пример 1: предприниматель

Эти проекты проекта ориентированы не только на туристов. **«Арткоммуналка»** функционирует и как туристский объект, и как культурное пространство для горожан и при этом продолжает использовать историю места. **«Шёлковая фабрика»** представляет собой большое современное пространство, оборудованное под коворкинг, единственный в городе

Музей-резиденция «Арткоммуналка. Ерофеев и другие» представляет собой комнаты восстановленной коммунальной квартиры, выставочное пространство и мастерские-резиденции художников и литераторов.

Музей-лаборатория «Шёлковая фабрика» — это коворкинг, площадка для мероприятий и выставочное пространство. Пример позволяет увидеть, что исторические объекты могут применяться не только в сфере туризма.

Фото взяты с официального сайта Арткоммуналки (https://artkommunalka.com/ru/content/fotogalereya)

Пример 1: предприниматель

Мультипликативный эффект

Один объект «Коломенского Посада» дает толчок к развитию четырех новых объектов туристической инфраструктуры в исторических зданиях вокруг объекта

Объекты «Коломенского» Посада востребованы среди туристов

В настоящее время на территории города действуют 40 музеев и частных музейных инициатив, из них в рейтинг семи наиболее посещаемых входят три объекта «Коломенского Посада»

Бунбич | Андрей Бунбич | bunbich@gmail.com

Рейтинг наиболее посещаемых туристами объектов Коломны в 2023 г.

№	Объект	Количество посетителей
1	Музей-заповедник «Коломенский кремль»	>100 000
2	Музейная фабрика пастилы	70 000
3	Музей «Калачная»	50 000
4	Музей и мануфактура «Душистые радости»	н/д
5	Музей трамвая	н/д
6	Музей-резиденция «Арткоммуналка. Ерофеев и другие»	н/д
7	Музей «Коломенская пастила»	н/д

Источник данных: «Более 1 млн туристов посетили Коломну за полгода», Министерство культуры и туризма Московской области URL: https://mk.mosreg.ru/sobytiya/novosti-ministerstva/19-07-2023-17-44-33-bolee-1-mln-turistov-posetili-kolomnu-za-polgoda?ysclid=lkc9iacqjh755324979
Фото: традиционная очередь из туристов за калачами из музея «Калачная». Источник: https://dzen.ru/a/YTezqjeuzleQPUBl

Пример 2: государственная поддержка

Программа «Финансирование проектов по вовлечению объектов культурного наследия в хозяйственный оборот Калининградской области»

Содержание Программы

Получатель финансовой поддержки	Формы финансовой поддержки
Частный собственник или арендатор объекта из реестра ОКН	Целевой заем под 0%, безвозмездная финансовая поддержка
Общий объем финансовой поддержки на один проект	
Не более 1 000 000 000 (одного миллиарда) рублей: 50% заём, 50% безвозмездная поддержка	
Срок финансовой поддержки	
15 лет Для займа: погашение основного долга займа производится поквартально равными платежами в течение последних 5 лет срока займа (отсрочка погашения основного долга по займу – 10 лет).	
Условия для получения безвозмездной финансовой поддержки	
Надлежащее исполнение Заявителем условий Программы и подтверждения целевого расходования заемных средств; Сохранение (при необходимости пролонгация) действующих договоров об ипотеке (залоге) ОКН или права аренды ОКН, заключенных в целях обеспечения заемных обязательств;	

Источник: выступление Евгения Маслова на секции «Капитализация объектов культурного наследия» на Российской креативной неделе 6 июля 2023 г., условия программы на сайте Центра поддержки предпринимательства Калининградской области. URL: https://mbkaliningrad.ru/okn/

Пример 2: государственная поддержка

Пример Калининградской области показывает, что при должном государственном участии возможно увеличить спрос на исторические здания для коммерческого использования. На этом примере можно наблюдать, как снижение издержек инвесторов повышает их мотивацию. Также пример Калининградской области демонстрирует наличие спроса со стороны инвесторов.

Развитие Программы

Год	Количество проектов	Объем выданных средств
2021	5 ОКН	163 459 910 руб.
2022	11 ОКН	664 601 905 руб.
2023	16 ОКН	1 336 075 876 руб.
2024 (планируется)	??	не менее 1,5 млрд

— На июль 2023 г. в рамках Программы реализуется 16 проектов по возвращению ОКН в экономику региона.

— За три года существования Программы количество реставрационных проектов увеличилось более чем втрое

— Объем финансирования с 2021 г. по 2023 г. увеличился в 8,2 раза.

Евгений Маслов
руководитель (директор) Службы государственной охраны объектов культурного наследия Калининградской области

У нас объектов много, и не скажу, что сейчас расхватывают те, которые реализуются, как горячие пирожки, но по сравнению с тем вниманием, которое было у инвесторов ещё несколько лет назад, сейчас ситуация в позитивную сторону однозначно сдвинулась. И мы потихоньку этому радуемся

<...>

Спрос по нарастающей однозначно

Источник: выступление Евгения Маслова на секции «Капитализация объектов культурного наследия» на Российской креативной неделе 6 июля 2023 г.

Пример 2: государственная поддержка

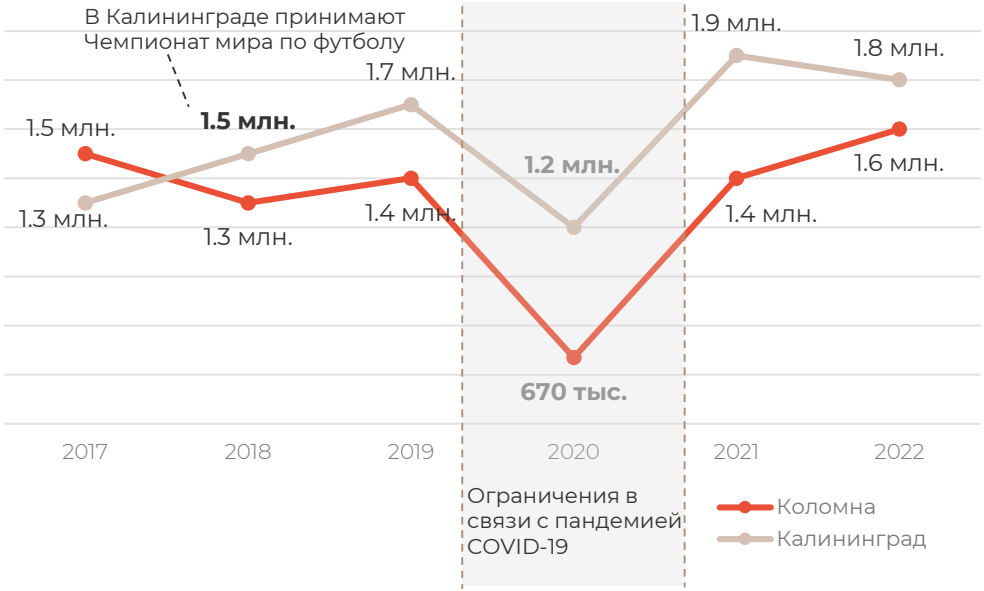
В рамках Программы (завод участвует в ней с 2021 г. и получил льготный кредит в размере 323 млн руб.) завершается **восстановление пивоваренного завода «Понарт»** (1849 г.). Помимо того, что завод используется по прямому назначению, часть пространства завода открыта для посетителей, проводятся экскурсии, открываются торговые и развлекательные площадки.

В 2022 г. в Советске открыт **музей Тильзитского мира**. По формату проект представляет собой традиционный музей, демонстрирующий экспозицию аутентичных объектов, связанный с означенной тематикой. В рамках Программы на проект было выделено 22 млн рублей, помимо музея проект предполагает открытие гостиницы.

Фото слева, вид на пивоварню. Источник: «Никто ничего не придумывал»: как восстанавливают комплекс зданий пивоварни «Понарт», Новый Калининград. https://www.newkaliningrad.ru/realty/publications/23956533-nikto-nichego-ne-pridumyval-kak-vosstanavlivayut-kompleks-zdaniy-pivovarni-ponart.html
Фото справа, вход в музей. Источник: Яндекс.Карты, URL: https://yandex.ru/maps/org/muzey_tilzitskogo_mira/29179170068/?ll=21.888315%2C55.080674&z=17

Примеры: выводы

Динамика туристического потока в Коломне и Калининграде 2017-2022 гг.



С января по май 2023 г. турпоток составил:

Калининград — 650 тыс. чел. (36% от годового объема турпотока за 2022 г.)

Это на 15% больше, чем за аналогичный период 2022 г.

Коломна — 1 млн. чел. (63% от годового объема турпотока за 2022 г.)

Это на 5% больше, чем за аналогичный период 2022 г.

Калининград и Коломна входят в рейтинг наиболее популярных туристических направлений, что может обуславливать высокую привлекательность исторической недвижимости для инвесторов в этих городах.

Развитый туризм является благодатной почвой для инвестирования в историческую недвижимость, но можно сказать и обратное: работа с историческим наследием, восстановление и поддержание исторического облика населенного пункта позволяет ему обрести свою идентичность, свой «бренд», что увеличивает привлекательность направления для туристов.

Рисунок: динамика туристического потока в Коломне и Калининграде с 2017 по 2022 гг. Данные: **Коломна:** Пресс-релизы Министерства культуры и турима московской области: 2018 – 2021 гг. (https://mosreg.ru/sobytiya/novosti/news-submoscow/turisticheskii-proryv-goda-chem-kolomna-udivlyaet-zhitelei-i-gostei-podmoskovya?ysclid=lkdxqbbpr376092832), 2022 г. (https://mk.mosreg.ru/sobytiya/novosti-ministerstva/17-01-2023-10-55-24-okolo-1-6-mln-chelovek-posetili-kolomnu-v-2022-god?ysclid=lkc9tox4db408233224), публикация на ресурсе Тур.Стат, 2017 г. (http://turstat.com/populatowntravelrussia?ysclid=lkjhbjdm7s145222861). **Калининград:** публикации на сайте Правительства калининградской области 2022 г.(https://gov39.ru/press/333364/?ysclid=lkcagtcx8z425947440), публикации на ресурсе «Новый Калининград»: 2021 г. (https://www.newkaliningrad.ru/afisha/other/news/23971229-vlasti-rasskazali-skolko-turistov-posetili-kaliningradskuyu-oblast-v-2021-godu.html?ysclid=lkjhkkyww3800908687), 2020 г. (https://www.newkaliningrad.ru/afisha/other/news/23906611-vlasti-rasskazali-skolko-turistov-posetili-kaliningradskuyu-oblast-v-2020-godu.html?ysclid=lkjhtj30z8951853788), «Комсомольская правда», 2018-2029 гг. (https://www.kaliningrad.kp.ru/online/news/3704707/?ysclid=lkjhu4io9j372683733), «РБК», 2017 г. (https://kaliningrad.rbc.ru/kaliningrad/29/01/2019/5c503ef09a79478733337f96?ysclid=lkjhz1n2kl66009786).
Источник данных по Коломне: «Более 1 млн туристов посетили Коломну за полгода», Министерство культуры и туризма Московской области
URL: https://mk.mosreg.ru/sobytiya/novosti-ministerstva/19-07-2023-17-44-33-bolee-1-mln-turistov-posetili-kolomnu-za-polgoda?ysclid=lkc9iacqjh755324979
Источник данных по Калининграду: «Семейный туризм и рост количества постоянных гостей: турпоток в Калининградскую область превышает прошлогодние показатели», правительство Калининградской области. URL: https://gov39.ru/press/333343/?ysclid=lkcan787lm471907946

Представленность темы в СМИ

по результатам анализа публикационной активности в СМИ

Источник изображения: «30 достопримечательностей Самары, которые стоит посмотреть» URL: https://tripplanet.ru/dostoprimechatelnosti-samary/

Результаты: представленность в СМИ

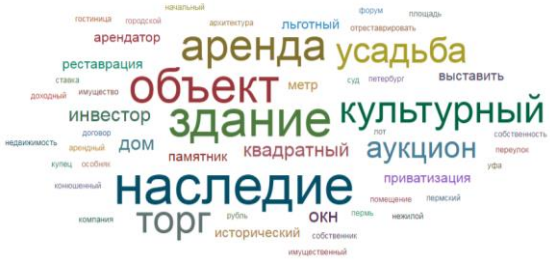
Динамика присутствия темы исторической недвижимости в СМИ с 2022 по 2023 гг.

Соотношение количества упоминаний по уровням СМИ

Рисунок: сопоставление годового (с июля 2022 г. по июль 2023 г.) количества публикаций в российских СМИ о возможностях инвестирования в новую недвижимость, историческую недвижимость и освещение проблем состояния исторической недвижимости. По данным «Медиалогии».

Результаты: представленность в СМИ

Облако слов по теме инвестирования в историческую недвижимость



Публикации носят скорее информирующий характер, чем призывающий к инвестированию. Ключевых слов, указывающих на прагматический интерес (возможность инвестировать, прибыльность) немного. Как и в случае с темой состояния исторической недвижимости, среди изданий преобладают региональные СМИ.

Рисунок: наиболее часто встречающиеся слова в сообщениях по данному запросу. Чем крупнее размер слова, тем чаще оно встречается, цвет слова не интерпретируется. По данным «Медиалогии».

Примеры публикаций в наиболее активных СМИ

Публикации в источнике **«Новосибирский городской сайт»**, в основном, имеют негативный характер: сообщается о плохом состоянии объектов, критикуется несоблюдение охранных обязательств. Публикации, освещающие проблемы, вызывают активное обсуждение пользователей.

НЕДВИЖИМОСТЬ ПРОБЛЕМА

«Памятник гробили специально»: в центре Новосибирска разваливается культовая пельменная — ее владелец годами судится с арендаторами

Памятником владеет фирма депутата Заксобрания — она игнорирует все требования властей

7 июля 2023, 07:00 · 20 220

146 КОММЕНТАРИЕВ

В центре города разрушается исторический памятник — 120-летний дом усадьбы купца В. Я. Вагина

Фото: Андрей Бортко

ПОДЕЛИТЬСЯ

Дом усадьбы купца Вагина — то самое здание на пересечении Советской и Коммунистической, где находится легендарная пельменная. Дом включен в реестр региональных памятников архитектуры и, по идее, охраняется государством. А еще в здании, о чем знают совсем немногие,

Источник: https://ngs.ru/text/realty/2023/07/07/72462377/

НЕДВИЖИМОСТЬ

В центре Новосибирска продают особняк разбогатевшего крестьянина — объект оценили в 33 миллиона

Рассказываем, чем примечателен 116-летний дом

7 июля 2023, 09:10 · 26 136

44 КОММЕНТАРИЯ

В прошлом году особняк сдавали в аренду

Фото: n1.ru (MDBroker)

ПОДЕЛИТЬСЯ

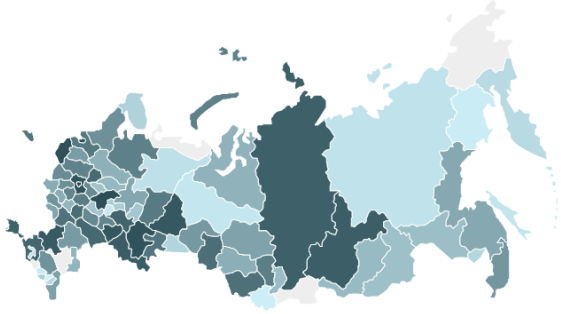
В Новосибирске выставили на продажу старинный особняк на Потанинской, 14, признанный объектом культурного наследия. За дом, построенный в 1907–1908 годах, просят 33 миллиона рублей, следует из объявления на сайте N1.ru.

Источник: https://ngs.ru/text/realty/2023/07/07/72468878/

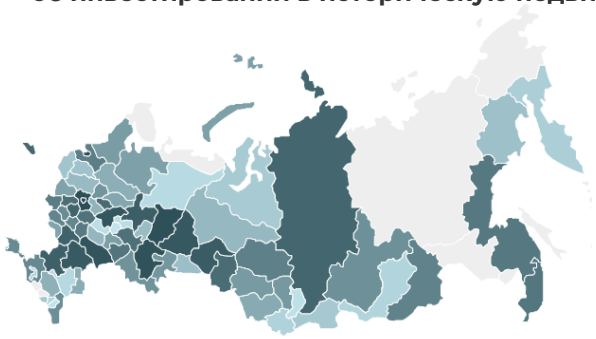
Результаты: представленность в СМИ

География распространения информации в СМИ о состоянии исторической недвижимости

Карта распределения сообщений в СМИ о состоянии исторической недвижимости



Карта распределения сообщений в СМИ об инвестировании в историческую недвижимость

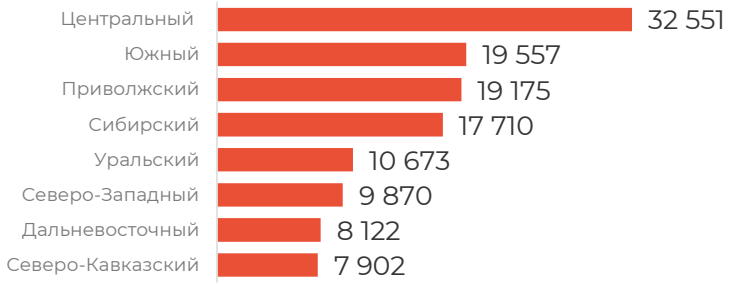


Чем насыщенней оттенок, тем больше сообщений в СМИ

Распространение публикаций о состоянии исторической недвижимости и инвестировании в нее неравномерно: преобладают сообщения в СМИ из Центрального, Приволжского, Северо-Западного и Сибирского федеральных округов. Локализация публикационной активности по данным темам не вполне соответствует обширности исторических зданий и ОКН в регионе, но, в целом, согласуется с ней.

Москва и Санкт-Петербург лидируют по количеству публикаций в СМИ по всем включенным в рассмотрение темам, что обусловлено не только количеству новой и исторической недвижимости и активностью инвесторов, но и численностью этих городов, столичным статусом и, соответственно, более активным распространением сообщений в федеральных СМИ.

Рейтинг федеральных округов по количеству ОКН



Рисунки: распределение годового (с июля 2022 г. по июль 2023 г.) количества публикаций в российских СМИ с освещением проблем состояния исторической недвижимости и возможности инвестирования в региональном разрезе. По данным «Медиалогии».
Рейтинг федеральных округов по количеству ОКН. Источник: Российский статистический ежегодник. 2022: Стат.сб./Росстат. – Р76 М., 2022 – 691 с.

Представленность темы в социальных медиа

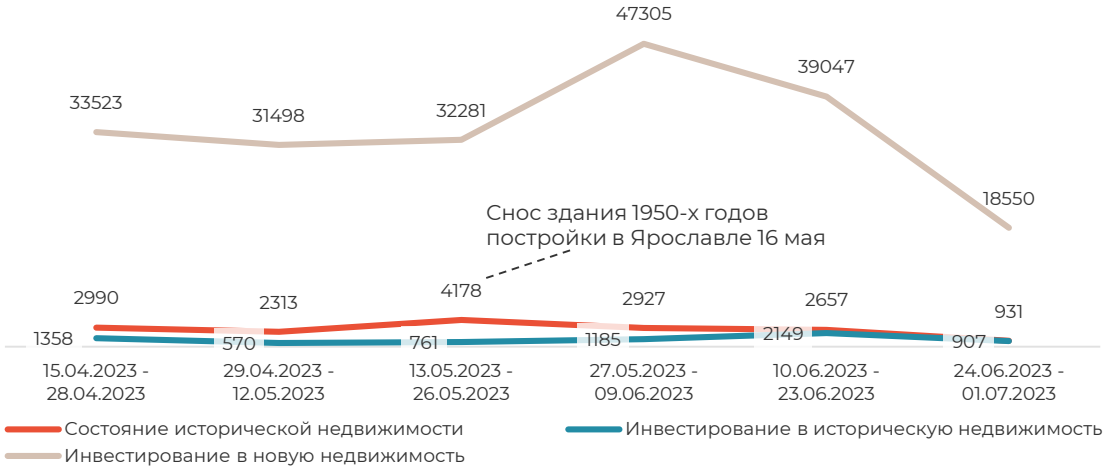
по результатам анализа публикационной и комментарийной активности в социальных

Источник изображения: Самара деревянная. Часть 2.
URL: https://0le-lukoje.livejournal.com/6455.html?utm_source=3userpost

Результаты: представленность в социальных медиа

По теме **инвестирование в новую недвижимость** с апреля по июль 2023 г. было опубликовано **202 204** сообщений

Динамика присутствия темы исторической недвижимости в социальных медиа с апреля по июль 2023 г.



Состояние исторической недвижимости

Инвестирование в историческую недвижимость

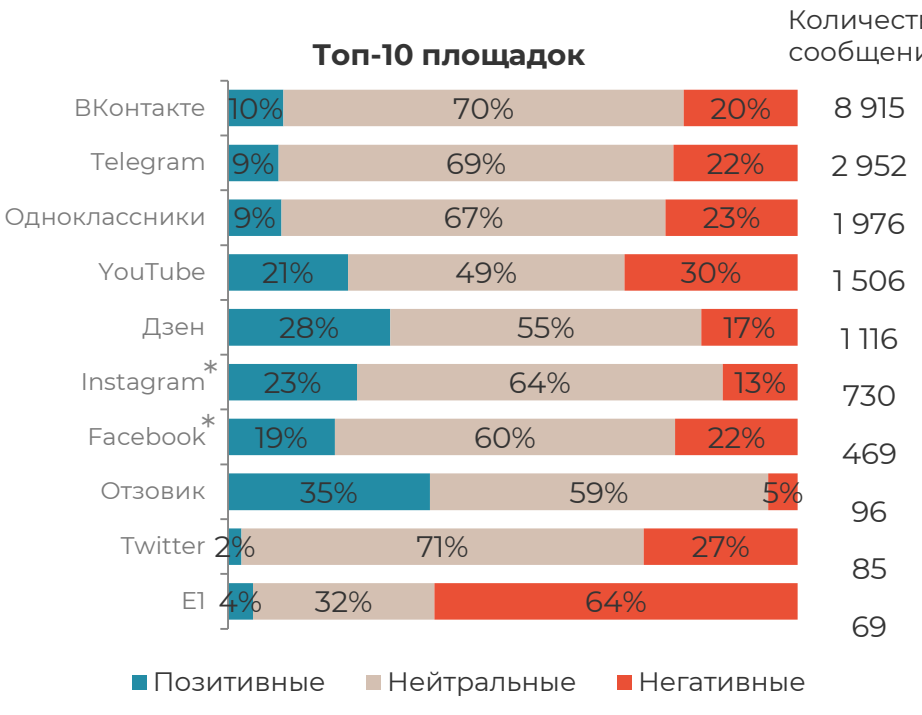
Преобладание нейтральных сообщений может быть косвенным показателем того, что в основе информационной повестки в социальных медиа по темам, связанным с исторической недвижимостью, лежат публикации в СМИ, для которых характерна нейтральная тональность подачи информации.

Рисунок: сопоставление количества сообщений в социальных медиа о возможностях инвестирования в новую недвижимость, историческую недвижимость и освещение проблем состояния исторической недвижимости с апреля по июль 2023 г.. По данным «Медиалогии».
Рисунки: тональность сообщений в социальных медиа по темам состояния исторической недвижимости и возможности инвестирования в нее, по данным «Медиалогии»

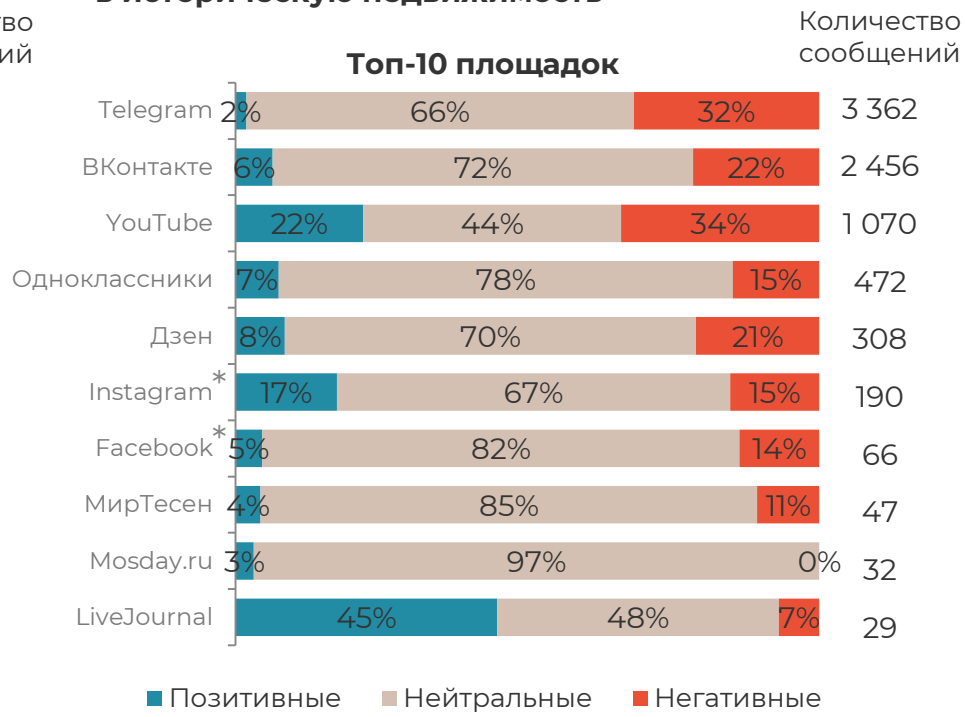
Результаты: представленность в социальных медиа

Площадки распространения обсуждения

О состоянии исторической недвижимости



О возможности инвестирования в историческую недвижимость



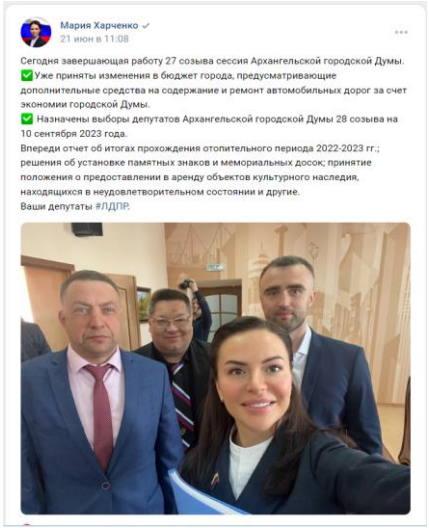
Рисунки: рейтинг источников и распределение тональности сообщений в социальных медиа по темам состояния исторической недвижимости и возможности инвестирования в нее по источникам с апреля по июль 2023 г., по данным «Медиалогии»

* Признаны экстремистскими, деятельность корпорации Meta по реализации социальных сетей запрещена

Результаты: представленность в социальных медиа

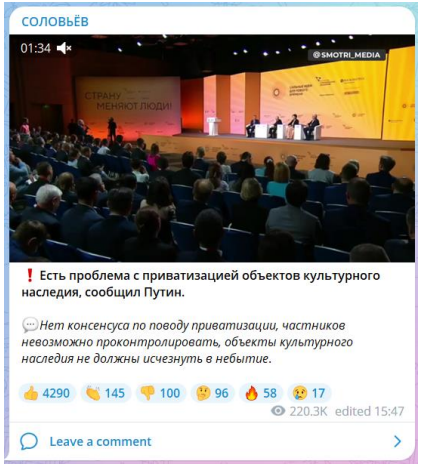
Драйверы информационной повестки (ВКонтакте)

Аудитория: **464 000**
Просмотры: **20 700**

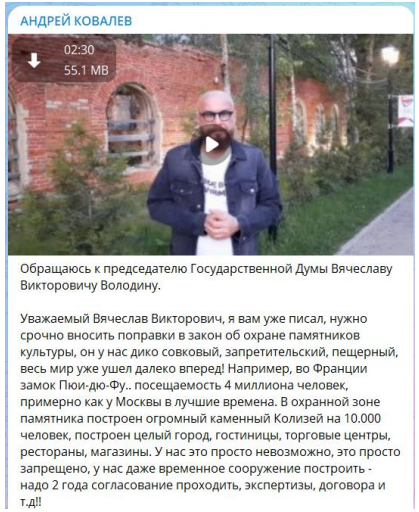


Аудитория: **10 700**
Просмотры: **2 700**

Драйверы информационной повестки (Telegram)



Аудитория: **1 400 000**
Просмотры: **220 000**



Аудитория: **86 900**
Просмотры: **19 000**

Рисунки: наиболее популярные сообщения по теме исторической недвижимости в социальной сети «ВКонтакте» за период с апреля по июль 2023 г., по данным «Медиалогии»

Рисунки: наиболее популярные сообщения по теме исторической недвижимости в социальной сети «Telegram» за период с апреля по июль 2023 г., по данным «Медиалогии»

Результаты: представленность в социальных медиа

География обсуждения в социальных медиа состояния исторической недвижимости

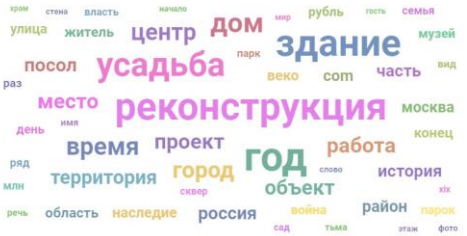
Локализация обсуждения состояния исторической недвижимости и инвестирования в нее схожа с картой распространения информации в СМИ и с традиционным распределением онлайн-активности. Наиболее активно обсуждение ведется в Центральном, Северо-Западном и Приволжском федеральных округах. Онлайн-аудитория Центрального и Северо-Западного федерального округа наиболее многочисленна и активна в целом, но также на территории Центрального федерального округа наиболее высока концентрация исторических зданий.

Карта распределения местоположения авторов сообщений о состоянии исторической недвижимости

Карта распределения местоположения авторов сообщений об инвестировании в историческую недвижимость

Чем насыщенней оттенок, тем больше сообщений в СМИ

Облако слов по теме состояния исторической недвижимости



Облако слов по теме инвестирования в историческую недвижимость

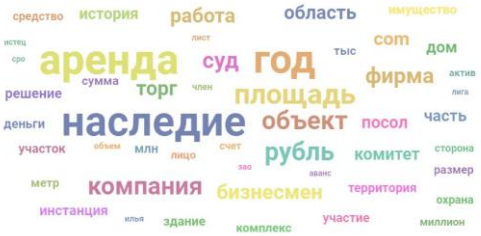


Рисунок: распределение количества сообщений и постов в социальных медиа с апреля по июль 2023 г. с освещением проблем состояния исторической недвижимости и возможностей инвестирования в такие объекты в разрезе федеральных округов. По данным «Медиалогии». Облака слов: наиболее часто встречающиеся слова и тэги в сообщениях в социальных медиа на тему состояния исторической недвижимости и инвестирования в историческую недвижимость. Чем крупнее размер слова, тем чаще оно встречается, цвет слова не интерпретируется. По данным «Медиалогии».

Общие выводы исследования

по результатам интервью и анализа публикационной активности в СМИ и медиа

Источник изображения: «Деревянная Вологда: городской пейзаж на фоне пожара», Самолёт. URL: https://samolet.media/posts/6153

Общие выводы

Пример Коломны и Калининграда показал, что **спрос на инвестирование в историческую недвижимость присутствует** и имеет потенциал для роста, но потенциальных инвесторов отпугивает неопределенность и рискованность таких проектов. Как только в населенном пункте появляются успешные примеры, спрос на историческую недвижимость возрастает.

В основе мотивации лежат ценности сохранения истории, локальная идентичность и престиж, а не поиск выгоды

Сейчас инвестиции в историческую недвижимость
— социальный, меценатский проект

Главное препятствие в том, что окупаемость инвестиций в историческую недвижимость дольше, чем в новую ввиду ряда законодательных ограничений и специфики реставрационного рынка

К проблемам разрушения и утраты исторической застройки не привлекается достаточно внимания, они остаются известными на региональном уровне

Практики инвестирования в историческую недвижимость плохо поддаются масштабированию до объема, достаточного для сохранения значительной части расселенной недвижимости в районах исторической застройки

С одной стороны, для стимулирования мотивации действующих и потенциальных инвесторов, которые уже разделяют ценности сохранения исторического облика населенного пункта, возможно движение в сторону сокращения срока возврата вложений. С другой стороны, информирование горожан, туристов и широкого круга потенциальных инвесторов об успешных примерах капитализации объектов культурного наследия может быть полезно для формирования ценности исторического наследия и мотивации к вложению в исторические здания.

Общие выводы

Процесс и перспективы распространения практик инвестирования в историческую недвижимость могут быть интерпретированы в терминах **модели диффузии инноваций Э. Роджерса.**

В настоящее время инвестирование в историческую недвижимость сосредоточено в группе «энтузиастов» — первых пользователей, которые разделяют ценности сохранения исторического облика населенного пункта и имеют финансовые возможности для преодоления трудностей. Нельзя при этом сказать, что процесс инвестирования в историческую недвижимость находится на зачаточном уровне: государство реализует программы поддержки инвесторов на федеральном и региональном уровнях, проводятся мероприятия, на которых инвесторы обмениваются опытом, важность сохранения исторического наследия артикулируется в официальном дискурсе, но это делается фрагментарно, бессистемно, и пока не привело к проникновению данной инновации в более широкий круг участников.

Для того, чтобы практика инвестирования в историческую недвижимость распространялась, важно способствовать осознанию ее значимости и выгоды более широким кругом потенциальных инвесторов через информирование и активное предложение со стороны государства.

Кривая проникновения инноваций

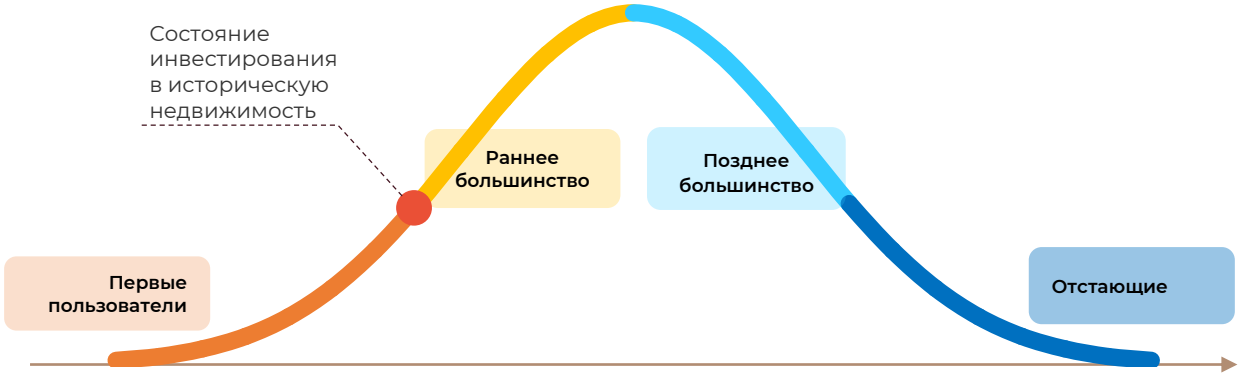
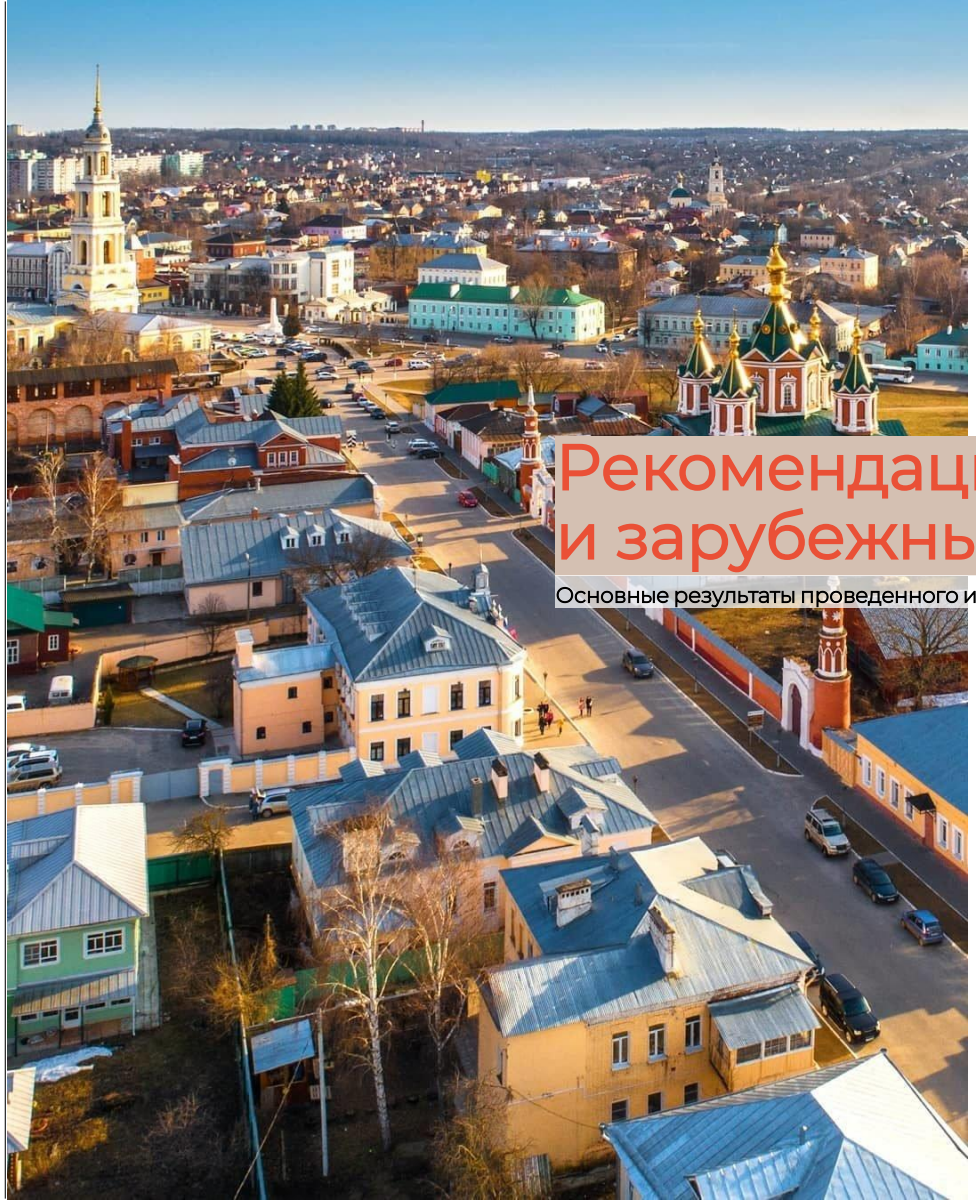


Рисунок: Кривая проникновения инноваций. Источник: Rogers E. Diffusion of Innovations. N.Y. Free Press, 1995.



Рекомендации и зарубежный опыт

Основные результаты проведенного исследования

Преимущества расселенных зданий в районах исторической застройки

Важное преимущество расселенных зданий в районах исторической застройки состоит в том, что у таких объектов часто нет статуса ОКН, что упрощает работу с объектом и дает больше свободы при его реставрации.

С точки зрения вложений на реставрацию объекта вложение в расселенную недвижимость в районах исторической застройки более выгодно из-за небольших размеров объекта, аренда небольших объектов также более выгодна по причине меньшего размера участка.

Расположение в центре города обеспечивает упрощенный доступ к инфраструктуре, в целом более развитую инфраструктуру и — часто — более высокую проходимость по сравнению с удаленными объектами.

Районы исторической застройки предлагают ансамбли исторических зданий, это дает возможность для масштабирования бизнеса и способствует мультипликативному эффекту от вложений: развитие одного объекта привлекает интерес инвесторов к соседним, что приводит к увеличению количества восстановленных объектов в районе и росту проходимости.

Фото сделано командой проекта во время экспедиции в Коломну

Рекомендации

Ссылка на расширенную версию отчета

Энтузиасты с сильной локальной идентичностью и стремлением к социально полезной деятельности — главный движущий фактор развития инвестиций в историческую недвижимость. Это пример, на котором полезно учиться, и опыт, который стоит масштабировать. Передача опыта может быть осуществлена путем формирования и укрепления всероссийского сообщества инвесторов в историческую недвижимость, через организацию встреч, конференций и фестивалей, на которых будет налаживаться связь внутри сообщества энтузиастов.

Помимо укрепления связей между энтузиастами, следует привлекать **новых инвесторов, которые разделяют схожие ценности**, но пока не решились на свой проект. Информирование должно быть построено с фокусом на ценности таких проектов, престиже и социальной значимости деятельности по развитию населенного пункта, подчеркивать нефинансовые выгоды такой деятельности, поскольку у этой социальной группы развиты соответствующие ценности.

Освещение примеров успешной капитализации исторической недвижимости является эффективным способом привлечения внимания более широкого круга инвесторов к таким объектам. Чтобы сделать инвестирование в историческую недвижимость массовым процессом, привлечь **более широкий круг инвесторов с преобладанием финансовой мотивации**, нужны усилия со стороны государства по созданию условий, в которых это может стать выгодным вложением, можно:

1. Информировать об успешных примерах, показать, что это может быть выгодно;
2. Снизить неопределенность для инвесторов;
3. Сократить издержки инвестирования;
4. Вкладываться в опережающее развитие инфраструктуры;
5. Провести ревизию 73-ФЗ, уточнить правоприменение.

Рекомендации

Ссылка на расширенную версию отчета

Информирование

Самое часто озвучиваемое предубеждение против инвестирования в историческую недвижимость состоит в отношении к таким проектам как убыточным или, по крайней мере, невыгодным. Эксперты называют информирование об успешных примерах капитализации исторической недвижимости наиболее эффективным способом увеличения спроса на такие объекты.

Демонстрация и популяризация успешных примеров реализации инвестиционных проектов в историческую недвижимость с подчеркиванием их социального влияния и прибыльности может быть реализована различными способами:

1. Распространение позитивных примеров через СМИ и социальные медиа позволяет сдвинуть тональность обсуждения данной тематики в сторону позитива;
2. Проведение конференций, фестивалей и других мероприятий на базе успешно реализованных проектов позволит привлечь к ним дополнительное внимание, увеличит узнаваемость;
3. Проведение мероприятий на объектах (или возле них), предлагаемых для инвестирования, это позволит потенциальным инвесторам «познакомиться» с ними и оценить их перспективы;
4. Включение объектов в туристские маршруты также способствует популяризации инвестирования в историческую недвижимость и увеличивает прибыльность объектов.

Снижение неопределенности

Предсказать объем вложений в историческое здание непросто, часто возникают непредвиденные траты, что делает такой формат инвестирования рискованным. В условиях неопределенности решиться на вложение денег в объект сложно, следующие меры могут снизить уровень неопределенности потенциальных инвесторов:

1. Со стороны инвесторов неоднократно звучал запрос на единый информационный ресурс, «каталог», который отражал бы доступные исторические здания (со статусом ОКН и без него) в пределах муниципалитета, региона. Примером реализации такого рода проектов может выступать сайт-агрегатор «Дом вдали» (г. Зарайск) или Каталог исторической недвижимости агентства по сохранению и развитию объектов исторической среды нижегородской области «Асирис»;
2. Оценка инвестиционного потенциала объектов перед тем, как предложить их инвестору. В настоящее время государственные органы ожидают проактивных действий со стороны потенциальных инвесторов, предъявление спроса к конкретным объектам, для увеличения спроса государству следует переходить в активную позицию, формировать предложение и выходить с ним к потенциальным инвесторам;
3. Размещение на информационном ресурсе проектов «под ключ» — разработка для объектов инвестиционного плана, который позволил бы потенциальным инвесторам оценить уровень необходимых вложений и избежать трудностей на этапе проектирования;
4. Агрегирование опыта инвесторов в «методичку», которая бы содержала наиболее распространенные проблемы, «подводные камни» и способы их разрешения, есть запрос на формирования общего понимания «как это делается».

Рекомендации

Ссылка на расширенную версию отчета

Сокращение издержек инвестирования

Значительной поддержкой для инвесторов и средством привлечения потенциальных инвесторов будет актуализация финансовой составляющей мотивации через сокращение издержек. Местные или федеральные органы власти могут взять на себя часть нагрузки:

1. Путем разработки программ, предоставляющих аренду исторической недвижимости на выгодных условиях, ряд таких программ уже осуществляется на федеральном и муниципальном уровне, путем комплексной оценки эффективности существующих программ этот опыт может масштабироваться, эффективность программ увеличиваться;
2. Для собственников исторической недвижимости может быть предусмотрена компенсация банковской ставки по кредиту, что также увеличит финансовую мотивацию инвесторов и сократит срок окупаемости вложений в объект;

Государство может взять на себя часть экспертных функций, что сократит издержки инвесторов на этапе подготовки к реставрационным работам:

1. Компенсировать частично или полностью экспертизу объекта, в том числе за счет арендной платы;
2. Компенсировать частично или полностью подготовку реставрационного проекта, в том числе за счет арендной платы.

Опережающее развитие инфраструктуры

Элементом непредсказуемости инвестирования в историческую недвижимость выступают вероятные затраты не только на восстановление объекта, но и на развитие городской инфраструктуры. Сократить издержки инвесторов и сделать историческую недвижимость более предсказуемым и, соответственно, более привлекательным объектом для вложения позволит опережающее развитие городской инфраструктуры органами местного самоуправления:

1. Развитие коммунальной инфраструктуры в районах исторической застройки, благодаря которому сократятся издержки на подключение к коммуникациям;
2. Развитие туристской и пешеходной инфраструктуры в районах исторической застройки повысит их привлекательность для посетителей;
3. Создание «точек притяжения» и объектов социальной инфраструктуры (парков, культурных центров, торговых объектов и др.) возле районов исторической застройки для перенаправления потоков вдоль исторических домов для увеличения их инвестиционной привлекательности.

Рекомендации

Ссылка на расширенную версию отчета

Ревизия 73-ФЗ

Запретительный и ограничивающий характер 73-ФЗ часто называется как источник трудностей для действующих инвесторов в историческую недвижимость и фактор, отвращающий потенциальных инвесторов от приобретения исторической недвижимости. Регулирующие органы нередко воспринимаются как источник трудностей, а не партнер. От качества взаимодействия с государством зависит привлекательность инвестирования в историческую недвижимость:

1. Согласование закона и правоприменительной практики, которое позволит внести ясность в охранные обязательства инвестора;
2. Отлаживание механизмов взаимодействия государственных органов и инвесторов для обеспечения сотрудничества и взаимопомощи, сокращение времени обработки запросов;
3. Рассмотрение возможности смягчения предусмотренных законом ограничений в пользу предоставления инвестору более широкого спектра возможностей.

Зарубежный опыт

Руководство по работе с исторической средой:

Рио-де-Жанейро, Бразилия

В руководстве по «хирургическому вмешательству» в историческую ткань города подробно описаны правила работы с исторической средой, способы решения возникающих проблем, типология исторической недвижимости, способы ее эффективного использования, объясняются действующие законы в области охраны ОКН и др.

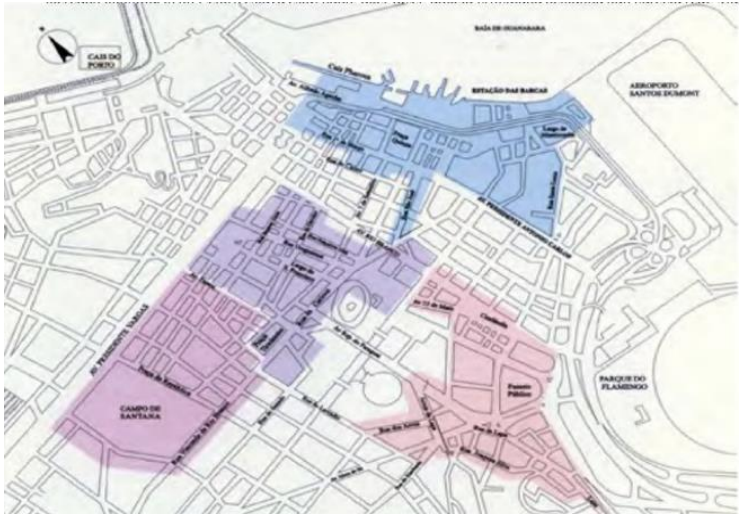


Рисунок: границы культурного коридора. Проект общей площадью 1 294 625 м2 охватывает только часть центральной части города. Источник: Как восстановить, отремонтировать и построить свою недвижимость в культурном коридоре. Рио-де-Жанейро: IPP / RioArte. 2002, с. 9. URL: https://periodicos.uff.br/confluencias/article/download/34307/19708/115403

Дом за € 1

Бизакча, Италия

Во многих регионах Италии уже несколько лет практикуется продажа исторической недвижимости, находящейся в аварийном и требующем капитального ремонта состоянии, за 1 евро. Объявления о продаже такой недвижимости публикуются прямо на сайте муниципалитета. Условия выкупа рознятся в зависимости от региональной специфики, однако зачастую от покупателей таких домов требуется восстановление былого облика здания за 1-3 года.

Источник: «Дом за евро в Италии: Бизакча». URL: https://liveitaly.eu/info/dom-za-evro-v-italii-bizachcha-avellino-kampaniya

Уроки

ТРУДНОДОСТУПНАЯ ЦЕЛЕВАЯ ГРУППА

В исследовании приняли участие глубоко мотивированные эксперты, для которых социальная значимость их деятельности имеет исключительную важность, но было бы интересно побеседовать с предпринимателями, которые, владея исторической недвижимостью, не реставрируют ее, а перестраивают. То есть, в их деятельности мотивация получения прибыли преобладает над ценностями сохранения исторического наследия.

В ИСТОРИЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ ИНВЕСТИРУЮТ ЭНТУЗИАСТЫ

Другой возможный исследовательский вопрос в рамках данной тематики — мотивация инвесторов в новую недвижимость. Можно попытаться выяснить, по каким этот тип инвесторов предпочитает вкладываться в новую недвижимость, и какие ценности объединяют их с инвесторами в историческую недвижимость.

ВОЗМОЖНОСТИ КАПИТАЛИЗАЦИИ ИСТОРИЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Одним из направлений дальнейших исследований может быть систематизация успешных случаев капитализации исторической недвижимости и создание «каталога» вариантов коммерческого использования исторической недвижимости с учетом расположения и социально-экономического контекста объекта для масштабирования наиболее успешных практик и демонстрации возможностей получения прибыли от инвестиций в историческую недвижимость.

Благодарим

СРОО «За информационное общество» за возможность погрузиться в важную и интересную тему, за активное сотрудничество и информационную поддержку

Наталию Геннадиевну Никитину и **Музейно-творческий Кластер «Коломенский посад»** за ценную информацию и возможность ближе познакомиться с примером успешной коммерциализации исторической недвижимости

Всех экспертов за то, что нашли время и силы принять участие в исследовании и поделились опытом, чем значительно обогатили исследование

Коллег за неоценимую помощь со сбором эмпирического материала и расшифровкой

Организаторов конкурса за бесценный опыт и возможность сделать вклад в освещение значимой социальной проблемы

Контакты

Жесько Элла
emzhesko@zircon.ru

Сапонова Анастасия
saponova@zircon.ru

Решетова Валентина
reshetova@zircon.ru

Чаленко Варвара
chalenko@zircon.ru

Исследовательская группа «ЦИРКОН»

+7 (495) 621-3415, +7 (495) 628-5167

info@zircon.ru

post@zircon.ru

109028, Россия, Москва, ул. Солянка, д.3, стр.1

http://zircon.group/