



А. Кокорев,
специалист Отдела
жилой недвижимости,
член Союза писателей
России

Писать историю торговли недвижимостью в России очень непросто. Материал приходится собирать буквально по крупицам. Иногда нужные сведения находишь не в архивах и не на страницах пожелтевших от времени газет, а в совершенно неожиданных местах. Вот, к примеру, бытовые очерки М. Н. Загоскина «Москва и москвичи», в которых вдруг встретилось любопытное описание некоторых сторон процесса купли-продажи недвижимости в середине XIX века.

Так, герой рассказа «Московские сводчики» пожелал купить имение в ближнем Подмоскovie. Его действия довольно просты – о своем намерении он публикует объявление в газете. При этом следует оговорка: «В Москве не много справочных контор...»

Поясним, что в дореволюционной России не было специализированных агентств по продаже недвижимости. Продавцы и покупатели домов или земельных участков находили друг друга при помощи так называемых «справочных» или «комиссионных» контор. Эти коммерческие структуры (о них рассказ впереди) практиковали широкую посредническую деятельность – от реализации промышленной продукции до подбора прислуги.

Разумеется, если контор немного, на первый план выходят частные предприниматели, что и было подмечено М. Н. Загоскиным: «...зато вовсе нет недостатка в этих вольнопрактикующих посредниках, известных под названием сводчиков. Это почтенное сословие резко отличается от всех других тем, что не составляет никакого отдельного общества. Когда мы говорим: «дворянское сословие, купеческое сословие, мещанское общество, ремесленный цех», то разумеется под этим отдельные общества, составленные из одних дворян, купцов, мещан и ремесленников, а между сводчиков вы найдете людей всех состояний, и хотя их занятия совершенно одинаковы, но каждый из них заботится только о себе и старается всячески вредить своим товарищам. Есть сводчики, которые одеваются по последней моде, носят белые лайковые

перчатки и разъезжают в своих собственных экипажах; есть и такие, которые очень напоминают оборванных польских факторов: та же неутомимая деятельность, то же красноречие и та же самая добросовестность...».

Понятно, что услуги этих маклеров стоили по-разному. Один запрашивал по два процента от суммы сделки, как с продавца, так и с покупателя имения. Другой был готов удовлетвориться и одним процентом. При этом все они, по замечанию М. Н. Загоскина, были едины в своем стремлении «уболтать» покупателя: «Я всегда дивился необычайному красноречию наших московских сводчиков; каждое имение, которое они предлагают вам купить, бывает обыкновенно или настоящим земным раем по своему чудному местоположению, или золотыми дном по своему неслыханному плодородию, или истинным кладом по своим береженным лесам, сенокосам и разным водяным угольям. Для них решительно ничего не значит назвать дровяной лес строевым, едва заметный проток речкою, грязный пруд озером и ни на что негодные болота пойменными лугами».

Впрочем, такой творческий подход в какой-то мере был естественной реакцией сводчика на завышенные запросы московского барина, пожелавшего обосноваться в непосредственной близости от Первопрестольной. Не зная (и не желая знать) реального положения на рынке недвижимости, он выдвигает непременным условием, чтобы «ближняя подмосковная» (так тогда называли летнюю резиденцию) стоила сравнительно недорого. При этом ему хотелось, чтобы хозяйство приносило процентов пять годового дохода и... «Непременно красивое: без этого я не куплю; чистенький домик, роща, речка».

На что получал резонный ответ:

«– И речка-с?.. Это, сударь, найди нелегко!.. Подмосковные имения на видных местах и с живыми урочищами недешево стоят...»

Полностью рассказ
М. Н. Загоскина
«Московские сводчики»
можно прочесть на
сайте ЗАО «Агентство
недвижимости
«Константа-Глобал» -
www.cgl.ru



Чистопрудный бульвар, д.13, стр.2
Тел.: 937-7574
www.cgl.ru