

ВСТРЕЧА

*Meeting with*

# JACOB SEBAG

ДЖЕЙКОБ СЕБАГ

**Редко встретишь в Нью-Йорке таких адвокатов как Джейкоб Себаг. Он владеет адвокатской конторой Jacob Sebag & Associates, весьма отзывчив и легко доступен для своей клиентуры, состоящей из представителей всех стран мира.**

***Attorney Jacob Sebag is a rare find in the City of New York. He is the founder of the law firm Jacob Sebag & Associates, P.C..***

***His boutique firm is responsive and accessible while his list of clients is a worldwide who's who.***

Владение пятью иностранными языками и знакомство с культурой народов Европы, Среднего Востока, Северной Африки и Америки позволяют господину Себагу работать в качестве эксперта, способного представлять интересы своих национальных и международных клиентов в суде и консультировать их. Он обеспечивает юридическое сопровождение всех видов их деятельности по созданию и развитию предприятий, а также инвестиционной деятельности в Нью-Йорке. Наконец, будучи адвокатом по вопросам деловой практики, он специализируется в области акционерного права, права на недвижимое имущество, а также гостиничного дела и индустрии искусства.

*His knowledge of five languages in addition to his comfort with cultures from Europe, the Middle East, North Africa and America make him uniquely qualified to represent and advise his international and local clients on all aspects of building and growing their business and/or investing in New York. As an "avocat d'affaires", in particular he is extremely well versed in the areas of corporate law, real estate, hospitality and the arts.*

**Не могли бы Вы объяснить, почему в Нью-Йорке выгодно инвестировать в недвижимость?**

***Can you speak about the value of having an investment property in New York City?***

Нью-Йорк – необыкновенный город. Несмотря на 11 сентября, на ураган «Сэнди», рынок недвижимости там продолжает расти из года в год. К тому же доля пустующего жилья составляет около 2%, и потому сдавать свою недвижимость в аренду легко. Я работаю с замечательным коллективом адвокатов и крупнейшими банками, и все они желают сотрудничать с зарубежными инвесторами. Мы вместе оцениваем для каждого клиента степень его краткосрочных и долгосрочных рисков, а также возможные доходы. Одни клиенты хотят купить квартиру в качестве второго или третьего жилья, для личного пользования или для своей семьи, и потому заинтересованы в оценке пассивов и разумных денежных затрат. Другие хотят как можно скорее сдать свою новую недвижимость в аренду, надеясь быстро окупить затраты за счет ежегодных поступлений. Есть и желающие вкладывать свои средства в более масштабные проекты, такие, как строительство гостиниц, магазинов, и/или в расширение своей компании или своего предприятия розничной торговли.

*New York is a remarkable city. Despite 9/11, Hurricane Sandy and fluctuations in the stock market, New York real estate continues to escalate each year. Additionally, the vacancy rate is around 2%, so finding a tenant for your investment property is not difficult and rarely becomes an issue.*

В любом случае определяющим фактором является время, так как выигрыш или потеря даже одного процентного пункта может сделать инвестирование более или менее привлекательным, учитывая также колебания курса доллара по отношению к валюте страны клиента.

*I work with a great team of accountants and key banks who are anxious to work with foreign investors. Together, we assess the short term and long term risks and potential gains for each client.*

**Что Вы советуете своим клиентам, инвестирующим в свое «семейное достояние»?**

Я работаю в тесном контакте с клиентами, инвестирующими в свое семейное достояние, так как в этом случае на меня ложится громадная ответственность. Мои советы зависят

*Some clients choose to purchase an apartment for their own use or that of their family as a second or third home and are interested in the passive appreciation and reasonable carrying charges. While other investors want to rent out their property immediately and are looking to get a fair return on their investment annually. Still others want to invest in larger projects such as hotels, commercial property and/or expansion of their business, be it corporate or retail.*

*Timing is always critical since a percentage point here or there can make an investment more or less attractive while taking into consideration the exchange rate between the dollar and the native currency of the client.*

***How would you instruct your clients who are investing for their family estate?***

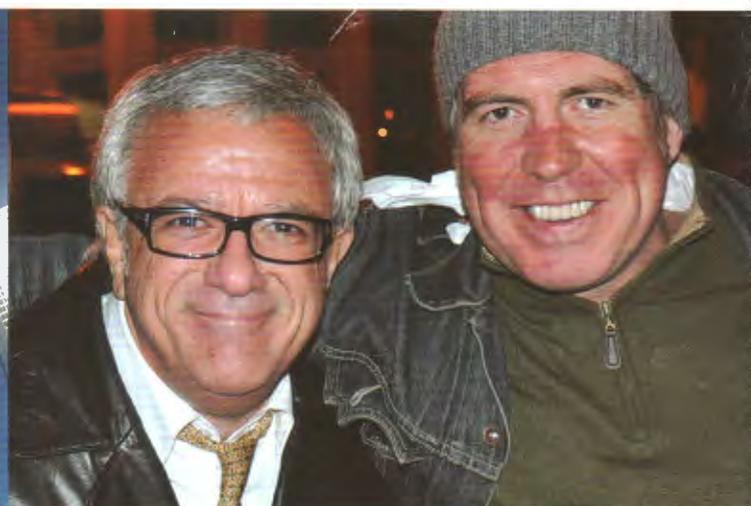
*I work very closely with clients who are investing for the family estate because it is a tremendous responsibility. My advice would depend on the structure of the family unit and the long term goals.*



© Photo Jacob Sebag  
© Фотография Джейкоба Себага



Башня Всемирного Торгового Центра  
One World Trade Center



Ждейкоб Себаг с предприимчивым французским актером Паскалем Эскриутом в Нью-Йорке / Jacob Sebag with up-and-coming French/ NY comedian Pascal Escriout

от состава семьи и ее долгосрочных целей. Например, один клиент хочет купить недвижимость не в Манхэттене, а, например, в Лонг-Айленде, Уильямсбурге или Бруклине, так как, по его мнению, там окупаемость выше. И наоборот, если дети клиента намерены поступить в один из университетов Нью-Йорка, ему удобнее было бы купить квартиру в Манхэттене, возле школы, конечно, при более медленной ее окупаемости, но при большем возможном приросте ее стоимости. Эту квартиру можно было бы сдать в аренду до того, как через несколько лет в ней поселятся дети. Если средства вкладываются только с целью получить прибыль, очевидно, что определение структуры инвестирования будет иметь главенствующее значение. Следует изучить все факторы (собственные средства, кредиты, расходы на поддержании имущества в исправном состоянии, долгосрочная прибыль и налоги), учитывая индивидуальную терпимость клиента к рискам, его умение совершать покупки и, всегда, место нахождения объекта недвижимости. Тогда недвижимость останется у покупателя и не будет им впоследствии продана. В долгосрочном плане недвижимое имущество всегда должно оцениваться по стоимости, и вы сможете использовать эту оценку, которая, по сути, сама является капиталом. Значит, она будет наилучшим вкладом в ваше состояние.

#### **Почему Вы захотели работать с недвижимостью?**

Я по профессии архитектор и люблю все, что связано с недвижимостью. Это эстетика, оценка стоимости, планирование, кредитование, решение проблем, практическая сторона комфорта и пространства, риск/выгодность инвестирования и, разумеется, развитие Нью-Йорка, ставшего главным городом мира. Когда я стал юристом, мне показалось естественным выбрать недвижимость одним из предметов моей специализации.

#### **Какую область своей деятельности Вы любите больше всего?**

Я люблю встречаться людьми из всех стран мира и помогать им в достижении их целей.

Иногда отношения длятся годами. Модель функционирования нашей адвокатской конторы основана на потребностях наших клиентов. Что касается недвижимости, мы занимаемся всеми вопросами хозяйственного управления, включая оперативное управление имуществом, благоустройство городов, ремонтно-строительные работы, аренду, маркетинг. Я проявляю большую заботу о своих клиентах. Для многих из них, которые живут далеко, я являюсь их глазами и ушами в Нью-Йорке. Мы стараемся, чтобы наши отношения были основаны на доверии и взаимном уважении, так как это главные условия сотрудничества.

*For instance, a client may wish to purchase a property in a location other than Manhattan such as Long Island City or Williamsburg, Brooklyn where one may see a greater return on the investment. However, if the client's children plan on attending a New York university then one may choose a smaller immediate return but with greater appreciation potential for an apartment in Manhattan near the school which can be rented in the interim and then used by the children in a few years time.*

*If the investment is strictly for return then obviously the way that we structure the investment is key and all the factors: equity, financing, cost of keeping up the property, long term capital gains and related tax consequences all need to be considered as well as an individual's risk tolerance and buying style and always considering location, location. In such an instance, real estate is to be kept and not sold. Long term, real estate always appreciates in value and you can always tap into its appreciation/equity and therefore it is the best asset to pass on to your estate.*

#### **How did you get into real estate?**

*I studied architecture. I love everything about real estate: the design aspect, the development, the planning, the financing, the problem solving, the practicality of comfort and space, the risk/reward of investment and of course the evolution of New York City as the number one city of the world. When I went into law, it was only natural I would make real estate part of my expertise.*

#### **What is your favourite part of your business?**

*I enjoy meeting people from around the world and helping them reach their goals.*

*Sometimes it's a relationship that lasts for years. Since we are a boutique firm, our business model is based on the needs of our clients. When it comes to real estate, we handle all managing aspects of holding the property, the planning, construction, renting, marketing, etc. I care deeply about my clients and for many I am their eyes and ears in New York while they live elsewhere. It's important to develop trust and mutual respect which is what we strive to do.*

> Тереза БАРБАРО / Theresa BARBARO