

Текст Натальи МАРТАНОВОЙ / Фото Shutterstock

# недвижимый пай

На сегодняшний день у частного инвестора, по большому счету, существует три основных варианта вложения свободных средств: это банковский депозит, ценные бумаги (фондовый рынок) и недвижимость. Каждый вариант имеет свои плюсы и минусы. Депозиты — надежны, но не очень доходны, фондовый рынок — не всегда предсказуем, недвижимость — чрезвычайно привлекательный актив, обладающий набором специфических рисков.

перейти на следующую страницу >>>

**В**ложение в недвижимость привлекательно во многих аспектах: это устойчивый рост цен, высокая ликвидность, несомненная материальная ценность актива, возможность получать доход различными путями — через аренду, залог и т.д. Вместе с тем, самостоятельная «игра» на рынке недвижимости зачастую сопряжена с такими хорошо всем известными рисками, как мошенничество и ненадежность строительных компаний. Причем высокий статус проекта в сфере недвижимости не всегда гарантирует инвесторов от потерь. Это подтверждает пример широко разрекламированного элитного комплекса «Вертикаль» на Ленинском проспекте. Несмотря на то, что проект был включен в программу правительства Москвы «Высотное кольцо», стройка вот уже два года заморожена, и потенциальные потери частных инвесторов могут, в результате, составить несколько десятков миллионов долларов. Безусловно, мудрость «Не кладите яйца в одну корзину» остается актуальной на рынке недвижимости.

Реальной альтернативой самостоятельной покупке квартиры или дома в инвестиционных целях может быть вложение денег в недвижимость через закрытый паевой инвестиционный фонд.

Закрытые паевые инвестиционные фонды недвижимости (сокращенно ЗПИФ) действуют в России с 2003 года. По механизму своей работы они похожи на «классические» ПИФы — также, продавая паи, аккумулируют средства частных вкладчиков, но при этом вкладывают их не в акции или ценные бумаги, а в различные инвестиционные проекты, связанные с недвижимостью: строительство и эксплуатацию жилых, офисных, торговых комплексов, коттеджных поселков и т.д.

**ВЫСОКИЙ СТАТУС ПРОЕКТА В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ НЕ ВСЕГДА ГАРАНТИРУЕТ ИНВЕСТОРОВ ОТ ПОТЕРЬ**



Любого инвестора интересует классическая триада: доходность, рискоскованность и ликвидность, то есть насколько быстро можно «выйти» из инвестиции, получив деньги.

### ДОХОДНОСТЬ

По всем трем пунктам у ЗПИФов есть свои конкурентные преимущества. По доходности закрытые паевые фонды несколько отстают от прямых инвестиций, но значительно опережают, например, банковские депозиты. Наиболее консервативны — «рентные» ЗПИФы, которые зарабатывают за счет сдачи в аренду торговых и офисных помещений. Они дают, в среднем, 12% годовых. Это — наименее рискованные из всех фондов не-

движимости, так как стоимость аренды недвижимости почти не подвержена рыночным колебаниям. Строительные ЗПИФы инвестируют в новостройки, обеспечивая своим пайщикам средний доход — 20% годовых.

### ЛЮБОГО ИНВЕСТОРА ИНТЕРЕСУЕТ КЛАССИЧЕСКАЯ ТРИАДА: ДОХОДНОСТЬ, РИСКОВАННОСТЬ И ЛИКВИДНОСТЬ

Ну и, наконец, самые доходные (но и наиболее рискованные) ЗПИФы — это так называемые «земельные» фонды, вкладывающие деньги в проекты, связанные с куплей-продажей земли. Они приносят до 40% годовых.

Доход, получаемый ЗПИФами от операций с недвижимостью, поступает пайщикам — за вычетом фиксированной комиссии управляющей компании. Как правило, такая комиссия составляет 2% от суммы чистых активов, находящихся в управлении.

### УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ

Главным конкурентным преимуществом ЗПИФов по сравнению с самостоятельной покупкой объекта недвижимости является эшелонированная, высококачественная система управления рисками. Средства фонда вкладываются не в какой-либо один проект, а распределяются (диверсифицируются) по разным объектам. Фонды, как правило, работают только с проверенными и надежными застройщиками. Объекты для инвестирования отбираются очень жестко — на основе всесторонней экспертизы, проводимой командой профессиональных юристов, специалистов по недвижимости и строительству. Тщательно прорабатываются все правоустанавливающие документы, привлекаются ведущие юридические, аудиторские и консалтинговые агентства, осуществляется страхование титула (потери права собственности). Инспекторы фондов ведут непрерывный (практически в ежедневном режиме) контроль процесса возведения инвестиционных объектов: лично инспектируют стройки, проверяют сметы, следят за расходом стройматериалов и соблюдением графиков строительства.

Неудивительно, что сам факт участия того или иного паевого фонда в строительном проекте считается среди риэлтеров одним из признаков надежности проекта.

### ЛИКВИДНОСТЬ

Порог вхождения в ЗПИФы достаточно высок. Например, пай фонда «Строительные инвестиции» стоит 15 миллионов рублей. Пайщики регулярно (как правило, раз в квартал) получают дивиденды (в этом — схожесть паев закрытых фондов с акциями), но до истечения срока действия фонда пайщик не может потребовать у управляющей компании в обязательном порядке выкупить его пай. Если пайщик, хочет досрочно вернуть свои деньги, он может это сделать, продав свой пай на одной из открытых биржевых площадок по рыночным котировкам. Механизмы таких продаж отлажены — продать или купить пай ЗПИФа значительно проще, чем, например, квартиру. Как правило, на то, чтобы без потерь вывести свои средства из фонда уходит не более одного месяца. По окончании действия паевого фонда все активы распродают, деньги раздаются вкладчикам.

Первые фонды коллективных инвестиций в недвижимость возникли в США в 1961 году и сразу стали крупнейшими игроками на рынке недвижимости. Сейчас в Соединенных Штатах работает более 300 фондов, аккумулирующих 200 млрд. долларов. Для Европы — это относительно новый финансовый инструмент. Во Франции ЗПИФы недвижимости действуют с 2000 года, а в Англии, например, они начали работать даже позже, чем в России — с 2006 года.

### ГЛАВНЫМ КОНКУРЕНТНЫМ ПРЕИМУЩЕСТВОМ ПИФОВ НЕДВИЖИМОСТИ ЯВЛЯЕТСЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ

К несомненным плюсам закрытых фондов недвижимости можно отнести и более стабильный по сравнению, с обычными ПИФами, индекс доходности. Дело в том, что рынок недвижимости практически никак не зависит от фондового рынка и не испытывает свойственных ему резких колебаний. Поэтому, если доходы вкладчиков «классических» ПИФов в один год могут быть на уровне 60–70%, в другой — на нуле, в третий — вообще «уйти в минус», то инвесторы ЗПИФов живут более «скучной» жизнью и, за редчайшим исключением, могут рассчитывать на стабильный и предсказуемый доход — без «космиче-

## ПРОДАТЬ ИЛИ КУПИТЬ ПАЙ ЗНАЧИТЕЛЬНО ПРОЩЕ, ЧЕМ КВАРТИРУ

ских» взлетов, но и без обвальных падений. Неудивительно, что в ЗПИФы помимо частных вкладчиков, вкладывают деньги пенсионные фонды, которым важны гарантированная надежность и прогнозируемый доход.

По прогнозам инвестиционных аналитиков, фондовый рынок в наступившем году «успокаивается» и входит в зону плавной динамики, поэтому внимание инвесторов будет переключаться на другие активы. Менеджеры компаний, управляющих закрытыми паевыми инвестиционными фондами недвижимости, в один голос уверяют, что 2007 год будет для них очень успешным.



**Салават Халилов,**  
Генеральный директор  
ОАО «УРАЛСИБ –  
управление капиталом»

Недавно завершился проект строительства жилого комплекса «Шуваловский», в котором принимал участие наш фонд «Строительных инвестиций». Можно сказать, что это один из самых успешных проектов на московском рынке недвижимости. Сейчас у нас в работе несколько подобных крупных проектов в Москве. Это – элитный комплекс «Елена» рядом со станцией метро «Юго-Западная» и комплекс «Мичуринский» – на одноименном проспекте.

Кроме Москвы мы активно инвестируем в «города-миллионники» и города Юга России. Так в Уфе мы сейчас строим элитный парковый жилой комплекс, крупные комплексы в Краснодаре и Хабаровске. Все это – высокоходные и ликвидные объекты.

Сейчас мы ужесточаем требования к застройщикам и изначально рассматриваем предложения только от ведущих строительных компаний, отлично себя зарекомендовавших на рынке. Перед тем как «войти в проект» всю финансово-проектную документацию и отчетность самой компании-застройщика, помимо наших специалистов, проверяют также ведущие аудиторские компании. Только после этого мы принимаем решение. Мы привлекаем аудиторские компании также и для осуществления текущего контроля над ходом проекта.

