

ДОМ зарубежная недвижимость

Угодить в рантье

ДОХОДНОСТЬ

На выставках зарубежной недвижимости риэлторы и представители строительных компаний наперебой говорят об инвестиционной привлекательности того или иного жилого комплекса, в первую очередь делая упор на доход от возможной сдачи в аренду. В действительности же рентный доход получить не так просто и его размер редко превышает 5% годовых. Достоинством таких инвестиций является не высокая доходность, а низкая степень риска.

Сложная доходность

Многие риэлторы, работающие с зарубежной недвижимостью, обещают заранее своим клиентам прибыль до 25% годовых, однако мало кто описывает реальную обстановку на рынке. Так, по данным аналитических отчетов агентства Global Property Guide, самые высокодоходные объекты недвижимости приносят прибыль от сдачи в аренду не более 12% годовых, а, по сведениям департамента зарубежной недвижимости компании Blackwood, в развитых европейских странах доходность составляет в среднем 4–5% годовых. Правда, в случае использования кредитного плеча доход на собственные средства может вырасти до 7–10%. «Большинство других инструментов, включая такие консервативные, как, например, банковский депозит, как правило, отличаются более высокой доходностью. Поэтому основной фактор привлекательности инвестиций в жилую недвижимость — это прежде всего сравнительно низкие риски, а также ставка на рост стоимости актива», — говорит аналитик ИК «Финам» Анна Мишутина.

Несмотря на достаточно невысокий уровень доходности, будущая сдача в аренду стабильно остается одной из самых популярных причин для покупки объекта за границей. «Арендный бизнес за рубежом занимает первое место по популярности у российских инвесторов в бюджете от €100 тыс. до €10 млн. По нашим оценкам, в данном инвестиционном бюджете более 80% сделок российских инвесторов связано именно с приобретением недвижимости, приносящей рентный доход, то есть с покупкой арендного бизнеса», — говорит президент международного агентства недвижимости Gordon Rock Станислав Зингель. По его словам, это объясняется несколькими причинами: во-первых, простотой и прозрачностью бизнес-модели. Не важно, каким видом бизнеса занимался или занимается российский инвестор в России, арендный бизнес понятен абсолютно всем категориям предпринимателей и не требует от инвестора каких-то специальных знаний и навыков. Более того, необходимые знания для арендного бизнеса существенно ниже, чем для любого смежного. Иными словами, получать доход от сдачи торгового помещения в аренду многократно проще, чем самостоятельно вести тор-

говую деятельность в чужой стране. В-третьих, арендный бизнес позволяет формировать доход из двух источников — за счет текущего рентного дохода и роста капитализации самого объекта недвижимости.

Купить и сдать

Особенно популярна покупка с последующей сдачей в аренду, или buy-and-let, в крупнейших городах, отличающихся стабильным спросом на жилье и максимальной ликвидностью. «Наибольший успех это направление имеет в ликвидных локациях, таких как Лондон, Москва, Нью-Йорк, Париж и т. д., а также в студенческих городах мира», — говорит руководитель департамента зарубежной недвижимости компании Chesterton Вера Рукина. Например, по ее словам, летом очень трудно найти квартиру в краткосрочную аренду в Лондоне, еще труднее это будет сделать летом 2012 года в связи с проведением Олимпиады. По данным эксперта, доходность от сдачи в аренду жилья в центре Лондона составляет 3–4% годовых, в районе Canary Wharf — 5–6%, а этот же показатель в студенческом жилье доходит до 7–9% годовых. При этом, по прогнозам Savills, в период с 2012 по 2016 год арендные ставки в британской столице вырастут на 27,6%, а в Центральном Лондоне — на 21%.

В свою очередь, в Монако, по словам Веры Рукиной, эта схема считается неэффективной. При большом количестве арендных вилл в этом регионе и высокой цене покупки сдача объекта в аренду будет скорее латанием дыр в бюджете или заработком для содержания виллы. Напротив, выгодной эту схему эксперты называют на крупных курортах, в жилых комплексах под управлением гостиничных операторов. По мнению Станислава Зингеля, гораздо выгоднее покупать за рубежом не «самостоятельный» объект недвижимости, а апартаменты в жилых комплексах или гостиничные номера в апарт-отелях, находящихся под управлением специализированных компаний. Так, в первом случае инвестор может претендовать на доходность на уровне 4–7% годовых, а во втором случае уровень дохода может достигать 15% годовых и более. Например, в проекте Six Senses на Мальдивах и в Таиланде инвестор может претендовать на годовую доходность до 8%. В свою очередь, в Испании, по словам ру-



Парижская недвижимость обеспечивает среднюю доходность от аренды около 4% годовых
ФОТО ГАЛИНЫ БУЦЕВОЙ

ководителя московского представительства компании Spanishabit Евгения Редкина, уровень дохода от сдачи жилья в аренду варьируется от 3% до 5%.

Механизмы сделки

Как объясняет Станислав Зингель, у россиянина, планирующего купить за рубежом объект жилой недвижимости для сдачи в аренду, есть несколько возможностей. Во-первых, он может приобрести «обычную» квартиру и заниматься сдачей ее в аренду самостоятельно или с привлечением управляющей компании. Во-вторых, можно купить апартаменты в «специализированных» жилых комплексах, полностью находящихся под управлением управляющих компаний. Максимальную доходность дает самостоятельная сдача объекта в аренду, однако она также требует наибольшего участия инвестора в рентном бизнесе. «Самостоятельное управление — сдача в аренду, уборка, контроль за гостями — требует не только определенных временных, но и материальных затрат, поэтому редко кто из собственников занимается этими вопросами лично», — говорит генеральный директор MostReal Нелли Моисеенко. Поэтому, по словам Веры Рукиной, если говорить о процессе поиска арендаторов, то наиболее эффективным и оптимальным будет использование управляющей компании. «Это оправданно, даже несмотря на приличную стоимость услуги — до 14% от суммы годовой аренды за полный цикл. Зато это избавляет вас от головной боли, гарантирует вам стабильный доход, позволяет перекрывать выплаты по ипотеке и становится вашей копилкой», —

говорит эксперт. Впрочем, по словам Нелли Моисеенко, зарубежные компании, профессионально оказывающие услуги по сдаче в аренду недвижимости для русскоязычных клиентов, очень мало.

Одним из подвидов этой схемы, по словам гендиректора МИЭЛЬ-ДРМ Натальи Завалишиной, является система leaseback, по которой владелец с самого начала получает стопроцентные права собственности, но при этом сдает объект в аренду самой управляющей компании, имея постоянный доход от сдачи своей собственности в аренду. Как правило, договор заключается с управляющей компанией на срок от 9 до 14 лет. В таком случае управляющая компания платит владельцу оговоренную и индексированную в соответствии с уровнем инфляции ежемесячную арендную плату, а также передает объект недвижимости в субаренду своим клиентам на отдельные периоды. Все риски, касающиеся субаренды, управляющая компания берет на себя и де-юре выступает арендатором. При этом вне зависимости от того, арендована собственность или нет, владелец имеет стопроцентную гарантию того, что арендная плата, оговоренная заранее в контракте, будет ему выплачена. Размер годовой арендной платы, выплачиваемой управляющей компанией владельцу недвижимости, стандартно эквивалентен 5–6% полных инвестиций, хотя в ряде курортных стран — в Болгарии, на Кипре, в Турции, Латвии и т. д. — встречаются предложения с гарантированной доходностью на уровне 7%.

Впрочем, попадаются и более выгодные условия. «В наиболее интересных проектах управляющие компании выплачивают собственнику фиксированный гарантированный доход (Rental Guarantee)

на уровне 5–10% годовых», — говорит Станислав Зингель. Более того, в Великобритании, Германии, Франции, Австрии и Швейцарии благодаря использованию долгосрочной ипотеки под невысокую ставку рентабельность инвестиций в полтора-два раза превышает рентную доходность. Иными словами, де-факто инвестор получает гарантированную рентабельность инвестиций до 15% годовых. При этом в случае самостоятельной сдачи апартаментов инвестор может получить более высокую доходность, однако все риски он также несет самостоятельно. Впрочем, такая схема утратила былую популярность по итогам последнего кризиса. «Практика гарантиро-

ванного дохода от сдачи недвижимости, когда управляющая компания обязуется выплачивать фиксированную сумму хозяину каждый месяц, существовала до кризиса в определенных высоколиквидных жилых комплексах. Сейчас такая практика довольно редка, но все равно встречается», — говорит Евгений Редкин.

Еще один минус этой схемы заключается в том, что сам владелец имеет право проживать в своей квартире, оформленной по договору leaseback, в периоды, оговоренные в контракте с управляющей компанией, однако, как правило, они не превышают четырех недель в году. «Такая схема достаточно выгодна, так как позволяет по-

лучать постоянный доход от инвестиций, но надо также иметь в виду, что в течение оговоренного периода — от 9 до 14 лет — продать недвижимость невозможно», — рассказывает Наталья Завалишина. Например, жилой комплекс «Республика солнца» в латвийском городе Саулкрасты предлагает российским покупателям сдачу апартаментов в аренду с гарантированной доходностью 6% годовых в течение двух лет. При этом у владельца квартиры сохраняется право использовать свое жилье для пребывания на курорте любые четыре недели с мая по сентябрь.

Частичные инвестиции

Другая возможность — покупка доли в компании, управляющей целым комплексом доходных домов с целью получения дальнейшей доходности. Чаще всего речь идет о приобретении паяв фонда недвижимости — например, в США такие организации называются Real Estate Investment Trust, и большая часть доходной недвижимости на Западе сосредоточена именно в подобных фондах. По словам Станислава Зингеля, покупка пая в таких организациях позволяет вкладчикам получать стабильную доходность около 6–10% годовых и предлагает прозрачную стратегию выхода из инвестиций. Причем диапазон таких инвестиций достаточно широк: от нескольких десятков тысяч до миллионов евро, что позволяет фонду привлекать внимание широкого круга инвесторов. «Лидирующие позиции в Европе сейчас занимают немецкие инвестиционные фонды недвижимости, которые характеризуются оптимальным соотношением по уровню доходности, степени надежности и наличию дополнительного финансирования», — говорит Станислав Зингель. По оценкам представителей немецких инвестиционных фондов недвижимости, сейчас обычной является ситуация, когда 10–

15% инвестиций, привлеченных фондами, приходится на инвесторов из России.

При этом речь идет о так называемых hands-off инвестициях: по сути, за частного инвестора работает команда профессионалов. «Такое направление стало особенно популярно последнее время среди российских инвесторов, интересующихся студенческой недвижимостью: общежитиями, апартаментами и т. д. Этот тип недвижимости, как несложно догадаться, обеспечен максимальным спросом. Обычно такими активами управляют специализированные компании, долю в которых можно купить», — говорит управляющий директор «Century 21 Запад» Евгений Скомооровский.

Например, в Германии такие фонды покупают объекты жилой недвижимости, которые генерируют не менее 8% годового рентного дохода и имеют заполняемость не ниже 85%. Причем к самим объектам выдвигаются вполне серьезные требования — например, они должны не требовать реставрации, благоустройства или косметического ремонта, таким образом, фонд сокращает расходы на ремонт приобретенной недвижимости. Например, фонд может купить 92 апартаменты в Берлине и Бранденбурге стоимостью €4,15 млн, которые на 97% арендованы и приносят 10,3% годовых. По истечении десятилетнего срока фонд реализует стратегию выхода и распределяет прибыль среди своих акционеров, в итоге прогнозируемый размер прибыли при закрытии фонда составляет 100%. Причем инвестор имеет право продать свои акции в любой момент как самостоятельно, так и воспользоваться услугами внутренней продажи, предоставляемой фондом. Это выгодно отличает эту схему от описанной выше модели leaseback.

Алексей Лоссов

ПРЕМЬЕРА
PARK AVENUE
ДЛЯ ЦЕНИТЕЛЕЙ КОМФОРТА И СТИЛЯ
Новорикское шоссе, 24 км

Проект Park Avenue — первый элитный поселок таунхаусов от компании Villagio Estate. В окружении живописной подмосковной природы расположились уютные трехэтажные таунхаусы в стиле архитектора Фрэнка Ллойда Райта. Современные формы и изысканная отделка подчеркнуты оригинальными ландшафтными решениями поселка. Великолепный парк, разбитый на берегу водоема, является естественным продолжением окружающего пейзажа.

Park Avenue расположен в окружении элитных поселков Villagio Estate и входит в клубное сообщество Villagio Privilege Club. Члены клуба смогут пользоваться услугами класса de luxe на особых условиях, а также получать приглашения на лучшие вечеринки и закрытые мероприятия.

PARK AVENUE

VILLAGIO ESTATE. ЭЛИТНЫЕ ЗАГОРОДНЫЕ ПОСЕЛКИ
ГРИНФИЛД | MILLENNIUM PARK | MONTEVILLE | MADISON PARK

(495) 974 0000
www.park-avenue.ru

проектная декларация:
www.domshater.ru

Новый дом бизнес-класса в ЦАО!

Верхняя Красносельская ул., 19а

- 14-этажный жилой комплекс на 182 квартиры
- 1-4-комнатные квартиры от 52 до 159 кв.м
- Огороженная и охраняемая территория
- 3-уровневый подземный паркинг на 311 м/м
- Детский сад, фитнес-центр, консьерж
- Ипотека без поручительства и залога*

223 8888
ИНВЕСТИЦИИ В БУДУЩЕЕ

* содействие в получении