

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

ПИФическое вложение

На днях автору этих строк позвонила знакомая. Встревоженная экономической ситуацией, она хотела поступить так же, как сейчас поступают многие,— купить квартиру. Однако ее накоплений не хватает даже на скромную студию в дальнем Подмоскowie. Ипотеку взять она тоже не может: семья еще выплачивает кредит за свою квартиру. Как будто специально для таких, как она, и созданы паевые фонды недвижимости.

— правила игры —

Надежность или доходность?

Закрытые паевые инвестиционные фонды недвижимости (ЗПИФН) существуют с 1960 года, когда они появились в США. Сегодня фонды недвижимости (REIT — Real Estate Investment Trust) — любимое место для вложения у пенсионных фондов и страховых компаний, а крупнейший американский Simon Property вообще используется аналитиками как индикатор рынка недвижимости и экономики этой страны.

В России ЗПИФНы появились только в 2000-х годах и до сих пор не получили такого же распространения, как их зарубежные собратья. Тому есть несколько причин. Во-первых, в момент их появления российская экономика бурно поднималась на нефтяных дрожжах. Столичная недвижимость росла на 30% в год, паевые фонды акций давали еще более впечатляющую доходность. Покупать в таких условиях пай фонда, который предлагал доходность гораздо меньшую и ликвидность которых ниже, чем у паев открытых ПИФов, никто особенно не рвался. За чем, если можно заработать больше и быстрее?

Кризис 2008 года все изменил. Вернее, первые звоночки, показавшие, что доходность не важнее надежности, прозвучали еще раньше — когда в России появилось понятие «обманутый дольщик». Однако только после кризиса и восстановления рынка недвижимости в 2009–2010 годах стало понятно, что бешеных прибылей здесь уже не будет. Вернее, можно заработать и столько, но за счет очень высокого риска. А рисковать за эти годы российские инвесторы научились с умом.

Изменилось и само понятие «хорошая доходность». В 2006 году над биржевым игроком, похваставшимся доходностью в 60% годовых, все смеялись. Сегодня биржевой игрок на российском рынке зверь вымирающий, а ради депозитов со ставкой 10% годовых граждане готовы отправиться в любой сомнительный банчок.

Наконец, последние события и вовсе не оставили особых вариантов сбережений для неквалифицированного (то есть непрофессионального) инвестора. В самом деле, куда вложиться? Депозит? В надежном банке ставки невелики, в ненадежном — есть риск, что его лицензию отзовут ЦБ в ходе продолжающейся зачистки. К тому же курс рубля начал скакать, и кто знает, не съест ли девальвация всю прибыль. Еще недавно можно было положить деньги на валютный вклад, но сегодня под разговоры об ограничении хождения валюты этот вариант становится неуютным. Золото в мире дешевеет, акции российских компаний тоже, на биржи Лондона и Нью-Йорка обычному гражданину соваться нечего, что остается? Правильно, недвижимости.

Она теперь дорожает не намного больше инфляции, но все же ее стоимость всегда коррелирует с уровнем потребительских цен. Плюс ее можно сдавать в аренду. Аналитики когда-то подсчитали, что денег от сдачи в аренду однокомнатной квартиры в Москве хватит на экономную жизнь одному человеку вне зависимости от кризисов и подъемов в экономике. С тех пор прошло более десяти лет, а этот закон все еще работает.

Однако вход на рынок недвижимости столичного региона теперь дорог непомерно — далеко не всякий имеет пару-тройку миллионов рублей, да и на те он купит лишь голые стены в малометражной подмосковной студии. Чтобы сдать ее в аренду, потребует вложить еще хотя бы миллион. Взять ипотечный кредит? При российских процентах ипотека превращает инвестицию в расходы, к тому же есть риск, что в случае кризиса останешься и без денег, и без квартиры. Наконец, недвижимость требует содержания, ремонта, уплаты налогов, в том числе при сдаче в аренду.

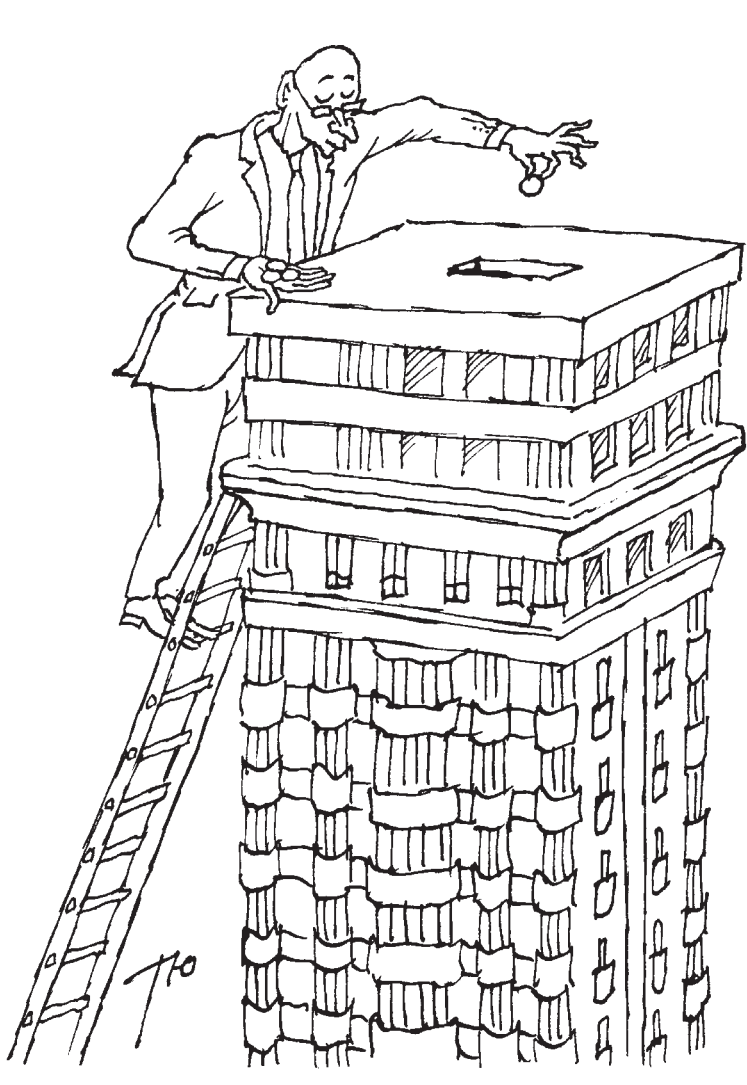
Расчет прибыли

В сущности, именно потому во всем мире инвесторы в недвижимости предпочитают покупать не квартиры и дома, а пай фондов недвижимости.

«Если квартира рассматривается как инвестиция, а не как основное место жительства, то на инвестора ложится множество обязательств по ремонту и благоустройству, оплате коммунальных платежей, страхованию и прочее. При покупке паев все эти задачи отпадают, так как управлением недвижимостью занимаются профессионалы», — говорит Феликс Блинов, управляющий директор ЗАО «УК „РВМ Капитал“». К тому же, уверяет он, годовая доходность паев выше, чем при прямой покупке недвижимости.

Она достигается прежде всего за счет того, что квартиры приобретаются на ранней стадии строительства, когда цена «квадрата» еще минимальна, поясняет Мария Литинецкая, гендиректор компании «Метриум Групп» — партнера «Сбербанк — Управление активами» и инвестора ЗПИФН «Сбербанк — Жилая недвижимость». Фонд также может купить объекты напрямую у застройщика с дисконтом к рыночной цене (8–10%) за счет значительного объема единоразовой покупки, который никогда не получит частный инвестор, добавляет она.

По словам вице-президента ГК КОРТРОС Михаила Семенова, пайщики могут рассчитывать на среднюю доходность 14–15% годовых, по словам госпожи Литинецкой, ЗПИФН «Сбербанк — Жилая недвижимость» ориентируется на доходность на уровне 16% годовых. Но ситуация часто складывается поразному, говорит Владимир Свиныин, гендиректор УК «Свиныин и партнеры»: один из проектов с жилыми квартирами принес инвесторам



«Если в фонде не предусмотрена возможность выплаты промежуточного дохода, то все полученные средства реинвестируются в полном объеме, то есть на выходе владелец паев получает доход с суммы первоначальных инвестиций и с реинвестированной прибыли».

Во вторых, пайщики ПИФов недвижимости получают возможность заработать на росте стоимости жилья одновременно в нескольких регионах. «На рынке достаточно фондов, вкладывающих средства в различных субъектах федерации», — отмечает госпожа Литинецкая.

Кроме того, ЗПИФНы не ограничены жильем. «Есть девелоперские фонды с земельными участками, зданиями и сооружениями», — рассказывает господин Свиныин. — Для таких проектов готовится отдельная стратегия. Где-то это получение документации и разрешений для строительства жилья, где-то — реновация бывших промышленных площадок и т. п.». Для рядовых инвесторов индивидуальный вход в такие проекты практически невозможен. И тут мы доходим до самой, наверное, приятной особенности паевых фондов — доступности.

«ПИФН позволяет заработать на рынке недвижимости частным инвесторам, не имеющим достаточной суммы для покупки целой квартиры», — говорит госпожа Литинецкая. — Минимальный порог вхождения в такой фонд — от 50 тыс. рублей, то есть в десятки раз меньше стоимости самой дешевой квартиры в Московском регионе». При этом технически принцип один, меняются только объекты и стратегии инвестирования: приобретаются не квартиры, а бизнес-центр или магазин, например, добавляет господин Свиныин. «Фонд — это правовая конструкция для коллективных инвестиций», — говорит он.

Дверь закрыта

Существенным недостатком фондов недвижимости многие считают их закрытость. Любые ПИФы недвижимости, согласно законодательству, являются закрытыми. Это специфика отрасли, поясняет господин Свиныин. «Срок погашения пая в открытых фондах очень короткий. Для недвижимости это практически нереально», — говорит он. — Например, организуется фонд для реновации промышленного здания и открытия в нем бизнес-центра. Инвестиции собраны, работа начата, и вдруг, спустя год, например, приходит пайщик и хочет погасить, к примеру, 18–20% паев. Реализовать 18–20% бизнес-центра невозможно, нужно продать все здание. И сделать это за два-три дня тоже не представляется возможным».

Господин Блинов считает основным недостатком фондов недвижимости отсутствие доверия к управляющим. «Многие частные инвесторы предпочитают покупать объекты недвижимости, поскольку в ПИФах права на объекты оформляются не на них», — поясняет он. Кстати, при выборе ЗПИФНа крайне важно понимать, каков будет объем управляемых средств, добавляет господин Семенов. «Для достижения хорошего результата для пайщика объем средств под управлением не может быть меньше 300 млн руб., в противном случае издержки на содержание фонда съедят значительную долю дохода», — поясняет он.

Есть два типа фондов недвижимости: ЗПИФН обычный и ЗПИФН для квалифицированных инвесторов.

Фонды первого типа прозрачны для инвесторов, информация о них

доступна на сайтах управляющих компаний и отраслевых сайтах — НЛУ, Investfunds, а также на сайте регулятора — ЦБ РФ (правда, в менее удобном формате). Любая информация о деятельности ЗПИФНов, к которой можно иметь доступ, относится только к таким фондам.

Лидеры среди зарубежных фондов также относятся к этому типу. Как правило, их пай торгуются на биржах и по объемам торгов и цене пая можно судить о положении дел в фонде.

Информация, касающаяся фондов второго типа — ЗПИФН недвижимости для квалифицированных инвесторов, не относится к публичной и доступна только для квалифицированных инвесторов, каковыми являются НПФ или УК, например, а также физические лица, обладающие ценными бумагами на сумму от 3 млн руб. и регулярно совершающие сделки с ними.

На долгую память

Закрытость фондов недвижимости является одной из причин, по которым их ликвидность ниже, чем у паев открытых фондов акций или облигаций. Пай фондов обычно продают УК, которые ими управляют. В открытых фондах это возможно в любой момент, в интервальных — в определенный интервал, обычно раз в квартал. В закрытых фондах управляющая компания продает пай только при первичном размещении и погашает их по окончании деятельности фонда.

«Первичная продажа паев происходит в период формирования фонда, то есть в первые два-три месяца после его регистрации (согласно законодательству, максимальный срок формирования, то есть наполнения его деньгами или активами, составляет шесть месяцев), — говорит господин Семенов. — После того как фонд сформирован, его пай можно купить только на бирже (если фонд выведен на биржу) или в момент доплатного выпуска паев. Еще одна возможность — оформить продажу паев обычным договором купли-продажи, если есть заинтересованный в продаже владелец паев».

В США биржевая торговля паями REIT очень популярна. На европейских биржах объемы торгов фондами недвижимости даже превышают объемы торгов акциями и облигациями. Однако в России биржевая торговля паями не очень развита, так что ликвидность их довольно низка. Да и не каждый ЗПИФН у нас выходит на биржу — часто купить и продать пай можно только посредством внебиржевых сделок. То есть в случае необходимости вывести инвестиции будет непросто. «По умолчанию ЗПИФНы недвижимости — это среднесрочные или долгосрочные инвестиции, ликвидность их паев существенно ограничена — в этом их отличие от акций или паев открытых ПИФов», — говорит господин Семенов. — Инвестор должен изначально это понимать, но взамен он может рассчитывать на высокую доходность в конце периода (при условии правильно выбранной управляющей компании и управляемых активов)».

Снизить риск остаться с неликвидом помогает выбор фонда с небольшим сроком существования. Именно поэтому в России, в отличие от других стран, наиболее популярны фонды, управляющие жилой недвижимостью. Здесь, по словам госпожи Литинецкой, срок инвестиций в отдельный девелоперский проект обычно составляет от года до двух с половиной лет.

Татьяна Рыбакова

Реклама

400

ПАРКА ДЛЯ ПРОБЕЖЕК

Millhouse

8 (495) 777 555 4 SKOLKOVO-PARK.COM

Застройщик — ООО «Заречье-девелопмент». Проектная декларация на сайте skolkovo-park.com