

банк

«Надо инвестировать в коммерческую недвижимость, которая приносит рентный доход»

В периоды нестабильности, когда рынки непредсказуемы, инвестировать в ценные бумаги рискнет не каждый. При этом ставки по депозитам в крупнейших банках, краха которых можно не опасаться, далеки от привлекательных, а инвесторам хочется надежности и стабильного дохода. Альтернативой могут стать вложения в недвижимость, но не жилую, а коммерческую — для получения рентного дохода. О том, как работают розничные паевые инвестиционные фонды недвижимости, кто может стать пайщиком и сколько можно заработать, в интервью „Ъ“ рассказала управляющий директор «Сбербанк Управление Активами» **Екатерина Черных**.

— инвестиции —

— Сейчас рынок инвестиций стремительно меняется, осталось ли на нем место недвижимости?

— Люди всегда инвестируют в недвижимость. Им просто психологически хочется владеть реально осязаемым активом: своей квартирой, загородным домом, магазином и т. д. — в зависимости от возможностей конкретного человека. Был период 10–20 лет назад, когда люди много зарабатывали на том, что покупали, а потом продавали недвижимость — сейчас речь об этом не идет. Но на самом деле и тогда, когда цены на недвижимость росли, при тех же вложениях люди больше заработали бы на фондовом рынке. Просто на фондовом рынке были готовы инвестировать немногие — большинство не понимало, боялось. Хотелось бы также отметить, что операции на фондовом рынке — это риск. А инвестиции в недвижимость являются более стабильными. Купить, продать квартиру, сдать в аренду — это чисто физически более понятная история. И поэтому люди, соответственно, инвестировали, но при этом мы должны понимать, что доходность от сдачи в аренду составляет не более 4–5% годовых.

— Но сейчас на инвестициях в жилую недвижимость можно не только не заработать, но и потерять. Есть альтернатива?

— Инвестиции в недвижимость привлекательны для всех по разным причинам. В первую очередь потому, что по сравнению с другими инструментами качественно подобранная с точки зрения долгосрочной стоимости недвижимость защищает капитал инвесторов от инфляционных потерь. На развитых рынках такие консервативные инвесторы, как пенсионные фонды, страховые компании, эндаумент-фонды, являются основными владельцами первоклассной коммерческой недвижимости. И мы как раз предлагаем клиентам посмотреть на тот аспект, что надо инвестировать в коммерческую недвижимость, которая приносит рентный доход. Мы вкладываем средства наших клиентов в крупные рентные объекты через паевые фонды недвижимости — это очень удобный и правильный инструмент коллективных инвестиций. В текущий момент меняется структура инвесторов и приходят индивидуальные инвесторы с небольшим капиталом, объединенные в паевых фондах недвижимости. Так это работает во всех развитых экономиках. Наши клиенты становятся совладельцами недвижимости (объект является общедолевой собственностью владельцев паев), приносящей доход на уровне 8–10% годовых. Весь доход от сдачи в аренду управляющая компания ежеквартально выплачивает пайщикам фонда.

— Это гарантированная доходность, которая не зависит от экономических условий, или все же возможны ситуации, когда пайщик, инвестировавший таким образом в недвижимость, ничего не заработает?

— Становясь совладельцем коммерческой недвижимости, пайщик приобретает и все риски, связанные с таким бизнесом. Так, например, в кризис товарооборот снижается и объект будет приносить меньше денежных средств. При этом на рынке не будут появляться новые объекты, так как это не окупится. Спрос на площади будет повышаться, и ставки аренды стабилизируются. Когда экономика будет расти, объекты будут приносить больше дохода своим владельцам. Такой ситуации, чтобы недвижимость была пустой, быть не должно — это бы означало, что мы заключили неправильную сделку. Отметим, что рынок коммерческой недвижимости является саморегулируемым.

Поэтому очень важно, выбрать правильный объект инвестирования. Во-первых, правильное расположение объекта — по пути или рядом с домом или работой.

Если объект правильно расположен — постоянно идет поток потребителей, которых в том числе привлекают правильно подобранные якорные арендаторы: гипермаркеты, кинотеатры, развлекательные зоны. И такой объект всегда будет приносить доход.

Второй важный критерий: как построено здание.

Грамотная конструкция здания (шаг колонн, высота потолков, на-



грузка на перекрытия) позволяет делать внутренние перепланировки без особых капитальных затрат, размещать новых арендаторов, то есть быстро реагировать на потребности и изменения рынка. Также хорошо спроектированное и построенное здание позволяет минимизировать затраты на текущую эксплуатацию.

Третий важный критерий — правильное управление коммерческой недвижимостью. Управляющий должен понимать целевую аудиторию объекта и предлагать продукт в соответствии с возможными и пожеланиями этих клиентов.

— А потерять инвестиции можно? — Фонд — это имущественный комплекс, это просто недвижимость. Управляет им управляющая компания (УК). Чем хороша эта структура? Имущество фонда отделено от имущества УК, и даже если она обанкротится, ничего не произойдет. Специализированный депозитарий берет на конкурсной основе другую управляющую компанию, и дальше работа продолжится. При этом специализированный депозитарий не подпишет под платежей, которая наносит ущерб пайщикам, а без его подписи УК бессильна. Это достаточно жесткая конструкция, которая гарантирует сохранность имущества фонда.

— То есть первоначальная инвестиция не пропадет, но гарантировать доходность заранее, как, например, по вкладу, вы не можете? — Да, гарантировать доходность мы не можем. При этом, вкладываясь в фонд недвижимости, вы ее оцениваете. Стоимость правильно подобранного объекта всегда будет положительной, так как не нужно забывать, что у здания есть стоимость строительства и при грамотном управлении объект всегда будет востребован арендаторами. Мы, например, делаем фонды либо одной стратегии, либо одного объекта. Люди могут понять, куда будут инвестированы денежные средства. Например, у нас есть объект — торговый центр «Карнавал» в Чехове, туда можно приехать и посмотреть своими глазами.

Это единственный торговый центр с кинотеатром в городе, он правильно расположен. И понятно, что туда будут продолжать ходить люди города Чехова и близлежащих дач и коттеджных поселков, которые летом формируют дополнительный поток посетителей. Обычно в городских торговых центрах летом идет снижение потока, потому что люди уезжают отдыхать, а в данном случае из-за большого количества дачных поселков вокруг в ТРЦ «Карнавал» появляется дополнительный приток посетителей в летний сезон. Вот это и является примером правильно выбранного ТРЦ.

Есть торговые центры, которые находятся на станциях метро. В Москве много таких объектов. И если правильно управлять этими торговыми центрами, там всегда будет поток посетителей. Важно правильно распределять арендаторов таким образом, чтобы они удовлетворяли базовые потребности человека, который идет домой или на работу через этот ТРЦ.

— Сейчас вы рассказывали про объекты, а фонды одной стратегии? — Фонд одной стратегии — это фонд, в котором находится несколько объектов одинакового профиля. Например, у нас есть складская недвижимость в Новосибирске, Московской области, Санкт-Петербурге, в которой первоклассными якорными арендаторами выступают такие компании, как «Ашан», «Марс», «Лента» и др.

— Пайщик является собственником приобретенных фондом объектов. А что происходит, когда срок фонда заканчивается? — Да, пайщик является собственником объектов в фонде. После истечения срока действия фонда УК продает эти объекты по максимально возможной стоимости, согласно требованиям действующего законодательства. Вырученные от продажи денежные средства распределяются между пайщиками фонда. Но в отношении хороших объектов мы в принципе видим возможность пролонга-

ции действия этих фондов. Сейчас у нас пятилетние фонды, и они еще пока не заканчиваются, но мы будем предлагать пайщикам проголосовать за продление действия этих фондов на тот же срок. Если вы были довольны объектом, управлением, получаемыми денежными средствами, то с большой вероятностью вы проголосуете за продление. А если вам нужен капитал, чтобы выйти, то вы, соответственно, попросите свои паи к погашению.

— А как в этом случае будут рассчитываться выплаты?

— Выплаты будут рассчитываться исходя из стоимости чистого актива. Этот расчет состоит из простых вещей: независимая рыночная оценка объекта, подготовленная оценщиками, которые входят в утвержденный перечень ЦБ. Далее — депозиты, которые арендаторы размещают при заключении договора аренды. По ним мы тоже получаем процентный доход, который ежеквартально распределяем пайщикам. Третья составляющая — выручка от аренды. Вот из этих компонентов на момент выхода из фонда и складывается то, что вы получите.

— Можно выйти из фонда досрочно? — В данном случае нет. Мы создаем закрытые фонды недвижимости, и выйти из них можно лишь по окончании срока. Недвижимость так быстро не продать за хорошую цену, поэтому УК планирует, что вы размещаете деньги на конкретный срок.

— Какой максимальный срок ЗПИФ недвижимости? — По закону — 15 лет. У нас сейчас 5-летние фонды — срок, максимально востребованный рынком, но ситуация уже меняется, и мы готовимся делать 15-летние фонды в дальнейшем.

— Как скоро? — Первый фонд сделаем в следующем году. Но пока рано о них говорить. Могут лишь сказать, что сейчас мы маркетуем фонд для квалифицированных инвесторов. Он очень интересный, с активами в Москве. Более подробную информацию мы можем раскрыть только квалифицированным инвесторам, согласно действующим ограничениям законодательства.

— Вы упомянули про 5-летние и 15-летние фонды, а инвестировать на меньший срок можно? — Существуют трехлетние фонды, но у нас их нет. Это слишком малый срок для арендной недвижимости.

— Если говорить о доходности, то 8–10% — это предел? — Доходность может быть разной — например, по индустриальным фондам у нас доходность на уровне 14%. Но надо понимать, что мы не гонимся за супердоходом, наша цель — защита капитала от инфляции с получением регулярного дохода. Учитывая нынешний уровень доходности рублевых инвестиций, 8–10% — это хороший результат.

— Какую сумму надо иметь, чтобы стать пайщиком ЗПИФ недвижимости?

— От 300 тыс. руб.

— А войти в уже сформированный фонд можно?

— Теоретически — да. В идеале должен сформироваться вторичный рынок паев, поскольку пай — это ценная бумага. Мы также работаем над этим. Пока вопрос решается клиентскими менеджерами. Например, когда клиенту надо срочно вернуть свои денежные средства, они помогают: находят тех, кто хочет купить пай. Мы работаем над созданием такой площадки, где люди могли бы покупать и продавать паи друг у друга. В ближайшем будущем такая площадка появится.

— На базе Сбербанка? — Да, конечно, для наших клиентов.

— Это актуально, многие люди там хотят продать, купить? — Пока таких клиентов немного — не больше 100 в каждом фонде. Мы наращиваем число фондов — растет количество пайщиков, а значит, и спрос на возможность «входа-выхода» будет появляться. Кроме того, такая площадка необходима в случае создания длинных фондов сроком на 15 лет.

— Это будет закрытая площадка только для клиентов Сбербанка или, возможно, в дальнейшем и для других игроков? — Об этом рано говорить. Различных фондов недвижимости, таких, чтобы было больше 100 пайщиков, у нас мало. Компании, которые их создают, можно по пальцам одной руки пересчитать. Есть компании, которые обслуживают инвесторов-партнеров, но они, как правило, свои услуги не предлагают розничному инвестору.

— Вы продаете паи в отделениях Сбербанка? — Да, Сбербанк является агентом по продаже паев нашей управляющей компании.

— Насколько хорошо сотрудники Сбербанка справляются с продажей этого не самого простого продукта? — Когда у нас идет продажа паев, мы регулярно проводим встречи с клиентскими менеджерами, размещенные длиться месяц, то есть достаточно короткий срок. Если не собрали нужную сумму для покупки, мы открываем новый интервал: собираем следующий месяц.

— Бывало, что не успевали за месяц?

— Предыдущие фонды собирали за один месяц, так как спрос всегда очень большой, а размер фондов не превышал 5 млрд руб. На более крупные объекты инвестирования — от 8 млрд руб. — будем собирать за несколько интервалов.

— А бывает перебор? Или можно остановить сбор в любой момент в течение месяца?

— Остановить сбор нельзя. И бывает так, что мы собираем больше денег, чем надо на конкретный объект. Тогда мы инвестируем во второй, схожий с заявленным. И это достаточно сложная задача. Объект должен быть с такой же стратегией, с таким же уровнем доходности, чтобы не обмануть ожидания клиентов.

— Вы ожидаете, что этот рынок станет значимым — реальной альтернативой вкладам или вложениям в ценные бумаги. Что инвестиции в недвижимость через фонды станут массовым инструментом?

— Мы надеемся, что после того, как мы покажем, что это можно делать, рынок сформируется. В Америке, в Европе 55% инвестиционной недвижимости находится в фондах. Правда, основные пайщики фондов — НПФ и страховые компании. Именно они аккумулируют средства частных лиц для таких профессиональных инвестиций. У нас в таком объеме эти институты еще не сформировались. Но частные лица могут сами инвестировать в консервативные рентные фонды недвижимости. Не сверхдоходные, а именно консервативные, нацеленные на защиту капитала. Идея заключается в том, что эта недвижимость сохраняет от инфляции ваши деньги и дает вам стабильный доход. Это позволит сформировать людям долгосрочные пенсионные накопления, потому что человек будет понимать, в чем он их хранит. На мой взгляд, это один из механизмов развития рынка долгосрочного капитала в России.

— У нас НПФ могут инвестировать в ЗПИФ недвижимости? — С 1 января этого года 10% от стоимости активов НПФ можно инвестировать в закрытые паевые инвестиционные фонды недвижимости.

— То есть НПФ Сбербанка будет инвестировать в ваши ЗПИФ недвижимости? — Мы уверены, что НПФ станут инвесторами наших фондов недвижимости. И надеемся привлечь внимание не только НПФ Сбербанка, но и других НПФ.

— Вы уже что-то присмотрели? — Мы активно работаем над поиском объектов инвестирования. С точки зрения владения рентной недвижимостью НПФ — самый эффективный собственник: практически весь получаемый доход от аренды направляется на счета пенсионеров. Юридические лица платят с дохода на пай 20% налога, физические лица — 13%. НПФ с доходов, не превышающих ставку рефинансирования ЦБ, не платит налог, выше ставки — по специальной формуле.

— Когда вы будете собирать следующий фонд? — С 15 октября мы объявляем эмиссию фонда «Арендный бизнес-3». Мы сейчас стараемся выйти на некий ритм, когда мы каждый месяц будем представлять клиентам новые фонды. Это большая подготовительная работа, который мы занимаемся весь текущий год. И продолжим еще заниматься в следующем.

— То есть вы планируете быстро расти? — Сейчас мы видим задачу — иметь под управлением объекты недвижимости, стоимость которых будет превышать 500 млрд руб.

— А сейчас сколько? — 12,5 млрд руб.

— На какой срок этот план? — На пять лет.

— От какой суммы объекты инвестиций вы рассматриваете? Почему? — Мы рассматриваем объекты стоимостью от 5 млрд руб. К выбору подходим очень тщательно. Проводим пять видов аудита по каждому объекту, на основании которых принимаем инвестиционное решение: юридический, технический, систем противопожарной безопасности, финансовый и коммерческий. Такой подход отнимает много сил и ресурсов, поэтому нет смысла тратить их на более мелкие объекты.

Интервью взяла Ксения Дементьева

ИНВЕТОРЫ В РЕИТ (%)



ИСТОЧНИК: NAREIT.

ОСНОВНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРОДУКТА

Класс активов — коммерческая недвижимость

Долгосрочный стабильный денежный поток (в основе потока рентные платежи)

Капитализация крупнейших REIT сравнима с крупнейшими финансовыми институтами, такими как Goldman Sachs, UBS

Клиенты REIT — розничные инвесторы, пенсионные фонды, фонды целевого капитала, HNWI

90% инвестиций в недвижимость в США — через REIT

\$2,2 трлн — совокупная капитализация REIT