



— Раньше УК предпочитали создавать фонды, ориентированные на строительство. Сейчас более активно развиваются рентные фонды. С чем связано изменение инвестиционных предпочтений?

— Еще десять лет назад в России были совершенно другие ставки по депозитам, другую доходность давал рынок ценных бумаг. Частные инвесторы оперировали доходностями свыше 20%. Такой доход даже в хорошем рентном объекте получить было сложно. Одними из немногих фондов, которые могли конкурировать на рынке, были ЗПИФы, ориентированные на строительство жилья. В то время велось бурное строительство, цены росли как на дрожжах, настроения были очень позитивными. Далее были 2008 и 2014 годы, произошел обвал цен, ожидания ухудшились и фонды перестали приносить заоблачные доходности. Еще одним важным трендом последних лет стало снижение ставок по вкладам, они перестали обеспечивать двузначную доходность, что привело к росту интереса розничных инвесторов к рентным фондам недвижимости как инструменту сохранения капитала и получения дохода. Ставки дохода по ним сейчас выше, чем по депозитам.

— Какую доходность приносят ваши рентные фонды?

— Мы покупаем объекты с доходностью на уровне 10% годовых, которая зависит от объекта, его расположения и категории.

— Какой минимальный порог входа для новых клиентов?

— В фондах для неквалифицированных инвесторов — от 300 тыс. руб., для квалифицированных — 1 млн руб.

— Какие объекты коммерческой недвижимости есть в ваших фондах?

— Основу фондов составляют склады и торговые центры. В ближайшее время готовимся к включению бизнес-центров.

— В каких регионах приобретаете недвижимость?

— На сегодняшний день мы инвестируем в Москве и Санкт-Петербурге.

— Планируете в другие города выходить?

— Пока, к сожалению, нет. В регионах пока нет объектов, которые бы отвечали нашим требованиям. Есть хорошо построенные современные торговые центры, но нет такого же устойчивого денежного потока от выручки, как в торговых центрах, расположенных в мегаполисах. Связано это с меньшим количеством жителей, более низкими доходами. В таких условиях оценить потенциальную доходность проекта и риски долгосрочного инвестирования сложнее, а наши клиенты ожидают положительный и стабильный результат.

— Как выбираете объекты для своих портфелей?

— Ключевые параметры — это правильное расположение, хорошая и качественная застраиваемость площадей. Управляющий должен обеспечивать пайщику стабильную выплату рентного дохода. Это довольно консерватив-

ная стратегия, но тем не менее устойчивая и пока еще не изжила себя. В этой связи собираемся и дальше расширять линейку рентных фондов. Конечно, есть объекты, которые сегодня могут приносить доходность на уровне 15% годовых, но тут возникает вопрос: что будет с ценой на эти объекты через пять лет? Наша задача не только обеспечить текущий доход, но и вернуть инвестиционный капитал наших клиентов. Но в большинстве своем то, что сейчас предлагают купить, это неудачные объекты.

— Если брать Москву и Санкт-Петербург, насколько рынок насыщен качественными объектами?

— Он не просто насыщен, а даже перенасыщен. И это хорошо видно по тому, как некоторые объекты не работают, то есть не генерируют доход. Вместе с тем в отдельно взятой локации таких проектов может не хватать, и их появление может стать экономически успешным. Отсюда и точечные застройки, и заоблачные цены на них.

— Какие фонды ориентированы на неквалифицированных инвесторов, а какие — на квалифицированных?

— Фонды для неквалифицированных инвесторов предполагают, что инвестор может иметь частичное или не иметь вообще представления о рисках. Поэтому в таких фондах достаточно жесткие ограничения инвестиционной декларации по составу, структуре активов и операциям. В случае фондов недвижимости управляющая компания имеет право инвестировать в квартиры, построенные по 214-ФЗ, нежилые помещения, которые сданы в эксплуатацию и были заполнены за последний календарный год арендаторами не менее чем на 40%. Повышенные требования предъявляются к независимому оценщику таких фондов. В фондах для квалифицированных инвесторов требования менее жесткие, но качество активов остается высоким. В таких фондах можно брать на имущество кредиты и зарабатывать дополнительный доход на разнице между ставкой кредитования и доходностью проекта. К тому же управляющая компания может строить, реконструировать здания, проводить капитальные ремонты. Это может существенно повысить доходность инвестиций. В фондах для неквалифицированных инвесторов можно проводить только текущие ремонты.

— Какой горизонт инвестирования у фондов?

— Сейчас наши фонды имеют срок пять лет. Следующим шагом ста-

нет запуск семилетних фондов, к которым, как нам кажется, клиенты уже готовы. В дальнейшей перспективе стоит ждать появления на рынке и более долгосрочных фондов, например 15-летних, затем — внедрения автопродолжения. При таких сроках очень важной задачей мы видим развитие вторичного рынка, что существенно повысит привлекательность продукта и приведет к резкому росту притоков со стороны клиентов. Для многих инвесторов отсутствие возможности быстро и легко в любой момент выйти из фонда — очень болезненная история и часто останавливает от покупки паев. Многим клиентам нужен продукт сроком на три года, на два года. Мы же, в свою очередь, не можем гарантировать, что он продаст свои паи, когда захочет. А если будет развитый вторичный рынок, то проблема досрочного выхода будет решена.

— Есть ли на сегодняшний день возможность досрочного выхода из фонда?

— Если фонд работает в штатном режиме, а клиенту понадобились в силу жизненной ситуации деньги, возможен только один механизм выхода — перепродажа паев фонда другим инвесторам. Кто-то ищет покупателя самостоятельно, кто-то обращается в клиентский менеджмент с просьбой найти претендента. Но такие сделки происходят очень редко, где-то десять сделок в год, и связаны они, как правило, с житейскими ситуациями.

— Многие в качестве пенсионного обеспечения покупают квартиру. Если рассматривать фонды недвижимости и покупку квартиры, какой вариант наиболее удобный и подходит лучше для клиентов?

— Конечно, лучше подходит закрытый паевой инвестиционный фонд с качественной коммерческой недвижимостью. Квартира — это забота, налоги, коммунальные платежи, поиск и регистрация арендаторов и многое другое. Если время человеку позволяет, то этим можно заниматься, конечно. Но в целом доходность на уровне 3–5% годовых в рублях не та, ради которой этим целесообразно заниматься в долгосрочной перспективе. К тому же непонятно, что будет с ценой квартир в будущем. Доля в торговом центре гораздо лучше. Там есть арендаторы, а это крупный бизнес, который более устойчив к колебаниям экономики, там есть регулярный денежный поток и профессиональные управляющие. Это существенно лучше, чем квартира ●