

## ЛЕГКО ЛИ БЫТЬ РАНТЬЕ

Жить и путешествовать на проценты, получаемые от работы тех или иных активов,— привлекательная идея.

Генеральный директор «ТКБ Инвестмент Партнерс»

Дмитрий Тимофеев рассказывает о грамотном подходе к делу.

Наталья Максимова |

**В РОССИИ** появилось первое поколение людей, которых принято называть «старые деньги»: капиталы они заработали в 1990–2000-е годы. После эпохи ковида и в контексте геополитических потрясений они понимают, что жить нужно в удовольствие уже именно сегодня.

— Если говорить про портрет современного клиента-рантье, то каков он?

— Новый рантье обладает определенной недвижимостью, поскольку понимает, что это классический и довольно надежный актив, у него есть опыт сдачи этой недвижимости в аренду. Как правило, есть у такого человека и некий капитал, распределенный в инвестициях. Путем покупки паев или формирования стратегии наш клиент хочет свои активы диверсифицировать, обезопасить и сделать более прибыльными, получая при этом стабильный денежный поток согласно своему уровню жизни. Такой рантье представляет средний класс в возрасте 30–35 лет, взаимодействие с ним ведется через наши банки-партнеры. Есть и клиенты, которые обслуживаются напрямую в управляющей компании по договору доверительного управления. Возраст таких клиентов в среднем составляет 50–55 лет и больше, это собственники бизнеса, желающие отойти от управления или продать бизнес как таковой, их пул активов состоит из нескольких объектов недвижимости и портфеля ценных бумаг, который они хотят использовать для снижения общей волатильности. В данном случае именно портфель ценных бумаг выступает в роли стабфонда, обеспечивающего требуемый уровень жизни на фоне регулярных трат (обслуживания яхт, автомобилей, оплаты персонала). Определенная инвестстратегия дает возможность отойти от дел полностью или частично и наслаждаться жизнью здесь и сейчас, быть бенефициаром своего благосостояния, сохраняя привычный уровень потребления.

— Выигрышно ли размещение средств в ценных бумагах по сравнению с активом в виде недвижимости?

— Недвижимость при всей ее популярности обладает как преимуществами, так и недостатками. К плюсам, помимо психологического фактора (недвижимость можно потрогать руками), относится капитализация стоимости, то есть рост цены в долгосрочной перспективе. А среди минусов — необходимость эксплуата-



ции, амортизация и ремонт, неблагоприятность арендаторов или возможная их потеря. Это касается всех видов недвижимости: будь то жилая или коммерческая. Кроме того, ставка аренды, например, по жилой недвижимости чуть ниже доходности ценных бумаг и может колебаться от 3 до 6%. Тогда как по рынку ценных бумаг она составляла 9,5–10%, а после повышения ЦБ России ключевой ставки вполне может достигнуть и до 12%. Еще один фактор — существенно более низкая ликвидность недвижимости по сравнению с ценными бумагами: в первом случае процесс продажи может занять недели и месяцы, во втором — дни или недели в самом худшем случае.

— Как тогда стоит распределить активы и какие перспективы открывает фондовый рынок для того, кто хочет быть рантье?

— Я сторонник взвешенного подхода, поэтому скажу, что вкладывать все средства в ценные бумаги едва ли целесообразно: на фондовом рынке бывают периоды волатильности, да и всем известна история с блокировкой активов. Российская недвижимость несет в себе риски, связанные с нахождением экономики под давлением. Если растут процентные ставки и ипотека становится менее доступной, то говорить о капитализации имеющейся недвижимости не приходится. Также при высоких ставках меньшим спросом пользуется коммерческая недвижимость. При этом этот же период хорош для формирования портфеля облигаций

федерального займа (ОФЗ) с тем, чтобы зафиксировать ставку по ним на уровне 10–12% годовых. Это реальная положительная доходность даже с учетом инфляции 9,5–10%. А при низких процентных ставках требуется распродать ликвидную часть облигаций и приобрести недвижимость, поскольку будет нарастать деловая активность и увеличиваться стоимость квадратных метров и аренды.

Потому если у вас есть различные классы активов, то можно перераспределять их внутри самого портфеля, а можно и часть денежного потока от одного актива временно направлять на покупку другого. В целом актуально иметь и ликвидную недвижимость различных характеристик, и ценные бумаги. Универсального актива не существует.

— Чтобы разобраться в перипетиях экономики, требуются весьма специфические знания и постоянная включенность в рынок...

— Как раз в этом и кроется сложность задачи по управлению, которая решается доверительным управляющим. Даже если он не управляет непосредственно бизнесом или той же недвижимостью, то может подсказать наиболее благоприятные моменты для покупки-продажи, тренд развития экономической ситуации. Потому сейчас все большую популярность набирают закрытые паевые инвестиционные фонды (ЗПИФ), дающие возможность внутри такого фонда структурировать все виды активов. Пайщиком в данном случае может быть как один че-

ловек, так и несколько, например семья. Управляющий внутри фонда может осуществлять перераспределение активов и выплачивать регулярный доход. Дополнительное преимущество такого подхода в том, что необходимость платить НДФЛ возникает только в момент вывода дохода, а значит, часть средств можно постоянно реинвестировать, оптимизируя налоги.

— Что же выбрать рантье?

— Инструменты, дающие минимум волатильности и постоянство дохода. Структурировать портфель можно по-разному. Можно постоянно выводить доход, однако это инфантильный подход. В портфеле должны быть облигации с регулярными процентными выплатами: их можно частично выводить, а остальные средства реинвестировать. Это и есть основная часть портфеля. Другая составляющая портфеля полноценного рантье — дивидендные акции, чья доля постоянно меняется. Помимо того, что такой набор инструментов обеспечит постоянный доход, он позволит не обесцениваться самому портфелю, объем средств в нем не должен сокращаться на заданном горизонте. То есть через заданные три, пять или десять лет клиент должен обладать прежним объемом средств, а в идеале — еще и большим.

— С чего начать тому, кто задумал стать рантье хотя бы в будущем?

— Тут можно привести достаточно осязаемую аналогию. Приобретение готового инвестиционного продукта сродни покупке качественного массового товара. Покупка ПИФ будет аналогична покупке хорошего готового костюма известной марки, а индивидуальное доверительное управление близко к пошиву костюма по лекалам в отличном ателье. Структурирование же различных активов внутри ЗПИФ вкупе с решением сопутствующих вопросов (наследования или управления) плюс генерирование денежного потока подобны костюму по индивидуальным меркам, то есть уже tailor made. Порог входа в инвестирование стоит обсуждать индивидуально. Мы делаем и наработанную за двадцать лет экспертизу в рамках стандартных продуктов. И хотя эти готовые продукты не подразумевают генерации постоянного денежного потока, его можно создать путем периодического погашения какого-то выбранного количества паев в случае их переоценки в сторону роста. В этом случае можно онлайн реализовать стратегию рантье в рамках обычных ПИФ и небольших сумм.