

## Кризис со знаком «плюс»: как заработать на падающем рынке недвижимости

Дата: 30 декабря 2008 | [www.metinfo.ru](http://www.metinfo.ru)



Текст : Сергей Шумаков | Фото: [www.gettyimages.com](http://www.gettyimages.com)

Ни для кого не секрет, что кризис, разразившийся как всегда некстати, поставил на банковском кредите жирный крест. Этот самый крест и заставил бывших пользователей кредита искать иные способы привлечения капиталов в строительные проекты. А заодно и дать возможность подзаработать на рынке недвижимости частным инвесторам. Что это за способы, попытался выяснить корреспондент [Интернет-журнала о недвижимости Metinfo.Ru](http://www.metinfo.ru)

Об одном из таких способов рассказал президент компании THOR Олег Батраченко в своем выступлении на 2-й практической бизнес-конференции «Как заработать на кризисе или кризис со знаком “+”».

### Чтобы стать бизнесменом, достаточно 10 тысяч...

Сегодня инструмент, позволяющий привлекать средства в недвижимость через паевые фонды, по мнению бизнесмена – один из наиболее эффективных. Он работает следующим образом: продавая свои паи инвесторам, фонды недвижимости вкладывают их средства в целый портфель перспективных девелоперских проектов, профессионально отобранных и контролируемых со стороны управляющих компаний данных фондов. За минусом причитающейся им платы за управление доход подобных проектов идет инвесторам пропорционально их вкладу в фонд.

При этом сохранность вложений и прозрачность операций фонда обеспечивается его инфраструктурой: банком-депозитарием, периодической оценкой активов фонда независимым оценщиком, а также ежегодным аудитом операций. Но главная особенность международного паевого фонда недвижимости – широкая диверсификация проектов по различным географическим и валютным зонам, что позволяет соблюсти финансовый баланс и добиться устойчивой инвестиционной доходности, не зависящей от политических, экономических и социальных рисков в разных уголках мира.

Подобный механизм уже успел зарекомендовать себя как наименее подверженный рискам и наиболее действенный. По такой схеме строится и реконструируется ряд объектов в США, России, Казахстане, ОАЭ и других странах. В частности, группа THOR, начавшая осваивать направление девелопмента недвижимости в марте 2006 года собрала в своем портфеле свыше десятка проектов, которые сейчас находятся на различных этапах готовности и финансируются в рамках собственной инвестиционной программы.

Г-н Батраченко привел примеры доходности, с какой Группе удастся продавать объекты. Например, в прошлом году в Нью-Йорке была завершена реконструкция уникального здания на Bowery Street в районе East Village. Его реализовали с доходностью более 40% годовых. И это, по оценкам управляющей компании, не предел. На очереди – пятизвездочный отель Sullivan Hotel, жилые комплексы Williamsburgh Terrace и Rockwell

Place.

Высокий доход компания ожидает получить и от проектов, реализуемых в России. В Подмосковье в Дмитровском районе уже практически построен и на 95% продан коттеджный поселок «Времена года», завершено эскизное проектирование еще трех поселков, а через пару лет будет дан старт возведению роскошного отеля класса люкс Alpen Rose и торгово-развлекательного центра «Тироль». В Казани начинается отделка фасада в построенном на деньги инвесторов фонда бизнес-центре класса В+, в Новосибирске в течении 2009 года начнется возведение 24-этажного жилого комплекса с офисными помещениями на первых трех этажах.

Главная гарантия ожидаемого успеха - низкая зависимость ПИФов от банковских заемных средств и широкая диверсификация, которая позволяет создать устойчивую платформу для дальнейшего развития.

Ну, а при чем здесь частные лица? Очень даже при чем - инвестором может быть не только богатый или очень богатый человек, а вообще - любой мало-мальски работающий человек «с улицы». Минимальная сумма для инвесторов, которые впервые покупают паи через THOR, составляет **10 тысяч долларов**. Относительное изменение стоимости пая за сентябрьский квартал 2008 года составило 1,58%; за первые три квартала 2008 года 7,16%; за 2007 год 18,70%, а всего с начала активной работы фонда Thor Real Estate Master Fund (31 марта 2006 г.) 60,86%, т.е. в среднем 20,93% годовых.

#### **... и два миллиона рублей**

Другой способ привлечения средств изобрели в **компании МГСН**. Об этом способе нашему корреспонденту подробно рассказал **директор по развитию компании Андрей Ивлев**. Компания разработала специальную программу «Инвестиционное партнерство», которая в сложившихся условиях дает возможность заработать предприимчивым людям, а не только сохранить сбережения.

Программа предусматривает размещение денежных средств в управляемых компанией активах, гарантируя партнерам доходность в размере 15% годового дохода в рублях или 9% в долларах. При этом объект недвижимости выступает в качестве своеобразного залога. По окончании срока действия договора клиент имеет право выбрать три варианта.

В первом случае, если стоимость недвижимости увеличится, что наиболее вероятно, он может остаться во владении недвижимостью, выбранной в качестве обеспечения вложений.

Во втором случае, если стоимость залогового объекта осталось неизменной, можно получить обратно вложенную сумму плюс свои законные 15%.

В третьем же случае, если стоимость объекта упала, клиент может вернуть ту же самую сумму, которую он вносил при заключении договора, плюс те же самые оговоренные договором 15% дохода, и, если захочет, приобрести тот же самый объект по более дешевой цене, а разницу положить себе в карман. В течение всего срока договора клиент имеет право забрать свои вложения, однако, согласно договору, получить доход в 15% можно только через один год.

Таким образом, компания МГСН привлекает средства не от банка, а непосредственно от клиента. **Минимальный входной билет в эту программу стоит два миллиона рублей**. Если же клиент приносит в МГСН более крупную сумму, то стоимость залогового объекта рассчитывается с дисконтом. Программа распространяется на квартиры в микрорайоне «Красногорье DeLuxe» и в ЖК «Град Московский».

#### **Резюме Интернет-журнала о недвижимости Metrinfo.ru**

Теперь успех предприятий, о которых было рассказано выше, зависит главным образом от поведения квадратного метра. По нашему мнению, хорошим проектам, соблюдающим соотношение «цена-качество», особенно бояться нечего. Поэтому прежде чем вложиться

в квадратные метры, оцените, насколько адекватна на них цена, не завышена ли она изначально.