

интервью БЕСЕДОВАЛ Дмитрий СИНОЧКИН n-peter@mail.ru

Маргарита Бородатова:

“ Мы управляем финансовыми потоками, а не квадратными метрами ”

В марте был расширен перечень объектов, на которые распространяются условия льготной ипотеки (Постановление правительства РФ №369). Ранее льготные кредиты предоставлялись только при покупке жилья у застройщиков. Теперь это возможно и при приобретении объектов у закрытых паевых инвестиционных фондов (ЗПИФ).

О новых возможностях, об особенностях и преимуществах ЗПИФ мы беседуем с Маргаритой Бородатовой, генеральным директором УК «ДОХОДЪ».

➤ **Что меняется в связи с распространением льготной ипотеки на объекты ЗПИФ? Вырастет ли популярность ЗПИФ как формата упаковки активов?**

➤ По льготным программам осуществляется от 50% до 85% продаж квартир в новостройках и более, в зависимости от сегмента, в котором работает застройщик. (В элитном сегменте таких сделок меньше, в массовом – больше). До выхода Постановления №369 через паевую фонд можно было продавать квартиры только с применением рыночной ставки. Теперь разрешают продавать объекты из ЗПИФов с использованием льготной ипотеки, всех четырех видов: «Ипотека с господдержкой», «Семейная ипотека», «Дальневосточная» и «IT-ипотека».

Самый распространенный вид – ипотека для новостроек. Она также касается объектов, которые сданы. В изменениях как раз идет речь об объектах, введенных в эксплуатацию, в которых остались непроданные квартиры. Раньше объекты, которые по бизнес-модели продавались с льготной ипотекой, не было смысла упаковывать в ЗПИФ. Объекты от ЗПИФа продавались по рыночной ставке. От застройщика – по льготной. Сейчас для девелоперов открылись новые возможности. Это существенные изменения, и мы сразу увидели запросы от потенциальных клиентов – девелоперов.

➤ **Если смотреть со стороны покупателя: почему ему может быть интереснее покупать у фонда, а не у застройщика?**

➤ Покупателю на самом деле без разницы. Это нужно, в первую очередь, застройщику. И мы рассчитываем, что количество проектов, переданных в ЗПИФ, будет расти. Значит, для покупателей выбор квартир для приобретения по льготным программам расширится.

Сейчас довольно много объектов, которые сдаются в эксплуатацию, но не проданы полностью. Их можно собирать в фонде. И это не обязательно должны быть объекты из одного ЖК, можно из разных. И не только жилая недвижимость, в этот формат может быть упакована и коммерческая. Прибыль будет аккумулироваться в фонде. Это позволяет девелоперу оптимизировать бизнес-процессы и финансовые потоки, как-то нивелировать снижение маржи. Тем более, финансовая ситуация сейчас не самая простая, если учитывать падение продаж.

Интерес клиента – получить объект в срок, по доступной цене, с максимальным возможным качеством. Проблемный застройщик эти задачи точно не решит. Механизмы, которые помогают девелоперу настроить бизнес-процессы наилучшим образом, тем самым помогают и клиенту. В конечном итоге оптимизация затрат девелопера складывается в бенефиты для покупа-

теля. ЗПИФ – это механизм поддержки бизнеса. Он позволяет отрасли функционировать более эффективно, именно это и принесет пользу конечному потребителю.

➤ **В фонд можно вносить только уже сданные, достроенные объекты?**

➤ - Можно и ДДУ вносить. Можно включать в фонд любые активы – главное, чтобы они были оценены. Когда будут проданы объекты недвижимости, фонд получит доход. Отдел продаж в этом случае работает также, как и без ЗПИФ.

➤ **Если отдел продаж работает по-прежнему, зачем нужен фонд?**

➤ Дело в том, что Фонд не является плательщиком налога на прибыль. Вы концентрируете доходы в фонде, и потом можете вложить их в развитие нового проекта. В этом и заключен интерес всех участников процесса. Налогообложение возникает потом, при закрытии фонда, если вы его ликвидируете. Или, если вы решили выплачивать дивиденды. ЗПИФ позволяет перенести налоговые платежи и выиграть деньги во времени. Выгода – в откладывании налоговых выплат на последний этап проекта. Хотя вы можете не закрывать фонд, а пользоваться им 20-30 лет. В идеале схема так и должна работать – как долгосрочная история о максимальном эффективном реинвестировании средств. Так же, как с ценными бумагами. Если вы владеете ценными бумагами, вы обязаны платить налоги с полученных по ним доходов, в фонде же доходы полностью реинвестируются, не отвлекая средства на налоги. Растет капитализация...

➤ **Можете назвать какие-то из проектов, реализованных с вашим участием?**

➤ По текущим проектам – не всегда мы имеем право их называть, иногда застройщик предпочитает конфиденциальность. По количеству объектов каких-то значимых изменений нет. Могу привести примеры объектов, реализованных в Петербурге и в Ленинградской области: ЖК «Русский дом» в Басковом переулке (Группа ЛСР), ЖК Family Loft на Большой Разночинной; часть корпусов в ЖК «NewПитер», ЖК Ostrov на Васильевском, ЖК «Лиственный» от «Строительного Треста». Кстати, ЗПИФ ЖК «Лиственный» – первый в России фонд, получивший статус застройщика многоквартирных домов по 214-ФЗ.

➤ **Если я передаю свои активы в управление какой-то структуре, мне важно понимать: либо у этой компании есть какие-то компетенции, которых нет у меня (выход на инвесторов и т.д.), или определенные налоговые преимущества. Ваш случай – это про что?**

➤ В случае с ЗПИФ работают оба этих фактора. И еще есть ряд дополнительных плюсов.

Во-первых, фонд дает льготы в виде отложенного налогообложения. Во-вторых, ЗПИФ помогает обеспечить конфиденциальность. Землю продает или покупает не какое-то конкретное физическое или юридическое лицо, а фонд. Как и в акционерном обществе ведется реестр акционеров, так и в ЗПИФ ведется реестр пайщиков. Последний публично не раскрывается. Ни в каких общедоступных источниках сведений об этом нет. Это, кстати, интересная история, например, в плане наследования активов.

В-третьих, ЗПИФ как структура может быть полезен или даже незаменим в ситуациях, связанных с защитой активов от ареста: в случае каких-то неприятностей арест налагается не на само имущество, а максимум на паи фонда. Иногда это тоже важно.

Наконец, важны и компетенции компании, которая управляет ЗПИФ. Разумеется, УК должна отвечать очень жестким требованиям. В частности – у нее должна быть лицензия Центрального банка на этот вид деятельности. Любые действия с имуществом фонда подотчетны ЦБ РФ. Лицензионные требования – это, прежде всего, выполнение всех отраслевых стандартов, регламентов, законодательства, информационная безопасность, отчетность, нормативное раскрытие информации, соответствие квалификации сотрудников.

Важный вопрос – опыт работы на рынке. Наш опыт управления крупным частным капиталом насчитывает более 20 лет. Все проекты, реализованные при нашем участии, – разные, каждый со своей спецификой. Этот опыт тоже имеет вес.

Если рассматривать девелоперскую компанию как предприятие, как бизнес, то ЗПИФ – это про повышение эффективности. Каждый клиент приходит со своей ситуацией и со своей бизнес-моделью. Поэтому что есть же еще затраты на обслуживание всей этой инфраструктуры. Для тех, у кого большой оборот (не десятки квартир, а сотни продаж в месяц), получается эффективно.

➤ **Дорого ли стоят услуги управляющей компании?**

➤ Зависит от многих факторов. От объема активов, от стоимости самого фонда. И от набора действий, которые с этим активом надо производить. Фиксированной цены нет, никто в отрасли вам ее не назовет. Стоимость услуг формируется в зависимости от цены активов, но каждый раз она рассчитывается индивидуально.

➤ **Как вы оцениваете ситуацию на рынке недвижимости и меняется ли восприятие недвижимости как актива?**

➤ С нашей точки зрения, сейчас на рынке слишком много неопределенности. Но недвижимость по-прежнему воспринимается как спокойная и относительно безопасная гавань для консервативных инвесторов.

Сложно прогнозировать развитие ситуации, оценивать вероятность снижения цен в долгосрочной перспективе. Много внешних факторов влияет на инвестиционную ситуацию. Безусловно, и инфляция может влиять на рост цен на рынке недвижимости.

➤ **Вы верите в то, что параллельно будут расти доходы граждан?**

➤ У части граждан – несомненно. В обществе продолжается рост социального неравенства, доходы граждан, если говорить о большинстве, стагнируют. А издержки девелоперов при этом увеличиваются. Именно поэтому растет значимость грамотного управления финансовыми потоками.

➤ **Эксперты, с которыми мы обсуждаем ситуацию на рынке, говорят о смещении интереса от спекулятивных вариантов (купить и продать дороже) – к недвижимости как источнику пассивного дохода...**

➤ Это, по сути, все тот же вопрос: что важнее – доходность или надежность? Всегда есть клиенты, тяготеющие к одному из двух этих параметров. И они выбирают разные инструменты. Если проект несет в себе какие-то риски – например, непривычный формат, или не самая очевидная локация – он должен давать какую-то дополнительную доходность. На финансовом рынке я не замечаю каких-то особых смещений, всегда были разные клиенты, с разными целями.

➤ **Будет ли расти роль недвижимости как сберегательного актива?**

➤ Недвижимость точно не выйдет из сферы интересов. Так уже традиционно сложилось. Я не вижу перспективы, в которой недвижимость потеряет роль резервного актива, пригодного для сохранения капитала. Тем более, что другие сегменты и инструменты стали менее заметны в этой роли.

“ Наш опыт управления крупным частным капиталом насчитывает более 20 лет. Все проекты, реализованные при нашем участии, – разные, каждый со своей спецификой. Этот опыт тоже имеет вес. ”