

СОХРАНЯТЬ И ПРИУМНОЖАТЬ

Какие инструменты инвестиций интересны руководителям бизнеса сегодня и как эволюционировал рынок за последние годы, «ДП» рассказала партнёр управляющей компании «Свиньин и Партнёры» к.э.н Наталья Сухарева

Закрытые паевые фонды уже давно знакомый всем инвесторам инструмент, но многие всё ещё продолжают вкладываться в недвижимость. Есть ли разница в этих способах сохранения и приумножения денежных средств?

— Во-первых, основная особенность ЗПИФов — это возможность совместно инвестировать в масштабные проекты: бизнес-центры, логистические складские комплексы, многоквартирные дома. Порог входа в ЗПИФ значительно ниже, чем в объект недвижимости. Для сравнения: апартаменты в Петербурге стоят в среднем от 3 млн рублей, а в состав соинвесторов ЗПИФ возможно войти от 100 тыс. рублей. Вопросы же эксплуатации, сдачи объектов в аренду, если вы являетесь владельцем паёв, будет заниматься управляющая компания. Во-вторых, паи легко приобрести. Если они котируются на бирже, то процесс купли-продажи займёт несколько минут, чего нельзя сказать о прямой сделке с недвижимостью. В-третьих, фонд не является юридическим лицом и не уплачивает налог на прибыль, что позволяет реинвестировать сред-



ства в текущие проекты. Важно и то, что более чем за 22-летний период действия закона об инвестиционных фондах выработан механизм защиты владельцев паёв от возможной недобросовестной деятельности управляющей компании, а при прямом владении недвижимостью все риски несёт собственник.

Требуется ли работа со ЗПИФами большей подкованности, чем та же доходная недвижимость?

— В первом случае необходимо быть квалифицированным инвестором. В настоящий момент действует минимальный порог для квалификации — 6 млн рублей, но идут обсуждения, что Центральный банк в ближайшее время может поднять планку до 30 млн.

Какой кризис для российского финансового рынка считаете самым серьёзным за всё время? И могут ли перемены оказывать положительное влияние?

— В финансовой сфере я работаю с 1997 года. Самым сложным, на мой взгляд, периодом был кризис 1998 года, «чёрный понедельник», когда доллар с 5 рублей вырос до 25.

Но данная кризисная ситуация дала мощный толчок развитию экономики, стали появляться частные производства на базе кооперативов, многие начали свой собственный бизнес.

Сейчас эти компании продолжают успешно работать. Любой кризис — как «история с дверью»: если закрылась одна, обязательно откроется другая с новыми возможностями.

Так, например, в период пандемии мы просчитывали самые худшие сценарии. Но к середине 2020-го у нас в разы возросли сделки по продаже земельных участков. Популярностью пользовались и те ЗПИФы, в состав которых входили складские помещения, так как пошёл рост маркетплейсов.

Вы как-то сказали, что сейчас проекты «упаковки» бизнеса запускаются быстрее, чем раньше. Это справедливо и для объектов культурного наследия?

— Сроки по созданию таких ЗПИФов стандартные. А вот реализация проекта, работа с самим объектом культурного наследия может занимать продолжительное время. Ведь на каждое здание, имеющее архитектурную ценность, накладывается охранное обязательство, и мы должны чётко следовать всем предписаниям. При принятии решения по инвестированию средств ЗПИФ в такой объект учитывается трудоёмкость работ при реконструкции, перспективы использования полезных площадей. Однако с точки зрения долгосрочных инвестиций объекты культурного наследия имеют большой потенциал.

Сейчас в нашем управлении их пять. И, например, в деловом центре «Обводный двор» после реконструкции ставки по аренде увеличились в 2–2,5 раза по сравнению с аналогичными предложениями в данной локации.

Кроме того, для нас создание подобных ЗПИФов имеет и свою философскую составляющую — мы понимаем, что не только предлагаем инвесторам хороший доходный инструмент, но и одновременно помогаем сохранять знаковые объекты архитектуры для жителей Санкт-Петербурга и будущих поколений.

Можно ли назвать рынок коллективных инвестиций развивающимся?

— Если говорить о показателях прироста, то да. Согласно данным Центробанка, опубликованным по итогам первого полугодия 2023 года, объём паевых фондов в России достиг порядка 10 трлн рублей. Из них 8 трлн — это закрытые ПИФы.

Под управлением нашей компании на сегодняшний день — 40 фондов. При этом, если говорить об объектах недвижимости в составе ЗПИФ, — их порядка 470, включая земельные участки. Стоимость активов в управлении возросла с 70 млрд рублей в 2021-м до 103 млрд на данный момент.

Необходимо отметить, что активное развитие идёт с законодательной точки зрения. Мы являемся членами Национальной ассоциации участников фондового рынка (НАУФОР), и наши сотрудники входят в состав трёх комитетов, где обсуждаются законопроекты. Одна из последних наших законодательных инициатив — внесение изменения в ст. 217 НК РФ в части сохранения «зеркальной» льготы по владению долями российских обществ более 5 лет. Норму можно было бы применить и к владению паями ЗПИФ для квалифицированных инвесторов более 5 лет, при условии нахождения в составе имущества фонда активов отечественных компаний. Данная норма не только поддержала бы российский бизнес, но и привлекла бы новых инвесторов в проекты с объектами культурного наследия.

Чем больше сейчас интересуются инвесторы — управлением коммерческой недвижимости или созданием семейных фондов?

— Я бы сказала, 50/50. Есть пул инвесторов, которые работают с фондами, связанными исключительно с эксплуатацией коммерческой недвижимости и получением рентных платежей. Но мы видим интерес предпринимателей, которые рассматривают фонд более широко, с точки зрения упаковки своего

бизнеса в виде долей, объектов недвижимости, земельных участков и привлечения наследников в соинвесторы этих фондов. В законодательстве сейчас тоже обсуждаются возможные изменения. Пока максимальный срок действия фонда — 15 лет, с возможностью дальнейшей пролонгации, но, скорее всего, уже в будущем году эту цифру увеличат до 49 лет.

Можно ли сказать, что семейный фонд — всё ещё новый продукт для российского рынка? Какое у него будущее?

— В целом интерес к «упаковке» собственного бизнеса и сохранению его для будущих поколений наблюдается уже не один год. В канун нашего 20-летия мы представили новый продукт — «Семейные фонды», и весной этого года зарегистрировали товарный знак с соответствующим логотипом.

Этот инструмент помогает решать очень важные задачи, в частности — сохранения целостности бизнеса. В порядке наследования выделу подлежит доля в обществе, что может заблокировать деятельность компании, в нашем же случае выделяются паи, что обеспечивает бесперебойную работу компании.

Необходимо отметить, что расходы наследодателя при формировании ЗПИФ может применять наследник в целях расчёта налогооблагаемой базы при гашении паёв. Как я говорила выше, многие успешные и крупные предприятия стартовали в конце 1990-х. И если не сейчас, то уже в ближайшие 10–15 лет для их владельцев будет актуален вопрос сохранения активов и передачи их наследникам при соблюдении баланса интересов своей семьи и социальной ответственности перед сотрудниками. И ЗПИФ в формате «Семейные фонды» может стать одним из эффективных вариантов решения.

ТАТЬЯНА ЕВГРАФОВА