



В инвестировании в недвижимость лучшим советником является профессиональный консультант, а также подробный самостоятельный анализ рынка, его арендного потенциала, распределения туристических потоков и т. д. Директор департамента инвестиций в зарубежную недвижимость компании IntermarkSavills Игорь Индриксонс дает 5 практических рекомендаций для инвесторов в недвижимость за рубежом в 2011 году.

1. Не следовать за толпой. Всех частных инвесторов в спекулятивные рынки вовлекает толпа. А к российским инвесторам это относится в первую очередь. Ведь многим из них свойственно необдуманное принятие решения о покупке недвижимости, основанное на не всегда удачном примере соратника. Достаточно вспомнить классические примеры инвестиционного краха (**Дубай, Калабрия**), когда цены на недвижимость увеличивались лишь в прайс-листах, а на деле виртуальный рост цен был обеспечен появлением новых покупателей.

2. Не слушать советы друзей. В инвестировании самые плохие советчики - друзья. Они могут отговорить вас от любого вашего проекта или затеи, такой как, например, покупка гостиничного номера, без какого-либо логического обоснования. Между тем, профессиональных консультантов по инвестированию в недвижимость в России пока нет. А в Европе для того, чтобы заниматься подобной деятельностью, необходимо иметь сертификат финансового советника или инвестиционного консультанта, а при совершении сделок предусматривается уголовная ответственность и страховка.

3. Не играть в экзотику. Российские инвесторы очень любят экзотические рынки: **Таиланд**

Вьетнам

, Тунис, курортная недвижимость

Египта

. Во многом это обусловлено тем, что эти страны широко представлены на российских выставках по недвижимости, в то время как на этих мероприятиях никогда не встретить, например, застройщика из Великобритании. В пресс-релизе "40% на ветер или сколько платит покупатель зарубежной недвижимости за маркетинг" был приведен рейтинг стран с самыми высокими комиссиями агентам. Не трудно догадаться, что самые высокие комиссии (до 40%!) платятся на экзотических рынках. Риэлторы за хороший

процент от сделки обещают клиентам прибыль даже на рухнувшем рынке Дубая или на побережье

Болгарии

, где европейские инвесторы перестали покупать недвижимость уже несколько лет назад.

Нужно выбирать стабильные низкорисковые страны, как это делают западные пенсионные фонды. А они, напомню, являются крупнейшими инвесторами в недвижимость.

4. Без банка ни шагу. Частному инвестору легче обезопасить себя, когда банк контролирует сделку, поскольку в первую очередь банк думает о том, за сколько в случае дефолта инвестора он сможет продать данный объект. Именно в этой связи уже не раз упоминался итальянский регион Калабрия, пострадавший от виртуального роста цен на недвижимость. А ведь именно в Калабрии банки ипотеку не выдавали. Покупая недвижимость за 100% собственных средств, инвестор тем самым принимает на себя 100% рисков. Однако целесообразнее будет разделить эти риски с банком. Хотя бы по той причине, что в случае, если продать объект окажется проблематично, всегда можно будет заложить его в банке, пусть и за 70-80% от стоимости.

5. Аренда, аренда и еще раз аренда! Известно, что недвижимость может приносить доход не только с точки зрения прироста капитала, но и с точки зрения сдачи объекта в аренду

. Но даже если рассмотреть в качестве примера самую высоколиквидную квартиру в Москве

(однокомнатную, в панельном многоэтажном доме рядом с метро), то вряд ли кто-то точно сможет точно сказать, за какую сумму ее можно будет продать через год. А вот прогноз по аренде всегда более-менее понятен. Объем рентного дохода можно предвидеть, а точный прирост капитала - нет.

**Автор - директор департамента инвестиций
в зарубежную недвижимость
компании IntermarkSavills
Игорь Индриксонс**

Наша справка

Игорь Индриксонс на протяжении последних 8 лет консультировал крупные инвестиционные фонды, хедж фонды, банки и крупных инвесторов в Лондоне и России по вопросам инвестиций в жилую и коммерческую недвижимость на рынках Европы.

Структурировал более 250 инвестиционных портфелей недвижимости общей стоимостью 900 млн долларов. Доходность по портфелям в среднем составила +35% годовых, в 2008 +22%, а за 2009 +27.5%. Высшее финансовое образование, степень Магистра по инвестициям в недвижимость от Cass Business School, Лондон.

Кстати

Записаться на авторский семинар Игоря Индриксонса "Инвестиции в зарубежную недвижимость" можно, перейдя по **ссылке**.