

ЯНА УАЙТ

**Стратегическое
планирование портфолио
недвижимости**

АНГЛИЯ ДЛЯ ЧАЙНИКОВ



Англия для чайников

Яна Уайт

Стратегическое планирование портфолио недвижимости

«Издательские решения»

Уайт Я.

Стратегическое планирование портфолио недвижимости
/ Я. Уайт — «Издательские решения», — (Англия для чайников)

ISBN 978-5-44-837744-0

ЯНА УАЙТ (JANINA WHITE) Уникальный русскоязычный траблшутер, специалист по кризис-менеджменту, а также писательница и журналистка. Автор бизнес-книги-бестселлера русскоязычного Лондона «To buy or not to buy. Покупка недвижимости в Великобритании», которая является единственным русскоязычным бизнес-изданием, представленным в ассортименте крупнейшего книжного магазина Великобритании Waterstones.

ISBN 978-5-44-837744-0

© Уайт Я.

© Издательские решения

Содержание

Вступление	6
Особенности Лондона и Англии	8
Думать как инвестор	10
Принципы инвестирования	12
Конец ознакомительного фрагмента.	14

Стратегическое планирование портфолио недвижимости Англия для чайников

Яна Уайт

© Яна Уайт, 2017

ISBN 978-5-4483-7744-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Вступление

В этой брошюре я хотела бы затронуть вопрос стратегического планирования инвестиций в английскую недвижимость. Налоговые законы Англии настолько сложные и запутанные, что иногда надо несколько специалистов, чтобы правильно спланировать инвестицию.

Какая же разница между налоговым специалистом и специалистом по стратегическому планированию?

Стратегическое планирование обычно происходит на этапе ПЕРЕД покупкой актива, когда рассматриваются варианты юридического оформления сделки, юрисдикция налоговых дел владельца, а иногда и продавца, составляется бюджет и производится due diligence по отношению к участникам сделки и самому активу. Специалисты по стратегическому планированию плотно работают и с юристами, которые оформляют сделку, и с налоговыми специалистами (которые не обязательно являются бухгалтерами, во многих случаях у них квалификация tax adviser).

В чем цимес стратегического планирования?

- Если правильно построить тактику переговоров, можно сбить до 40% от исходящей цены,
- Выбор правильного ипотечного продукта экономит кучу времени, нервов и налогов,
- Due diligence производится людьми, которые работают на клиента, а не на третью сторону,
- Юридическое оформление сделки происходит в такой форме и в такие сроки, которые удобны клиенту, а не юристу (которые в Англии мало за что отвечают, особенно, если представляют третьи стороны),
- Планирование сделки происходит с учетом всех компонентов, а не только тех аспектов, в которых отдельные специалисты предоставляют свои услуги,
- И самое важное, при стратегическом планировании инвестиции в недвижимость, создается такая структура, которая при выходе из инвестиции облагается наименьшим налогом.

Например, между покупкой недвижимости «для себя» и в качестве инвестиции, есть большая разница, их даже несколько, о чем я подробно напишу в других постах, но основная разница – это налоги.

Когда вы покупаете дом, в котором вы потом живете, а, через десять лет вы его продаете и его цена выросла в три раза, вы не платите никаких налогов с разницы между ценой, за которую вы продали дом, и ценой, за которую вы купили эту недвижимость. Если же вы покупаете и продаете инвестиционную недвижимость, то вы должны приготовиться заплатить не только подоходный налог с аренды, но, в случае ее продажи, налог с прироста капитала.

Также, если вы не являетесь налоговым резидентом Англии ситуация резко осложняется, поэтому прежде, чем делать резкие телодвижения по покупке или продаже недвижимости, следует посоветоваться со специалистом по планированию такой инвестиции.

Поэтому правило номер 1 – прежде чем задуматься об инвестициях в недвижимость, следует тщательно спланировать выход из этой инвестиции. Даже если вы сейчас думаете, что вы никогда не продадите ваш доходный дом, могу вас огорчить – рано или поздно вы умрете, а дом унаследуют ваши дети. Так вот, ваши дети могут и не унаследовать заработанное вашим нелегким трудом, если у них не будет денег, чтобы заплатить налог на наследство, а у вас не хватило мозгов или желания, чтобы передать им ваш актив правильным способом.

Я обожаю серьезных дяденек с карманами, набитые пачками с долларами, которые приезжают поохотиться на лондонскую недвижимость. Они мне напоминают горе-охотни-

ков, которых русские туристические турфирмы затаскивают в подмосковные санатории, где им дают пострелять по пороссятам, раскрашенным под кабана. Среди лондонских консультантов гуляет даже незамысловатая поговорка: «Ты еще бедный? Не горюй, ты просто еще не встретил своего богатого русского». Проблемы на рынке прайм-сектора лондонской недвижимости, возникшие из-за политических перипетий 2016 года, немного поубавили чопорности этим консультантам, но ненадолго и ненадолго – русские «инвесторы» все еще прибывают пачками с пачками. Вот такая неутешительная тавтология.

Эта брошюра – пособие для тех, кто хочет понять хоть немного, как правильно планировать покупку недвижимости в самом дорогом городе мира. Естественно, эта брошюра не ответит на все вопросы, поэтому горячо рекомендую другие брошюры из серии «Англия для чайников».

Но с чего-то начинать надо, поэтому приступаем.

Особенности Лондона и Англии

Чем же отличается планирование портфолио или, другими словами, стратегии при инвестициях в недвижимость в Лондоне и за Лондоном? Количеством денег для заморозки? Количеством знаний? И тем, и другим, и еще многими вещами.

Во-первых да, чтобы инвестировать в Лондоне, надо иметь как минимум 30—50 тысяч фунтов, которые вы готовы потерять, или, в лучшем случае, заморозить. При таком размере инвестиций можно рассмотреть приобретение недвижимости на первичном или вторичном рынках при привлечении финансирования или можно войти / создать синдикат, то есть инвестировать в складчину с другими инвесторами, которые вкладывают более или менее равные суммы. Как это делается, я расскажу подробнее чуть позже.

Во-вторых, в связи с тем, что в Лондоне такие высокие цены на недвижимость и очень острая конкуренция между участниками процесса, надо инвестировать прежде всего в знания, а во вторую очередь в людей, у которых эти знания есть в большем или лучшем количестве и качестве – специалистов, сторожевых псов, разведчиков, шпионов и прочая. Про специалистов, сторожевых псов, разведчиков, шпионов и прочая я уже подробно рассказала в нетленной «To buy or not to buy. Покупка недвижимости в Великобритании», так что повторяться здесь не буду. Если коротко, – надо создавать свою собственную агентурную сеть, а еще лучше (что я до опупения повторяю вечно-занятым глобальными проектами у себя на исторический родине инвесторам) свою собственную структуру.

Реальная история. Я несколько раз в своих других произведениях упоминала о некоем глобальном проекте (помните стоимостью 3,5 миллиарда фунтов?), который «сожрал» почти три года моего времени и моих и чужих усилий, но так никогда и не был реализован. Проект родился на основании проявленной ушлыми англичанами инициативы с планом реализации их благих намерений за деньги предложенными очень серьезными русскими дяденьками, которые упорно не хотели тратить свое время и усилия, чтобы обосноваться в Лондоне и контролировать собственный проект. Управление проектом сбросили на печально известного по моей книге «To buy or not to buy. Покупка недвижимости в Великобритании» дядю Пашу. Я была в этом проекте очень независимым консультантом, в том смысле, что от меня ничего не зависело. Все основные функции цепко держал в своих рученьках дядя Паша. Я до осушения слюней и с пеной изо рта доказывала Кремлю, что для реализации проекта нужно создавать структуру в Лондоне, которая бы контролировала все основные функции – финансы, контакты с основными инвесторами (один из которых был крупнейшим конгломератом китайских банков), связи с политиками (проект был на земле лондонской мэрии находящейся между тремя муниципалитетами), такими как Боря Джонсон и Ко и т. д. Тщетно. Подробностей разглашать не смею, так как полоний мне еще кушать рановато, но конец этой истории печален – проект развалился, дядя Паша прикарманил русские деньги уже вложенные в проект, а контакты с инвесторами и политиками (что сами по себе являются нехилым капиталом) дядя Паша спокойненько передал своей следующей «крыше», еще большему пройдохе чем он сам. Посвященным могу по секрету шепнуть на ушко название фирмы, которая позиционирует себя как «крутой» лондонский хаб по инвестициям в недвижимость. Хотя, впрочем, если

вас интересует фантастика, можете почитать мой детектив «Три правила войны», за основу которого была взята именно эта история. Так что вывод следующий – если хотите заниматься проектами в Англии – делайте свою структуру, не жалеете денег. С одной оговоркой. Практика показывает, что структура должна быть ваша, а вот украшение – английское. Так что поставьте во главе вашей структуры наемного директора (лицо компании), которым должен быть известный английский политик или бизнесмен – нужные двери откроются автоматически, и вы сэкономите кучу времени и денег.

В третьих, в Лондоне надо заводить союзников и партнеров, без этого никак, особенно из-за причин номер один и два. Разница между пунктами два и три проста – первые люди находятся внутри вашей территории и сферы влияния, вторые – извне.

Думать как инвестор

Как в любом другом бизнесе, моделей инвестирования в недвижимость – море.

В принципе, я думаю, что все зависит от типа мышления и психологических наклонностей инвестора. Например, я знаю лично инвестора, который скупает целые города на севере. Делает он это так – покупает на аукционе, на наличку, дом, за 20—25 тысяч фунтов, и потом сразу же передает его в местный муниципалитет на нужды социального жилья. Так как этих домов у него уже несколько сотен, то статус в муниципалитете в парня соответствующий. С ипотеками он даже не заморачивается. С муниципалитетом у него такой договор, что местные власти гарантируют минимальную аренду (300—400 фунтов в месяц) плюс занимаются разборками с квартирантами и ремонтами. То есть в месяц дяденька получает только с аренды всех домов около 30 тысяч фунтов, только за счет масштаба, и спокойно ждет следующего аукциона, чтобы купить следующий дом, то есть развивает бизнес в геометрической прогрессии. В такой модели единственный риск – это удержание хороших отношений с муниципалитетом, так как, если муниципалитет откажется от такого муниципального жилья, то дядя окажется с городом недвижимости и кучей геморроя. Но если ты пакистанец, а мэр городка – лахорец во втором поколении, то можно и расслабиться, так как риск не только просчитывается, но и контролируется, то есть проплачивается. Я думаю, что даже если вдруг пакистанский мэр поменяется, то нашему пакистанцу это уже ничем не грозит – в этом городе он уже монополист по социальному жилью и нужны глобальные потрясения типа отмена пособия по кварплате, чтобы такая монополия рухнула. Кстати – взятки в Англии, как и кому давать это отдельная тема, о которой я даже рассказывать не буду, по причинам, которые читатель понимает лучше меня. Я немного коснулась этой темы в главе для инвесторов в нетленке «To buy or not to buy. Покупка недвижимости Великобритании», так что повторяться не буду. Скажу только одно, при правильной подаче взятки, можно потенциально контролировать очень много интересов – были моменты, когда благоприятное решение в масштабе Лондона можно было получить всего лишь за 20,000 фунтов, может быть, в будущем, я напишу отдельный детектив о схемах принятия решений на политическом Олимпе Лондона, а пока примите это как аксиому – как в любом городе мира, в столице Англии многие вопросы решаются определенными суммами.

За всю свою практику инвестора я несколько раз ходила на разные семинары и вечеринки инвесторов. Обычно это дяденьки (тетенок я еще не видела), которые издали какую-то книжку и кичатся своими портфолио по недвижимости. Я очень люблю развлекаться и спрашиваю, где же эти портфолио – в 99% их недвижка куплена в английских ухрюпинсках. В принципе, если вы очень большой индивидуалист, любите создавать монополии или у вас нет слишком много денег, тогда ваши поиски должны происходить в районах далеко за M25.

Чтобы начать создавать портфолио вне Лондона, лучше всего начать с поиска застройщика. Вне Лондона конкуренция настолько мала, что можно легко выйти на застройщика и купить недвижимость по ценам намного ниже рыночным. Это помогает получить ипотеку, так как банки охотнее дадут кредит под недвижимость по заниженной цене, даже если у вас проблемы с кредитной историей. Единственная проблема – вам надо там жить, чтобы контролировать все процессы. Так как рост недвижимости за пределами Лондона всего лишь в районе 2—5% в год, пассивно спекулировать недвижимостью, то есть просто ждать роста цен, там себе дороже. Хотя в некоторых местах типа стремительно развивающихся Манчестера, Ливерпула и Шеффилда, аренды настолько высокие, что стоит инвестировать в доходные дома и квартиры, особенно в студенческие общежития, где гарантирован доход. Единственная проблема, что лучше всего инвестировать в еще не построенную недвижимость, что включает дополнительный риск, иначе практически исключается заработок на росте

(если вы замораживаете капитал на этапе стройки, вы можете получить до 30% скидки, то есть заработать несколько десятков тысяч фунтов, но тогда вы не получаете дохода за тот период пока строится объект, так что изначально все надо правильно рассчитать). У меня есть несколько знакомых застройщиков, некоторые из которых даже выплачивают процент на замороженный капитал или предоставляют дополнительную скидку, так что еще раз мой совет – если вы хотите инвестировать за Лондоном, выходите на застройщиков или на таких людей как я, у которых такие контакты есть. Файндеры не только подберут вам недвижимость идеально подходящую по всем параметрам, но и выбьют из застройщика максимальную скидку, и все это сделают для вас бесплатно, так как у нас с такими застройщиками договор и мы получаем шикарную комиссию на оформленную сделку.

Принципы инвестирования

1. Глаза для того, чтобы смотреть

Инвесторы, которые живут в Лондоне или Москве, и хотят инвестировать в других городах, всегда получают от меня одинаковый совет – съездите и посмотрите своими глазами, а также пробейте застройщика (или попросите консультанта сделать это для вас). В Лондоне новые компании создаются и ликвидируются очень быстро, так как здесь проекты возникают стихийно и самое главное это правильно оформить сделку (хотя, естественно, надо проверять и застройщиков и партнеров). Опять прорекламирую свой детектив «Три правила войны» – в книге описаны реальные случаи «кидалова» инвесторов. В глубинке позиция покупателя намного сильнее – так что можно и нужно выбирать застройщика с лучшей репутацией.

2. Мозги для того, чтобы думать

Еще один принцип работает как и в Лондоне, так и в провинции – хорошие сделки не залеживаются и действовать надо быстро. Лучше всего (и везде) покупать недвижимость ниже рыночной цены, с хорошим доходом и уже построенную (а иногда с уже живущим квартиросъемщиком). В моей базе есть фирмы, которые предлагают такую недвижимость со всеми этими компонентами, но тогда надо действовать быстро – чем лучше сделка, тем быстрее она уходит с рынка.

Реальный пример. Один раз мне предложили шикарный таун хаус в районе Баттерси с 20% скидкой. Реальные цифры были такие – 2,15 миллиона фунтов за пяти-спальный дом в шикарной локации. Реальная цена дома – 2,7 миллиона. Это реально было предложение века – не только это были новые, с иголочки дома, но и рост в этом Лондонском районе составляет в среднем 15—20%. Эта недвижимость ушла за два часа, ибо пол миллиона на дороге слишком долго не валяется.

3. Уши для того, чтобы слышать.

Возвращаясь к лондонской теме – в Лондоне мои клиенты преимущественно покупают недвижимость или для себя, или для спекуляций (это еще называется flipping), а также участвуют в проектах. На счет спекуляций – осторожнее. Сейчас это стало не таким уж хорошим бизнесом, как это было еще несколько лет назад, когда спекулировали всем и вся, особенно проектами в стройке. Прочитайте статью, как неудачно может закончиться спекуляция на примере проекта в том же Баттерси:

City A.M. 4 марта 2016. Kasmira Jefford

Battersea panic stations: Investors flee luxury scheme as up to £2m is knocked off some asking prices. More than 50 luxury flats on sale at London's iconic Battersea Power Station have had their prices slashed since January, with some seeing discounts as large as 38 per cent in a sign that wealthy foreign investors are scrambling to desert the scheme. The news adds to fears that demand for prime homes in the capital is waning as the chancellor's reforms to stamp duty and capital gains tax, coupled with the collapse in oil prices and falling Asian currencies, are leaving overseas buyers out of pocket.

Property firm Propcision has found that 197 properties have been listed for resale by the developer's in-house agency, Battersea Power Station Estates, since last year. Around half the properties have had a price reduction at some point since the start of the listing with 76 of those units being reduced since the third quarter of last year.

Mike Prew, analyst at Jefferies, told City A.M.: «Middle Eastern and Far Eastern buyers are operating in economies that are driven by commodity prices, so they have reduced purchasing power – both on an individual basis in terms of buying residential property and on a corporate basis where the sovereign wealth funds can't afford to spend as much money.»

A four bedroom townhouse on the site was listed in July last year for £6m, but was reduced to £4m in January – a decline of 38 per cent. Another one bedroom flat in the Fladgate building has had its price cut four times since it listed in April last year for £850,000, and is now on the market for £600,000. To compound matters, property agents JLL this week cut their growth forecasts for luxury new-builds, which they say won't begin to recover until 2018. The company expects prices to fall by three per cent in 2016. Analysts at Morgan Stanley also warned that prices of luxury new homes could fall by as much as 10 to 20 per cent on the back of weak demand and increasing supply. Kieran Chalker, a property agent for the Nine Elms area at Garton Jones said: «It's not just relevant to Nine Elms, it's relevant to new build schemes across the city.»

Battersea Power Station was snapped up by Malaysian investors SP Setia and Sime Darby in 2012 for £400m. Michelle Ricci, co-founder of Propcision, said: «What we are seeing is an early indicator of loosening in the market. With the background of the economy and the finance sector, it could lead to something with a bit more momentum in the downward trend. Properties sitting in the market at a higher price need to see some adjustments.» A Battersea Power Station spokesperson said last night: «Some of our purchasers have decided to re sell their properties; as far as we are aware, in the first phase, only 10 per cent have reassigned and they have enjoyed a growth of on average 30 per cent.»

Перевожу основные моменты для своих не-англоязычных читателей. В Лондоне многие «инвесторы» занимаются спекуляцией – покупают квартиры за 10—20% запрашиваемой цены на этапе начала строительства. Строительство обычно занимает где-то 1,5—2 года. За это время цена растет, скажем, 10% в год. Предположим, что цена квартиры в Баттерси – миллион фунтов. Я – инвестор. Я регистрирую свой интерес в квартиру за миллион фунтов за 10% цены, вкладывая соответственно 100 тысяч фунтов. Потом мне надо заплатить следующие 10% через год. То есть еще сто тысяч фунтов. Остальные 80% мне надо заплатить после сдачи дома, после чего я становлюсь полноправным владельцем. Логика спекулянтов следующая. Спекулянты рассчитывают на то, что в течение 2 лет недвижимость подорожает на 20%. То есть за два года стоимость квартиры уже не миллион, а 1,200,000 фунтов. Но такая дорогая квартира вам не нужна, поэтому вы ее продаете в момент сдачи дома. То есть теоретически, вы заработали двести тысяч фунтов.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.