

Автор бестселлера «Богатый папа, бедный папа»

РОБЕРТ КИЙОСАКИ

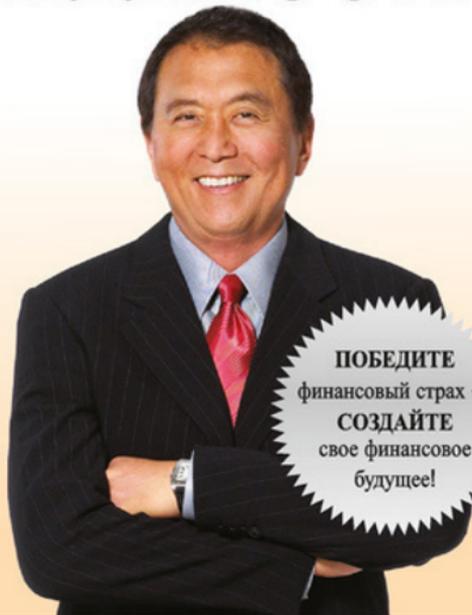
и его 22 доверенных эксперта по недвижимости

ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ

—  —
**РЕАЛЬНЫЕ
ЭКСПЕРТЫ,**

**РЕАЛЬНЫЕ
ИСТОРИИ,**

**РЕАЛЬНАЯ
ЖИЗНЬ**
—  —



ПОБЕДИТЕ
финансовый страх —
СОЗДАЙТЕ
свое финансовое
будущее!

Роберт Тору Кийосаки

Инвестиции в недвижимость

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=10305194

Инвестиции в недвижимость / Р. Кийосаки; пер. с англ. С. Э. Борич.:

Попурри; Минск; 2013

ISBN 978-985-15-1777-6

Аннотация

На страницах книги ведущие эксперты и специалисты делятся своими знаниями и раскрывают все нюансы инвестиций в недвижимость.

Для широкого круга читателей.

Содержание

Слова благодарности	6
Предисловие Роберта Кийосаки	8
Часть 1	12
1. Том Уилрайт. Недвижимость как бизнес	12
Принцип бизнеса № 1: стратегия	20
Принцип бизнеса № 2: Команда	27
Принцип бизнеса № 3: Учет	29
Принцип бизнеса № 4: Отчетность	37
Принцип бизнеса № 5: Налоги	47
2. Чарлз Лотцар. Комплектование команды и управление ею с точки зрения юриста	61
Три правила игры	65
Юрист, специализирующийся на недвижимости	68
Брокер по недвижимости	74
Бухгалтер	77
Архитектор	78
Инженер-строитель	85
Геодезист-землеустроитель	87
Инженер-эколог	90
Посредники в сделке	92
Ипотечный брокер	95
Конец ознакомительного фрагмента.	97

Роберт Кийосаки

Инвестиции

в недвижимость

Перевел с английского С. Э. Борич по изданию:

THE REAL BOOK OF REAL ESTATE (Real Experts, Real Stories, Real Life)

by Robert T. Kiyosaki.

© 2009 by Robert T. Kiyosaki.

© Перевод. Издание. Оформление. ООО «Попурри»,
2013

* * *

*Я не гений. Я просто кладёшь опыта.
Доктор Бакминстер Фуллер*



Бакминстер Фуллер (слева), известный американский архитектор, автор книг, дизайнер, футурист, изобретатель и дальновидный человек, в возрасте восьмидесяти шести лет с Робертом Кийосаки в 1981 году. Его признают одним из самых выдающихся американцев. Свою жизнь он посвятил созданию мира, удобного для проживания всех людей.

Слова благодарности

На протяжении многих лет я выступаю за необходимость финансового образования. Если другие финансовые консультанты рассказывают людям, во что надо вкладывать деньги, то я рекомендую инвестировать прежде всего в себя и свои знания. Мне самому довелось пройти через этот процесс, и он принес мне богатство. Я всегда советовал своим слушателям и читателям окружить себя хорошими наставниками, которые активно практикуют то, чему учат других. Написание этой книги стало возможным благодаря людям, которых я считаю своими учителями. Каждый из них накопил за свою жизнь массу опыта и знаний, и все они осознают важность непрекращающейся учебы.

Все, кто внес вклад в эту книгу, щедро делились своим временем и талантами, чтобы вам лучше было распознавать возможности, избегать ловушек и понимать принципы зарабатывания денег на недвижимости. Они вспомнили все свои большие достижения и болезненные провалы. Я благодарен им за откровенность. Уроки, которые мы извлекаем из собственных и чужих ошибок, запоминаются лучше всего.

Все эти люди являются не только моими консультантами, но и друзьями. Вместе с ними мы переживали циклические взлеты и падения рынка недвижимости, зарабатывая на этом деньги. С ними я делюсь своими идеями и обсуждаю сделки,

убежденный в том, что они всегда откровенно выскажут мне свое мнение. И за это я им весьма признателен.

Мне хотелось бы также поблагодарить сотрудников издательства «Heasley & Partners, Inc.» Джен Эйрс и Кэти Хизли, которым удалось из разрозненных идей и набросков создать законченную книгу. Особая благодарность Ронде Шенкирик из компании «Rich Dad» и Чарлзу Макстравику из «Artichoke Design» за работу над обложкой книги. Наконец, огромное спасибо моей жене Ким, более двадцати лет назад сказавшей «да» парню, у которого не было денег, но зато была масса идей.

Предисловие Роберта Кийосаки

Зачем понадобилась

книга о недвижимости?

Есть четыре причины, объясняющие, на мой взгляд, необходимость появления книги о недвижимости именно сейчас.

Во-первых, рынок недвижимости будет существовать всегда. В цивилизованном мире крыша над головой так же важна, как пища, одежда, энергия и вода. Инвесторы в недвижимость необходимы, чтобы люди могли удовлетворять эту насущную потребность по разумным ценам. В тех странах, где инвестиции в недвижимость ограничены или чрезмерно контролируются правительством (например, в странах бывшего коммунистического блока), население страдает, а рынок недвижимости деградирует.

Во-вторых, существует много способов, позволяющих человеку участвовать в сделках с недвижимостью и зарабатывать на этом деньги. Для большинства людей единственной инвестицией в недвижимость является покупка дома, в котором они живут. Этот дом представляет собой их самое крупное вложение денег. Во время бума недвижимости, продолжавшегося с 2000 по 2007 год, многие любители занялись спекуляцией недвижимостью. Они покупали дома в надежде перепродать их дороже. Как вы знаете, многие из этих спе-

кулянтов сели в лужу и потеряли все, что имели. Кое-кто называет спекуляцию азартной игрой, хотя ее тоже можно считать одним из методов инвестирования. Однако существует много более сложных, но менее рискованных способов заработать деньги на недвижимости. В этой книге сосредоточены знания и опыт настоящих инвесторов – профессионалов, которые занимаются именно *инвестициями*, а не спекуляцией, торговлей или азартными играми.

В-третьих, недвижимость позволяет контролировать свои инвестиции, разумеется, при наличии у вас знаний и опыта. В бурный период начала 2009 года миллионы людей потеряли триллионы долларов только из-за того, что перепоручили заботу о своем богатстве кому-то другому. Даже могущественный фонд Уоррена Баффета «Berkshire Hathaway» с середины 2008 года утратил 40 процентов стоимости своих активов! Миллионы людей потеряли работу, а это значит, что они лишены контроля над этой сферой своей жизни. Настоящие инвесторы в недвижимость, о которых идет речь в этой книге, полностью сохраняют контроль и над своим бизнесом, и над деньгами. Они поделятся с вами и своими успехами, и неудачами, расскажут обо всем, чему они научились, контролируя инвестиции и собственную финансовую судьбу. Процесс их учебы никогда не прекращается.

И наконец, самая главная причина, побудившая меня издать эту книгу. Я уже устал от всевозможных финансовых консультантов, направо и налево раздающих рекомендации

по вложению денег в недвижимость, особенно тех из них, кто сам подобного рода деятельностью не занимается. После выхода в свет моей книги «Богатый папа, бедный папа» я был приглашен на телевидение вместе с одним из таких экспертов. В то время, в 1999 году, фондовый рынок был перегрет до красного каления акциями интернет-компаний. Этот финансовый эксперт, который в прошлом был биржевым брокером, безостановочно пел хвалу акциям и инвестиционным фондам. После биржевого краха 2001 года внезапно он снова всплыл на поверхность, издав книгу о недвижимости, в которой также заявлял о себе как о большом специалисте. Уровень его рекомендаций был явно ниже среднего. Такое положение таило в себе опасность. Вслед за этим рухнул рынок недвижимости, и он снова пропал из виду. Когда я встретился с ним в последний раз, он писал книгу об инвестициях в солнечные энергетические установки и рассуждал об экологии. Если бы он написал о том, чем в действительности занимается, то это была бы книга о надувании мыльных пузырей.

Есть еще немало других финансовых «экспертов», которые абсолютно ничего не смыслят в недвижимости, но уверяют, что подобные инвестиции крайне рискованны. Единственный риск, который несет для них недвижимость, состоит в том, что они в ней совершенно не разбираются. Взамен они рекомендуют копить деньги и вкладывать их в диверсифицированные инвестиционные портфели взаимных фон-

дов. Я же считаю такие инвестиции самыми рискованными в мире, особенно при нынешнем состоянии рынка. Почему они советуют вкладывать деньги в инвестиционные фонды? Ответ очевиден. Многие из этих профессионалов находятся на содержании у банков, фондов и средств массовой информации. Видимо, спонсоры неплохо платят им за продвижение на рынок своих продуктов и услуг.

Эта книга впервые дает читателям возможность получить знания от настоящих инвесторов в недвижимость – моих друзей и консультантов, вместе с которыми я пережил много радостей и огорчений и которые не понаслышке знают, о чем говорят. Они готовы рассказать вам всю правду. Это истинные профессионалы, позволяющие вам взглянуть на изнанку той рекламной шумихи, которой переполнены средства массовой информации. Я надеюсь, вы к этому готовы.

Часть 1

Недвижимость как бизнес

1. Том Уилрайт. Недвижимость как бизнес

Том Уилрайт представляет собой редкое сочетание дипломированного бухгалтера, инвестора в недвижимость и учителя. Он обладает способностью преподносить сложную и порой скучную материю налогового законодательства в таком простом виде, что это способен понять даже я.

Том хорошо знаком с налоговым кодексом. Более того, он испытывает удовольствие от его чтения и разбирается в нем лучше, чем любой другой известный мне человек. Большинство бухгалтеров обращают внимание лишь на отдельные фрагменты налогового кодекса, в частности на те, которые позволяют нам получать отсрочку от уплаты налогов на пенсионные сбережения в рамках накопительных программ IRA и 401(k) вплоть до наступления пенсионного возраста. Том же уделяет внимание и другим, значительно более обширным по объему статьям кодекса, которые дают возможность

постоянно снижать сумму налогов или не платить их вообще. Разница между Томом и другими бухгалтерами заключается в том, что Том хорошо понял назначение налогового кодекса. Это не просто сборник правил. Это документ, который поощряет определенные образцы поведения за счет снижения или полной отмены налогов.

Я считаю Тома человеком, наделенным высокими моральными и этическими качествами. Он очень религиозен, так как воспитан в семье мормонов. Хотя я и не мормон, но разделяю многие моральные ценности этого вероучения, например такие, как церковная десятина, то есть уплата 10 процентов от всех своих доходов на нужды церкви, или несколько лет, которые каждый мормон должен посвятить миссионерству. Я никогда не был религиозным миссионером, но провел почти десять лет, выполняя другую – военную – миссию. Я служил своей стране в качестве пилота морской авиации во Вьетнаме.

От Тома и других мормонов я усвоил один важный принцип их веры: «Богу ничего от нас не нужно, но человек должен уметь отдавать». Это напоминает мне о необходимости проявлять щедрость. На мой взгляд, миру сегодня больше свойственна не щедрость, а алчность. Каждый раз, видя человека, у которого нет денег, я вспоминаю, что надо делиться с ближним. Мой принцип состоит в том, чтобы отдать то, что сам хочешь получить. Например, если мне нужны деньги, я должен дать кому-то денег. Много раз

в жизни мне доводилось оставаться без средств к существованию, но каждый раз я напоминал себе, что надо поделиться деньгами с другими людьми, хотя мне их отчаянно не хватало. Сегодня я жертвую большие суммы на благотворительные цели, которые близки моему сердцу. Я считаю, что если уж сам не имею возможности делать то, что мне по душе, то пусть это сделают хотя бы мои деньги. Если я нуждаюсь в добротe, то должен сам дарить доброту людям. Если мне не хватает улыбок, я должен первым улыбнуться. Если же мне нужна хорошая оплеуха, то я сам готов нанести первый удар.

Я попросил своего друга Тома Уилрайта принять участие в этой книге не только потому, что он превосходный бухгалтер и незаменимый член команды любого человека, стремящегося разбогатеть, но и потому, что он является носителем здравых философских подходов и не понаслышке знает о щедрости.

Том охотно вкладывает деньги в недвижимость. Почему? Потому что он знает все тонкости налогового законодательства и понимает, что больше преимуществ оно дает инвестору в недвижимость, чем держателю акций. Кроме того, Том превосходный учитель, человек щедрой души и, что самое важное, друг, которого я искренне уважаю.

Роберт Кийосаки

Мне грех жаловаться на свое детство. В отличие от очень

многих людей, которых родители учили копить деньги и относить их в инвестиционный фонд, от своих родителей я получал советы вкладывать средства в недвижимость и собственный бизнес. У моего отца было полиграфическое предприятие, а мать управляла собственным портфелем недвижимости.

Поэтому вполне естественно, что, получив образование (как общее, так и специальное), я открыл собственный бизнес. В мое образование в качестве компонентов вошли степень магистра в сфере бухгалтерского учета, тринадцатилетний опыт работы бухгалтером в международных финансовых фирмах, а также деятельность в роли налогового консультанта одной из компаний, входящих в перечень «Fortune 1000». Так что, как видите, до собственного бизнеса я добрался со значительной задержкой. Когда я открыл свою бухгалтерскую фирму, то повел себя так же, как и большинство других людей, то есть работал с утра до ночи и редко пользовался отпуском. Если я все-таки уезжал отдыхать, то постоянно отвечал на телефонные звонки клиентов и коллег. В конце концов, бизнес ведь никогда не отдыхает, так почему же я должен следовать иным правилам?

За несколько лет наша фирма добилась существенного прогресса, но я по-прежнему работал днем и ночью и почти никогда по-настоящему не отдыхал. Помимо собственного бизнеса, у меня не было практически никаких других инвестиций. Именно в тот период я впервые прочел книгу «Бо-

гатый папа, бедный папа» и познакомился с Робертом Кийосаки. Он помог мне понять всю порочность такого подхода к бизнесу. Дело ведь не в том, чтобы работать *усердно*. Работать надо с *умом*.

Как и многие из вас, я по-настоящему познакомился с ним на семинаре, организованном компанией «Rich Dad». Я сидел там рядом со своей партнершей по бизнесу Энн Матис и ее мужем Джо. Роберт рассказывал об очень близких мне проблемах – о льготах, которые налоговое законодательство предоставляет инвесторам в недвижимость. И вдруг ни с того ни с сего он пригласил меня на сцену, представил как своего «второго бухгалтера» и попросил объяснить собравшимся суть амортизации недвижимости и тех преимуществ, которые она дает в налоговом плане.

Я узнал о Роберте Кийосаки и его компании всего за несколько месяцев до этого семинара. Один из моих хороших друзей, Джордж Дак, главный финансист компании «Rich Dad», представил нас друг другу. Не знаю, кто больше нервничал в тот момент, когда я вышел на сцену – Роберт или я. Вы можете себе представить бухгалтера, выступающего с речью? Роберт ведь и понятия не имел, что я всю жизнь кого-то чему-то учил, но все же рискнул и вывел меня перед аудиторией. Так начались наши долгие и плодотворные отношения, которые стали моим первым шагом к финансовой свободе.

Я вспоминаю один из первых эпизодов нашего сотрудни-

чества с Робертом. Он использовал меня в качестве свидетеля защиты. Я не шучу: бухгалтер выступал у него в роли свидетеля. Журналисты попросили Роберта дать интервью для деловой рубрики газеты «Arizona Republic». Основной темой вопросов было утверждение Роберта, что он постоянно получает 40 процентов доходов от своих инвестиций.

Я должен был авторитетно подтвердить правдивость этого заявления. В конце концов, ведь далеко не каждый поверит гению маркетинга (Роберту), что он добивается таких доходов. Но кто же усомнится в словах бухгалтера? Там, где речь заходит об инвестициях, цифры – это всё. А кто может лучше представить цифры, чем человек, который всю жизнь имеет дело только с ними?

Для меня это была одна из первых возможностей объяснить преимущество использования эффекта рычага в сфере инвестирования. Незадолго до этого я и сам начал вкладывать деньги в недвижимость. Вы, конечно, подумаете, что в этом нет ничего удивительного, если учесть, что тем же самым занимались и мои родители. К тому же я и до этого учил инвесторов в недвижимость и застройщиков, каким образом можно облегчить налоговое бремя.

Но все было не совсем так. На самом деле я и не помышлял об инвестициях в недвижимость, пока не сыграл в разработанную Робертом настольную игру «Денежный поток 101». Эта игра оказала на меня огромное влияние. Впервые собственными глазами я увидел силу эффекта финан-

сового рычага в сфере недвижимости. Буквально на следующий день я позвонил нескольким клиентам, которые в течение ряда лет занимались инвестициями в недвижимость, и попросил их встретиться со мной и дать несколько советов по поводу этой деятельности.

А потом я начал серьезную перестройку своего бизнеса. Моя партнерша Энн – настоящий гений в области управления производством. Она разработала в фирме ряд систем и процедур, позволяющих нам сосредоточиться на *управлении* бизнесом, а не на *работе* в нем. На это ушло несколько лет, но теперь мы можем отойти от непосредственного участия в деятельности компании и вместо этого осуществлять контроль и слежение за бизнесом, который развивается как бы без нашего участия.

Сейчас каждый год я могу уезжать на три недели в отпуск, отключившись от электронной почты и телефонной мобильной связи, как мы сделали это недавно со старшим сыном, посещая старинные замки на севере Франции. И при этом я не испытывал тревоги ни за свою фирму, ни за инвестиции в недвижимость, потому что они нормально работают и без моего ежедневного присутствия.

Возьмите на заметку

Инвестиции в недвижимость – это бизнес, и управлять ими надо так же, как и бизнесом.

Роберт любит порассуждать о квадрантах денежного потока, которые обозначены буквами Р, С, Б и И. Он призы-

вает всех переходить из секторов Р (работающие по найму) и С (работающие на себя) в Б (бизнесмены) и И (инвесторы). Я пришел к выводу, что надо пойти еще дальше. Всем, кто работает в секторе И, необходимо перейти в сектор Б.

Представьте себе, как вы могли бы использовать высвободившееся время, если бы вам не нужно было заботиться о квартиросъемщиках, ремонтах и денежных потоках. Как было бы здорово, если бы вас не мучила постоянная тревога, что какой-то квартиросъемщик может позвонить вам среди ночи, чтобы пожаловаться на очередную проблему. Вы можете избавиться от этого стресса и высвободить сотни часов, если будете управлять своими инвестициями в недвижимость по тем же принципам, как управляете бизнесом.



Рис. 1.1. Я считаю, что можно пойти еще дальше и высвободить сотни часов свободного времени, если управлять своими инвестициями в недвижимость как бизнесом.

В действительности это не так уж и сложно. Просто надо *вести себя как бизнесмен* и применять к своим инвестициям в недвижимость фундаментальные принципы бизнеса.

Принцип бизнеса № 1: стратегия

Любой бизнес нуждается в плане, в том числе и инвестиционный. Стратегия – это попросту систематический план действий, направленных на достижение специфических целей. Существует семь простых шагов по созданию эффективной стратегии.

1-й шаг: Воображение

Начните свою стратегию с целей. Представьте себе, где должна находиться недвижимость, в которую вы собираетесь вложить деньги. Возможно, это будет белый песчаный пляж на островах Карибского моря, где вы сможете проводить неограниченное время со своей семьей или работать в благотворительных целях. Мои самые любимые регионы: Гавайи, Франция, Аризона и Парк-Сити в штате Юта. Я мечтаю приобрести дома в каждом из них.

Не бойтесь, если планы окажутся слишком смелыми. В конце концов, это всего лишь ваши мечты, а не цифры, на которые начисляются налоги. Наши клиенты часто мечтают о финансовой свободе через пять – десять лет. Имея

хорошую стратегию, можно стать финансово независимым человеком менее чем за десять лет, если применять основные принципы бизнеса к своим инвестициям в недвижимость. Например, спустя шесть лет после начала инвестиций я уже приобрел себе недвижимость на Гавайях, в Аризоне и в Парк-Сити. В повестку дня ближайших нескольких лет входит и Франция. Цели были довольно смелыми, но я смог достичь их всего за шесть коротких лет, используя принципы бизнеса.

2-й шаг: Финансовые цели

Определите, как будут выглядеть ваше финансовое благосостояние и денежные потоки после достижения поставленных целей. Назначьте срок их реализации, а затем запишите, какими средствами для инвестиций вы располагаете в данный момент, и вычтите сумму задолженностей. Это ваша нынешняя нетто-стоимость.

3-й шаг: Планирование денежного потока

Разумеется, для начала вам следует определить общую сумму своих активов, которые необходимы для получения желаемого объема денежного потока. Для этого можно воспользоваться простым правилом: умножить величину де-

нежного потока на двадцать. Что касается меня, то мне нужно было иметь 5 миллионов долларов, чтобы каждый год получать денежный поток в размере 250 тысяч после уплаты налогов.

4-й шаг: Определение величины нынешних активов

Твердо определившись с целями, в качестве следующего шага необходимо установить, где вы находитесь сегодня. Для этого подготовьте перечень имеющихся у вас реальных активов, то есть таких, которые вы можете немедленно использовать для инвестиций. Не включайте в него свой автомобиль или драгоценности. Включите лучше ту часть денег, которую вы можете получить под залог собственного дома. Приведу пример, чтобы вы лучше поняли, что я имею в виду:

Таблица 1.1

Ликвидные активы	Долгосрочные активы
Сбережения	Кредиты
Акции и облигации	Недвижимость
Паи инвестиционных фондов	Нефть и газ
Депозитные сертификаты	Бизнес
Прочее	Интеллектуальная собственность
	Прочее
Итого:	Итого:

Эти первые четыре шага составляют суть процесса, который я называю определением «линии мечты». Чтобы было

ясно, приведу простую иллюстрацию. Вот как выглядела моя «линия мечты», когда я впервые встретился с Робертом и начал свой путь к финансовой свободе:



Схема 1.1. «Линия мечты» Тома на момент первой встречи с Робертом Кийосаки

5-й шаг: Перспектива, миссия и ценности

Определив «линию мечты», можете составлять план ее реализации. Он должен содержать перспективу, миссию и ценности, а также тип недвижимости, которую вы хотите приобрести, и критерии для ее выбора.

Вот тут у вас может возникнуть вопрос: а все ли у автора в порядке с головой? Ведь заявления о перспективах, миссии и ценностях — это принадлежность бизнеса. Вот именно! Инвестиции в недвижимость — это тот же самый бизнес. Во всяком случае, так должно быть, если вы хотите добиться

исполнения своей мечты в кратчайшие сроки и с наименьшими затратами сил.

Работая над этим, вы должны помнить, что перспективы — это ваш взгляд на будущее, представление о том, какой должна быть ваша жизнь после реализации плана. Миссия представляет собой попросту заявление о том, как вы намерены подходить к своему инвестиционному бизнесу, а ценности — это, в первую очередь, моральные принципы, которые должны соблюдать все, кто сотрудничает с вами в сфере инвестиционного бизнеса.

Личные перспективы, миссия и ценности Тома

Перспективы. Финансовая свобода в моем представлении означает, что у меня есть время и ресурсы, чтобы делать то, что хочу и когда хочу. Я достигну финансовой свободы, когда смогу в любое время поехать, куда мне вздумается, хорошо проводить время с семьей и друзьями и совершать миссионерские поездки от имени своей церкви.

Миссия. Моя миссия при достижении финансовой свободы состоит в том, чтобы вкладывать деньги в покупку растущих в цене жилых домов на одну семью. Для этого я буду анализировать недвижимость, отобранную банками у владельцев за неуплату, финансировать покупки за счет банковских кредитов,

держат у себя недвижимость в течение пяти – десяти лет и пользоваться налоговыми льготами за счет амортизации.

Ценности. К числу моих ценностей относятся:

- понимание того, что в мире существует множество ресурсов и возможностей;
- забота – проявление доброты и чувства благодарности;
- учеба как постоянный рост и совершенствование своих знаний в сфере недвижимости;
- уважительность – стремление относиться к окружающим так же, как я хотел бы, чтобы они относились ко мне.

6-й шаг: Инвестиционная ниша

После того как вы разобрались с перспективами, миссией и ценностями, следует подумать о типе недвижимости, которая вас больше привлекает. Каждый преуспевающий бизнесмен знает, что наибольшего успеха можно добиться лишь в том случае, если сосредоточиться на деле, которое вам нравится делать и к которому у вас есть естественные склонности. В моей компании «ProVision» имеется широкий выбор инструментов, используемых нами, чтобы помочь людям определиться с типом недвижимости: многоквартирными жилыми домами, коммерческими и промышленными зданиями, незастроенными земельными участками или ин-

дивидуальными домами на одну семью. Моя личная инвестиционная ниша ограничивается жилыми домами на одну семью, которые активнее других растут в цене.

7-й шаг: Критерии

Заключительным шагом в разработке стратегии является определение инвестиционных критериев. Обычно им уделяется мало внимания, но если вы установили для себя критерии, это поможет вам в будущем избежать головной боли, стрессов и понапрасну потерянного времени. Кроме того, уменьшается шанс совершения дорогостоящих ошибок. Вы сэкономите массу времени и энергии, занимаясь только той недвижимостью, которая соответствует вашим критериям. В качестве примера приведу свои личные инвестиционные критерии:

Таблица 1.2. Личные инвестиционные критерии Тома

Наименование	Показатель
Минимальный прирост стоимости	10%
Минимальная норма прибыли	50%
Денежный поток	чем больше, тем лучше
Ценовой диапазон	200 – 600 тысяч долларов
Максимальные затраты на оформление сделки	80 тысяч долларов
Максимальные затраты времени на управление недвижимостью	5 часов в месяц
Место расположения недвижимости	Запад США
Цена в процентах от внутренней стоимости	85%

Вы можете задать вопрос: «Зачем столько времени и сил тратить на выработку стратегии?» У себя в компании

«ProVision» мы разъясняем клиентам важность стратегии, играя с ними в игру «Денежный поток 101». Если вы уже играли в нее, то знаете, что в среднем она занимает два – два с половиной часа. Мы инструктируем клиента, что он и его команда (остальные игроки за столом) первые тридцать минут должны потратить на разработку выигрышной стратегии. Она включает в себя тип активов, в которые будут вкладываться деньги, и критерии инвестирования. Все члены команды, хотя и играют каждый за себя, должны строго следовать стратегии.

Результаты получаются просто поразительные. Каждый игрок выбирается с дорожки крысиных бегов и менее чем за два часа одерживает победу. Таким образом, даже потратив значительную часть отведенного времени на разработку стратегии (около 20 процентов), игроки заканчивают игру намного раньше, чем если бы они играли без ее наличия.

Принцип бизнеса № 2: Команда

Помимо стратегии, любой преуспевающий бизнесмен нуждается в тщательно подобранной команде физических лиц и организаций, которые помогают ему добиваться успеха. Команда создает необходимый эффект рычага в инвестициях. К собственной выгоде вы можете использовать время, таланты, связи, знания и ресурсы каждого из участников команды.

Советы по комплектованию команды

План. Тщательно продумайте, люди с какими знаниями и умениями вам нужны в команде. К примеру, вам потребуются юрист, бухгалтер, банкир, по крайней мере один управляющий недвижимостью и другие специалисты. Заранее определите, какие специалисты вам нужны, прежде чем принимать решение, кто именно будет выполнять эти функции.

Рекомендации. Самые лучшие специалисты всегда приходят в команду по рекомендации людей, которым вы доверяете. Необходимо, однако, чтобы рекомендуемое лицо само являлось инвестором в недвижимость и хорошо знало вашу ситуацию и потребности. Хорошим источником рекомендаций служат обычно юристы, бухгалтеры, а также ваши наставники в бизнесе.

Договорная основа. Убедитесь, что у вас есть надежные и ясные договоренности и соглашения с каждым из членов команды, что они знают, чего от них ожидают и на что они сами могут рассчитывать с вашей стороны.

Прежде чем завершить эту тему, позвольте поделиться с вами личным опытом работы в команде. Все мои друзья и знакомые знают, что основную часть рабочего времени я посвящаю развитию своей фирмы. Это не позволяет мне уделять достаточно внимания инвестициям в недвижимость.

Но мне нравится это занятие, и я отлично осознаю, какую роль оно играет в моей стратегии накопления богатства.

По моим подсчетам, недвижимости я посвящаю не более одного часа в неделю. Тем не менее этот род деятельности приносит мне примерно 100 тысяч долларов в месяц. Все это происходит за счет отличной команды и применения других принципов бизнеса, о которых пойдет речь в данной главе.

Принцип бизнеса № 3: Учет

Вы, конечно, были уверены, что я включу учет в качестве одного из принципов бизнеса, так как сам являюсь бухгалтером. Нет ничего удивительного, что у меня естественная склонность к этому роду деятельности, но если вы опросите сто успешных бизнесменов, какую роль играет хороший бухгалтерский учет (и отчетность) в их делах, то по крайней мере девяносто пять из них оценят его очень высоко.

Почему? Потому что учет является основой хорошей отчетности, а отчетность дает возможность принимать правильные решения. Если вы не располагаете необходимой информацией, то каким образом вы сможете принять взвешенное решение, к примеру, о времени продажи недвижимости и откуда вы будете знать, дают ли ваши инвестиции доход, на который вы рассчитывали?

Все выдающиеся предприниматели осознают важность бухгалтерского учета. Хочу поделиться с вами своими лич-

ными подходами к его организации.

1. Цель учета

Бухгалтерский учет не должен осуществляться исключительно (или даже главным образом) для налоговой инспекции и других контролирующих органов. Основная его цель — получение достоверной и надежной информации для принятия оптимальных решений. Плохие инвесторы полагают, будто учет требуется только для того, чтобы бухгалтер в конце года мог подготовить документацию по снижению суммы налогов.

Это большая ошибка. Хороший бухгалтерский учет чрезвычайно важен для взвешенных решений. Без точных актуальных данных невозможно принять решение о покупке, продаже или рефинансировании. Откуда вы будете знать, какой объект недвижимости приносит вам доходы, а какой убытки? Вы даже не сможете определить, насколько хорошо ваш управляющий недвижимостью справляется со своими обязанностями.

Несколько лет назад вместе с Энн мы приобрели комплекс из жилых домов на четыре семьи в городе Меса, штат Аризона. Цена показалась нам неплохой с учетом информации, которой мы располагали на тот момент. Казалось бы, при совершении сделки были учтены все детали, но где-то примерно через год стало ясно, что наша собственность в ближай-

шем будущем не способна создавать положительные денежные потоки. В то же время мы заметили, что начала снижаться норма капитализации. Таким образом, основываясь на цифрах, мы приняли решение о продаже недвижимости. Благодаря понизившейся норме капитализации нам удалось получить существенную прибыль, и, кроме того, мы избежали ежемесячных денежных потерь.

Реальная история: моя команда берет на себя все хлопоты

Как же я нахожу время для занятий инвестициями? Вы уже, очевидно, поняли: с помощью своей замечательной команды. Там собраны такие специалисты, что мне достаточно только бегло просмотреть отчеты, принять решения (а это нетрудно, поскольку у нас имеются четко установленные критерии) и подписать документы. Помню, недавно руководитель команды проинформировал меня, что один из жильцов внезапно съехал из дома и при отъезде забыл отключить воду. Совершая регулярный обход принадлежащих нам строений, он обнаружил, что водопроводную трубу прорвало (дело было в Юте в конце зимы) и дом затоплен. Стоимость ремонта оценивалась примерно в 50 тысяч долларов.

Наш сотрудник немедленно принял меры. Перекрыв водопровод, он связался с управляющим

недвижимостью и страховым агентом. Затем договорился со строительной компанией о проведении ремонтных работ, но предварительно, еще не заплатив никаких денег, убедился, что страховая компания готова компенсировать понесенные убытки. После этого он выставил счет управляющему и бывшему жильцу за ликвидацию той доли ущерба, покрытие которого страховщики на себя не взяли. Мне не пришлось абсолютно ни о чем беспокоиться. Весь этот инцидент отнял у меня каких-то тридцать минут (подписание доверенностей и беседа с руководителем группы).

2. Аккуратное ведение документации

Хотя хороший бухгалтерский учет не ограничивается только делопроизводством, он начинается с аккуратного и правильного ведения бухгалтерской документации. Это основа любых отчетов и анализов.

Ведение бухгалтерского учета – это всего лишь внесение результатов финансовых операций в соответствующие документы, которые впоследствии можно использовать для отчетности и анализа. Большинству своих клиентов я предлагаю перепоручить эту работу профессиональным бухгалтерским компаниям. Тем, кто хочет заниматься этим самостоятельно, рекомендую использовать очень простые компьютерные программы бухучета.

2А. План счетов

Начните с создания плана счетов (это простой перечень всех счетов, которые у вас ведутся, составленный с целью классификации денежных поступлений и расходов). Счета должны быть приведены в систему, удобную для работы. К примеру, покупку бумаги для принтеров кто-то относит на счет офисных затрат, а кто-то – на более общие производственные расходы. Вся разница лишь в том, насколько детальная отчетность вам впоследствии потребуется. Помните только, что если у вас нет соответствующего счета, то вы не получите и отчета по данной статье.

Возьмите на заметку

Могу поделиться с вами небольшим секретом: вам нет необходимости составлять план счетов по каждому зданию, имеющемуся у вас в собственности. Вместо этого вы можете объединить их по категориям в рамках одной компьютерной программы, предусмотрев в ней опции, которые позволят выделять данные по каждой единице недвижимости.

Если составление плана счетов вызывает у вас затруднения, попросите о помощи своего бухгалтера (очень важного члена команды). Он с удовольствием поможет вам, причем сделает это очень быстро.

2Б. Скрупулезное внесение данных

Составив план счетов, можете заносить в документацию бухгалтерские данные. Помните, что вы должны детально учитывать каждую финансовую операцию. В большинстве таких операций используются денежные средства, поэтому если вы будете аккуратно записывать все полученные и потраченные суммы, то сможете учесть около 98 процентов всех операций. Однако некоторые операции, в частности амортизационные начисления, проводятся в безденежной форме. Для этого используется книжный учет. Поскольку вам, по всей вероятности, придется пользоваться этой формой учета, я вкратце объясню, как это делается.

Вы должны усвоить, что любая финансовая операция рассматривается с двух сторон – как дебет и кредит (записываемые соответственно в левую и правую половину бухгалтерской книги, причем итог в левой и правой половине должен быть всегда одинаковым). Любой приход всегда является дебетом относительно затрат, доходов и активов (левая сторона) и кредитом относительно оборотных средств (правая сторона). Расход всегда является кредитом относительно доходов, затрат и пассивов (левая сторона) и дебетом относительно оборотных средств (правая сторона). Чтобы повысить расходы или активы, вы дебетуете счет, а для повышения доходов или пассивов кредитуете его.

2В. Книжный учет

Когда вы заносите приход или расход в бухгалтерскую программу, она автоматически делает записи в обеих графах – дебет и кредит. Но иногда возникает необходимость внести в учеты исправления и дополнения по операциям, осуществлявшимся в безденежной форме. Это делается непосредственно в бухгалтерской книге. Произведя в ней записи, вы вручную записываете кредит и дебет. Давайте возьмем для примера амортизационные начисления, так как такую запись в бухгалтерской книге вам придется делать, как минимум, один раз в год.

Они вносятся как дебет в счет амортизационных расходов в сумме, которая рассчитывается за конкретный период (на основании специальных таблиц, которые можно получить в налоговой службе).

Одновременно эта же сумма вносится как кредит в счет аккумулированной амортизации.

Видите? Все очень просто.

3. Последовательность

Всегда используйте одни и те же счета для аналогичных приходов и расходов. Если вы решили, что стоимость писчей

бумаги относится на счет офисных расходов, всегда заносите соответствующие затраты на этот счет. Не допускайте, чтобы в одном месяце эти затраты были отнесены на счет офисных расходов, а в другом – на счет производственных.

4. Периодичность

Данные в бухгалтерскую документацию вносите не реже одного раза в неделю. Если вы будете делать это нерегулярно, могут возникнуть две проблемы. Во-первых, объем информации постепенно накапливается до такой степени, что вам все меньше хочется заниматься этой работой, и вы испытываете большое искушение отложить ее до конца года, когда ее все равно придется делать, но теперь уже в страшной спешке. Отсюда вытекает вторая проблема: если вы не располагаете актуальной бухгалтерской информацией, то у вас страдает отчетность и вы не в состоянии принимать взвешенные решения.

5. Электронные банковские операции

Лично я всю бухгалтерскую документацию оформляю утром по пятницам. Это занимает у меня меньше одного часа, потому что я использую специально разработанные системы, в частности электронные банковские операции и ав-

томатическую оплату счетов. Бухгалтерская программа сама классифицирует все электронные банковские операции и распределяет их по нужным счетам. Я считаю, что это удобнее и быстрее, чем пользоваться услугами сторонней бухгалтерской фирмы (однажды я сделал такую попытку, но понял, что впоследствии приходится тратить больше времени на всевозможные исправления и уточнения).

Следующий принцип, которым я хочу поделиться, касается получения отчетных материалов из бухгалтерских компьютерных программ. Если такие отчеты вы будете просматривать каждый месяц, то сможете быстро и эффективно принимать правильные решения относительно своей недвижимости.

Принцип бизнеса № 4: Отчетность

Все успешные предприниматели понимают, насколько важно уметь управлять бизнесом, основываясь на измеримых данных. В данном случае речь идет просто о повседневных числовых показателях работы. Иногда эти данные представляют собой обычные цифры (например, величина денежного потока). В других случаях они принимают форму различных коэффициентов и соотношений. Порой они приводятся в сравнении либо с показателями прошлых периодов времени, либо с намеченными целями, либо со средними показателями по отрасли.

Возьмите на заметку

Если вы не знаете своих показателей, вы не знаете бизнеса.

Отчет № 1: Денежные потоки

Давайте начнем с короля всех цифр – с показателей денежных потоков. К сожалению, инвесторы в недвижимость лишь в редких случаях располагают ясной картиной в этой области. Вы должны знать величину денежного потока от каждой единицы недвижимости, а также от своих инвестиций в целом.

В среде инвесторов существует привычка обходиться всего лишь разностью между количеством денег на банковском счете в начале и конце каждого месяца. Однако стандартным документом отчетности в данном случае является отчет о денежных потоках, позволяющий вам четко понять, откуда эти деньги пришли и куда ушли, и он является, на мой взгляд, самым важным.

Отчет о денежных потоках начинается с операционной прибыли, состоящей из денежных поступлений в виде квартплаты за вычетом обычных расходов, включающих в себя ремонт и обслуживание недвижимости, а также управленческие расходы. Далее в отчет входят неоперационные доходы и расходы, связанные, в частности, с финансированием и ин-

вестированием. К финансированию относятся все движения денежных средств, имеющие отношение к банковским задолженностям и кредитам. Инвестиционные операции включают в себя положительные и отрицательные денежные потоки, связанные с внесением залогов и предоплат при покупке недвижимости, а также выручку, полученную от ее продажи.

Итоговые цифры позволяют судить о приращении или убывании суммы денег на банковском счете в конце определенного периода времени (месяца, квартала или года) по сравнению с его началом. Из этого отчета становится ясно, какова величина ваших положительных и отрицательных денежных потоков, имеющих своим источником операционную деятельность, в сравнении с финансированием или инвестированием. Ведь это же здорово, когда такая информация известна и доступна в любой момент. Таблица 1.3 демонстрирует пример отчета о денежных потоках от одного из принадлежащих мне зданий.

Таблица 1.3. Отчет Тома о денежных потоках

Собственность «А»	Октябрь - Декабрь
Операционная деятельность	
Чистая прибыль	-6706,40
Коррективы, внесенные для приведения чистой операционной прибыли в соответствие с наличием денег на счетах, за счет следующих операций:	
Задаток, внесенный при покупке недвижимости	-174,40
Залоговые депозиты, внесенные жильцами	800,00
Чистый денежный поток от операционной деятельности	-6080,80
Инвестиционная деятельность	
Аккумулятивная амортизация	6790,00
Аккумулятивная естественная убыль	18,00
Чистый денежный поток от инвестиционной деятельности	6808,00
Финансирование	
Платежи по кредиту	-258,34
Чистый денежный поток от деятельности по финансированию	-258,34
Совокупный чистый денежный поток	468,86

Этот отчет говорит мне о многом. Во-первых, я вижу, что в конечном итоге у меня образовался положительный денежный поток. Во-вторых, он говорит мне, что с точки зрения налогообложения у меня здесь отсутствует прибыль (минусовое значение чистой операционной прибыли), а это значит, что создается дополнительный денежный поток за счет отмены налогов. В-третьих, из отчета видно, что мною своевременно внесен кредитный взнос в размере 258 долларов, за счет чего уменьшается основная сумма кредита. Если бы я знал только о том, что количество денег на моем банковском счете возросло за указанный период на 468 долларов, то мимо моего внимания прошли бы указанные благоприятные возможности, и конечные результаты могли бы оказаться хуже.

Отчет № 2: Анализ коэффициентов

Конечно, абсолютные цифры знать необходимо, однако по-настоящему серьезный анализ состояния дел с недвижимостью требует рассмотрения различных соотношений и сравнительных показателей. Перечень самых распространенных коэффициентов и соотношений, используемых в анализе, приведен в таблице 1.4.

Возьмите на заметку

Два самых важных коэффициента, позволяющих оценить состояние недвижимости, – это норма капитализации и коэффициент прибыльности инвестированного капитала.

Таблица 1.4. Наиболее значимые коэффициенты, используемые в анализе результатов инвестиций

Коэффициент	Числитель	Знаменатель	Что показывает
Норма капитализации	Чистая операционная прибыль	Стоимость недвижимости	Реальную стоимость недвижимости
Прибыль на инвестированный капитал	Годовой прирост стоимости плюс доход	Сумма вложенных денег	Общую рентабельность инвестиции
«Денежная» рентабельность	Доход в денежном выражении после уплаты налогов	Инвестиции в денежном выражении	Рентабельность в денежном выражении
Коэффициент ликвидности	Текущий объем активов	Текущий объем пассивов	Способность погашать задолженности
Отношение задолженности к капиталу	Общая сумма задолженности	Нетто-стоимость собственности	Плечо финансового рычага
Рентабельность активов	Чистая операционная прибыль	Общая стоимость активов	Доходность
Коэффициент обслуживания долга	Чистая операционная прибыль	Годовые расходы по обслуживанию долга	Способность обслуживать долг за счет денежного потока
Коэффициент «кредит-стоимость»	Сумма кредита	Стоимость имущества	Плечо финансового рычага
Внутренняя норма прибыли	Сложная формула		Среднегодовую прибыльность инвестиций

1. Норма капитализации

Норму капитализации вычислить нетрудно. Для этого надо разделить чистую операционную прибыль на истинную стоимость вашей недвижимости. Помните, что речь идет именно о стоимости, а не о цене. Давайте рассмотрим пример. Предположим, вы получаете от вашей недвижимости в виде квартплаты 10 тысяч долларов в месяц, то есть 120 тысяч в год. Предположим также, что ваши операционные расходы (помните, что они не включают в себя погашение кредитов и процентов по ним, а также амортизацию здания) составляют 70 тысяч долларов. Это значит, что у вас есть чистая операционная прибыль в размере 50 тысяч долларов. Если ваша недвижимость может реально стоить 500 тысяч долларов, то норма капитализации составляет 10 процентов.

Возьмите на заметку

Показатель нормы капитализации может быть использован для принятия решений. Предположим, вы взяли кредит для покупки здания под 7 процентов. Если норма капитализации начинает опускаться ниже 7 процентов, недвижимость надо продавать. Почему? Потому что в данном случае налицо так называемый отрицательный эффект рычага. Он возникает, когда доходы становятся ниже сумм, выплачиваемых по кредиту. В таких условиях кредит становится невыгодным, потому что норма капитализации оказывается ниже кредитной ставки.

Когда мы с Энн продали наш четырехквартирный дом в Месе, норма капитализации опустилась примерно до 5 процентов, а кредит был взят под 6,5 процента. На нас начало действовать отрицательное плечо рычага. Помимо этого, у нас был отрицательный денежный поток, поэтому надо было срочно продавать недвижимость. Мы так и сделали, получив при этом неплохую прибыль, потому что внимательно следили за нормой капитализации. В момент покупки дома эта норма составляла около 10 процентов. Хотя чистая операционная прибыль так и не повысилась, стоимость недвижимости возросла вдвое из-за снижения нормы капитализации с 10 до 5 процентов.

2. Коэффициент прибыльности инвестированного капитала

Еще один часто рассматриваемый показатель – это коэффициент прибыльности инвестированного капитала (обычно используется его английская аббревиатура ROI), демонстрирующий общую рентабельность инвестиции. Мне знакомы инвесторы, которые рассчитывают прогнозируемый ROI в момент покупки недвижимости и никогда больше не возвращаются к нему. Однако, как и норма капитализации, этот коэффициент может подсказать вам, стоит ли по-прежнему держать у себя недвижимость или лучше принять в отношении ее какое-то другое решение.

Например, в число моих инвестиционных критериев входит доходность после уплаты налогов не ниже 30 процентов. В понятие доходности в данном случае входит денежный поток, прирост стоимости недвижимости плюс налоговые льготы и снижение основной суммы кредита. Несколько лет назад я приобрел дом в Юте, который по всем признакам мог в течение пяти ближайших лет давать ROI в размере 35 процентов.

На деле же вышло, что сдать квартиры в этом доме очень трудно, поэтому ROI оказался ниже ожидаемого. Когда мне стало ясно, что коэффициент снизился ниже установленной мною планки в 30 процентов, я продал дом и нашел дру-

гую недвижимость, которая больше соответствовала моим инвестиционным критериям. Вы, должно быть, уже поняли, как много зависит от соблюдения заранее установленных критериев. Многие из ваших решений будут основываться именно на них.

В анализе показателей и сравнении их с критериями очень важную роль играет один из членов команды – ваш наставник. Такого наставника следует иметь каждому бизнесмену. Он должен хорошо разбираться в недвижимости и общих проблемах бизнеса.

Отчет № 3: Сравнительный анализ

Третий тип отчетов строится на сравнении, когда актуальные показатели вашего бизнеса сравниваются с какими-то другими – например, с отраслевыми стандартами, вашими прошлыми или прогнозируемыми показателями. Давайте предположим, что вы приобрели недвижимость и рассчитываете, что ее стоимость будет возрастать на 10 процентов в год. Допустим, на данный момент рост ее стоимости составляет 15 процентов.

Сравнительный анализ даст вам возможность оценить не только состояние недвижимости на текущий момент, но и ее перспективы на будущее в сравнении с собственными ожиданиями и с положением дел на данном рынке в целом. На этом основании вы сможете сделать вывод, как выглядит

ваша собственность по сравнению со среднерыночными показателями, и принять решение о покупке дополнительной недвижимости на данном рынке или о ее продаже, чтобы приобрести себе что-нибудь другое, более соответствующее вашим критериям.

Видите, насколько важно иметь хорошую отчетность? Она должна включать в себя не только актуальные показатели, но также коэффициенты и сравнительный анализ. Я часто критикую управляющих недвижимостью за то, что они представляют мне никуда не годные отчеты. Обычно они содержат только текущие данные, да и в тех зачастую невозможно разобраться. Давайте рассмотрим в качестве примера один из полученных мною отчетов.

Хотя в нем и отсутствует анализ, однако он, по крайней мере, дает мне исходные данные, которые я могу проанализировать самостоятельно. Сразу вижу, что у меня здесь положительный денежный поток, размер которого соответствует моим критериям. Теперь мне надо внести эти данные в свою бухгалтерскую программу (или нечто аналогичное), и я смогу получить из нее норму капитализации, коэффициент прибыльности инвестированного капитала и другие показатели для анализа.

Таблица 1.5. Реальный пример хорошего отчета о состоянии недвижимости (в долларах)

Наименование недвижимости	Арендная плата: 1200 долларов в месяц
Получено от квартиросъемщика	1200,00
Удержано за управленческие услуги	96,00
Взнос в ассоциацию домовладельцев	105,00
Причисляется владельцу	999,00
Уплата кредита	987,90
Денежный поток в марте 2009 г.	+11,10
Прогнозы на апрель 2009 г.	999,00

Принцип бизнеса № 5: Налоги

Если вы хотите влиять на доходность от недвижимости, обращайтесь пристальное внимание на налоговое законодательство.

Возьмите на заметку

Самый быстрый путь к повышению коэффициента прибыльности инвестированного капитала заключается в использовании налоговых льгот, направленных на стимулирование инвестиций в недвижимость.

Самая значительная статья расходов у большинства людей – это налоги. В США, которые обычно считают страной с низким уровнем налогообложения, средний бизнесмен, зарабатывающий в год 100 тысяч долларов, выплачивает правительству более 50 процентов в форме тех или иных налогов. В их число входят подоходный налог, налог на имущество, на регистрацию сделок по купле-продаже недвижимости, на занятость, акцизы, не говоря уже о налоге на наследство.

Некоторые древние цивилизации 50-процентные налоги

считали равносильными удушению. Однако в XXI веке порой мы платим и больше и считаем такое положение вещей вполне приемлемым. Но есть и хорошие новости. Если вы занимаетесь бизнесом, особенно связанным с инвестициями в недвижимость, то можете легко сократить налоговую ставку с 50 до 20–30 процентов. На самом же деле многие из клиентов компании «ProVision», являясь серьезными инвесторами, вообще не платят никаких налогов, причем на вполне законных основаниях.

Представьте себе только, что можно было бы сделать с лишними деньгами, если бы вам удалось снизить свои налоги на 20 или даже 30 процентов. Сколько дополнительной недвижимости можно было бы приобрести! Насколько быстрее рос бы ваш инвестиционный портфель! Как-то я подсчитал, что человек, уплачивающий налоги по 30-процентной ставке, мог бы удвоить объем своего портфеля за семь лет, если бы по максимуму использовал свои налоговые льготы и реинвестировал все сэкономленные деньги.

Когда я рассказываю людям, что они могут на законных основаниях снизить подоходный налог на 30 и более процентов, у них сразу же появляется скептическая реакция. Они считают, что я заманиваю их в какое-то «налоговое убежище». И это действительно так. Этим «налоговым убежищем» является инвестирование в недвижимость. При этом не имеет значения, используется ли недвижимость как жилье или служит в коммерческих и промышленных целях.

В США и многих других странах налоговое законодательство предоставляет инвесторам в недвижимость весьма значительные льготы.

Возьмите на заметку

В США и многих других странах налоговое законодательство предоставляет инвесторам в недвижимость весьма значительные льготы.

Давайте рассмотрим, что вы можете предпринять, чтобы воспользоваться этими льготами по максимуму. При этом мы будем ссылаться на законы Соединенных Штатов, но учтите, что многие другие страны имеют аналогичное законодательство. Поэтому если даже вы инвестируете за пределами США, принцип налоговых вычетов может быть точно так же применим в Канаде, Европе и других регионах мира. Я расскажу вам о пяти способах снижения подоходного налога на 30 и более процентов.

Совет № 1: Налоговая стратегия

Что? Налоговая стратегия? Мы ведь только что говорили о разработке стратегии бизнеса при инвестировании в недвижимость. А теперь еще надо создавать и налоговую стратегию? Совершенно верно. Налоговая стратегия – это систематический план действий, направленных на постоянное снижение или полную отмену подоходного налога.

Хорошая налоговая стратегия во многом схожа со стра-

тегией бизнеса в целом. Необходимо иметь перед глазами общую картину, включающую в себя не только недвижимость, но и другие сферы бизнеса и инвестиций. И рассматривать эту картину надо с позиций долгосрочной перспективы. Моя личная налоговая стратегия содержит аспекты, так или иначе связанные с двумя моими сыновьями. Один из них, Сэм, работает вместе со мной и намерен продолжать эту деятельность еще долгие годы. Другой – Макс – не проявляет интереса к бизнесу и собирается писать книги для детей. Поэтому налоговая стратегия должна учитывать интересы обоих сыновей. Каждый из них имеет долю в моем бизнесе, но я должен подходить к этим долям по-разному, поскольку один принимает в бизнесе активное участие, а другой нет.

Многие из наших клиентов ведут бизнес совместно с супругами, а вот моя жена совершенно не интересуется такой деятельностью, и ее помощь заключается только в организации семинаров и других мероприятий.

Поэтому в моей налоговой стратегии жена не рассматривается как профессиональный инвестор в недвижимость.

Возьмите на заметку

Большую помощь вам может оказать хороший налоговый стратег. Поэтому подумайте о включении в команду консультанта, специализирующегося на разработках налоговых стратегий.

Ваша налоговая стратегия должна представлять собой

план, который вы будете в состоянии реализовать, не слишком осложняя себе жизнь. Большую помощь вам может оказать в этом хороший налоговый стратег. Поэтому подумайте о включении в команду консультанта, специализирующегося на разработках налоговых стратегий.

Совет № 2: Форма собственности

Какую форму собственности избрать – товарищество с ограниченной ответственностью, корпорацию или партнерство? А может быть, вообще отказаться от юридической формы и держать недвижимость в личной собственности? В тех странах, где судебные тяжбы не получили широкого распространения, вам, возможно, и не понадобится отдельная юридическая регистрация каждой единицы недвижимости, но в США, на которые приходится 95 процентов всех судебных процессов в мире, выбор правильной формы собственности имеет очень большое значение. Давайте вкратце рассмотрим, что они собой представляют с точки зрения налогообложения.

Хотя обстоятельства могут быть самыми разными, позвольте все же дать несколько рекомендаций о наиболее предпочтительных формах собственности. С точки зрения защиты активов (эта тема будет рассматриваться в одной из последующих глав) не может быть ничего лучше товарищества с ограниченной ответственностью. Одно из основных пре-

имущества ТОО состоит и в том, что выбор такой формы собственности не имеет каких-то специфических налоговых последствий. С точки зрения налогообложения ТОО может рассматриваться по вашему выбору и как личная собственность, и как партнерство, и как корпорация.

Если речь идет о жилье, сдаваемом внаем, то его лучше представить как товарищество или личную собственность. Не допускайте ошибки, оформляя такую недвижимость как собственность корпорации типа C и S¹. Если вы попытаетесь вывести недвижимость из корпорации в целях рефинансирования, то это может обернуться катастрофой. Вас обложат налогом, словно корпорация продала вам эту собственность по текущей рыночной цене. Недавно у меня был посетитель, который оформил недвижимость в собственность корпорации типа S. Мы оценили, что при рефинансировании ему придется уплатить порядка 250 тысяч долларов в виде налогов только из-за неправильно выбранной формы собственности.

¹ Корпорация типа C имеет обычное налогообложение, а типа S с точки зрения налогов приравнивается к товариществам, то есть не подвергается двойному обложению прибыли. – *Прим. перев.*

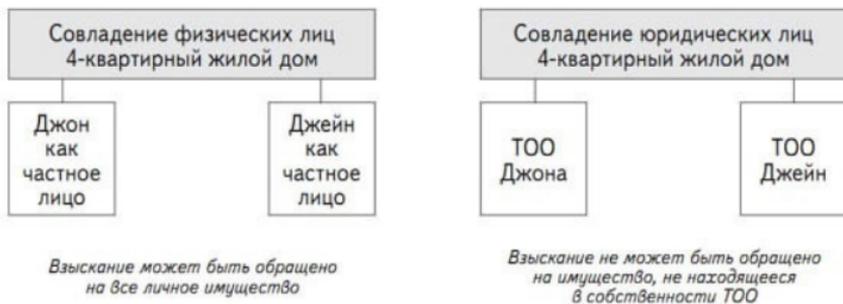


Схема 1.2. Юридическая форма собственности

Возьмите на заметку

Не допускайте ошибки, оформляя недвижимость как собственность корпорации типа С и S. Если вы попытаетесь вывести недвижимость из корпорации в целях рефинансирования, это может обернуться катастрофой. Вас обложат налогом, словно корпорация продала вам эту собственность по текущей рыночной цене.

Если же вы являетесь торговцем недвижимостью или девелопером, то есть смысл обратить внимание на корпорацию типа S. Причина? В этом случае вы сможете существенно снизить размер взносов в фонд социальной защиты. А поскольку вам не придется выводить недвижимость из собственности корпорации до момента ее продажи, то вас не постигнут последствия, о которых я говорил выше.

Совет № 3: Поездки, угощения и развлечения

Не забывайте, что во многих странах налогами облагается только чистая прибыль. Поэтому любые расходы, которые вы можете представить как производственные, снижают подоходный налог. Что касается расходов на угощения и развлечения, то может действовать следующее правило: если вы обсуждаете деловые вопросы до, во время или после ужина или развлекательного мероприятия и это обсуждение является важным и необходимым для бизнеса, то расходы на угощение или развлечения вычитаются из налогооблагаемого дохода.

Я не говорю о ситуациях, когда вы приглашаете на ужин своего риэлтора или бухгалтера (хотя уверен, они с удовольствием согласились бы). Речь идет об ужине или посещении спортивного матча вместе с партнером. Для большинства инвесторов в недвижимость таким партнером является супруг или супруга. Из опыта мне известно, что если бизнесмены обедают или ужинают с женами, то они практически всегда говорят о бизнесе. А если вы совместно с женой вкладываете деньги в недвижимость, то можно на 100 процентов гарантировать, что за едой вы будете обязательно говорить о недвижимости.

Мы с женой ходим в ресторан в среднем один-два раза в неделю. Я не могу припомнить случая, чтобы при этом мы

не обсуждали деловых вопросов. Эти беседы имеют существенное значение для успеха нашего бизнеса. Пусть даже жена и не играет особо активной роли в моих делах, но у нее хорошее видение перспективы, а это я считаю очень важным в процессе принятия решений.

Поэтому перестаньте платить за ресторан из собственного кармана. Эти расходы можно переложить на счет вашего бизнеса с недвижимостью.

Вычитать из налогооблагаемых сумм расходы на поездки несколько труднее, но не намного. Если поездка совершалась в пределах страны, то вам необходимо всего лишь доказать, что она носила, в первую очередь, деловой характер. Для этого надо представить свидетельства, что более 50 процентов нормального восьмичасового рабочего дня вы тратили на обсуждение инвестиционных вопросов. Предположим, вы участвовали в какой-то конференции или просто выясняли обстановку на рынке недвижимости в данной местности.

У нас был клиент, который, применяя этот принцип, совершил миллионную сделку. Ему нравилось ездить в отпуск в Нью-Мексико. Зная, что необходимо заниматься инвестиционными проблемами, чтобы вычесть расходы на поездку из налогооблагаемой суммы, он организовал встречу с местным риэлтором для обсуждения вопросов приобретения недвижимости. Результатом стала сделка, которая принесла моему клиенту 1 миллион долларов. Разумеется, эту поездку он оплатил не из своего кармана.

Совет № 4: Амортизация

Как-то мы с Робертом, проведя встречу с журналистами «Arizona Republic», на которой обсуждалась доходность его инвестиций в размере 40 процентов, отправились пообедать в местный ресторан. Роберт поинтересовался, что я думаю об амортизации. Я ответил, что, на мой взгляд, это явление в чем-то сродни волшебству. Где еще вы сможете добиться снижения налогов, предъявив в качестве основания объект, за который вы ничего не платили и который к тому же растет в цене. Но именно так обстоят дела с амортизацией недвижимости во многих странах. Суть дела заключается в следующем.

Предположим, вы приобрели жилой дом за 500 тысяч долларов, который собираетесь сдавать внаем. В покупку вы вложили 100 тысяч из собственных денег, а 400 тысяч получили в кредит от банка. Каждый год у вас происходит снижение налогооблагаемой суммы на определенную величину за счет амортизации дома – причем учитываются не те 100 тысяч, что вы заплатили из своего кармана, а его полная стоимость. Давайте проведем некоторые подсчеты.

Допустим, что 20 процентов от стоимости дома (100 тысяч долларов) составляет цена земельного участка, на котором он стоит. Налоговая служба считает, что земля не обесценивается, поэтому амортизация на нее не распространяет-

ся. Однако амортизируются оставшиеся 400 тысяч. Для жилых домов норма амортизации составляет 3,636 процента, или 14 545 долларов каждый год. И это только при условии, что здание стоимостью в 400 тысяч долларов мы будем считать единым и неделимым объектом. Однако можно снизить налогооблагаемую сумму еще больше, если провести так называемое разделение стоимости, выделив из недвижимости долю движимого имущества.

При этом происходит следующее. Ваш бухгалтер или инженер обследует объект и удаляет (на бумаге) то, что может быть легко демонтировано со здания и не является абсолютно необходимым для его нормального функционирования. Все это считается уже движимым личным имуществом, а нормы его амортизации могут составлять 20 и более процентов в год.

Предположим, что в нашем случае удалось выделить движимое имущество на сумму в 100 тысяч долларов. Это увеличивает объем ежегодных налоговых вычетов с 14 545 долларов до 30 900 – более чем вдвое. В результате, даже при росте собственности в цене, мы получаем налоговые вычеты за ее амортизацию на сумму, превышающую 30 тысяч долларов. При этом мы вложили в имущество только 100 тысяч долларов из собственного кармана.

Таким образом, если наш денежный поток от данной недвижимости составит 30 900 долларов, то мы не обязаны платить подоходный налог, так как на эту сумму у нас име-

ются льготы. Если же денежный поток будет еще ниже, то мы вправе отчитаться о недополучении налогооблагаемого дохода, и в этом случае причитающиеся нам налоговые вычеты (при правильном планировании) можно распространить на доходы из других источников. В этом и состоит основная причина, по которой многие инвесторы в недвижимость полностью освобождаются от подоходных налогов. Вы чувствуете, насколько это может повысить рентабельность ваших вложений?

Совет № 5: Документация

Напоследок давайте вкратце поговорим о необходимости правильного ведения документации по всем операциям с недвижимостью. Если у вас отсутствует необходимая документация, то налоговая служба вправе отменить причитающиеся вам льготы. Это будет означать для вас огромные потери! Одну из самых главных форм документации – бухгалтерский учет – мы уже обсудили.

Кроме этого существуют и другие формы документации. По всем фактам поездок, угощений и развлечений вы обязаны представить счета, а также указать, с кем и где были, какие вопросы обсуждали, когда это происходило и почему вы взяли расходы на себя. Налоговые льготы за пользование личным автомобилем в служебных целях предоставляются в том случае, если вы ведете учет, сколько километров про-

ехали по делу, а сколько – в личных целях. По всем операциям с недвижимостью необходимо представлять не только данные о движении денег на счетах, но и детальные протоколы всех встреч и бесед.

Подобное документирование – не самое веселое времяпрепровождение, но особо сложным это занятие назвать тоже нельзя. Необходимо только регулярно посвящать ему по несколько минут в неделю. Не запускайте это дело. Если вы точно не знаете, какие подтверждающие документы требуются, посоветуйтесь со своим налоговым консультантом. Помните, что если у вас отсутствует соответствующий документ, то вы не сможете доказать налоговой службе, что у вас есть право на льготы.

Итак, я рассказал вам о пяти возможностях уменьшить подоходный налог в области инвестирования в недвижимость и сэкономить на этом кучу денег. Теперь вы видите, почему умные бизнесмены считают налоговое планирование одним из главных ключей к успеху. Если вы будете применять эти принципы к своему бизнесу, то у вас хорошие шансы разбогатеть в кратчайшие сроки. Помните, что начинать надо со стратегии, после чего следует комплектование команды, налаживание хорошего бухгалтерского учета, регулярный анализ отчетов и минимизация налогов за счет долгосрочной налоговой стратегии. Чем раньше вы начнете воспринимать инвестирование в недвижимость как реальный бизнес, тем скорее распрощаетесь с тяжелым трудом и нач-

нете пожинать плоды.

* * *



Том Уилрайт более двадцати пяти лет занимается разработкой инновационных стратегий бизнеса и налогообложения для преуспевающих инвесторов и бизнесменов в США и других странах мира. Его цель заключается в том, чтобы обучить людей стратегическим подходам к достижению успеха. Основав компанию «ProVision», Том оказывает консультативные услуги привилегированным клиентам, в результате чего они платят меньше налогов и имеют больше доходов от недвижимости. Он также дает индивидуальные консультации избранным представителям бизнеса, читает лекции по стратегическому планированию и является адъюнкт-профессором Аризонского университета.

2. Чарлз Лотцар. Комплектование команды и управление ею с точки зрения юриста

Я познакомился с Чаком Лотцаром где-то в 2001 году, когда он был старшим партнером в крупной юридической фирме. Я проводил там презентацию для десяти юристов, рассказывая о философских взглядах моего богатого папы на деньги, богатство и управление капиталом. Чак, как мне показалось, был единственным из десяти, кто понимал, о чем я говорю, и слушал с большим интересом.

В 2003 году вместе с Ким мы воспользовались услугами Чака для заключения одной из наших крупнейших сделок с недвижимостью. Это была покупка, в которую мы не внесли ни одного доллара собственных денег, но которая должна была приносить нам ежемесячно более 30 тысяч долларов чистой прибыли. Если бы не Чак, то эта сделка могла бы обернуться для нас колоссальным кошмаром. Он обнаружил в ней подводные камни, на которые не обратили бы внимания большинство людей, включая и юристов. Помимо всего прочего, когда сделка была расторгнута, Чак предложил нам скидку на оплату его услуг, так как считал, что работа была произведена им

недостаточно эффективно. Нечего и говорить, что мы настояли, чтобы оплата была осуществлена в полном размере. Он более чем заслужил это.

В 2007 году Чак снова пришел к нам на выручку. На этот раз он защищал наши интересы на судебном процессе против моего бывшего делового партнера. Этот процесс был самым ужасным эпизодом нашей с Ким жизни. Если бы не Чак, то не знаю, где бы мы с ней сегодня были.

В конечном итоге Чак Лотцар стал для нашей компании «Rich Dad» не просто юристом-консультантом. С его помощью она стала сильнее, укрепила свой кадровый состав и повысила прибыльность. Лично я стал более зрелым бизнесменом и избавился от многих прежних сумасбродных привычек, что для меня самого является чудом. Чак не только повысил наш уровень благосостояния. Благодаря ему мы с Ким стали более грамотными предпринимателями и инвесторами.

Мораль всего сказанного такова: зачастую наши самые плохие сделки с самыми худшими людьми позволяют отыскать самых лучших.

Роберт Кийосаки

Я знаю, что юристы смотрят на мир не так, как большинство других людей. Обычные рабочие отношения представляются им как контракт между двумя сторонами со всеми свойственными ему оговорками, ограничениями и уступками на тот случай, если отношения вдруг начинают портиться. Объект недвижимости – это для них не просто здание,

а имущественная масса, для которой свойственна определенная юридическая форма собственности, распределение рисков и обязанностей, а также множество других юридических тонкостей и толкований, связанных с ее развитием, управлением и возможной продажей.

Я не сомневаюсь: вы считаете, что жить значительно проще, не забывая себе голову юридическими премудростями. Вероятно, вы правы. Но лично мне жизнь юриста, особенно специализирующегося на проблемах недвижимости, приносит много приключений и вызовов и доставляет огромное удовлетворение. Я имею в виду удовлетворение от работы, в результате которой люди реализуют свои мечты и спокойно спят по ночам, зная, что имущество их семей надежно защищено. Эта профессия заставляет меня постоянно учиться, и мне это очень нравится. Недвижимость – очень динамичная сфера деятельности, которая вносит новизну и свежесть в мой каждый рабочий день.

Вероятность того, что глава, написанная юристом, окажется в этой книге на первом месте, очень мала, поэтому я предполагаю, что вы уже прочли несколько глав. А если так, то вы, должно быть, уже заметили, что авторы постоянно затрагивают тему команды – тех профессионалов, благодаря которым совершаются сделки с недвижимостью. Многие из авторов приводят перечни участников команды, которые необходимы для работы с недвижимостью.

Что ж, я тоже внесу свою лепту. Команда – это фактор,

определяющий успех или провал проектов с недвижимостью. В моей практике встречались команды, которые добивались успеха, казалось бы, без всяких видимых усилий, но были и такие, которые работали с натугой, но заранее были обречены на неудачу. Есть ли способы, гарантирующие создание успешной во всех отношениях команды? Ответ однозначен: нет. Вы можете лишь прилагать к этому усилия, но при этом ясно осознавать, что ваша команда, особенно на начальном этапе, будет, скорее всего, где-то посередине между этими двумя крайностями. Ваша задача – собрать команду профессионалов и наладить такое руководство ими, чтобы с каждой новой сделкой они работали все лучше.

Мое отношение к команде и ее участникам отличается от взглядов многих авторов этой книги, потому что я *сам* являюсь членом команды. Большинство авторов – инвесторы, которые руководят коллективом. Они дают поручения членам команды и выслушивают их советы. Я же как раз один из тех, кому дают поручения и кто высказывает рекомендации. Поэтому у меня несколько иная точка зрения. Если добавить сюда, что я, как юрист, вообще смотрю на жизнь по-другому, то можно понять, что при написании этой главы я ставил перед собой три основные цели:

1. Рассказать, кто вам нужен в команде и как определить, что вы взяли в нее победителя.
2. Идентифицировать известные риски и убедиться, что они справедливо распределены между всеми сторонами,

включая участников команды.

3. Выработать критерии результативности и убедиться, что все члены команды работают в соответствии с ними и соблюдают установленные сроки.

Как видите, здесь проявляется мой менталитет юриста. Я знаю, что ваша команда не будет идеальной, как бы вы ни старались соблюдать все рекомендации, данные в этой книге, как бы тщательно ни подбирали людей и какими бы хвалебными рекомендациями они ни располагали. Жизнь и недвижимость устроены не по шаблону. Так что же делать? Попросто делайте то, на что способны, и старайтесь обезопасить себя с тыла.

Три правила игры

Вы можете сказать: «А нужны ли все эти хлопоты с созданием команды? Мой проект достаточно прост, и большую часть работы я могу сделать самостоятельно. Моя команда должна быть минимальной по составу. И это избавит меня от многих проблем». Но прежде чем так поступить, постарайтесь понять, что, работая с недвижимостью, очень трудно сделать что-нибудь в одиночку. Это командная игра, и поэтому я выработал три правила, по которым она должна проводиться.

Потребность в команде нигде не проявляется так остро, как в период подготовительных мероприятий, предшеству-

ющих моменту покупки. Это абсолютно необходимая часть любой сделки с недвижимостью. Если у вас хорошая команда, то недвижимость может доставить вам массу радости, так как зачастую в ней удастся обнаружить скрытые драгоценные камни, сигнализирующие о дополнительных прекрасных возможностях. С другой стороны, вы можете оказаться обладателем проблемной собственности, и вам придется жить в постоянном кошмаре из-за команды, которая упустила что-то существенное в подготовительный период.

Необходимо помнить, что на подготовительные мероприятия обычно отводится не менее шестидесяти дней. За это время в объекте недвижимости необходимо выявить все проблемы и возможности и прийти к выводу, даст ли вам эта сделка доход и какие условия для этого надо соблюсти. Этот период предназначен также для того, чтобы выявить и, по возможности, устранить (или смягчить) риски для всех сторон – покупателя, продавца, кредитора и многочисленных третьих лиц, включая профессионалов из вашей команды.

Три правила игры, выработанные Чаком

Правило № 1. Талант себя обязательно проявит. Вы должны твердо усвоить, что включение в команду способных и талантливых специалистов служит вашим интересам. Со временем неизбежные начальные

расходы на это окупят себя сторидей.

Правило № 2. Вы покупаете «мозги», поэтому дайте людям возможность в полной мере использовать их для решения ваших проблем. Участники команды должны без утайки и с полной откровенностью докладывать вам обо всех деталях и обстоятельствах сделки. Вы должны быть в курсе всех проблем, чтобы отыскать их решение и определить, во что они вам обойдутся. К сожалению, бывает так, что стоимость продолжения процесса начинает перевешивать будущую выгоду, и вам приходится останавливаться, чтобы впоследствии не выбрасывать деньги на ветер.

Правило № 3. Лучше взять в команду специалиста с выдающимися знаниями и умениями, чем человека, который просто участвовал в прошлом в совершении ряда аналогичных типовых сделок.

В соответствии с правилом № 2 на подготовительном этапе вам нужна команда, которая готова высказать всю правду о приобретаемой недвижимости, даже если эта правда горькая. Ваши эксперты и консультанты не должны скрывать от вас неприятные факты, чтобы была возможность вовремя отказаться от неприемлемой сделки. Итак, с точки зрения участника команды и юриста я хочу сказать, какие люди вам требуются в команде и в чем заключается их роль.

Помните, что речь идет только о ключевых фигурах, которые вам понадобятся при заключении практически лю-

бой сделки. Я считаю, что люди в целом делятся на две категории: одни ориентируются в основном на широкое сотрудничество, а другие только на выполнение своих узких функций. Хотя моя юридическая практика изначально нацелена на ограниченный круг проблем, сам я лично настроен на сотрудничество с другими участниками команды, которые имеют такие же взгляды. Я готов работать и с теми, кто занят только своими узкими задачами, но считаю, что у них ограничены возможности и способности по решению комплексных проблем, особенно когда их часть работы уже завершена.

Юрист, специализирующийся на недвижимости

Заметьте, речь идет не просто о юристе, а о юристе, *специализирующемся на недвижимости*. Об этом необходимо заявить с самого начала. Сделки с недвижимостью имеют существенные отличия от всех остальных, поэтому очень важно нанять юриста, который разбирается в вопросах недвижимости и имеет соответствующий опыт. Одной только специализации в области общего хозяйственного права недостаточно.

Я с такой настойчивостью подчеркиваю это потому, что хороший юрист, разбирающийся в недвижимости, может снять с вас большую нагрузку, защищая ваши тылы и коор-

динируя действия всей команды. Опытный юрист достаточно самостоятелен и уверен в себе, но в то же время хорошо знает, когда необходимо обратиться за помощью к вам или другому члену команды. В сделках с недвижимостью бывают нюансы, с которыми юрист, каким бы опытным он ни был, еще не сталкивался. Вам совсем ни к чему, чтобы он самостоятельно набирался опыта за ваш счет. Он должен лишь располагать широким кругом связей как внутри фирмы, так и за ее пределами, которые помогут ему решить любую проблему.

Зачастую юрист берет на себя также задачу по составлению и соблюдению бюджета и графика работ на подготовительный период. Это значит, что он должен появиться в вашей команде одним из первых, чтобы подготовить документы, необходимые на самых ранних этапах, в частности, график сроков и протокол о намерениях, а также своевременно обнаружить и устранить все сомнения и риски в уже имеющейся документации.

Хороший юрист – это ваш лучший союзник. Мне часто приходится давать советы и консультации, которые способствуют совершению сделок с недвижимостью и развитию бизнеса клиентов в целом. У себя в фирме мы подходим к проектам с позиций заказчика, желающего знать все о препятствиях, стоящих у него на пути, и, естественно, о нестандартных способах их преодоления. Если ваш юрист только выявляет проблемы, но не указывает, как их решать, то это

явный признак того, что его пора менять. В случае, когда его неуважительное, пассивное или слишком агрессивное поведение в отдельных ситуациях вызывает у вас дискомфорт, то опять же вам, скорее всего, понадобится новый юрист.

Реальная история

Любая сделка с недвижимостью имеет свои особенности и отличия, но среди них встречаются и поистине уникальные, которые порой заставляют всю команду работать за гранью собственных возможностей и творить чудеса.

Инвесторы могут легкомысленно полагаться на свои способности преодолевать многочисленные препятствия и порой теряют бдительность, встречаясь с ситуацией, которая способна сорвать все планы. Я вспоминаю одну группу клиентов, у которых за плечами было множество успешных сделок с недвижимостью. Все они были умными и проницательными бизнесменами, однако непрерывные прошлые успехи отрицательно сказались на их способности трезво оценивать обстановку. Они не смогли отказаться от покупки недвижимости, хотя и знали, что в этом многоквартирном жилом доме имеются явные и скрытые недостатки, а сроки выполнения многих регламентных ремонтных работ по отопительным и вентиляционным системам просрочены. Устранение недостатков потребовало

серьезного ремонта, в результате чего здание просело в грунт более чем на тридцать сантиметров! Независимо от того, каких успехов вы добивались в прошлом, вам необходимо подходить к каждой новой сделке словно в первый раз.

Именно поэтому вам требуется сильная команда с определенным костяком, работа которой всегда стабильна и предсказуема. Чем дольше вы сотрудничаете с ней, тем эффективнее будут результаты.

По роду деятельности нам приходится читать и анализировать все документы, касающиеся сделки, в том числе отчеты третьих лиц об обследовании здания, договоры купли-продажи, кредитные банковские документы. Зачастую нас просят составить проекты этих документов, а также учредительные договоры инвестиционных товариществ.

Вы ищете юриста?

На что надо обращать внимание и чего следует избегать

То, что вам нужно:

- умение применять накопленные знания и опыт;
- наличие времени для оказания вам помощи;
- понимание своих профессиональных ограничений;

- готовность принять помощь от других юридических фирм;
- способность работать в команде;
- опыт совершения различных видов сделок с недвижимостью;
- опыт проведения сложных комбинаций по финансированию покупок;
- общий подход к ведению дел (отчасти джентльмен, отчасти бульдог);
- наличие поддержки со стороны юридической фирмы (длинная скамейка запасных).

Чего надо опасаться:

- проигранные дела;
- жалобы от клиентов на непрофессионализм;
- наличие опыта в составлении деловой документации и ведении судебных дел, но отсутствие связи со сферой недвижимости;
- поведение, вызывающее у клиента дискомфорт.

Юрист может выставлять клиенту счета на почасовую оплату услуг или заключить соглашение на выполнение определенного комплекса работ. Если работа выходит за рамки оговоренного объема, то все дополнительные действия выполняются на условиях почасовой оплаты. Существует и другой способ расчетов: почасовая оплата заранее оговоренного объема работы. В таких соглашениях обычно подробно оговариваются все необходимые действия юриста, а непредвиденные отклонения и дополнения оплачиваются

по окончании работы. Но подобные условия могут привести к недоразумениям между юристом и клиентом. Необходимо, чтобы юрист предусмотрел непредвиденные обстоятельства, которые могут либо сыграть вам на руку, либо убереечь от неблагоприятных последствий. Если же вы посчитаете, что поиски таких непредвиденных обстоятельств могут вам слишком дорого обойтись, то тем самым будете препятствовать собственному успеху. Я считаю справедливым, если юрист получает определенную долю дохода от сделки или сэкономленных денег в случае ее расторжения из-за чрезмерного риска, и это будет идеально отвечать интересам обеих сторон.

На протяжении многих лет своей практики я чаще всего пользовался именно этим способом оплаты при разработке проектов по финансированию сделок с недвижимостью и созданию налоговой стратегии. При таких условиях я больше всего заинтересован в успешном завершении проекта. Тем не менее линия поведения юриста должна точно совпадать с интересами клиента независимо от способа оплаты.

Как правильно оформить договорные отношения в команде

Многие участники команды, прежде чем приступить к работе, требуют официально оформить условия сотрудничества. Они либо сами предъявляют

соответствующий проект соглашения, либо просят об этом заказчика. Убедитесь, что в этом соглашении предусмотрены следующие моменты:

- объем выполняемой работы и распределение ролей;
- условия и время оплаты в зависимости от сроков выполнения работ;
- подробные условия расторжения соглашения со стороны подрядчика и с вашей стороны;
- обеспечение необходимыми материалами и документами (например, компьютерными программами, копиями планов и т. п.);
- порядок разрешения конфликтных ситуаций;
- распределение известных рисков;
- улаживание разногласий;
- ограничение ответственности.

Брокер по недвижимости

Брокер очень важен для команды, поскольку он генерирует идеи и возможности. Именно ему принадлежит решение, кто первым увидит выставляемую на продажу недвижимость. Вам нужен брокер, который хорошо осознает важность сложившихся между вами взаимоотношений и работает как часть вашей команды.

Вместе с тем необходимо учитывать, что многие брокеры работают за комиссионные и поэтому заинтересованы в совершении максимального количества сделок. Это, есте-

ственно, приводит к возникновению у них менталитета «кого поймал, того и съел». Такие специалисты будут неизменно предлагать вам сделки, идущие вразрез с вашими интересами и только отвлекающие внимание от главных целей. Вам же нужен брокер, который работает в ваших интересах, понимает ваши потребности и ищет возможности по их удовлетворению.

Помимо прочего, необходимо учитывать, что основная задача брокера по недвижимости состоит в том, чтобы свести вместе потенциальных продавца и покупателя, а вовсе не гарантировать успешную сделку между ними. Однако хорошие брокеры стремятся выполнить обе задачи и довести процесс купли-продажи от начала до конца.

Иногда брокер берет на себя так называемое двойное представительство, то есть представляет интересы как продавца, так и покупателя недвижимости. На первый взгляд это объясняется только желанием сэкономить на комиссионных, так как обычно в сделке участвуют брокеры от обеих сторон, которые впоследствии делят вознаграждение. Однако двойное представительство таит в себе определенные опасности, так как у брокера в этом случае возникает конфликт интересов, побуждающий его скрывать определенные факты и обстоятельства.

Большинство бизнесменов признают необходимость адаптации к рыночным изменениям, и в связи с этим мне представляется, что брокерам тоже следует изменить стиль сво-

их действий в условиях непрерывных колебаний рынков. Во время бума середины 2000-х годов многие брокеры старались заключить как можно больше сделок. Лишь самые лучшие из них осознавали, что бум всегда сменяется спадом и следует сохранять хорошие отношения с клиентами и в хорошие, и в плохие времена. Профессионалы знают, что пик рыночного подъема – не самое лучшее время для покупок, и не боятся говорить об этом инвесторам. Они давно работают на рынке и понимают, что никакая, даже самая выгодная сегодняшняя сделка не сможет оправдать множества упущенных сделок в будущем. Именно такой брокер по недвижимости вам и нужен.

Реальная история: как определить, что брокер работает на вас?

Двойное представительство меня не особенно волнует, если обе стороны, участвующие в сделке, обладают достаточным опытом. Проблемы возникают, когда одна из сторон оказывается недостаточно опытной. Мне приходилось часто беседовать с брокерами, которые сожалели, что ввязались в двойное представительство.

Из опыта мне известно, что лучшие брокеры действуют в интересах клиента. Хорошим примером этого может служить мой друг Крейг Коппола, который выступал в роли брокера по недвижимости, когда я

пытался купить офисное здание для своей юридической фирмы. Мне очень хотелось приобрести именно эту недвижимость, однако Крейг, будучи моим другом и профессиональным брокером, посмотрел мне в глаза и сказал, что лучше воздержаться от этого поступка и подождать до тех пор, пока цены на рынке не снизятся. Разумеется, такой совет Крейга служил моим интересам, а не его собственным, так как он лишился комиссионных.

Бухгалтер

Я пришел к выводу, что почти весь бизнес в той или иной степени основывается на математике, поэтому очень важно иметь бухгалтера, который хорошо разбирается в тонкостях сделок с недвижимостью. Все советы, которые я вам давал по привлечению в команду юриста, в равной мере относятся и к бухгалтеру.

Опыт показывает, что инвесторы, как правило, первым делом нанимают себе собственного бухгалтера, поручая ему установление тесного сотрудничества с одной из независимых бухгалтерских фирм. Однако бывает и так, что на собственного бухгалтера возлагается большое количество обязанностей помимо чисто бухгалтерских, а его контакты со сторонними специалистами ограничиваются. В этом нет ничего страшного, если бухгалтер достаточно опытен, но, к сожалению, при отсутствии опыта и коммуникации с кол-

легами часто возникают проблемы.

Сильный бухгалтер должен хорошо разбираться во всем многообразии сделок с недвижимостью и знать, как для снижения налогов использовать амортизацию и отсутствие прибылей (а это неизбежно на стадии проектирования и строительства, так как в этих условиях не генерируются денежные потоки). Кроме того, бухгалтер должен уметь выделять из стоимости недвижимости движимое имущество и тем самым увеличивать амортизационные начисления.

Архитектор

Прежде всего, я должен поблагодарить Грегга Зиммермана и Криса Илга за то, что они поделились со мной знаниями в области архитектуры. Архитектор – очень важный участник команды, потому что он, как никто другой, за счет творческих инновационных подходов может превратить заурядное строение в шедевр. Правда, порой он может также стать источником больших и совершенно неоправданных расходов.

Хороший архитектор должен понимать, что даже если из любого объекта он способен сделать конфетку, это может полностью противоречить целям и планам собственника недвижимости. По проекту от архитектора могут потребоваться всего лишь небольшие изменения и дополнения, которые принесут большой результат. Эти изменения не вы-

зовут восторга у публики, а может быть, и вообще останутся незамеченными. Возможно, такая работа покажется архитектору неинтересной и не заслуживающей внимания, но она может иметь большое значение для проекта в целом и многократно окупиться. А такой результат уже нельзя назвать не заслуживающим внимания. Конечно, интереснее было бы полностью перестроить жилой дом, чтобы существенно повысить качество проживания в нем, но проект, рассчитанный на прибыль и создание положительных денежных потоков, может предусматривать всего лишь установку стиральных машин и устройств для сушки белья в каждой квартире. В этом, кстати, заключается одна из главных трудностей для архитекторов, работающих в сфере жилой недвижимости. Современные тенденции предусматривают отказ от общих помещений для сушки, и архитекторам приходится встраивать стиральные машины и сушильные шкафы в существующие помещения ограниченной площади.

Работа профессиональных дизайнеров в чем-то схожа с работой врачей или юристов. Она становится все более специализированной. При всем обилии нейрохирургов вы вряд ли захотите, чтобы кто-то из них проводил вам операцию на сердце. Юрист, специализирующийся на гражданских или бракоразводных процессах, окажется бесполезным, если вы хотите разобраться в финансовых сложностях какой-то инвестиционной операции с недвижимостью. Точно так же вы вряд ли захотите, чтобы архитектор, разработа-

тывающий проекты домов стоимостью в миллионы долларов, проектировал вам кладовки в небольшом жилом доме. Вам понадобится специалист, который уже набил руку на этом деле.

Однако основная причина, заставляющая вас обращаться к услугам специализированных архитекторов, заключается в том, что они уже знают все входы и выходы. Национальные и местные строительные нормы и требования меняются чуть ли не каждый день. Только архитекторы и их фирмы в состоянии постоянно быть в курсе всех изменений. Даже незначительное отступление от действующих норм может иметь для вас серьезные последствия. Будучи юристом, я не раз становился свидетелем, как многие проекты инвесторов увязали в хитросплетениях правил и законов, касающихся строительства, перестройки и ремонта зданий. Это отнимает много времени и сил. Сражаться с городскими властями очень трудно, а при наличии хорошего архитектора, который знает все законы и постановления, вам не придется этим заниматься.

Опыт – это всё

Работая с опытным архитектором, специализирующимся в нужной вам области, вы имеете ряд преимуществ:

- проекты разрабатываются быстрее;

- архитектору не приходится ничего долго объяснять;
- даже сложный проект не таит в себе никаких неприятных сюрпризов;
- все решения уже прошли практическую апробацию;
- строительство осуществляется быстрее и легче, потому что многие решения уже были использованы в прошлых проектах;
- архитектор знает как свои пять пальцев все действующие правила и нормы.

Ключевым фактором здесь становится опыт, позволяющий выполнять весьма специфические пожелания заказчиков. И речь здесь идет не только о дизайнерских решениях. За годы работы архитектор накапливает опыт в смежных областях, которому не научат ни в каком институте и который приобретается только на практике. Умение эффективно пробивать свои решения во властных структурах федерального уровня, районов и мэрий оттачивается только с опытом. Не надо забывать и об умении улавливать рыночные тенденции. В конце концов, та работа, ради которой вы нанимаете архитектора сегодня, будет оцениваться потребителями еще в течение долгих лет.

Выбирая с этих позиций архитектурную фирму, не забудьте параллельно обратить внимание и на такие важные аспекты, как рабочие взаимоотношения и стоимость. Не буду подробно останавливаться на этом моменте, скажу толь-

ко, что если архитектор, несмотря на все его знания и опыт, не может установить хороших деловых отношений с другими членами команды или с вами, то от него лучше отказаться. Нормальные отношения с архитектором важны и потому, что очень часто дизайнерская часть проекта имеет явный перекос в сторону эстетики, не допускает никаких компромиссов и не позволяет другим участникам команды найти приемлемые решения в своей сфере деятельности. Еще более важно, чтобы установилось прочное деловое сотрудничество между архитектором и генеральным подрядчиком. Если добиться их совместной работы можно только силой принуждения с вашей стороны, то ничего хорошего из этого не получится.

Что касается денег, то с самого начала вы должны быть готовы точно и полно изложить, что и как вы хотите сделать. Рассчитывайте свой бюджет таким образом, чтобы можно было оплатить не только дизайнерский проект, но и строительные работы по его реализации. На этом этапе вас должно интересовать как вознаграждение архитектора, так и сумма, в которую обойдется претворение в жизнь его проекта. Участвуя во многих сделках с недвижимостью, я не раз сталкивался с творческими изысканиями архитекторов, которые оказывались слишком дорогостоящими и выходили за рамки установленного бюджета и финансовых планов. Такие ошибки отнимают очень много времени и денег. Архитектор и подрядчик должны находиться в постоянном контакте,

чтобы не допустить возникновения подобных проблем.

Чем более подробной предварительной информацией вы снабдите архитектора, тем более точными и обоснованными будут его требования о вознаграждении. Понятно, что очень трудно заранее предусмотреть все детали проекта. Могут быть разные непредвиденные обстоятельства. Однако существует способ, позволяющий в определенной степени обезопасить себя от расходов, выходящих из-под контроля. Начинать установление рабочих взаимоотношений с архитектором целесообразно с заключения с ним соглашения о разработке предварительного проекта и оказании консультативных услуг на подготовительном этапе. Такая работа все равно не пропадет даром, но при этом и вы, и архитектор будете четко осознавать, что дальнейшее сотрудничество зависит от результатов подготовительного этапа.

Преимущества такого соглашения состоят в том, что оно дает возможность двигаться вперед, не связывая себя никакими предварительными обязательствами. Это очень удобно, поскольку вполне вероятно, что на данном этапе вы еще не совсем ясно представляете себе, что и как необходимо сделать. Именно поэтому вам и требуется архитектор. Ему это тоже выгодно, потому что он имеет определенную перспективу занятости. Если результаты подготовительного этапа окажутся оценены положительно, то он будет полностью обеспечен работой по данному проекту. Кроме того, для архитектора создается стимул работать более усердно

и находить реальные и приемлемые решения, укладывающиеся в бюджетные рамки проекта.

Мне часто приходилось наблюдать положительные результаты подобного подхода. Есть еще один второстепенный, но достаточно важный аспект. В ходе работы архитектора над проектом могут потребоваться консультации в других фирмах и ведомствах. Я рекомендую вам выходить на контакт с ними напрямую и лично держать под контролем объем и качество оказываемых ими услуг.

Если архитектор успешно справился с подготовительным этапом, и вы решили поручить ему выполнение проекта, то дальнейшая работа должна строиться исключительно на взаимодействии между всеми участниками команды. Самые лучшие результаты дают еженедельные совещания, где каждый отчитывается о результатах своей работы и координирует свои действия с другими. Любой дизайнерский проект состоит из такого количества элементов, что главным приоритетом становится постоянная взаимная информация. При правильной организации такой подход чрезвычайно ускоряет процесс работы и дает хорошие результаты.

После того как проект составлен и завершена его подготовительная фаза, начинается подготовка строительной документации. С этого момента архитектор должен полностью контролировать действия всех консультантов и информировать юристов и кредиторов о продвижении проекта. К нему, словно через воронку, должна стекаться вся информация,

чтобы ни одно отклонение графика работ, их объема и направления не осталось незамеченным.

Инженер-строитель

Инженер отвечает за определение места прохождения коммуникаций и подключение к ним строящегося здания, а также находит способы для увеличения их пропускной способности. Все этапы этого процесса проходят под надзором соответствующих городских служб и только с письменного разрешения ведомства, отвечающего за данный вид коммуникаций.

Кроме того, инженер отвечает за строительство дренажных, а в случае необходимости и ирригационных систем и выравнивание рельефа участка. Архитектор проинформирует вас о необходимости привлечения инженеров-строителей и о причинах такого решения.

Архитектор должен просматривать и анализировать контракты на выполнение работ не только с инженерами, но и с консультантами по вопросам проектирования. Я рекомендую, чтобы ваш юрист тоже имел доступ к этим документам и анализировал их с правовой точки зрения. Архитектор же, со своей стороны, должен следить за тем, чтобы эти контракты соответствовали целям проекта и были скоординированы между собой.

Вы можете подписывать контракты только после их изу-

чения и одобрения юристом и архитектором. Зачастую подобные документы содержат оговорки, касающиеся непредвиденных или форс-мажорных обстоятельств, которые могут наступить, а могут и не наступить. Будьте с ними осторожны, потому что при вступлении этих пунктов контракта в силу они могут повлечь за собой серьезные дополнительные расходы.

Мой опыт показывает, что инженеры-строители редко добавляют к объему работ какие-то совершенно ненужные услуги, но зато они частенько склонны сокращать объем запланированных работ. Владельцу недвижимости, особенно тому, кто не занимался этим делом уже лет двадцать, бывает очень трудно определить, надо или не надо их выполнять, пока не случится ливень и он не обнаружит, что на месте стоянки для машин появилось грязное болото. Лишь тогда станет ясно, что строители напрасно сэкономили на сооружении ливневых стоков. Такие вещи случаются.

Задачи, которые может решить инженер-строитель, порой далеко выходят за пределы коммуникаций и дренажных систем. Я всегда рекомендую клиентам найти инженерную фирму, руководитель которой разбирается не только в технике, но и знает расположение коридоров и кабинетов в городской администрации. Политические навыки – отличное дополнение к техническим. Знакомство с людьми, от которых зависит решение вопросов, и умение преподнести свою проблему чиновникам можно сравнить с козырным тузом

на руках.

Три наиболее распространенные опасности в работе с инженерами-строителями

1. Несвоевременное выполнение работ.
2. Несовпадение планов и схем с реальным расположением коммуникаций.
3. Составление планов без учета топографических особенностей местности, результатом чего становится застаивание воды и неработоспособность дренажных систем.

Чтобы решить эти проблемы, целесообразно установить порядок оплаты инженеров в зависимости от соблюдения графика работ. Кроме того, инженер, архитектор и подрядчик должны вместе заранее проанализировать все имеющиеся карты и схемы.

Геодезист-землеустроитель

Думаю, вам доводилось видеть, как геодезисты что-то измеряют с помощью теодолита. Вот как раз эти измерения и дают возможность владельцам недвижимости и их кредиторам спокойно спать по ночам, зная, что их здания стоят там, где и должны стоять. Кроме того, результаты измерений представляются в виде официального документа со все-

ми подписями и печатями. Это уже неопровержимый факт.

Так что же геодезисты так старательно рассматривают в свои инструменты? В большинстве случаев речь идет о следующих моментах:

- Проектирование или нанесение на план существующих подъездных путей к недвижимости.

- Определение размеров участка и месторасположения недвижимости на местности.

- Выявление случаев нарушения границ собственности. Геодезист определяет, не вторгаются ли какие-то части и конструкции других зданий и сооружений на ваш участок (или наоборот). Подобные случаи могут повлиять на стоимость собственности, а их устранение – оказаться дорогостоящим делом.

- Определение местонахождения всех зданий и подсобных строений. Геодезист наносит на план точное расположение всех объектов на земельном участке и подтверждает, что они находятся именно там, где и запланировано, и соблюдены все необходимые расстояния между объектами.

- Расположение пешеходных путей. Геодезист отмечает точное расположение всех существующих на участке дорожек и намечает новые, если предусматривается его благоустройство.

- Разработка мер по снижению дорожного шума. Геодезист отмечает на плане, где должны располагаться «лежачие полицейские», шумопоглощающие полосы зеленых насаж-

дений и другие сооружения, замедляющие скорость движения автомобилей и снижающие от них шум, а также создающие дополнительные удобства для жильцов, пешеходов и велосипедистов.

Разумеется, ни один участок не похож на другой, и каждый проект ставит перед геодезистами-землеустроителями особые задачи. Например, Аризона, для которой характерна гористая местность и каменистые почвы, славится строгими законами, направленными на сохранение дикорастущей растительности и естественных природных образований. Геодезисты отмечают там на планах каждый гигантский кактус цереус, каждое дерево пало-верде и каждое обнажение скальных пород, которые подлежат охране как ценные природные объекты.

Наконец, землеустроители следят за тем, чтобы между участками не оставалось «ничейной» земли. И на это есть причины. Подумайте сами: на кого в таком случае будут возложены расходы на содержание участка, который никому не принадлежит? Кто будет нести ответственность за несчастные случаи, которые могут на нем произойти?

Попутно решаются вопросы права собственности. Вам может дорого обойтись покупка дополнительного куска земли, который требуется по проекту, чтобы соблюсти все необходимые строительные требования для зданий и подъездных путей. Не забывайте, что если вам нужен дополни-

тельный участок, это вовсе не значит, что сосед захочет его продать.

Инженер-эколог

Этот профессионал может понадобиться вам на самой ранней стадии подготовительного периода при приобретении недвижимости. Если он найдет в здании или на участке опасные для здоровья вещества, вам, возможно, придется пересмотреть свое решение о покупке. На этом, скорее всего, будут настаивать и кредиторы. В любом случае вы должны знать, как обстоят дела с экологией в приобретаемой вами собственности.

Нередко дома строятся на участках, содержащих токсичные или иные вредные для здоровья вещества. В качестве примера можно привести нью-йоркский район Лав-Кэнел. Бывают и не столь экстремальные случаи, когда имеющиеся вредные вещества можно удалить, но это обычно обходится весьма дорого. С учетом строгости сегодняшних законов и норм, касающихся жилищного строительства и ремонта зданий, вам вряд ли захочется очутиться в первой ситуации. Но даже если речь идет о втором сценарии (а это более вероятно), вы должны заранее представлять себе размер расходов по обеззараживанию.

Занимаясь поисками инженера-эколога, в первую очередь обращайтесь внимание на его опыт работы в этой области. Сто-

ит, пожалуй, прислушаться к рекомендациям банка, который выдает вам кредит. Банкиры могут посоветовать инженера, с которым уже имели дело по предыдущим сделкам. Опыт эколога очень важен, потому что это может избавить вас от проведения дорогостоящих исследований.

В подготовительный период вы должны заключить с ним соглашение на так называемое первичное обследование здания и участка. В этом случае эколог проводит визуальный осмотр сооружений и прилегающей к ним местности, беседует с прежними владельцами, соседями, жильцами и анализирует историю недвижимости. Цель этой работы состоит в том, чтобы определить, не осуществлялось ли на данном участке или в здании производство, складирование или захоронение опасных веществ. Никаких образцов и проб на данном этапе не берется.

В идеальном случае после получения «чистого» отчета о первичном обследовании вам не потребуется проведения более глубокого анализа проб и образцов на содержание в них опасных веществ. Этот процесс недешев и отнимает много времени, так как в некоторых случаях для получения проб требуется проведение раскопок и бурение скважин.

В ряде случаев в титульных документах на право собственности содержится оговорка, что при обнаружении вредных или опасных веществ новый владелец обязан принять меры по их удалению. Если они были обнаружены в ходе подготовительных мероприятий перед покупкой,

то он обязан обнародовать полученные сведения. Совершенно очевидно, что кредиторам хочется видеть «чистый» отчет о первичном обследовании, чтобы ничто не мешало проведению сделок с данной недвижимостью и не вызывало необходимости дополнительных расходов, а также не портило историю недвижимости.

Некоторые инженеры-экологи в контракты на проведение работ с владельцами включают оговорку, что глубина исследований зависит от размера их оплаты. Разумеется, если впоследствии при проведении более глубоких исследований вредные вещества все-таки будут обнаружены в их собственности, то это не освобождает владельцев от ответственности.

Посредники в сделке

Чем больше вы совершаете сделок с недвижимостью, тем ближе знакомитесь с участвующим в них посредником. Этот человек представляет собой нейтральную и незаинтересованную сторону во всех договорах и соглашениях между покупателем, продавцом, кредитором, а в некоторых случаях и брокером по недвижимости. Он изучает и заверяет все документы, направляет их по принадлежности, а также присутствует при подписании всех соглашений и следит за их исполнением.

Опять-таки подчеркиваю, что эта глава написана с позиций юриста. Поэтому хотелось бы затронуть такую те-

му, как страхование против дефектов правового титула². Такой полис запрашивается посредником. В данном случае страховое покрытие осуществляется как бы задним числом, так как оно охватывает потери, возникшие в результате событий, которые произошли *до* заключения договора страхования. Срок страховки заканчивается датой оформления полиса и распространяется на неограниченный период в прошлое. В данном случае мы наблюдаем абсолютно противоположную ситуацию по сравнению со страхованием имущества или жизни, где страховое покрытие распространяется только на события, происшедшие *после* заключения договора страхования в течение оговоренного срока. Такое страхование защищает владельца недвижимости и его кредиторов от денежных потерь, если титул на право собственности оказывается недействительным или дефектным в результате жульничества, обмана или допущенных в прошлом неумышленных ошибок. Правда, оно не защищает от потери имуществом рыночной цены вследствие правовых тяжб, и это необходимо знать при вступлении в право владения недвижимостью.

Другими словами, страхование против дефектов правового титула не обязывает страховую компанию вносить исправления в титул при обнаружении ошибки, а только дает пра-

² Форма страхования, предназначенная для защиты собственника имущества или кредитора по закладной от риска потерь в результате дефекта титула собственности на недвижимое имущество. – *Прим. перев.*

во на возмещение денежных потерь в размере суммы, оговоренной в полисе.

Меня часто удивляет, что инвесторы в недвижимость охотно соглашаются на предложения страховщиков заключить договор на страховое покрытие, выходящее за рамки «известного риска», так как такое страхование все равно не исправляет дефектов титула, а это может серьезно сказаться на стоимости недвижимости в будущем.

Полис покрывает только определенную сумму, которая зависит от размера страховой премии. В данном случае лучше всего оформить страхование рисков как собственника имущества, так и кредитора. Размер страхового покрытия обычно определяется на основании инструкции ассоциации страхования титулов собственности, которая предусматривает обследование недвижимости.

Объем услуг, оказываемых посредником в заключении сделки, имеет весьма широкий диапазон. Поэтому очень важно знать, с кем вы имеете дело и как этот человек подходит к решению проблем. Хороший посредник понимает нужды всех сторон и активно способствует их удовлетворению. Я всегда очень хорошо отношусь к посредникам, которые быстро улаживают все проблемы, сопровождающие сложную сделку. К сожалению, приходится «перечеловать не одну лягушку», прежде чем найдешь для этой роли подходящего человека.

Ипотечный брокер

Выбор ипотечного брокера – одно из самых трудных решений, которые вам предстоит принимать. Он, как и архитектор, должен специализироваться именно в вашей области инвестиций. Вам нужен брокер, который не только может помочь получить кредит в банке, но и хорошо знает все местные тенденции на рынке финансовых услуг. Если ваш проект не вписывается в местные рыночные условия, то брокер должен сразу откровенно сообщить вам об этом. В противном случае вы потеряете массу времени на поиск приемлемых условий финансирования, а ваши заявки на кредит будут отклонены.

Трудности при получении кредита могут возникнуть буквально из ничего. Возможно, ваша недвижимость, с точки зрения кредитора, расположена в неудачном месте. Или место выбрано правильно, но сейчас не самое лучшее время для этого проекта. Иногда кредитор вывешивает красные флаги потому, что ваш бизнес-план, на его взгляд, составлен некачественно или вы провели недостаточный объем исследований рынка. Любой инвестор, который приходит к брокеру, не сделав предварительно всей необходимой домашней работы, обнаруживает, что процесс согласования сильно затормаживается, а в ряде случаев кредит вообще невозможно получить. Такие неудачи происходят из-за ошибок инвесто-

ра.

Но и брокер тоже может ошибаться. Хороший ипотечный брокер должен продемонстрировать вам самые подходящие для данной ситуации кредитные инструменты и выбрать среди них тот, который в наибольшей степени соответствует вашим интересам. Однако мне часто приходится слышать о несоответствии между финансовым продуктом и условиями кредита, даже если этот продукт, казалось бы, специально создан для данного типа сделок с недвижимостью. Подобное несоответствие может привести ко многим неприятным последствиям, в частности к снижению прибыльности. А такие финансовые институты, как городские, местные и федеральные кредитные фонды, имеют строгие установки и выдвигают массу дополнительных требований к заемщику, если проект по кредитованию вызывает у них хоть какие-то сомнения. Ипотечный брокер должен четко ориентироваться во всех возможных условиях предоставления кредита, чтобы вы могли в полной мере воспользоваться их преимуществами и избежать подводных камней. Если вам что-то непонятно, приложите все усилия, чтобы досконально разобраться в этих условиях.

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.