



В последнее время часто можно услышать такой термин как «краудфандинг». Краудфандинг – это народное софинансирование, процесс, при котором одни люди добровольно вкладывают свои деньги для того, чтобы поддержать усилия других людей или организаций в реализации различных проектов и идей. При этом, давая деньги на что-либо, каждый человек может рассчитывать на вознаграждение. Оно принимает различные форматы: начиная от возможности пользоваться реализованным продуктом, заканчивая получением дохода от проекта.

История краудфандинга началась приблизительно в 1997 году, когда поклонники британской рок-группы организовали интернет-кампанию по сбору средств для организации тура группы по США, в ходе которой было собрано 60 000\$.

Не так давно начал развиваться новый подвид краудфандинга – краудинвестинг. Принципиальная разница заключается в том, что краудинвестинг подразумевает вложения в коммерческий проект, где инвесторы получают долю в акционерном капитале компании. Краудинвестинг можно назвать альтернативным финансовым инструментом для привлечения средств в компании или проекты, которые еще не успели наработать себе достаточную кредитную историю.

Актуальность и перспективность краудинвестинга оценили в сфере коммерческой недвижимости и строительства. В этом сегменте бизнеса краудинвестинг работает путем передачи акций индивидуальным инвесторам, которые обеспечивают ежемесячный доход от объекта с учетом понесенных издержек. Продажа акций возможна только другим инвесторам, если же заинтересованных покупателей не нашлось, то существует пятилетняя «точка выхода» для каждого объекта недвижимости, то есть фиксированная цена продажи акций инвестора.

Краудинвестинг является достаточно удобным механизмом привлечения инвестиций на рынке недвижимости, поскольку альтернативные модели получения финансирования требуют больших временных и интеллектуальных ресурсов. Так, в стандартных моделях приобретения объектов недвижимости для закрытия сделок требуются многочисленные согласования и сложные операции с документами. Эксперты отмечают, что медленный процесс покупки недвижимого объекта может в несколько раз увеличить стоимость сделки за счет необходимости привлечения дополнительной юридической помощи.

Сегодня в мире насчитывается более 200 краудинвестинговых площадок, специализирующихся на инвестировании в недвижимость, самые известные из них — Fundrise, RealtyMogul, RealtyShares, Ground Floor и RealCrowd. В России краудинвестинг пока находится в зачаточном состоянии, тем не менее интерес к такому инструменту растет. Так, оборот первой в России краудинвестинговой платформы в сфере недвижимости Aktivio чуть больше, чем за полтора года существования достиг 850 млн руб.

Стоит отметить, что платформа Aktivio появилась только в 2015 году и была организована со-основателем интернет-ритейлера KupiVIP и онлайн-аукциона подержанных автомобилей CarPrice Оскаром Хартманном. Эта площадка, прежде всего, ориентирована на сделки в сфере коммерческой недвижимости, однако, по данным компании, особый интерес у инвесторов вызывает торговый сектор, поскольку остальные сегменты переживают сейчас не лучшие времена. На сегодняшний день инвесторов больше всего привлекают помещения, якорными арендаторами которых являются продуктовые супермаркеты, поскольку эти сферы торгового бизнеса менее всего пострадали от кризиса 2014/2015 года и способны приносить доход выше банковских депозитов. Так, с помощью механизма краудинвестинга в России были приобретены помещение супермаркета «Пятерочка» в Люберцах и помещение супермаркета «Виктория» в Долгопрудном, а также ТД «Город» в подмосковном городе Егорьевск.

Более того, компании «Додо Пицца» и «ЛавкаЛавка» активно используют краудинвестинг в развитии своего бизнеса, создавая либо блог по сбору средств, как сделал владелец «Додо» Федор Овчинников, либо регистрируя фермерский кооператив, как поступили владельцы «ЛавкаЛавка».

Несмотря на то, что краудинвестинг в России существует совсем недолго, российские граждане уже могут зарабатывать с его помощью. Так, по данным платформы Aktivio, чистый доход инвестора на первоначальном этапе составляет 11-12% годовых. Основным преимуществом краудинвестинга для инвестора является тот факт, что для вклада в какой-либо объект человеку не нужно обладать какими-то специальными знаниями, а единственным порогом входа в бизнес является наличие свободных денег (от 100 000 до 500 000 рублей). Однако условия выхода из бизнеса могут различаться в зависимости от краудинвестинговой площадки, но, как правило, инвесторы могут продать свои доли в любой момент.

Тем не менее, в текущей ситуации доля инвесторов, пользующихся подобным механизмом на рынке коммерческой недвижимости, является достаточно низкой,

хотя за последнее время наблюдается позитивная динамика развития такого рода инвестирования. Основной сложностью на данный момент представляется привлечение массовой аудитории для участия в долевым бизнесе, поскольку финансовая грамотность населения пока не дошла до нужного уровня. Россияне до сих пор не могут отойти от опыта 1990-х, когда на каждом шагу можно было попасть в финансовую махинацию, поэтому многие из них просто боятся заниматься инвестированием, не пытаясь разобраться в возможностях финансовых операций.

Если говорить непосредственно о перспективах развития данного вида инвестирования, то следует сказать, что, подобное направление может успешно развиваться, но, скорее в сегменте небольших, ликвидных активов, которые относительно просты в управлении и приносят стабильный доход. С развитием финансовых технологий и культуры инвестирования у населения, вероятно, объектами приобретения могут стать и более крупные активы.