



Нури Катц – президент финансово-консалтинговой компании Apex Capital Partners Corp. – является одним из основателей консалтингового бизнеса по иммиграции в странах СНГ. Родился в 1967 году в Вашингтоне, США, окончил McGill University. Вскоре после своего первого приезда в Москву в 1990 году начал свою консалтинговую деятельность. С тех пор Нури Катц представлял перед иммиграционными службами Канады и других стран тысячи клиентов не только из стран СНГ, но и из других стран.

Его экспертное мнение и профессиональные комментарии не раз цитировали российские и международные средства массовой информации, такие как CNN International, NBC News, Bloomberg, New York Times, РБК, ТВЦ, «Ведомости», «Коммерсант» и многие другие. В 2001 году Нури Катц был приглашен министерством иммиграции Канады в консультационную группу по разработке нового иммиграционного законодательства Канады (Immigration and Refugee Protection Act), которое вступило в силу в 2002 году. Нури Катц является лицензированным членом ICCRC (The Immigration Consultants of Canada Regulatory Council) – Канадского регламентирующего совета иммиграционных консультантов, идентификационный номер консультанта R506612, что позволяет ему быть официальным представителем клиентов перед канадскими иммиграционными органами.

АМЕРИКАНЦЫ ГОТОВЫ ПОДВИНУТЬСЯ

Сейчас за непропорционально малые деньги можно войти в готовый проект на рынке коммерческой недвижимости США. Состоятельные граждане из стран с растущими экономиками (из Китая, Бразилии, Индии) специально прилетают сюда на пару дней, чтобы больше узнать о потенциале вложений в американскую недвижимость.

Впрочем, не менее активны и частные инвесторы из развитых стран: Канады, Германии, Великобритании и Израиля. Дело не только в доверии к бренду «Америка» и доллару, который укрепил свои позиции на фоне последних событий в странах Евросоюза. Играть свою роль доступные посткризисные цены, которые начали демонстрировать рост (дом в Детройте за \$5 тыс., как в 2008-м, уже не купить). Есть и дополнительный повод: именно сейчас на рынке коммерческой недвижимости США наступил интересный в финансовом смысле момент.

Собственникам коммерческих проектов, запущенных накануне кризиса на заемные деньги (а на свои здесь никто не строит), предстоит рассчитываться с банками. В отличие от ипотеки для домовладельцев (кредит на 20-30 лет) коммерческие проекты финансируются лишь на короткие сроки — на пять-семь лет. То есть наступает массовый дедлайн для тех, кто вкладывался в офисы, отели и склады в 2006-м–начале 2008 года с учетом прежних раздутых цен и тогдашних условий кредитования. В принципе, нынешняя рыночная ситуация позволяет таким заемщикам расплатиться, но, реализуя проект в данный момент по низкой цене, они безвозвратно теряют собственные инвестиции.

Допустим, возьмем проект (офисный центр, многоквартирный жилой дом, отель), который пять лет назад оценивался в \$10 млн. По условиям, действовавшим в годы экономического бума, банк финансировал 90 % его стоимости, а компания вложила еще

\$1 млн собственных наличных средств. За прошедший период она заплатила проценты (10 %) и, может быть, даже вернула банку \$1 млн. Оставшийся долг — \$8 млн. Теперь этот объект в лучшем случае стоит столько же. Продавая его в счет долга, компания теряет свои \$2 млн с лишним. Это тем более обидно на фоне роста цен и открывающихся перспектив.

Банкам тоже не слишком выгодно отбирать недвижимость за долги: это не их основной бизнес. Они даже готовы ее перефинансировать, правда, после кризиса они стали консервативнее и предлагают кредиты лишь на 70 % стоимости, то есть в нашем примере \$6 млн. Таким образом, для безубыточного выхода из ситуации американской компании надо привлечь \$2 млн наличных.

Желающих вывести средства в США в долларовые активы достаточно и в Западной Европе, и в других регионах мира. Взаимная заинтересованность приносит плоды. Это подтверждается десятками миллиардов долларов, уже инвестированных в американский рынок недвижимости. Так, на долю Израиля в 2011 году пришлось \$1,5 млрд инвестиций, Канады — \$4,5 млрд и т.д.

Ради этих живых денег американские партнеры готовы существенно подвинуться. Внося требуемые для перефинансирования их проекта средства, иностранный инвестор вправе рассчитывать на непропорционально большую (до 50-70 %) долю в проекте всего лишь за 25-30 % его текущей рыночной стоимости. Если находится такой иностранный соинвестор, банки готовы перефинансировать проект по самой



низкой в истории США ставке — в некоторых случаях до 4 % годовых.

Зарубежный партнер, инвестируя в коммерческие площади по этой формуле, выигрывает даже в случае скромного роста цен. Очевидно, что пессимист надеется как минимум на рост в соответствии с инфляцией и полное сохранение капитала, реалист — на отличную инвестиционную прибыль, поскольку рынок сейчас находится на 40-50 % ниже пиковых значений.

Хотя США не являются фаворитом у представителей международного спекулятивного капитала, этот рынок привлекателен для иностранцев именно большей стабильностью на ближайшую перспективу, хорошей инфраструктурой для ведения бизнеса и наилучшими гарантиями прав инвесторов. К тому же власти Соединенных Штатов поддерживают поток инвестиций иммиграционными рычагами, что для некоторых иностранцев едва ли не более интересно, чем прибыль.

Создавая в США рабочие места, инвестор имеет шанс получить грин-карту, а в перспективе — и гражданство. Речь идет о суммах от \$500 тыс. с выполнением определенных условий, предусмотренных специальной

иммиграционной программой для инвесторов EB-5 (сокращенно от Employment Based). Этот способ натурализации в США становится все более популярным: за I квартал 2012 года подано около 2,7 тыс. заявок от инвесторов при годовой квоте 10 тыс. человек.

В России потенциал американского рынка почему-то не слишком активно освещается. Посредники по разным причинам продвигают преимущественно Европу. Между тем наиболее финансово состоятельные россияне прекрасно осведомлены о возможностях американского рынка. Структуры Михаила Фридмана, Юрия Мильнера, Михаила Прохорова вкладывают в недвижимость США миллиарды долларов. Соотечественники с более скромными бюджетами тоже могут пойти по их пути, инвестируя напрямую либо, что гораздо более эффективно, через американские инвестиционные фонды, которые создаются специально, чтобы помочь выбрать наилучшие предложения, не всегда очевидные для иностранцев.

Получить дополнительную информацию об инвестиционных возможностях, а также ответы на любые вопросы, связанные с иммиграцией в США, вы можете в компании Apex Capital Partners Corp. ■

Apex Capital Partners Corp.

Варианты инвестиций по программам бизнес-иммиграции:



Сент-Китс и Невис

Приобретение недвижимости на сумму от \$400 тыс.
Пожертвование в Сахарный фонд от \$250 тыс.



Канада

Приобретение беспроцентных государственных облигаций на пять лет на сумму C\$800 тыс.



Болгария

Приобретение беспроцентных государственных облигаций на пять лет на сумму €511 292



США

Инвестиции в региональные центры на сумму от \$500 тыс.

+7(495) 641-37-22
www.apexcap.org