



# Четыре ответа на главные вопросы

Партнер консалтинговой компании Renesans Investment **Станислав Матиевский** (на фото) — о том, как правильно инвестировать в недвижимость в Европе.

## — С чего начинается правильное инвестирование в недвижимость?

— С выбора места. При инвестировании в недвижимость место определяет успех инвестиции. Наша компания работает на польском рынке, так как на протяжении нескольких лет на рынке недвижимости именно этой страны наблюдается стабильный рост цен. Лишь за последний год, по данным CBRE (крупнейшая в мире структура, оперирующая инвестициями в недвижимость), Польша увеличила продажи только коммерческой недвижимости на 23%, заняв лидирующие позиции на мировом рынке недвижимости.

Польшу выгодно отличает от других европейских стран активное жилищное и офисное строительство, а как известно, именно новые объекты минимизируют риск обвала цен и позволяют рассматривать долгосрочные перспективы. Мы фокусируем внимание клиентов на привлекательности района и ликвидности объекта. Любая инвестиция, предложенная нами, обязана быть целесообразной и безопасной, вне зависимости от ее дальнейшего использования. Поэтому доходность недвижимости варьируется в пределах 6–11% годовых.

## — Какой второй шаг при инвестировании в недвижимость за рубежом?

— Выбор партнера, которому вы сможете довериться и который станет для вас проводником на этом рынке. Renesans Investment — это консалтинговый бутик, специализирующийся на инвестициях в жилую и коммерческую недвижимость. Гарантия индивидуального подхода и конфиденциальности, высококвалифицированные советники и предоставление компанией комплексных услуг, позволяют нашим кли-



ентам ощутить атмосферу безопасности и эффективности. С нашей стороны клиент получает полную опеку и сопровождение при приобретении объекта инвестиции — от его поиска до завершения сделки. При обращении к профессионалам можно сэкономить не только время, но и средства. Когда клиент обращается к нам за помощью, мы показываем все затраты на приобретение объекта, включая оплату наших услуг и налоги, и уже исходя из этого предлагаем варианты, которые гарантировано будут выгодными и ликвидными, при этом соответствуя финансовым возможностям клиента. Я неоднократно повторял, что наш бизнес — это бизнес доверия. Важно найти партнера, который будет ценить доверие, который подходит к поставленной задаче со всей ответственностью. Нас рекомендуют друзьям — я считаю это самым впечатляющим результатом наших усилий.

## — Хорошо, вот есть место, есть партнер, какие есть еще секреты?

— Требуйте особых условий, находите свой объект, который ликвиден и который имеет солидный инвестиционный потен-

циал. Мы это видим каждый день, так как можем гарантировать нашим клиентам лучшие ценовые условия, место и качество недвижимости.

Renesans Investment в первую очередь учитывает ликвидность и инвестиционный потенциал объектов. Поэтому нашим клиентам при любых целях инвестирования удастся сохранить и приумножить капитал.

## — Как клиенту найти тех, кто обеспечит ему бескомпромиссное качество сделки?

— В Renesans Investment мы дорожим созданной нами атмосферой семьи, атмосферой доверия, которую создают клиенты, советники и персонал с целью достижения результатов, превышающих ожидания. Персонализация и доверие — это когда мы каждую минуту играем на стороне клиента. Тогда как большинство других компаний тесно связаны с брокерскими компаниями, агентствами и посредниками, а потому заинтересованы в том, чтобы клиент купил не самый выгодный объект, а тот, что находится в их базе и за который они получают свой процент. Renesans Investment гарантирует предоставление исключительно интересов клиента, обеспечивает ему инвестирование в самый выгодный объект.

Важно чтобы советник предоставлял не сухую аналитику, а предлагал практические решения для выгодного инвестирования. За покупкой недвижимости может последовать дальнейшее сотрудничество: постпродажное обслуживание инвестиции, возможная регистрации юридических лиц, получение вида на жительство, консалтинговое сопровождение бизнеса в Польше. Например, мы часто предлагаем схему, по которой купленный объект используется в качестве залога при получении кредита (под 2-3% годовых), за счет которого приобретается второй объект. А дальше — сдача в аренду их обоих, после чего за счет получаемого дохода гасится и обслуживается кредит. И в результате — два объекта по цене одного. И это — только один из множества примеров. **U**