

Краудфандинг в американскую недвижимость: как русскому эмигранту удалось привлечь инвесторов из стран постсоветского пространства

Краудфандинг — отличная альтернатива привычным для многих способам инвестирования в недвижимость. Этот вариант совместного финансирования получает широкое распространение, как среди крупных игроков рынка, так и среди инвесторов со средним стартовым капиталом. Суть краудфандинга в том, чтобы приобрести объекты недвижимости с целью получения арендного дохода.

Родина краудфандинга — Соединенные Штаты. Но если раньше участникам предлагались более жесткие условия для инвестирования в американскую недвижимость (сумма инвестиций одного участника должна была составлять не менее 50\$ при приросте капитала в 10%), то сегодня картина кардинально изменилась. Сегодня можно начать инвестиционный бизнес даже со средним стартовым капиталом — от 10 тыс. долларов.

Коллективное инвестирование в объекты Майами (Флорида) нашло отклик среди инвесторов Восточной Европы. И организатором краудфандинговых инвестиций стала не раскрученная американская компания, а русский эмигрант, бизнесмен Юрий Моша, который переехал в США 5 лет назад и основал холдинг «Русская Америка». Одно из направлений деятельности компании (помимо иммиграционных и визовых услуг) — инвестирование в недвижимость. Услуги компании направлены на жителей стран СНГ, поэтому и команду инвесторов составили представители стран постсоветского пространства (Россия, Украина, Казахстан).

В этом инвестиционном проекте участвовало 7 человек, у каждого из которых было разное количество долей — у кого-то одна, а у кого-то и три. Итак, совместными усилиями была собрана необходимая сумма 120 тысяч долларов для покупки первой квартиры в курортном районе Sunny Isles в жилом комплексе Marco-Polo (Майами). Теперь каждый инвестор-участник будет получать стабильный ежегодный доход от аренды этого объекта. К примеру, инвестиции в размере 11 000\$ (одна доля) принесут владельцу около 1800\$ в год от аренды объекта. Соответственно, чем больше долей, тем выше ваш заработок. А если учитывать рост цен на недвижимость в Соединенных Штатах на 5-10% ежегодно, то перепродажа купленной квартиры принесет двойную или даже тройную прибыль.

Вы можете спросить, почему инвестирование по системе краудфандинга в недвижимость не прижилось в России или в Украине? Ответ прост: отсутствие законодательной базы, позволяющей урегулировать отношения игроков, четко закрепить права инвесторов и тем самым обезопасить подобные сделки. К тому же, организация акционерного краудфандинга в странах СНГ требует слишком больших затрат, как материальных, так и моральных. А если добавить ко всему еще и экономическую нестабильность, то концепция коллективных инвестиций выглядит не такой привлекательной.

Как видно, «первая ласточка» краудфандингового бизнеса в американскую недвижимость для инвесторов из Восточной Европы запущена. В планах компании — приобретение и других, более дорогих объектов, которые будут приносить еще более серьезный доход. Поэтому если вы хотите влиться

в команду инвесторов, можно обратиться в компанию «Русская Америка»: [ссылка скрыта](#). По всем вопросам, касающимся вложения средств, формированием индивидуальной доли, а также покупкой объекта и размером будущей прибыли, вы сможете прояснить самостоятельно, без участия переводчика.

Ссылка на статью: [Краудфандинг в американскую недвижимость: как русскому эмигранту удалось привлечь инвесторов из стран постсоветского пространства](#)