

Семинар «Владивосток-2014: возможности инвестирования» 11 декабря 2013 г.

Недвижимость как инструмент инвестирования

1917 год. Внучка декабриста слышит шум на улице и посылает прислугу узнать, в чем дело. Вскоре прислуга возвращается:

- **Революция**, барыня!

- О, революция! Мой дед мечтал о **революции!** И чего же они хотят?

- Они хотят, чтобы не было богатых.

- Странно. Мой дед хотел, чтобы не было бедных (народный анекдот)

Рассмотрим варианты инвестиций в жилую и коммерческую недвижимость и земельные участки. При этом для жилой недвижимости – случай «второй квартиры», а не квартиры для проживания. Дома в наш обзор не входят, так как загородное жилье – это бизнес только инвестиционно-строительный. А в качестве именно инвестиций можно рассматривать только земельные участки.

Недвижимость – идеальное средство для инвестиций

- Гарантированная доходность
- Низкие риски

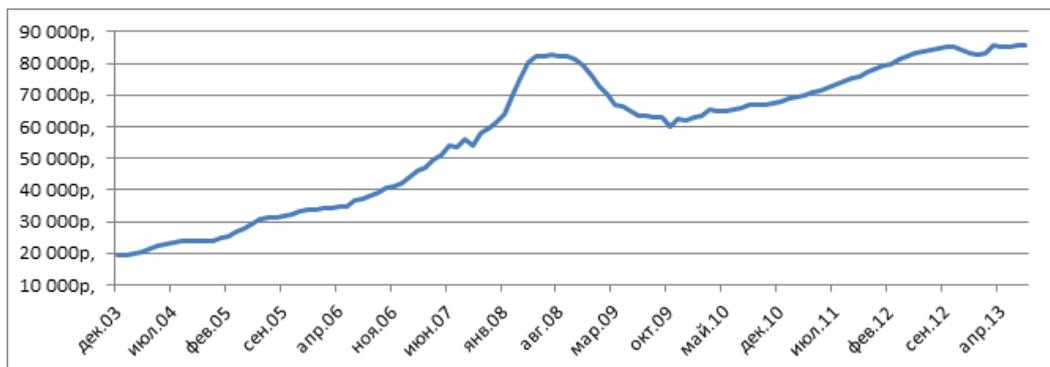
Особенности

- Наиболее эффективно как долгосрочные инвестиции
- Низкая волатильность и высокая инерционность рынка, зависимость от макроэкономических факторов
- Высокие расходы на обслуживание капитала (ремонт, содержание, расходы по операциям)

Направления:

1. Средство сохранения капитала с минимальной стабильной доходностью
2. Средство для сохранения капитала с высокой доходностью
3. Средство для вложения капитала с высокой доходностью и быстрой оборачиваемостью

Динамика изменения индекса стоимости (Вторичный рынок жилой недвижимости, руб./кв.м.)



Капитализация недвижимости зависит от многих факторов, включая развитие городских территорий, инвестиционную привлекательность региона, уровень жизни населения и т.д. Как правило, цены на недвижимость растут всегда. Кризисные «провалы» компенсируются быстрым выправлением и дальнейшим ростом с периодами стабильности. Поэтому недвижимость надо рассматривать, в первую очередь, как средство для долгосрочного, низкорискового и с минимальной доходностью размещения капитала.

Средство сохранения капитала с минимальной стабильной доходностью

Жилая недвижимость

Покупка типовой жилой квартиры с последующей сдачей в аренду.

Для типовой жилой квартиры минимальный риск резкого изменения стоимости, возможность получения ежемесячной ренты (аренда), увеличение капитализации самого имущества с течением времени (до определенного предела).

Риски: изменение инфраструктуры района, качество жилого дома, изменение законодательства, разрушение, уничтожение, экономический кризис.

Снижение рисков: выбор объекта с учетом перспектив развития района, страхование, контроль экономической ситуации.

Доходность: 7-10% годовых без учета изменения капитализации недвижимости.

Коммерческая недвижимость (офисная)

Покупка типового помещения для сдачи в аренду.

Для типового офиса также не высок риск резкого изменения стоимости, возможно получение ежемесячной ренты (аренда), увеличение капитализации самого имущества с течением времени.

Риски: изменение инфраструктуры района, изменение законодательства, разрушение, уничтожение, экономический кризис.

Снижение рисков: выбор объекта с учетом перспектив развития района, страхование, профессиональное управление, контроль экономической ситуации.

Доходность: 6-8% годовых без учета капитализации недвижимости.

Покупка типового жилого помещения с переводом в нежилой фонд для сдачи в аренду.

Важно критически рассчитывать капитализацию объекта после перевода в нежилой и риски неправильного расчета ожидаемой ежемесячной ренты (аренда). Также возможно увеличение капитализации самого имущества с течением времени.

Риски: сроки «заморозки» инвестиций до полугода, изменение инфраструктуры района, изменение законодательства, разрушение, уничтожение, экономический кризис.

Снижение рисков: выбор объекта с учетом перспектив развития района, страхование, профессиональное управление, контроль экономической ситуации.

Доходность: 10-12% годовых без учета последующей капитализации недвижимости.

В среднесрочной перспективе всегда сохраняется возможность «фиксации» дохода, с переводом инвестиций в денежную форму за короткий промежуток времени. В случае ожидаемых «обвалов» всегда можно вывести средства на начальной стадии снижения и зафиксировать прибыль.

В случае использования ипотеки для приобретения недвижимости мы можем говорить о еще большей доходности вложенных средств. При этом капитализация вложений будет расти по экспоненте с течением времени.

Пример:

Имеем 3 млн рублей. Можно купить одну квартиру и сдавать в аренду, можно купить две таких же, но с использованием ипотечных кредитов и погашать кредиты за счет сдачи в аренду. В примере – срок кредита 10 лет.

Табл.1 Доход по годам

	1 год	2 года	3 года	5 лет	10 лет	15 лет
1 500 000	0	0	0	0	0	1 000 000
1 500 000	0	0	0	0	0	1 000 000
						2 000 000
3 000 000	200 000	400 000	600 000	1 000 000	2 000 000	3 000 000

Табл.2 Капитализация вложений по годам

	1 год	2 года	3 года	5 лет	10 лет	15 лет
1 500 000	1 600 000	1 700 000	1 800 000	2 100 000	3 000 000	4 000 000
1 500 000	1 600 000	1 700 000	1 800 000	2 100 000	3 000 000	4 000 000
						8 000 000
3 000 000	3 200 000	3 400 000	3 600 000	4 000 000	5 000 000	6 000 000

Если мы имеем 50% от стоимости недвижимости и вторая половина – ипотечный кредит, то в абсолютном выражении доход за 15 лет – в три раза меньше, при условии, что собственный капитал – меньше всего в два раза.

Если же мы дробим сумму и берем ипотечный кредит, то картина меняется.

Через 5 лет при еще невыплаченных кредитах сумма капитализации вложений при «дроблении» превышает вариант покупки без ипотечного кредита. А через 10 лет мы имеем уже два объекта по 3 млн, которые приносят стабильный доход.

Таким образом, для данного конкретного случая при планировании инвестиций на срок до 5 лет имеет смысл вкладывать все средства в объект по стоимости близкий к имеющейся сумме, а при планировании на более долгий срок – дробить сумму и пользоваться ипотечным кредитом.

Для других сумм расчеты будут другими, но сам принцип можно использовать для любых сумм.

Средство сохранения капитала с высокой доходностью

Жилая недвижимость на этапе строительства с последующей сдачей в аренду

Вложения средств замораживаются до этапа сдачи и начала заселения дома. В дополнения к инвестициям на покупку, необходимы инвестиции для приведения квартиры в «жилое» состояние.

Риски: «замораживание» строительства, неправильное определение конечной рыночной стоимости.

Снижение рисков: выбор объекта с учетом перспектив постройки дома, страхование, контроль экономической ситуации.

Доходность: увеличение капитализации объекта на 15-30% в течение 1-3 лет с момента вложений до момента сдачи, + 7-10% годовых без учета дальнейшего изменения капитализации недвижимости.

Коммерческая недвижимость (офисная и торговая)

Вложения средств замораживаются до этапа сдачи и начала эксплуатации здания. В дополнения к инвестициям на покупку, необходимы инвестиции для приведения объекта в «жилое» состояние.

Риски: «замораживание» строительства, неправильное определение конечной рыночной стоимости и востребованности.

Снижение рисков: выбор объекта с учетом перспектив постройки здания, страхование, контроль экономической ситуации.

Доходность: увеличение капитализации объекта на 20-35% в течение 2-3 лет с момента вложений до момента сдачи, + 8-15% годовых без учета дальнейшего изменения капитализации недвижимости.

Земельные участки для ИЖС

В среднесрочной перспективе надо выбирать участки с перспективой комплексной застройки и развития инфраструктуры.

Риски: неправильное определение перспектив земельного участка.

Снижение рисков: Необходимость в привлечении хорошего специалиста, полное владение ситуацией на рынке земли.

Доходность: увеличение капитализации объекта до 100% в течение 5-10 лет.

Средство сохранения капитала с высокой доходностью и быстрой оборачиваемостью

Жилая недвижимость на этапе строительства

«Вхождение» в проект на этапе котлована. Вывод средств в процессе сдачи дома

Риски: «замораживание» строительства, неправильное определение конечной рыночной стоимости.

Снижение рисков: выбор объекта с учетом перспектив постройки дома, страхование, контроль экономической ситуации.

Доходность: увеличение капитализации объекта до 30% в течение 2-3 лет с момента вложений до момента сдачи.

Земельные участки для ИЖС

Надо выбирать участки с перспективой изменения целевого назначения, большой площади, неоформленные. Перепродажа после оформления, межевания и изменения целевого назначения.

Риски: неправильное определение перспектив земельного участка.

Снижение рисков: Необходимость в привлечении хорошего специалиста, полное владение ситуацией на рынке земли.

Доходность: увеличение капитализации объекта до 200% в течение 1-2 лет.

Коммерческая недвижимость

Выбор объекта с «неправильным» позиционированием, репрофилирование, учет перспектив развития района.

Риски: неправильное определение перспектив и возможностей.

Снижение рисков: Необходимость в привлечении хорошего специалиста, полное владение ситуацией.

Доходность: увеличение капитализации объекта до 100-200% в течение 1-2 лет.

Постскриптум

Почему цены не упадут

Почему нельзя снизить цены в одном отдельно взятом регионе при неизменных прочих факторах?

Рынок недвижимости – сложная система, которая описывается математической моделью более чем 10-го порядка. При этом, если попытаться учитывать вклад каждого фактора в ценообразование (экономические индексы, деловая активность, коэффициент обеспеченности, свободная денежная масса, законодательство и т.д.), то уже начиная с третьего фактора мы увидим, что он сам начинает зависеть от первых и даже от результата. Попытки разработать модель для прогнозирования рынка недвижимости были всегда и мы с коллегами продолжаем их до сих пор. Но пока кроме методов технического анализа и эмпирически-интуитивных расчетов ничего не работает.

Таким образом, чтобы регулировать цены на рынке недвижимости, надо регулировать либо исходные факторы, влияющие на ценообразование, либо создать предпосылки для снижения цен.

Предпосылки для снижения цен:

1. Перепроизводство.

Позитивный сценарий: создание условий для массового качественного малозатратного строительства, сделать массовый «белый» рынок аренды, повысить привлекательность региона.

Негативный сценарий: массовый отток населения, значительное снижение платежеспособного спроса

2. Конкуренция

Позитивный сценарий: высокая конкуренция в массовом сегменте заставляет застройщиков снижать цены; вторичный рынок «подстраивается» под первичный, во всех регионах и сегментах строительного рынка ситуация одинакова.

Негативный сценарий: высокая конкуренция заставляет застройщиков «перетекать» в более рентабельные сегменты и регионы.

Регулирование:

1. Госрегулирование ценообразования

Позитивный сценарий: Застройщикам создают условия для значительного снижения издержек и высокой оборачиваемости средств. Совместно с высокой конкуренцией это действует очень эффективно.

Негативный сценарий: уход с рынка застройщиков.

2. Контроль цен на вторичном рынке

Позитивный сценарий: Логически, для 80% продавцов это не принесет никаких изменений, т.к. разница в ценах для разных типов жилья будет постоянной.

Негативный сценарий: переход вторичного рынка в «тень».

Итак, все попытки государства регулировать цены могут иметь успех, если к проблеме подходить комплексно, убрать коррупционную составляющую, «обидеть» естественные монополии, вкладывать деньги в развитие этого рынка.

При этом снижение цен мы вряд ли получим, но получим новый прозрачный, предсказуемый рынок. Возможно, менее доходный, чем сейчас, но более доступный для «среднего» класса.