

ОПЕРАЦИЯ «ЛИКВИДАЦИЯ»

АВТОР:
Юлия Кожевникова, «Трансio»





ИНВЕСТОРЫ ВЫБИРАЮТ НЕДВИЖИМОСТЬ ПО ДВУМ ОСНОВНЫМ КРИТЕРИЯМ: ХОРОШАЯ ДОХОДНОСТЬ И ВЫСОКАЯ ЛИКВИДНОСТЬ. И ЕСЛИ ДОХОДНОСТЬ ПОЗВОЛЯЕТ ЗАРАБОТАТЬ В ПРОЦЕССЕ ВЛАДЕНИЯ АКТИВОМ, ТО ЛИКВИДНОСТЬ ОЗНАЧАЕТ, НАСКОЛЬКО УСПЕШНЫМ БУДЕТ ВЫХОД ИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА.

Ликвидность — это характеристика активов, определяющая, насколько быстро они могут быть проданы по близкой к рыночной цене. Чем меньше времени надо для продажи, тем выше ликвидность. При этом активы, реализуемые со скидками, ликвидными не считаются. Например, в Детройте есть шанс купить заброшенные дома за \$500. Такие объекты уйдут по данной цене за короткие сроки, но они не будут ликвидными, потому что цена предложения намного ниже рыночной. Но если продавцы выставят на продажу те же объекты за \$30–40 тыс., то будут ждать покупателей не один год.

Справедливо и следующее правило: чем выше ликвидность, тем ниже доходность объекта. Большинство инвесторов предпочитают не высокодоходные, а высоколиквидные активы: последние реально превратить в живые деньги без убытков и длительного ожидания.

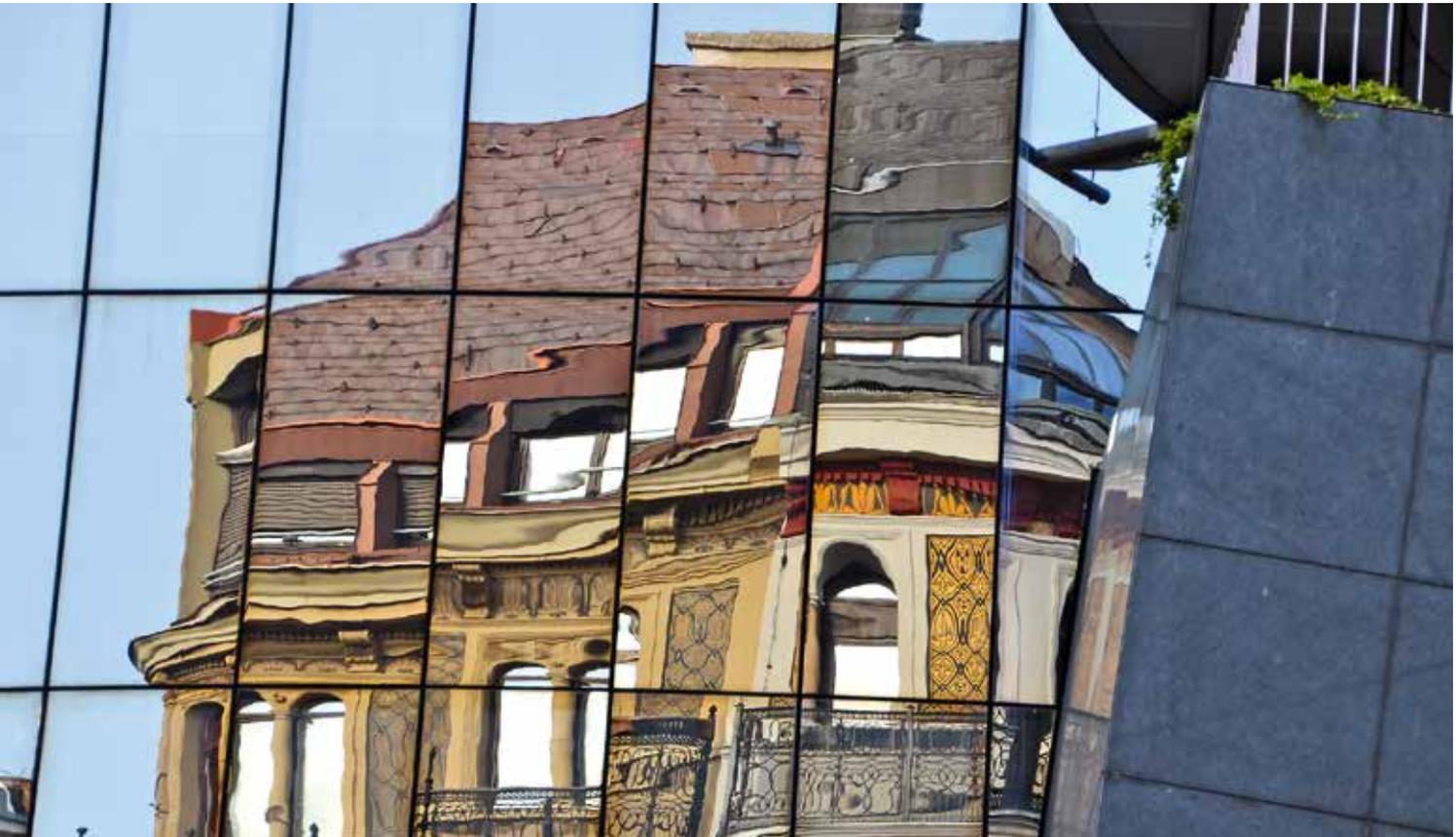
Самый ликвидный актив — это деньги, поскольку они быстрее всего обмениваются на другие активы, и наоборот: любые активы обмениваются на деньги.

ЛИКВИДНОСТЬ АКТИВОВ (ПО УБЫВАНИЮ)

1. Деньги
2. Ценные бумаги
3. Ценные металлы
4. Недвижимость
5. Предметы искусства

Второй по ликвидности класс активов — ценные бумаги (государственные облигации, акции крупных компаний). Их высокая ликвидность объясняется относительно небольшими затратами на приобретение, к тому же купить и продать их удастся в любое время и сжатые сроки.

Недвижимость менее ликвидна по сравнению с деньгами, ценными бумагами и металлами, но более ликвидна, чем предметы искусства. Такое положение вещей связано с несколькими причинами:



- высокая стоимость: для входа на рынок недвижимости обычно нужно больше денег, чем для входа на рынок ценных бумаг или металлов;
- сложность в информационном продвижении на рынке: для продажи недвижимости придется публиковать объявления и размещать рекламу;
- продолжительная процедура оформления сделок: процесс купли-продажи объектов недвижимости растягивается на месяцы;
- фиксированное местоположение;
- цена предложения часто ниже цены продажи, поскольку у продавцов, желающих заключить сделку быстрее, покупатели просят скидки;
- сложность оценки.

Существует три составляющих высокой ликвидности актива: высокий спрос у широкого круга покупателей и качественность товара, а также легкость в определении его стоимости. У недвижимости есть первая и вторая составляющие, но нет третьей. Проблема относительно низкой ликвидности недвижимости по сравнению, допустим, с ценными бумагами

Самый ликвидный актив — это деньги, поскольку они быстрее всего обмениваются на другие активы, и наоборот: любые активы обмениваются на деньги

не в том, что она не востребована, а в сложности оценки ее стоимости.

Множество характеристик объектов трудно систематизировать — это затрудняет объективное и быстрое определение стоимости. Посудите сами: если бы квартиры каталогизировались как бонды Сбербанка, на рынке существовало, скажем, 10 типов квартир, а все районы были одинаковы по цене земли и потребительским свойствам населения, то вычислить стоимость недвижимости не составило бы труда. Процесс купли-продажи упростился бы — ликвидность этого актива была бы выше.

В реальности ликвидность недвижимости рассчитывают профессиональные оценщики по сложным формулам. Инвесторам, которые хотят узнать ликвидность приобретаемого объекта, следует обращаться



Московская международная выставка недвижимости Moscow International Property Show



Организаторы «Московской международной выставки недвижимости» пригласили в Москву более 150 компаний – специалистов по инвестициям в недвижимость, ведущих застройщиков и агентства недвижимости со всего мира.

8-9 АПРЕЛЯ
2016

Москва, Тишинская пл., 1, ТВК «Тишинка»

Тел.: +7 495 777-25-77

www.PropertyShow.ru

www.aigroup.ru
aigroup



Большинство инвесторов предпочитают не высокодоходные, а высоколиквидные активы: последние реально превратить в живые деньги без убытков и длительного ожидания



в специализированные фирмы. При этом в расчет принимаются:

- скорость заключения сделки и время, которое необходимо для ее закрытия;
- расходы на заключение сделки (включая налоги на покупку и продажу, а также расходы на due diligence);
- неопределенность, реально ли продать или купить объект по цене не ниже, чем стоимость аналогичных объектов на рынке.

На ликвидность влияют разные факторы, среди которых расположение объекта, динамика местного рынка и состояние объекта недвижимости.

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ПОВЫШАЮЩИЕ ЛИКВИДНОСТЬ НЕДВИЖИМОСТИ

Местоположение

- близость к транспортным узлам, социальным учреждениям и объектам инфраструктуры;
- низкий криминогенный уровень и хорошая репутация района;
- низкая безработица;
- хорошая экология (близость парков, отсутствие на близлежащей территории промышленных объектов).

Ситуация на рынке

- превышение спроса над предложением;
- высокая активность и хорошая емкость рынка (чем больше объектов продается, тем ликвиднее рынок);
- доступность (объекты экономкласса более ликвидны, чем элитная недвижимость);
- устойчивость к снижению цен (снижение стоимости уменьшает ликвидность).

Характеристики объекта

- небольшой возраст и малая степень износа объекта (новостройки и реновированные объекты продаются лучше старых зданий);
- удобство объекта (хороший вид из окна, комфортная планировка, высокие потолки, этаж выше первого);

- обустроенность территории (наличие парковки, детской площадки).

Прочие факторы

- информационное сопровождение: чем больше покупатели знают об объекте, тем быстрее он продается;
- сроки проведения due diligence (для складов процесс занимает около четырех недель, для торговых центров — до 12 недель);
- сопутствующие расходы на оформление сделки (больше расходы — ниже ликвидность);
- сезон продажи (весной и осенью на рынке больше объектов, чем зимой и летом).

Большое значение также имеет страна, в которой расположена недвижимость. Так, по данным консалтинговой компании DTZ, в 2014 году рынками с самой ликвидной коммерческой недвижимостью признаны Великобритания, Швеция, Финляндия, Германия и Люксембург. Рынки с наименее ликвидными объектами — Россия, Украина, Дания, Эстония и Италия.



ФИНАНСОВЫЙ ФОРУМ ПО НЕДВИЖИМОСТИ 2016

АКТУАЛЬНЫЕ ТЕМЫ
ЖАРКИЕ ДИСКУССИИ
ТОЛЬКО РУКОВОДИТЕЛИ

3 МАРТА 2016 | WWW.FORUM-FINANCE.RU

Москва, Swissotel Красные Холмы
+7 499 394 29 60

REAL ESTATE PROFESSIONALS ASSOCIATION
Repa

ОРГАНИЗАТОР

ARENDATOR **RU**
коммерческая недвижимость

СООРГАНИЗАТОР

ВЕДОМОСТИ
THE WALL STREET JOURNAL | FINANCIAL TIMES

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР



Один из способов повысить ликвидность — превратить недвижимые активы в ценные бумаги. Суть в том, что недвижимость оформляется на юридическое лицо, потенциальные инвесторы покупают долю в ней в виде паев или акций. Примером такой практики являются фонды недвижимости.

Ликвидность объекта зависит и от того, к какому типу недвижимости он относится. По данным «Транио», квартиры на равновесном рынке держатся примерно две недели, коммерческие объекты — около трех месяцев. В общем случае жилая недвижимость ликвиднее коммерческой, поскольку:

- требует меньшего объема финансовых, юридических и технических экспертиз по сравнению с коммерческими объектами, соответственно, на оформление сделки уходит меньше денег и времени;
- меньше зависит от колебаний в экономике страны или региона: жилье нужно людям даже в кризис;
- пользуется спросом у большего круга покупателей.

Если бы квартиры каталогизировались как бонды Сбербанка, на рынке существовало, скажем, 10 типов квартир, а все районы были одинаковы по цене земли, то вычислить стоимость недвижимости не составило бы труда

Среди жилых объектов наиболее ликвидны однокомнатные квартиры и студии эконом-класса на любом этаже, кроме первого, расположенные в центре крупных городов (Берлин, Вена, Лондон, Мюнхен и другие) и в шаговой доступности от остановок общественного транспорта. «Потенциальных покупателей в жилом сегменте рынка больше. Это как минимум все те, кто хочет купить квартиру для себя, плюс те, кто собирается приобрести объект для сдачи в аренду», — комментирует управляющий партнер «Транио» Георгий Качмазов.

Пример высоколиквидной жилой недвижимости — квартиры в лучших районах Берлина. Порой они распродаются менее чем за сутки. Так, если газета с объявлением о продаже квартиры в окрестностях улицы Курфюрстендамм вышла утром, то жилье может быть продано уже в 12 часов дня. Бывает, что на одну квартиру претендуют сразу четыре покупателя.

ЛИКВИДНОСТЬ РАЗНЫХ ТИПОВ НЕДВИЖИМОСТИ (ПО УБЫВАНИЮ)

1. Жилье
2. Стрит-ритейл в крупных городах
3. Офисы
4. Торговые центры, отели
5. Объекты незавершенного строительства

В целом чем крупнее и дороже объект, тем ниже его ликвидность. Отдельные квартиры продать легче, чем целый доходный дом, офисы реализуются быстрее, чем офисные здания, а отдельно стоящие небольшие магазины — активнее, чем торговые центры.

Из всех перечисленных типов недвижимости торговые центры и крупные отели наименее привлекательны, поскольку такие объекты единичны, а время и ресурсы на due diligence повышают расходы на юридическое сопровождение сделки.

При выборе инвестиционной недвижимости «Транио» советует обращать внимание в первую очередь на ликвидность, а не на доходность объекта. Обычно основным негативным фактором высокодоходных объектов становится их низкая ликвидность. Если инвестор захочет избавиться от подобного объекта, ему придется существенно снизить цену, что в итоге съест доходность, на которую он рассчитывал. Рекомендуем покупать качественные объекты: они наиболее популярны как у местных, так и у международных инвесторов. Именно такие активы будет легко и выгодно продать в дальнейшем. (АН)