«ЗПИФ на коммерческую недвижимость — почему это выгодно и надежно?»

Денис СТЕПАНОВ,
президент,
«Сентрал Пропертиз»



Денис Степанов, основатель PARUS Asset Management — крупнейшей независимой платформы для коллективных инвестиций в коммерческую недвижимость, на онлайн-семинаре Cbonds рассказал об основных особенностях инвестиций в недвижимость, а также поделился ключевыми принципами деятельность УК «Парус».

Мы считаем, что недвижимость должна присутствовать в любом правильно составленном качественном портфеле

Какой актив за 20 лет принес самую большую доходность в мире? Согласно статистике J.P. Morgan, на большой выборке и на большом промежутке времени, который составил 20 лет, с определенным отрывом выиграли закрытые паевые инвестиционные фонды, которые инвестируют в недвижимость. Среднестатистический инвестор, который зарабатывает в среднем чуть меньше 4%, лишь чуть-чуть обыгрывает инфляцию. На что стоит обратить внимание: доходность по недвижимости, по коллективным инвестициям в недвижимость опережает и акции, и индекс Standard & Poor's 500, обыгрывает всяческие комбинации акций с облигациями, облигаций с акциями, обыгрывает золото и обыгрывает многие, многие другие инструменты, которые считаются классикой инвестиционного рынка.

Мы попытались посмотреть, как инвестируют в Европе и как инвестируют в России. И мы обратили внимание на то, что Россия по-прежнему остается страной депозитов. Но тем не менее прогресс за последнее время трудно отрицать. И мы видим, что, конечно же, инвесторы — продвинутые люди. Они уже пришли на рынок облигаций,

— Проводя аналогию с fixed income, с облигациями: есть, условно говоря, первый эшелон, то есть самые высоконадежные и самые низкодоходные облигации. Есть второй эшелон: то, что уже порискованнее, но и более доходное. И есть ВДО (высокодоходные облигации). Если брать три сегмента коммерческой недвижимости — склады, офисы, торговые центры — что из этого ближе к таким risk-free госбумагам, что из этого второй эшелон, что из этого самое доходное, но самое рискованное? Или это некорректное сравнение?

— Всё чуть-чуть сложнее. В каждом сегменте — в офисной, в логистической, в торговой недвижимости — есть какие-то железобетонные варианты, а есть более рискованные варианты. Есть абсолютно серьезные варианты, связанные с риском. И понятно, что в зависимости от движения по этой шкале инвестор вправе ожидать существенной премии. Например, наше последнее приобретение — торговый центр «Ярмарка», крупнейший в Астрахани. Это практически безальтернативное место для похода с семьей. И понятно, что оно себя будет чувствовать замечательно, что бы ни происходило. Именно поэтому по нему существенную премию, наверное, трудно было получить и когда мы покупали, и когда мы это будем предлагать на рынке. В целом, если говорить о нас, то мы предлагаем как раз такие активы, которые крайне устойчивы и надежны. Мы не специализируемся на активах, которые бы обеспечивали сверхдоходность с соответствующими рисками. Это не наш профиль.

— У вас один из фондов владеет складом для компании OZON, а летом на одном складе OZON был очень крупный пожар, который существенно повлиял даже на котировки акций компании. Насколько пайщики фонда защищены от рисков? На сто процентов все застраховано и в случае чего акционеры не пострадают? Или все-таки есть риск, который пайщики фонда частично разделяют?

— Застраховано все, что можно и что нельзя. Страховка абсолютно полная. Что-то страхуется нами как владельцами объекта, что-то страхуется арендаторами по их собственному желанию. А что-то страхуется арендаторами, но в нашу пользу, потому что это прописано в договорах. Большая, серьезная работа — все, что связано со страховкой. К этому нужно относиться так же профессионально, как и к работе, допустим, с банками. Мы много работаем со страховыми компаниями.

на рынок акций. Ландшафт, если посмотреть на ситуацию год назад, вообще был крайне разнообразен. Можно было инвестировать в IPO, можно было инвестировать в опционные стратегии. Много было самых разных инструментов. Этот ландшафт сейчас резко поменялся. И мы видим, что остались депозиты, акции, облигации и совсем по-другому заиграли коллективные инвестиции в недвижимость.

Сколько же инвестируют западные инвесторы? Мы видим, что недвижимость занимает значимое место в портфелях — 12%. Если же почитать статьи нобелевских лауреатов, то мы увидим рекомендации, что от 10% до 20% должно быть вложено в недвижимость как в реальный актив. И мы видим, что по сравнению с развитой Европой, у которой опыт инвестирования значительно больше, мы пока находимся в самом начале пути. В портфелях наших инвесторов недвижимость составляет в среднем всего лишь полпроцента.

Какой из этого можно сделать вывод? Во-первых, недвижимость — стабильный актив, который на большом горизонте дает предсказуемый доход и даже обгоняет другие сопоставимые продукты. Мы считаем, что недвижимость должна присутствовать в любом правильно составленном качественном портфеле. И мы делаем осторожный вывод, что должен произойти ее рост, который должен исчисляться не разами, а практически порядками. За счет того, что многие активы недвижимости будут упакованы в ЗПИФы, они будут представлены публике. И публика подобные инструменты ждет и будет в них инвестировать. Это наш прогноз.

«Парус» — крупнейшая на сегодняшний день независимая платформа для коллективных инвестиций в недвижимость. Наш опыт выглядит следующим образом: 20 лет на рынке, объем активов в управлении — 52 млрд рублей, 1800 инвесторов. Команда состоит из 100 высококвалифицированных сотрудников. Три фонда уже выведены на биржу, четыре фонда будет выведено в 2023 году. Мы постараемся дать разнообразные, красивые продукты и инструменты, чтобы инвесторы могли диверсифицировать свои вложения.

«Парус» на данный момент оперирует в трех основных сегментах, которые составляют 95% всего рынка коммерческой недвижимости. Это офисная недвижимость, торговая недвижимость и логистическая недвижимость.

На бирже сейчас представлена исключительно логистическая недвижимость. Из моего выступления раньше вы поняли, почему это так. Будет ли это так всегда? Нет, ни в коем случае. Все три сегмента недвижимости будут представлены. Просто офисная и торговая будут представлены чуть позже, когда на большую часть вопросов будут найдены ответы.

Ключевые аспекты деятельности УК «Парус», или «уникальное торговое предложение»:

- каждый актив упаковывается в свой фонд, и за счет этого достигается абсолютно беспрецедентная прозрачность;
- ликвидность;
- минимальный объем комиссии;
- ежемесячные выплаты.

Количество инвесторов «Паруса» увеличивается примерно на 150 каждый месяц. Таким образом, мы рассчитываем, что мы сможем удвоить объем наших инвесторов к декабрю 2023 года.