Рынок коллективных инвестиций в недвижимость ждет ежегодное удвоение

Денис СТЕПАНОВ,
основатель PARUS Asset Management и президент компании Central Properties

Елена МИХАЙЛОВА,
руководитель направления маркетинга и аналитических исследований PARUS

Недавно Cbonds провел онлайн-семинар с управляющей компанией PARUS Asset Management, специализация которой — приобретение наиболее ликвидных недвижимых активов и их упаковка в закрытые паевые фонды. Среди ее активов — крупные складские комплексы, бизнес- и торговые центры. В этом материале делимся самыми интересными выдержками из презентации компании, посвященной инвестициям в недвижимость с помощью такого инструмента, как ЗПИФ.

Коммерческая недвижимость за последние 20 лет показала результаты лучше, чем акции, золото, облигации и депозиты

НАДО ОЧЕНЬ МНОГО И БЫСТРО СТРОИТЬ

Денис Степанов:

Мы недавно завершили исследование, на которое потратили почти год и в котором мы решили расставить все точки над «i» в вопросе о том, какие активы в рублевой зоне за последние 20 лет показали лучшую доходность. Мы рассмотрели всё: облигации с купонами, акции с дивидендами, депозиты, жилую и коммерческую недвижимость (офисы и склады) и сопоставили с уровнем инфляции.

Мы выяснили, что коммерческая недвижимость за последние 20 лет показала результаты лучше, чем акции, золото, облигации и депозиты. И, естественно, она многократно обогнала инфляцию. Слава богу, что депозиты и облигации на горизонте 20 лет вообще смогли обыграть инфляцию, хоть чуть-чуть, но смогли обыграть. Проценты по депозитам и купон по облигациям — это лишь сладкая пилюля, которая подслащивает тот факт, что инфляция разрушает само тело инвестиции.

Поговорим о лидерах нашего рынка. Мы видим, что офисы и склады в последнее время взлетают, как ракета. Они показали самую лучшую доходность. Как вы знаете, нельзя по прошлому делать выводы о будущем. Тем не менее не извлекать какие-то уроки, не выявлять какие-то тенденции, когда речь идет о разных классах активов, тоже, наверное, было бы неправильно.

Далее я хотел бы остановиться на трех основных сегментах коммерческой недвижимости: складской, офисной и торговой.

По складскому сегменту мы можем констатировать очень простой факт: проникновение логистической недвижимости, так нами любимой в последние годы, находится в нашей стране на крайне низком уровне. Речь идет о 300 с небольшим квадратных метрах на 1000 жителей, при том что в Китае — это 400, во Франции — 1100, а в США — в 10 раз больше, чем в Российской Федерации. И это несмотря на то, что мы достаточно активно строили склады все последние годы и сейчас этот бум продолжается.

Но тем не менее Россия строит лишь 2 млн квадратных метров логистического пространства в год, а Польша и Нидерланды, для сравнения, 3.5 млн, Китай — свыше 10 млн. Даже если мы будем строить такими же темпами, как сейчас, то Китая мы не догоним никогда, а Францию — только лет через 80.

Тут нужно обратить внимание на цифры Москвы и Санкт-Петербурга: эти два города смотрятся вполне достойно в сравнении с другими странами. Вывод здесь простой: дальнейшее развитие будет проходить у нас не в столицах, а в регионах. Если два года назад мы даже не задумывались о том, что мы будем инвестировать в регионы, то сейчас удвоение нашего логистического пространства произойдет в Нижнем Новгороде, в Красноярске, во Владивостоке, Хабаровске, Екатеринбурге и так далее.

В целом мы видим, что логистической недвижимости категорически не хватает. Что теперь можно сделать? На самом деле ответ один: надо очень много строить и очень быстро строить, только тогда наконец-то предложение сможет справиться с существующим спросом.

Торговый сегмент. Здесь Россия выглядит более достойно, потому что торговой недвижимости за последнее время построено в нашей стране достаточно много. Тут мы уже не отличаемся на порядок от развитых стран. Однако торговая недвижимость практически больше не строится. Все «намоленные места» уже застроены, торговые центры нашли своих покупателей, а самое главное, покупатели уже нашли свои торговые центры, поэтому большего объема торговой недвижимости в ближайшие годы появляться не будет. Будет какая-то точечная застройка, но никаких миллионов квадратных метров мы, конечно, уже больше не увидим.

Офисный сегмент. Здесь принято больше сравнивать не по странам, а по крупным метрополиям. Москва и Санкт-Петербург в этом смысле начинают подбираться к развитым городам Европы, но заметно отстают от Берлина или Лондона и в разы — от Нью-Йорка. Почему? Потому что офисы тяжело и дорого строить, при том что в общем объеме всей коммерческой недвижимости офисная недвижимость занимает больше половины в денежном выражении.

Будут ли строиться новые офисы? И да, и нет. Обязательно будут создаваться какие-то современные пространства. Их количество будет исчисляться сотнями тысяч квадратных метров, но не миллионами, которые мы видели в начале XXI века. Скорее всего, больше и не надо.

Сейчас, если вы построите склад, то вы сможете окупить его за семь лет — настолько текущее соотношение стоимости строительства и арендной ставки привлекательно. А если вы сейчас построите офисный сегмент и сдадите его по существующей ставке в 25 тысяч рублей, то окупать вы его будете 15 лет. Вопрос: будет ли кто-то строить в такой ситуации офисную недвижимость? Ответ: нет, не будет, за исключением того случая, когда ставка будет не 25, а 50 тысяч. Когда арендаторы не смогут найти квадратные метры и ставка пойдет вверх, мы увидим такую же ракету в офисном сегменте, как и в складском.

Денис СТЕПАНОВ,
основатель PARUS Asset Management и президент компании Central Properties:

Институциональные инвесторы вкладывают средства достаточно взвешенно и грамотно. Они правильно балансируют свой портфель, в котором есть место и акциям, и облигациям, и недвижимости, и другим замечательным активам. А если мы посмотрим на то, как инвестируют физические лица в России, то увидим, что мы по-прежнему остаемся страной сберкнижек: более 80 % денег размещено на депозитах. Даже с учетом тех объемов, которые сейчас физические лица инвестируют на фондовом рынке (физические лица уже стали там доминирующей силой: 70–80 % сделок по акциям, облигациям проходят с их участием). Так вот, мы уверены, что коллективные инвесторы в ближайшее время станут доминирующей силой не только на фондовом рынке, но и в области недвижимости.

ДОМИНИРУЮЩАЯ СИЛА

Елена Михайлова:

За 2023 год рынок фондов недвижимости вырос на треть — на 80 млрд рублей и достиг 323 млрд рублей. Лидером среди секторов недвижимости в фондах стала логистическая недвижимость: 55 % всех активов в ЗПИФах — это склады.

Количество человек, инвестирующих в недвижимость, должно увеличиться за два-три года с нынешних 50 тысяч до 500 тысяч или даже миллиона

В последний год начали появляться новые виды ЗПИФов. Мы их называем «диверсифицированные». Это фонды, в которые включены несколько секторов недвижимости, то есть в одном ЗПИФе могут быть активы торговой, офисной и складской недвижимости. Такие фонды есть у Сбера, такие фонды появились и у «Сбережения Плюс».

При этом наши инвесторы — это розничные инвесторы. Почему этот рынок ЗПИФов имеет среди них такую популярность? Мы связываем это с тем, что ЗПИФы стали обладать ликвидностью, они стали предлагаться частным инвесторам через Мосбиржу, благодаря этому мы наблюдаем ежегодно практически двукратный рост объемов торгов. По итогам 2023 года это почти 15 млрд рублей оборота. При этом мы очень рады отметить, что 57 % оборота на Мосбирже от всех ЗПИФов недвижимости — это фонды компании PARUS Asset Management. Шесть фондов недвижимости из десяти, представленных на Мосбирже, — это наши фонды.

Денис Степанов:

Я хотел бы еще обратить внимание на объем торгов, который в прошлом году составил почти 15 млрд рублей. Это достаточно скромная цифра, если говорить о фондовом рынке. Но если мы сравним с 2020 годом, когда это было всего 200 млн рублей, то мы увидим, какой прогресс рынок совершил за последние четыре года. Это результаты, близкие к удвоению каждый год. Если такими темпами пойдет и дальше, то в 2030 году оборот будет близок к триллиону рублей.

Это говорит о том, что недвижимость стала признанным активом. Если раньше она воспринималась как некие альтернативные инвестиции, то сейчас с объемом 18 трлн рублей ее абсолютно спокойно можно сопоставлять и с облигационным рынком, и с рынком акций.

Отдельно хочу рассказать про выплаты. Мы вышли на уровень выплат более 150 млн рублей в месяц. В этом году хотим выплатить нашим инвесторам больше 2 млрд рублей — наверное, в районе 2.5 млрд рублей. Это опять же будет удвоением показателей. Практически везде на рынке коллективных инвестиций мы видим коэффициент 2: в два раза увеличатся торги, в два раза будет больше выплат, в два раза мы нарастим свой объем по логистической недвижимости и так далее.

Еще раз повторю: коллективные инвесторы уже становятся доминирующей силой в отрасли под названием «недвижимость». Сейчас это происходит в складском сегменте. Мы довольно скоро увидим, как это распространится на два других: на офисный и торговый. Мы видим, что интерес к недвижимости приведет к тому, что из 18-триллионного пирога всех коллективных инвестиций в недвижимость мы сможем забрать 1 трлн в течение ближайших трех лет и 2-3 трлн в последующие два-три года.

Количество человек, инвестирующих в недвижимость, должно будет увеличиться с нынешних 50 тысяч до 500 тысяч или даже миллиона. И даже это еще будет небольшой толикой из тех, кто уже сейчас пришел на фондовый рынок.

Для широкого пиара вашей компании или конкретного проекта мы предлагаем новый формат

Большое имиджевое интервью

Хронометраж: от 30 до 40 минут

Количество спикеров: не более двух представителей

Локация: на ваш выбор: офис, лофт-зоны ресторана или отеля

Съемка интервью занимает один день

по вопросам проведения обращайтесь: adv@cbonds.info

Cbonds TV

Тема:
• глобальная (в целом о компании или большом проекте)
• или узкая (итоги года, планы на будущее, подготовка к реализации какого-либо проекта)

Темы беседы и вопросы заранее оговариваются с заказчиком

Реклама