«Коллективные инвестиции — одно из современных решений в сфере недвижимости»

Денис СТЕПАНОВ,
основатель,
PARUS Asset Management

— Денис, простой и короткий вопрос: что у вас сейчас в фокусе?

— У нас фокус один. Когда мы видим, насколько капиталы наших инвесторов в Российской Федерации вкладываются не совсем математически выверенно, пытаемся понять, каким образом максимально эффективно донести до инвесторов, что делать это можно значительно лучше. Сейчас огромный объем денег в виде наличных рублей, долларов, евро находится у людей просто банально на руках. И понятно, что эти деньги не работают никак. Еще одна существенная часть денег (порядка 50 трлн рублей) хранится на депозитах. Нигде в мире нет такого высокого в процентном отношении от общего капитала объема денег на депозитах. При этом понятно, что депозиты — не самые эффективные инструменты для сохранения капитала.

Еще около 40 трлн рублей — это инвестиционные квартиры. Многие эксперты сходятся во мнении, что цены на квартиры расти не будут — скорее всего, они будут даже падать. Плюс мы видим, что поддержка от государства в виде льготной ипотеки тоже заканчивается. И поэтому на горизонте года-двух-трех мы увидим достаточно существенные изменения в стоимости квартир.

Получается, что большую часть денег люди вкладывают в деньги под подушкой или в депозиты (странные решения) и в квартиры, притом что у недвижимости прогноз

стоимости инвестиционной привлекательности тоже не совсем позитивный. И только очень-очень маленькая часть людей вкладывается в современные инструменты. И наша задача — рассказывать людям, что есть современные инструменты и что надо инвестировать в них.

Какие инструменты сохраняют капитал и заставляют его эффективно работать? Это акции хороших компаний, потому что человек становится сразу совладельцем крупной компании, которая и создана для того, чтобы зарабатывать, в том числе прибыль. И поэтому человек становится совладельцем, компания растет, стоимость акций растет, дивиденды она платит — это достаточно современный и совершенный инструмент во всем мире, набравший огромную популярность.

А что в недвижимости? Там тоже есть современные решения. Одно из таких решений — это коллективные инвестиции в недвижимость, именно то, чем мы занимаемся.

Когда грамотный инвестор хочет 10–20% своего капитала разместить в качественную недвижимость, он приходит к нам. Почему недвижимость? Потому что коммерческая недвижимость придумана и построена ровно для того, чтобы зарабатывать деньги.

И третий инструмент, который сохраняет капитал, — это золото. Но оно только в цене растет, а он не зарабатывает. Золото лежит мертвым грузом и никаких дивидендов не приносит.

— Денис, расскажите, какие тенденции вы наблюдаете в сегменте private-клиентов?

— Мы наблюдаем, что сейчас идет время ожидания, потому что последний месяц сыпется очень много самой разнонаправленной информации: какая-то с позитивной направленностью, какая-то с отрицательной. То, что постоянно муссируется, — это, естественно, крайне высокая стоимость финансирования в нашей стране и очень высокая ключевая ставка, которая за собой тянет (что хорошо, наверное, для физических лиц) высокие ставки по депозитам, но, с другой стороны, высокие ставки и по кредитам. А это начинает уже отрицательно сказываться на всей остальной экономике. И непонятно, то ли радоваться тому, что депозиты много приносят, то ли печалиться, что темпы инфляции высокие. Центральный банк точно это как-то отрегулирует. Поэтому на каком-то горизонте — пусть это будет не месяц и не два, пусть даже это будет год — точно эта тенденция поменяется на обратную, и все будет снова хорошо.

Что мы видим дальше? Когда поступает такая разнонаправленная информация, люди переходят в режим ожидания. Они должны пройти через несколько стадий: отрицание, гнев, торг, потом потом, наконец, принятие этой информации. И мы видим, что сейчас периоды отрицания и гнева порой затягиваются. Но жизнь сейчас настолько изменчива, что подобная турбулентность — это не вопрос одного-двух дней, а скорее всего, норма жизни. Поэтому нужно просто научиться жить в той ситуации, когда все постоянно меняется.

Нужно иметь четкие представления о своих целях. Под эти цели необходимо иметь определенную структуру капитала, которую потом нужно спокойно выдерживать, вообще даже не думая, правильные цены на сегодня или неправильные. Ты получил какой-то доход в виде бонуса, зарплаты или дивидендов от компании, в виде дохода по недвижимости, которой ты владеешь, — куда эти доходы деть после того, как ты закрыл потребности семьи? У тебя есть структура. Согласно этой структуре и инвестируй. Если необходимо докупить недвижимость, то докупи. Не хватает акций — докупи акции. Все достаточно просто. И кто терпеливо и дисциплинированно следует этому простому правилу, тот с крайне высокой долей вероятности добивается финансового успеха.

Смотрим, что происходит в private. Все исповедуют портфельный подход с определенными отклонениями. Худший результат — это прыжки вроде сегодня депозиты, завтра облигации, послезавтра золото и так далее. Системное вложение и поддержание структуры портфеля на среднесрочных и долгосрочных горизонтах дает абсолютно феноменальный результат.

— Поговорим подробнее о ЗПИФах в недвижимость. За последние несколько лет мы видим рост объема торгов на Мосбирже: за 2023 год, например, на 79%. Каких результатов по объему торгов на Мосбирже вы ждете от 2024 года?

— Первое, что нас интересует, — это какой объем недвижимости оказывается сейчас в ЗПИФах по недвижимости. Потому что всего недвижимости десятки триллионов, то есть 20 триллионов плюс. И постепенно из этой огромной «бочки» недвижимость начинает перетекать в ЗПИФы по недвижимости.

И когда-то это было 5 миллиардов, а потом 50 миллиардов, а потом 100. И вот мы начинали этот год с 300 миллиардов, а за полгода это превратилось в 400 миллиардов. То есть уже достаточно много недвижимости перетекло в ЗПИФы по недвижимости, упаковано в них и, соответственно, доступно для инвесторов.

Что происходит с биржей, с торговлей по ЗПИФам? В среднем, я думаю, в ближайшее время каждый год мы будем видеть удвоение. Но в какие-то особо суровые годы удвоение происходить не будет. И 2024-й — это год суровый ввиду высоких ставок. Поэтому я думаю, что мы повторим результат 2023 года. Может, с небольшим плюсом, может, с небольшим минусом, но не критично. А когда ставки снова пойдут вниз, будет и достаточно бурный рост.

В мире обычно очень значимая часть недвижимости перетекает в ЗПИФы по недвижимости. У нас пока перетекло 2%. Не 5, не 10, не 20 и не 42. Поэтому здесь потенциал роста практически 10-кратный.

— Как вы оцениваете перспективы перетока капитала физических лиц из квартир в ЗПИФы на горизонте 5 или 10 лет? И какую роль будет занимать во всем этом арендный бизнес?

— Мы называем жилую недвижимость продуктом «Недвижимость 1.0». Этому продукту, в который мы все научились инвестировать, четверть века. С конца прошлого века все это дело началось. Сначала инвестиции на стадии котлована, потом появились уже более совершенные продукты, потом 214-ФЗ, льготные ипотеки, рассрочки от застройщика. Мы видим, что этот рынок вырос. Но деревья не растут до небес. И у каждого рынка есть определенные переломные моменты. Вопрос — когда это случится.

Сейчас уже созрело много предпосылок к тому, что инвестиции в жилую недвижимость не будут давать того результата, как они давали последние 25 лет. Самое главное — это демография. Плюс в начале века у людей не было инвестиционных квартир на 40 трлн рублей. А сейчас есть. Эти два фактора приведут к тому, что дальнейшие инвестиции в жилую недвижимость не будут давать результата. А значит, люди перестанут в нее инвестировать.

Я не знаю, помните ли вы времена, когда экспозиция квартиры в Москве составляла максимум неделю. Стоило в газете «Из рук в руки» дать объявление — в течение недели квартира улетала. Если ты хотел купить квартиру, ты приходил, уже имея в кармане деньги, чтобы сразу дать задаток. Это была единственная возможность ее купить.

Сейчас время экспозиции составляет и три месяца, и шесть. Притом что есть отличные площадки вроде ЦИАНа, на которые ты можешь квартиру выставить.

С другой стороны, нынешнее поколение переходит на сервисную экономику: «зачем мне чем-то владеть, если можно снимать». Поэтому, возможно, рынок аренды, наоборот, будет оживать.

Версия «Недвижимости 2.0» — это готовый арендный бизнес, когда самые предприимчивые и прозорливые частные инвесторы пошли покупать не квартиры — они пошли покупать коммерческие помещения, где сначала размещались магазины «Цветы», предприятия общепита, отделения банков и так далее. Это давало принципиально другую окупаемость проекту. Если квартира окупалась 15–20–30 лет, то готовый арендный бизнес давал на заре своего развития 5-летнюю окупаемость. Постепенно срок окупаемости рос, и сейчас по топовым помещениям – это и сейчас окупаемость по топовым помещениям — это 10–12 лет, а то и больше.

И вот теперь наконец-то началась эра третьего прихода недвижимости уже в том виде, до которого додумалось человечество: это коллективная инвестиция в недвижимость, это ЗПИФы, когда человек становится совладельцем топового объекта — туристического комплекса, офисного или торгового центра которыми управляет профессиональная компания.

За счет эффекта масштаба можно настолько ужать все расходы, что практически все деньги, которые такой объект генерирует, распределять в пользу совладельцев этой недвижимости. Это сейчас набирает обороты: ни жилой сегмент, ни готовый арендный бизнес не имеют таких сроков, такой скорости прироста, как коллективная инвестиция в недвижимость. Ни один из инвесторов не растет на 20 % за полгода.

Поэтому будет переток. Вопрос — сколько? Коммерческая недвижимость класса А в трех сегментах — торговля, жилье и офисы — составляет 20 трлн. В ближайшее время приток в 2–4 трлн — это то, куда данный сектор может дорасти из 400 млрд, которые есть сейчас.

— Расскажите, какой путь проходит объект недвижимости с того момента, как вы его купили, и до момента выплаты дохода по нему инвестору?

— «Парус» — это крупнейшая независимая платформа коллективных инвестиций в недвижимость. Здесь каждое слово практически важно. Независимое — это очень важно. Это значит, что мы покупаем не у кого-то, нам никто не может сказать, что нам купить. Это значит, что мы на самом деле из всего разнообразия проектов найдем самое красивое и самое лучшее.

Поэтому самое первое и важное — это подбор объектов. Мы смотрим абсолютно весь рынок. Мы посчитали, сколько нами проанализировано объектов за последние два с половиной года, — это 300 штук, из которых мы проводили детальный анализ примерно у 30 (это приблизительно пятая часть). И 10+ объектов мы купили. Чтобы найти бриллиант, необходимо переработать достаточно много руды: из 300 объектов мы выбрали для покупки только 10.

Для приобретения объектов мы используем наш капитал и банковское финансирование. После этого мы обычно объект еще каким-то образом улучшаем, если надо — перезаключаем договоры аренды, улучшаем условия эксплуатации, когда необходимо — улучшаем финансовые условия по кредитам. После этого он упаковывается в ЗПИФ, затем листингуется на бирже. Все это сопряжено с большим объемом информации, которую мы даем либо банку, либо Центральному банку, либо Московской бирже.

Все платежи, которые делаются, осуществляются с двумя подписями: нашей и подписью специализированного депозитария. И когда этот объект листингован, уже любой инвестор заходит на биржу. Как он заходит? Он открывает приложение своего банка. Если человек клиент «А-Клуба», он заходит в приложение «А-Клуба». Если он клиент «МКБ-Банка», он заходит в соответствующее приложение. Там он кликает кнопочку «Рынки», набирает в поисковой строке слово «Парус». Все фонды, которые доступны на бирже, появляются перед ним, и он выбирает, какой купить и на какую сумму. И все.

Для покупки объектов мы используем наш капитал и банковское финансирование

И человек вот так просто, не вставая практически с дивана, становится совладельцем абсолютно топовой недвижимости. Это «Недвижимость 3.0» — самый современный, самый совершенный способ владения недвижимостью по состоянию на 2024 год. Лучшего нет.

Дальше все просто. Распределение доходов ежемесячное. Нет ни одного фонда, который бы вышел из-под нашего пера и по которому когда-нибудь мы задержали хотя бы один платеж. Их сейчас пять, за последние три года мы ежемесячно делали сотни выплат, а каждый месяц мы делаем порядка 20 тысяч платежей в адрес наших инвесторов. И так на протяжении трех лет.

— Как вы считаете, какие факторы наиболее существенно влияют на рост собственно стоимости активов?

— Мы сейчас опубликовали видеоинтервью с оценщиком. В нем постарались как можно яснее донести до наших зрителей мысль, какими методами правильно оценивать недвижимость.

Коротко говоря, самый главный метод оценки коммерческой недвижимости — это доходный. То есть чем больше денег приносит коммерческая недвижимость, тем она дороже стоит. Было бы странно, если было бы наоборот.

Поэтому, если недвижимость приносит миллиард, она в нынешних условиях стоит 8, 9, 10 миллиардов. Если недвижимость через пять лет будет приносить 2 миллиарда (а сейчас ставки везде растут и недвижимость сдается по более высоким ставкам), то она вырастет в цене. Это значит не только, что человек эти пять лет будет получать достаточно хороший доход на уровне 11–12 % (причем когда депозиты были 6 %, коммерческая недвижимость приносила 11–12 %, когда депозиты приносят 16 %, коммерческая недвижимость по-прежнему приносит 11–12 %, то есть это крайне стабильная величина). Самое главное, что недвижимость увеличится в цене. И вы, инвестировав миллион, через пять лет сможете продать его на бирже, например, за два.