

Инвестиции без миллиардов: как обычному человеку вложиться в недвижимость и ритейл

30.11.2022 Андрей Лазарев, Finversia



Потребительский рынок, включая сетевой ритейл и торговую недвижимость остаётся одним из самых надёжных и предсказуемых секторов для инвестиций.

Даже сейчас в такое сложное время качественные объекты продолжают приносить существенный доход своим владельцам и инвесторам. В этом сегменте нет спекулятивных сверхприбылей, но как консервативный инструмент торговые центры и стрит-ритейл свои функции выполняют. Чтобы инвестировать в торговую недвижимость, совсем необязательно иметь гигантские накопления. Рассказываем, как получать доход от этого сегмента, имея даже небольшие свободные средства.

«Инвестировать в недвижимость сейчас, особенно в торговую недвижимость, особенно в Москве – удачная стратегия, потому что здесь нет высоких рисков. Даже не слишком успешные проекты держатся на плаву. Неудачных торговых центров в Москве было построено немало, но обанкротившихся и закрывшихся почти нет. А качественные продуманные объекты, например, районные торговые центры с грамотной концепцией на пути ежедневных маршрутов человека, и сейчас наращивают посещаемость и выручку», – рассказывает Президент ФПК «Гарант-Инвест» **Алексей Панфилов**.

Безусловно, чтобы построить торговый центр или купить собственный магазин в стрит-ритейле, нужны огромные средства. Но даже имея накопления в несколько тысяч рублей, можно инвестировать в торговую недвижимость.

Самый надёжный вариант – инвестиции в проверенные компании, у которых уже есть опыт строительства и управления торговыми центрами. Конечно, собственный магазинчик на торговой улице – это статусная история, но были случаи, когда владельцы помещений стрит-ритейла свой доход теряли. Недавний пример в Москве – реконструкция дорог около магазина или ресторана, после чего оказалось полное отсутствие парковки – так многие владельцы лишились части трафика и выручки. Доходность инвестиций в покупку помещений стрит-ритейла в Москве сейчас максимум 5% годовых в рублях.

Кроме того, в связи с обновлением центральных улиц города началась ротация арендаторов и перепрофилирование торговых артерий: это сложный процесс, которым без должного опыта трудно управлять. Похожая история сейчас происходит с торговыми центрами. Без грамотного управления и особенно сетевого владения, они сталкиваются с концептуальными кризисами. С февраля происходит закрытие ряда магазинов иностранных

брендов, которые или совсем покидают Россию, или приостанавливают свою работу. Российские ритейлеры тоже доставляют хлопоты и ведут переговоры о новых финансовых условиях или переходят из опустевших торговых центров в более успешные, прежде всего районные. Вести переговоры с сетевым ритейлером на равных проще от лица такого же сетевого девелопера, у которого множество проектов в портфеле, а не один торговый центр.

Итак, какие же варианты доступны начинающему или уже продвинутому инвестору, который хочет вложиться в торговую недвижимость, но доверить управление профессиональным игрокам? Ликвидных инструментов для цивилизованных инвестиций в торговую недвижимость, по сути два: ЗПИФ и биржевые облигации. Выпускают их профессиональные компании, у которых есть четкие обязательства по раскрытию информации о своей деятельности, если они хотят торговать ценными бумагами на бирже. Таким образом, это максимально прозрачные игроки. Можно узнать все необходимые данные о состоянии их бизнеса прежде, чем выбирать, кому доверить свои деньги.

Основное условие для покупки облигаций – наличие брокерского счёта. Это функционал, доступный инвесторам с любым бюджетом: управлять брокерским счётом теперь можно через приложение на телефоне, и это становится всё более массовой историей. К примеру, в октябре 2022 года на Московской бирже сделки совершали 2,1 млн человек, а всего брокерские счета на Московской бирже есть у более чем 22 млн человек.

ЗПИФ

ЗПИФ – это один из видов коллективных инвестиций, расшифровывается эта аббревиатура как «закрытый паевой инвестиционный фонд». Фонд закрытый, потому что инвестировать можно только в момент его формирования. Вкладываются деньги в готовый набор определённых активов. Инвестор приобретает пай – ценную бумагу, подтверждающую долю в праве собственности. С установленной периодичностью (как правило раз в год) участники фонда получают процент за вычетом комиссии управляющей компании.

В России ЗПИФ совсем недавно стали биржевым инструментом, более прозрачным и доступным инструментом. К примеру, в ЗПИФ уже можно вложиться через Московскую биржу, а также там можно продать свой пай и выйти в деньги, если инвестировать в конкретный объект недвижимости больше неинтересно. Пока предложений ЗПИФ в торговой недвижимости мало, это скорее «клубные» сделки, но постепенно они точно получат большую популярность.

Облигации

Биржевые облигации – самый привычный и распространённый инструмент коллективных инвестиций. К примеру, облигации в сегменте торговой недвижимости на Московской бирже можно приобрести у АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест». Деньги вкладываются в строительство или редевелопмент районных торговых центров, а также в обновление и управление портфелем 16-и первоклассных объектов в Москве. Плюс такого варианта для инвестора – отсутствие «головной боли» в отношениях с арендаторами, городскими службами, не нужно думать о маркетинге и продвижении и главное помогает существенно снизить риски.

Инвестор получает гарантированный купонный доход с достаточно привлекательной ставкой. Для ФПК «Гарант-Инвест» сейчас это 12–15% годовых. Выплаты происходят ежеквартально. При необходимости облигации можно продать в любой день. Их цена может упасть на несколько процентов, может вырасти, но это не такая высокая волатильность и не такие риски, как при покупке акций.

АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест» выпускает облигации пятый год, за это время было проведено 11 выпусков на общую сумму 14 млрд рублей, из них шесть

выпусков уже погашено. Сейчас размещается двенадцатый выпуск. В 2022 году компания выплатила почти 2,2 млрд рублей по облигациям. За пять лет в торговую недвижимость Москвы таким способом инвестировали более 10 000 человек. Суммы инвестиций разные, есть примеры от 20 тысяч до миллиарда рублей. Облигации – универсальный, доступный, удобный и понятный инструмент независимо от того, какую сумму готов вложить инвестор.

«Зелёные» облигации

Особняком в мире ценных бумаг стоят «зелёные» облигации. Для российского биржевого рынка это пока новый инструмент, но он может быть интересен тем инвесторам, которые думают не только о прибыли, но и об устойчивом развитии городов и экологической обстановке. Такие облигации выпускаются реже и в меньшем объёме, они имеют целевое назначение и могут быть использованы только для инвестиций в мероприятия и объекты, которые направлены на «зелёные» инициативы.

Первые «зелёные» облигации в недвижимости в России выпустила АО «Коммерческая недвижимость ФПК «Гарант-Инвест», уже было размещено два выпуска, один из которых погашается 13 декабря 2022 года. Ставки по купонам составили 11,5% и 10% соответственно. Третий выпуск планируется в первом квартале 2023 года. Инвестиции от первого выпуска были направлены на «зелёные» технологии в рамках программы модернизации торговых центров (Программа РЕ): энергоэффективность, ресурсосбережение, управление отходами и выбросами, инфраструктура для экологических видов транспорта и использование эко материалов и технологий. Второй выпуск был направлен на строительство торгового центра West Mall на западе Москвы, в котором используются все 62 «зелёные» технологии из собственного реестра «Гарант-Инвест».

«Облигации – это очень надёжный инструмент для корпоративных и частных инвестиций. На акциях можно как заработать 20% за неделю, так и потерять 30% за день. Бизнес Торговых центров, особенно районных и около метро в Москве наиболее устойчив и инвестиции в такую торговую недвижимость через облигации дают хороший и стабильный доход. При этом инвестиции через фондовый рынок гораздо более выгодны, чем банковские депозиты», – резюмирует Президент ФПК «Гарант-Инвест» Алексей Панфилов.

[Ссылка на статью](#)