

ПРЕЗЕНТАЦИЯ К ВИДЕОТРЕНИНГУ
«ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ»

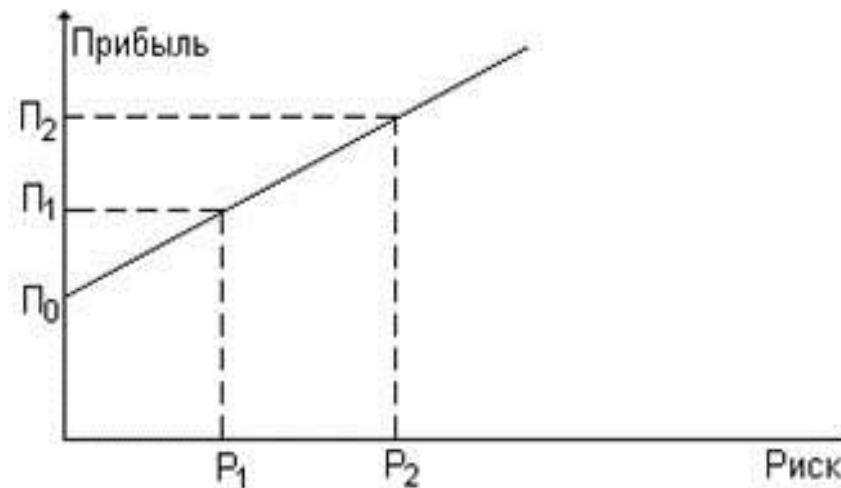
ИНВЕСТИЦИИ

размещение капитала с целью получения
прибыли

СВОЙСТВА ИНВЕСТИЦИЙ:

1

Соотношение
прибыль/риск



ИНВЕСТИЦИИ. СВОЙСТВА ИНВЕСТИЦИЙ

2

Участие инвестора в
проекте

- Инвестор участвует – «активный» доход
- Инвестор не участвует – «пассивный» доход

3

«Срочность»
инвестиционных проектов

- Любой проект имеет дату начала и дату окончания. Из-за того, что сроки проектов отличаются, для сравнения их между собой используют показатель рентабельность в годовом исчислении (сколько проект принесет, если бы длился год)

- Два проекта продолжительностью в пол года с рентабельностью 30%, реализованные один за другим, принесут больше прибыли, чем один с рентабельностью в 50 % и продолжительностью год

СВОЙСТА ИНВЕСТИЦИЙ

1

Покупка с целью сохранения средств. Продажа без докапитализации

Купили объект недвижимости в период низких цен. Не вкладываем в него дополнительные средства и никак объект не используем.

- Цена объекта в гривне при падении курсу валюты в любом случае растет
- Даже в кризисные периоды недвижимость дешевеет в меньшей степени, чем национальная валюта
- В периоды роста цен на недвижимость помимо сохранения средств, имеем дополнительный заработок при продаже

2

Покупка с целью перепродажи с докапитализацией

Купили объект недвижимости в период низких цен. Усовершенствовали его путем дополнительных капиталовложений и продали дороже.

Обращаем внимание на:

- Цена покупки объекта должна быть рыночной либо ниже рыночной;
- Докапитализация должна привести к большему удорожанию объекта, чем сама сумма докапитализации;
- Важно правильно оценить (предвидеть) конечную цену продажи объекта методом сравнения.

ВИДЫ ИНВЕСТИЦИЙ В НЕДВИЖИМОСТЬ

Покупка объекта на различных этапах строительства и перепродажа на более позднем этапе

«Естественное» удорожание объекта в связи со снижением рискованности вложений в него по мере завершения этапов строительства:

МОДЕЛЬ СПЕКУЛЯНТ

ЗАРАБАТЫВАНИЕ НА ПЕРЕПРОДАЖЕ ЖИЛЬЯ



ИНВЕСТОР

РОСТ СТОИМОСТИ ЖИЛЬЯ В НОВОСТРОЙКЕ



ВИДЫ ИНВЕСТИЦИЙ В НЕДВИЖИМОСТЬ

Прочие факторы, влияющие на удорожание ОН:

- экономическая и политическая ситуация, общий уровень цен
- изменения/улучшения инфраструктуры района (построили парк/детскую площадку и.т.д.)
- спрос/предложение в целом и в данном районе/на данный тип ОН
- технические характеристики здания
- правильный выбор ликвидных ОН в здании
- эмоциональные факторы

4

Покупка объекта с целью сдачи в аренду (с докапитализацией либо без)

Одновременно решаем несколько задач:

- Сохранение средств в низколиквидном, но надежном активе
- Возможный заработок на удорожании актива
- Дополнительный гарантированный заработок на сдаче ОН в аренду

Целевая рентабельность по «вторичному жилью»: 10-12%

Целевая рентабельность по качественным новостроям: 7-9%

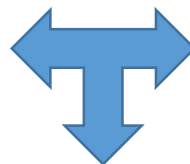
ВИДЫ ИНВЕСТИЦИЙ В НЕДВИЖИМОСТЬ

 Estate
Invest

АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ

ИНВЕСТОРЫ

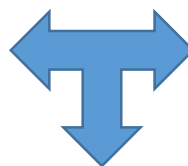
«КРУПНЫЕ»



«МЕЛКИЕ»

Как крупный, так и «мелкий» инвестор (в зависимости от желаемой суммы инвестиций, может быть как «бытовым» (не основной вид его деятельности, спонтанные покупки), так и «инвестором-профессионалом» (недвижимость для него – один из основных видов деятельности).

БЫТОВЫЕ



ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ

При выборе ориентируются, в том числе, на эмоциональные факторы

При выборе ориентируются на цифры и факты. Три основных критерия: «сумма вложений», «срок реализации проекта», «сумма прибыли»

ВИДЫ ИНВЕСТОРОВ

1

Инвестор «сам все знает»

- Этот тип людей не нуждается в ваших советах, просто ищите те объекты, которые он просит и учитесь на его ошибках/успехах

2

«Осторожный инвестор»

- Этот тип людей открыт к вашим предложениям, однако, не имея опыта в сфере недвижимости или необходимой решительности, он предвзят и недоверчив к предложениям. Спокойно «подбираем к нему ключ» и учимся работать с возражениями

3

«Вот мои деньги. Хочу заработать»

- Показываем успешные реализованные проекты, не вовлекаем его в слишком рискованные проекты, обещаем только то, что сможем выполнить.

ВАРИАНТЫ РАБОТЫ С ИНВЕСТОРОМ

ПРИНЦИПЫ РАБОТЫ С ИНВЕТОРОМ

ПОДГОТОВКА К ПЕРЕГОВОРАМ

К любым переговорам тщательно готовиться, а именно:

- Проработать все возможные возражения и найти на них достойные ответы;
- Хорошо ориентироваться в теме переговоров и в темах, связанных с ней

ПРИНЦИП WIN-WIN

- Прежде всего думайте о том, чтобы инвестор остался доволен успехом проекта, тогда и ваш «интерес» наверняка будет учтен им
- Если эгоистично искать свою выгоду, забывая о заработках инвестора, он быстро завершит работу с вами

ДОХОД

сумма денежных средств, полученных инвестором за определенный период в ходе осуществления проекта

РАСХОДЫ

все затраты, которые несет инвестор в процессе осуществления инвестиционного проекта

ПРИБЫЛЬ

положительная разница между доходами по проекту и расходами, необходимыми для его осуществления

Первоначальные
инвестиции

сумма капитала, вложенная инвестором в проект, необходимая для начала его осуществления

ПРИБЫЛЬ

=

ДОХОДЫ

-

РАСХОДЫ

ОБЩИЕ ПОНЯТИЯ И ФОРМУЛЫ

ОКУПАЕМОСТЬ (В
ГОДОВОМ
ВЫРАЖЕНИИ)



коэффициент, иллюстрирующий доходность того или иного вида бизнеса (проекта) в зависимости от вложенных в него инвестиций.

ОКУПАЕМОСТЬ



ПРИБЫЛЬ В
ГОД



СУММА
ИНВЕСТИЦИЙ

СРОК
ОКУПАЕМОСТИ



период времени, за который прибыль от проекта покрывает инвестору затраты на проект

СРОК
ОКУПАЕМОСТИ



1



ОКУПАЕМОСТЬ

ОБЩИЕ ПОНЯТИЯ И ФОРМУЛЫ

$$\text{ОКУПАЕМОСТЬ ГРЯЗНАЯ (РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ)} = \frac{\text{АРЕНДНАЯ ПЛАТА В МЕСЯЦ} \times 12}{\text{ЦЕНА ПОКУПКИ КВАРТИРЫ}}$$

ПРОСТАЯ ФОРМУЛА РАССЧЕТА «ГРЯЗНОЙ»
ОКУПАЕМОСТИ КВАРТИРЫ СДАННОЙ В АРЕНДУ

$$\text{РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ} = \frac{(\text{ЦЕНА ПРОДАЖИ ОН} - \text{ЦЕНА ПОКУПКИ ОН}) \times 12}{\text{ЦЕНА ПОКУПКИ ОН} \times N}$$

N — срок реализации проекта (в месяцах)

ФОРМУЛА РАССЧЕТА «ГРЯЗНОЙ» РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА
ПЕРЕПРОДАЖИ КВАРТИРЫ В ГОДОВОМ ИСЧИСЛЕНИИ

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

=

(ДОХОДЫ ПО ПРОЕКТУ – РАСХОДЫ ПО ПРОЕКТУ)

×

12

СУММА ИНВЕСТИЦИЙ

×

N

ДОХОД

РАСХОДЫ

Первоначальные
инвестиции

- Стоимость коммунальных услуг, оплачиваемых инвестором
- Средние затраты на ежегодный косметический ремонт и устранение бытовых проблем/затраты на управление ОН
- Затраты связанные с незаселенностью
- Налог на доходы от арендной платы и прочие регулярные налоги + налог на продажу ОН
- Стоимость капитального или предпродажного ремонта

- Стоимость объекта недвижимости
- Комиссия АН
- Налоги при покупке ОН
- Затраты на ремонт объекта, если он был необходим в начале реализации проекта

- Арендная плата за период сдачи в аренду
- Удорожание объекта за период проекта (может быть отрицательной величиной, если объект дешевел)

ОБЩАЯ ФОРМУЛА РАССЧЕТА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА
«КУПИЛ-СДАЛ В АРЕНДУ-ПРОДАЛ»