



1.1 Что делаем

Итак, первое, что нужно понимать о проекте – что вы планируете делать.



В чем суть проекта в одном предложении?

▼ ответ

Дешево купить дом, сделать ремонт и перепродать его как две квартиры дороже. То есть заработать на том, чтобы купить недвижимость оптом, а продать – в розницу.



Вспомните, какой фактор – самый главный для успешности инвестиций в недвижимость под аренду?

▼ ответ

локация

Именно расположение объекта определяет, будет ли он пользоваться спросом у конечного пользователя (а значит – приносить прибыль). Это справедливо и для проектов добавленной стоимости. Поэтому анализ таких проектов мы начинаем с изучения места, в котором он расположен:

1. есть ли у макролокации (страны и города), где мы покупаем недвижимость, экономический потенциал;
2. кто конечные пользователи объекта;
3. почему мы считаем, что объект будет пользоваться у них спросом (анализ микролокации).

1. Экономический потенциал



Какие показатели могут свидетельствовать об экономическом потенциале локации на уровне страны и города?

▼ ответ

На уровне страны:

- устойчивый рост ВВП;
- сильная валюта;
- низкая безработица;
- растущие доходы населения;
- стабильная политическая система;
- верховенство закона (в особенности – как работает система защиты частной собственности).

На уровне города:

- в городе растет численность населения (особенно если более чем на 1% в год);
- низкая безработица;
- активно развивается бизнес;
- индекс покупательной способности в городе не ниже, чем в среднем по стране.



Что вы можете сказать о стране/регионе/городе, в котором расположен интересующий вас объект?

▼ ответ

Германия – А-страна, одна из самых сильных экономик Европы. На Германию приходится почти четверть ВВП Евросоюза. Здесь самый низкий уровень безработицы в регионе, а зарплаты в Германии последние десять лет растут быстрее, чем в среднем по ЕС. Права всех участников рынка надежно защищены – Германия занимает шестую строчку в "Индексе верховенства права". Помимо этого, сильный драйвер спроса на недвижимость в Германии — дешевая ипотека: кредит на немецкую недвижимость стоит менее 2% годовых.

Бавария – один из богатейших регионов Германии. Уровень безработицы здесь 3,6%, в то время как в среднем по Германии – 5,9%. Максхютте – небольшой город (население – 12 тыс. человек), расположенный в получасе езды от Регенсбурга, одного из крупнейших городов в Баварии.

<https://www.google.com/maps/dir/93142+Максхютте-Хайдхоф,+Германия/Регенсбург,+Германия/@49.097959,11.9520998,11z/data=!3m1!4b1!4m14!4m13!1m5!1m1!1s0x479f92b4f94dedef:0xd1cccef30715cacb!2m2!1d12.1129601!2d49.186964!1m5!1m1!1s0x479fc19872222ef7:0x41d25a40937cb10!2m2!1d12.1016236!2d49.0134297!3e0>

2. Кто конечные пользователи объекта



Кто, по нашим расчетам, может купить квартиру в этом доме?

▼ ответ

Семьи, которые работают в этом городе или в ближайших городах, например, Регенсбурге, а живут – в Максхютте.

3. Микролокация



Удобно ли расположен объект с точки зрения конечных пользователей?

▼ ответ

Самое важное – что от Максхютте до Регенсбурга можно добраться меньше чем за полчаса на машине и за 20 минут – на поезде.

Как пишет Роберт, “дом находится в центре города. Рядом с домом супермаркет REWE. Поблизости школы рестораны, мэрия, ж/д и автовокзал” – что же, проверим.

<https://www.google.com/maps/place/Franz-Schubert-Straße+8,+93142+Maxhütte-Haidhof,+Германия/@49.1992495,12.0938354,17z/data=!4m5!3m4!1s0x479f92c9dc936045:0x37febffb3e4e3eee!8m2!3d49.198545!4d12.0953371>

Действительно, в 15 минутах ходьбы от дома находится железнодорожная станция, в 5-ти – городской парк, в 1-ой минуте – большой супермаркет.

И еще один важный вопрос.



Какую доходность мы планируем получить, если продадим объект по цене 2700 евро/м?

▼ подсказка

Чтобы посчитать доходность, выручку от продажи объекта разделите на сумму всех затрат.

▼ ответ

30%

Теперь мы знаем самое важное: что конкретно мы планируем сделать, где и сколько на этом заработать. Но чтобы принять решение о том, стоит ли инвестировать в этот проект, этого недостаточно.

Чтобы понять, стоит ли инвестировать в проект добавленной стоимости, нужно ответить на 11 вопросов:

что мы делаем? (мы находимся здесь)

кто делает?

какие документы для этого нужны?

за сколько покупаем объект?

за сколько строим?

за сколько планируем сдать в аренду?

за сколько планируем продать?

как мы оформим проект юридически?

будет ли привлекаться финансирование?

какие будут налоги?

при каких условиях проект не будет прибыльным?

Ответы на эти вопросы помогут увидеть точки риска проекта и возможности, где мы сможем заработать, – а значит, более осознанно ответить на вопрос, стоит ли инвестировать в этот проект.

Мы сохранили список вопросов на отдельную страницу – можно добавить ее в закладки.

схема анализа проектов

В этой части мы ответили на вопрос, что делаем. Теперь идем к следующему: кто делает.

далъше