



## 2.4 Стоимость покупки

**?** В чем заключается потенциал роста стоимости этого объекта?

▼ ответ

В его качестве: отель уставший, мы его отремонтируем и увеличим таким образом его стоимость.

**?** Цена, по которой продавец продает отель – это много или мало?

В прошлом модуле, чтобы ответить на этот вопрос, мы сравнивали цену покупки с ценой похожих домов в этой локации. Однако сравнивать с аналогами, когда речь идет о стоимости коммерческой недвижимости, сложно. Объектов, сравнение с которыми будет адекватным, немного, а открытой информации по ним – еще меньше. Обычно брокеры отправляют информацию по коммерческим объектам клиентам по запросу напрямую.

Поэтому часто в проектах добавленной стоимости используют еще один способ – рассчитывают цену покупки **обратным счетом**.

Как это работает: на любом локальном рынке недвижимости есть среднее значение доходности, которую приносит объект определенного типа.

Значение, обратное этой доходности, называют мультипликатором (Yield Multiple, в Германии – “фактором”). Он показывает, через сколько лет объект, сданный в аренду, окупит себя. Поэтому, чтобы рассчитать цену объекта, нужно умножить годовую выручку от аренды на этот мультипликатор.

Yield Multiple = стоимость объекта / NOI = 100 / Cap Rate

Стоимость объекта = NOI \* Yield Multiple

Средние ставки доходности можно смотреть в ежеквартальных отчетах крупных консалтинговых компаний и агентств недвижимости: PwC, Knight Frank, CBRE, Colliers, Savills и так далее.

**?** Сколько приносит аренда номеров в отеле в год в данный момент?

**?** Какая сейчас доходность у отелей на местном рынке?

**?** Тогда чему равен мультипликатор?

**?** Цена, по которой мы покупаем – выше или ниже рынка?

далее