



# 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:0xd1ccec30715cacb!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!3d49.1985545!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.

дальше