

Финансист



Журнал о личных инвестициях, брендах и акциях

№1(06)2021

Прощай,
степлер

Вторая
родина

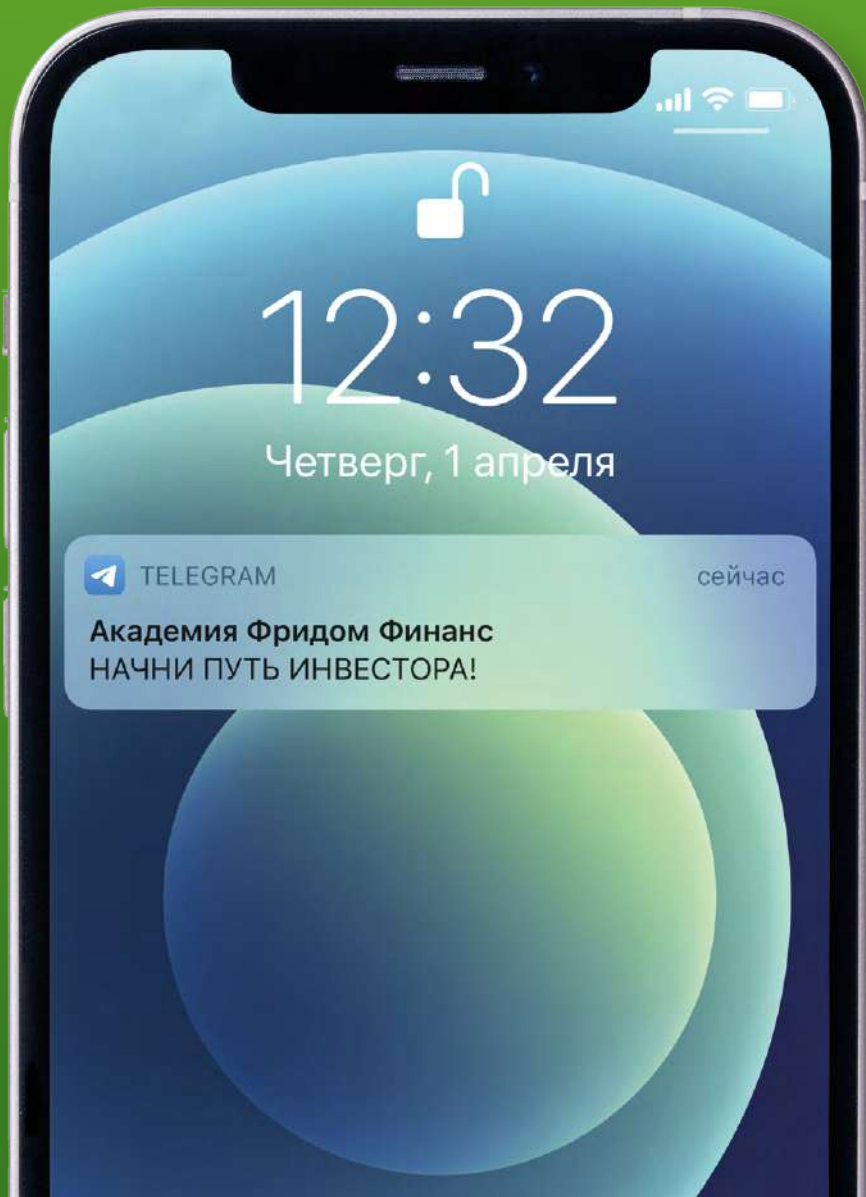
Фонды
vs
метры

REIT:
инструкция
по применению

ТИНА КАНДЕЛАКИ:

«АРЕНДА ЖИЛЬЯ – ВЫБОР
СОВРЕМЕННЫХ ЛЮДЕЙ»

#FREEDOMSTART



Freedom Finance Global PLC (бизнес-идентификационный номер: 200240900095) является УПОЛНОМОЧЕННОЙ ФИРМОЙ в соответствии с действующим законодательством Международного Финансового Центра «Астана» (МФЦА) Указанной фирме, при условии соблюдения требований, условий, ограничений и/или Указаний действующего законодательства МФЦА, предоставляется право на осуществление нижеперечисленных Регулируемых Видов Деятельности: Инвестиционная Деятельность в качестве Принципала, Инвестиционная Деятельность в качестве Агента; Управление Инвестициями; Инвестиционное Консультирование; Организация Инвестиционных Сделок. Лицензия #AFSA-LA-2020-0019 Выдана Комитетом Международного Финансового Центра «Астана» по регулированию финансовых услуг, независимым регулятором МФЦА от 20 мая 2020 г.



FREEDOM
finance

ffin-edu.com
7555

Содержание

Домашняя работа.....	4
Прощай, степлер.....	5
Дом.....	7
в клик	7
Квитанция от ФРС.....	8
Покупка квартиры – за и против	10
Фонды vs метры	14
Пока все дома.....	16
Жилищный фонд.....	18
Где живете?	20
Главстрой.....	22
Время новостей	24
REIT: инструкция по применению	26
Президент поможет	28
Банк Фридом Финанс Казахстан.....	30
Казахстанский рынок: Справедливая оценка индекса KASE.....	32
Вторая родина	34
Недвижимость vs фондовый рынок	36
Мебель, кухня, ламинат	38
Домик Пандоры	39
В сторону биржи	40
Инвестиции на дому	42
Стратегия-2021.....	44
Интервью с генеральным продюсером «Матч ТВ» Тиной Канделаки.....	48
Чем живет Freedom Holding Corp.: дайджест основных событий.....	50

Домашняя работа

Пандемия изменила наше представление о недвижимости. В период самоизоляции сотни миллионов квадратных метров офисных помещений оказались никому не нужными и опустели, в то время как комната в квартире или загородном доме стала для большинства рабочим местом почти на целый год. С началом массовой вакцинации компании решили свернуть для части персонала режим удаленки, однако большинство экспертов сходятся во мнении, что привычный формат работы себя изжил. Многие попросту не готовы или не хотят возвращаться в «коробки из стекла и бетона». Наиболее прогрессивные компании меняют подходы к организации офисного пространства, пытаются сделать его менее формальным, или просто переводят сотрудников в коворкинги. Так уже сделали, например, Airbnb и другие.

Зато в секторе жилья мы наблюдаем настоящий строительный и инвестиционный бум. Низкие процентные ставки в США, России и других странах, многочисленные финансовые программы поддержки населения и целых отраслей, а также нарастающие инфляционные опасения — все эти факторы толкают цены на квадратные метры к новым историческим максимумам. Не отстают и котировки акций строительных компаний, фондов REIT, ETF и других биржевых инструментов. Некоторые аналитики даже заговорили об очередном пузыре в строительном секторе, подобном тому, что мы видели в 2006–2007 годах, накануне прошлого финансового кризиса. Одновременно с ростом индустрии происходит ее цифровая и технологическая трансформация. Появляются сервисы удаленной купли-продажи объектов, активно



ТИМУР ТУРЛОВ,
CEO Freedom Holding Corp.

развиваются системы умного дома, которые формируют спрос на смежные услуги — развертывание сетей нового поколения, аренду серверов, анализ больших данных и т.д.

Недвижимость как инвестиционная идея — основная тема этого номера «Финансиста». Мои коллеги из «Фридом Финанс» и приглашенные эксперты подготовили подробный обзор рынка и его отдельных сегментов, подобрали самые перспективные инструменты для вложений на любую сумму и оценили перспективы строительной отрасли на ближайшие годы. Надеюсь, эта информация будет вам полезна и поможет принять верное инвестиционное решение.

Приятного чтения!

Журнал «Финансист» №1 (06) 2021

Собственник: ТОО «Alteco Partners». **Главный редактор:** Марат Каирбеков. **Выпускающий редактор:** Наталья Харлашина. **Дизайн, инфографика:** Павел Меркелов. **Корректоры:** Татьяна Нарышкина, Анастасия Скрипниченко. **Координаторы выпуска:** Рамина Фахрутдинова. **Фото в номер:** shutterstock.com, multihousingnews.com, msk.rucountry.ru, davalyncorp.com. **Фотография на обложке:** личный архив Тины Канделаки. Журнал зарегистрирован в Министерстве информации и коммуникаций РК. Свидетельство о постановке на учет №17775-Ж от 03.07.2019 г. **Адрес редакции:** А15Р1М9, Республика Казахстан, г. Алматы, ул. Розыбакиева, д. 127, тел.: + 7 (727) 339 84 41. E-mail: info@ffin.kz. Подписано в печать: 07.04.2021. Тираж: 5500 экз. Журнал распространяется бесплатно. Отпечатано в типографии: ТОО «Print House Gerona», г. Алматы, ул. Сатпаева, 30 а/3, офис 124.

ООО ИК «Фридом Финанс»

Лицензия № 045-13567-001000 на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами. Выдана ФСФР России 19.05.2011. Срок действия лицензии не ограничен. Лицензия № 045-13561-100000 на осуществление брокерской деятельности. Выдана ФСФР России 19.05.2011. Срок действия лицензии не ограничен. Лицензия № 045-13564-010000 на осуществление дилерской деятельности. Выдана ФСФР России 19.05.2011. Срок действия лицензии не ограничен. Лицензия № 045-13570-000100 на осуществление депозитарной деятельности. Выдана ФСФР России 19.05.2011. Срок действия лицензии не ограничен. Владение ценными бумагами и прочими финансовыми инструментами всегда сопряжено с рисками: стоимость ценных бумаг и прочих финансовых инструментов может как расти, так и падать. Результаты инвестирования в прошлом не являются гарантией получения доходов в будущем. В соответствии с законодательством компания не гарантирует и не обещает в будущем доходности вложений, не дает гарантии надежности возможных инвестиций и стабильности размеров возможных доходов. Услуги по совершению сделок с зарубежными ценными бумагами доступны для лиц, являющихся в соответствии с действующим законодательством, квалифицированными инвесторами, и производятся в соответствии с ограничениями, установленными действующим законодательством.

Прощай, степлер

В постковидном будущем компании обойдутся без рабочих пространств



Ален Сабитов,
старший аналитик
аналитического департамента
ИК «Фридом Финанс»

Офис — настолько важная часть жизни людей, что одноименный комедийный сериал, который изначально снимался в Великобритании, а потом был адаптирован и для США, транслировали в 80 странах мира. Обе версии шоу были успешными: длились по несколько сезонов и получили премии «Золотой глобус».

Однако после пандемии пора снимать абсолютно новое кино. Коронавирус поменял представление людей о рабочем процессе. В некоторых городах деловые кварталы теперь похожи на декорации постапокалиптических фильмов, а не человеческие муравейники. Ограничительные меры мгновенно перевели клерков на работу в режиме home office. И многим новый формат понравился!

Эти изменения заставляют переосмыслить роль и формат офисов. Во-первых, распространение удаленки может сделать рабочие пространства более гибкими, и они будут напоминать скорее хабы, чем штаб-квартиры. Во-вторых, в офисах нового формата не будет традиционных закрепленных за сотрудниками мест. В-третьих, возрастет спрос на коворкинги.

Новое прочтение стекла и бетона

Пандемия стала лишь катализатором масштабных изменений, однако некоторые прогрессивные компании и до нее старались изменить концепцию рабочего места. Главная цель преобразований — повысить креативность сотрудников и наладить между ними более эффективное взаимодействие.

По данным опроса, проведенного компанией CBRE среди 126 менеджеров из сферы недвижимости о будущем офисных пространств, удаленка останется надолго. Если до пандемии 63% респондентов не видели за ней будущего, то сейчас таких всего 10%. Зато с 37 до 70% выросла доля тех, кто допускает частичное присутствие удаленки.

В то же время говорить о полном отказе от офисов преждевременно. CBRE отмечает, что большинство белых воротничков хотели бы приезжать на работу два-три дня в неделю. Менеджеры тоже выступают за гибридный

формат, и рабочие пространства будут изменяться под новые запросы.

Скорее всего, компании начнут искать необходимый баланс. К примеру, до пандемии поставщик облачного программного обеспечения VMware (NYSE: VMW) выделял около 70% площади в своих зданиях под столы и отдельные рабочие зоны, остальное занимали места для встреч и собраний. Сейчас компания трансформирует помещения таким образом, чтобы от 50 до 70% офиса было отведено под общие помещения. VMware называет такую компоновку «дизайном, ориентированным на сотрудничество». Около 20% сотрудников по-прежнему будут работать в офисах, но гораздо больше — удаленно или с редкими поездками на работу.

Кто сидел на моем стуле?

Индивидуальное рабочее место становится атавизмом. Без него у компании появляется больше гибкости при планировке пространства. Если до пандемии 58% респондентов опроса CBRE видели будущее офиса только с закрепленными местами, то сейчас таких уже лишь 18%. При этом 59% считают, что 25–75% помещений можно отвести под свободную планировку.



Источник: shutterstock.com



Источник: shutterstock.com

Некоторые фирмы уже внедряют новый формат. Среди них файловый хостинг Dropbox (NASDAQ: DBX). В прошлом году компания сообщила своим сотрудникам, что, даже когда карантин закончится, в офисах рядом с Сан-Франциско и в других регионах не будет мест для индивидуальной работы. Зато там будут Dropbox Studios — места для встреч и общения между командами.

Коворкинг-нетворкинг

Домашний режим работы удобен не всем. Порой сложно найти тихое, спокойное место в доме или квартире. В новой реальности возрастает роль коворкингов. Тот же Dropbox уже готов оплачивать в них места своим сотрудникам. Вообще компании из сферы коворкингов прошли через пандемию с потерями. Например, сервис Knotel еще в марте 2020 года оценивался в \$1,6 млрд, но уже в январе 2021-го подал заявление на банкротство. Как и лидер индустрии WeWork, Knotel берет офисные помещения в долгосрочную аренду, а после ремонта и мебелировки передает их в субаренду компаниям на более короткий срок. Это становится проблемой, когда падает спрос на офисы, потому что клиенты могут легко расторгнуть свои контракты, но арендодатель по-прежнему имеет долгосрочные обязательства.

У WeWork похожие трудности. Компания теряет деньги, несмотря на агрессивные меры по сокращению затрат. По состоянию на 3-й квартал 2020 года на его балансе было более \$3 млрд денежных средств благодаря огромным инвестициям со стороны SoftBank Group. Несмотря на неудачную попытку IPO (компания отказалась от планов выхода на биржу), сервис остается крупнейшим игроком на рынке гибких офисных помещений. Тем не менее для WeWork и других подобных компаний все может измениться, и, вероятно, кризис подскажет более устойчивые варианты бизнес-модели.

Социальное дистанцирование порождает и совсем необычные решения. Так, стартап из Ирландии Nooka предоставляет офисные модули, похожие на небольшие дома, которые можно снимать и сдавать в аренду. Удаленный режим работы и рост спроса на загородное жилье делают эту идею перспективной.

В офис не по делу

Многочисленную армию офисных работников ждет интересное время. Рынок недвижимости всегда демонстрировал высокую гибкость. В свое время фабрики и заводы стали лофтами, культурными центрами или отелями. Возможно, следующее масштабное изменение переживут офисные пространства. Вместо 8-часового сидения в open space мы будем приезжать на работу лишь для необходимых встреч и полюбим коворкинги так же, как полюбили Airbnb. И для нового поколения белых воротничков нужно будет снимать совсем другой «Офис».



Источник: shutterstock.com

Дом в клик

Перейдет ли рынок
купли-продажи
недвижимости
в новое измерение



Вадим Меркулов,
директор
аналитического департамента
ИК «Фридом Финанс»

Технологии виртуальной (VR) и дополненной (AR) реальности входят в число наиболее перспективных направлений на рынке недвижимости. Эксперты оценивают его текущую емкость в \$800 млн, однако уже к 2025 году банк Goldman Sachs прогнозирует рост до \$2,5 млрд.

Внимание на экран

У цифровых сервисов много преимуществ. Во-первых, виртуальные туры помогают преодолеть географический разрыв, когда покупатели по каким-либо причинам не могут посмотреть объект «живьем». С начала прошлого года спрос на такие услуги вырос. Согласно данным опроса сервиса Statista, 71% респондентов в США заявили, что за время пандемии начали чаще использовать VR-шлемы.

Во-вторых, использование 3D-контента позволяет получить новый, более персонализированный опыт. Перед покупкой пользователи могут оценить точный размер предмета, например мебели, и решить, впишется ли она в интерьер. Торговая сеть IKEA уже использует технологию, которая анализирует серии панорамных фотографий с мобильного телефона и создает виртуальную 3D-реплику комнаты с помощью алгоритмов искусственного интеллекта. Сервис также отображает мебель, попавшую в объектив, и предлагает переместить ее или заменить образцами из каталога компании.

Виртуальная реальность позволяет миллионам людей посещать заинтересовавшие объекты недвижимости, находясь за тысячи километров от них. Это экономит время и деньги клиентов и риелторов. В индустрии недвижимости 3D-модели объектов применяются уже несколько лет. Однако качественный переход услуг на другой уровень, создание VR-туров займет дополнительное время. И хотя темпы распространения новой технологии невелики, пандемия стимулирует этот процесс.

Многие агентства были вынуждены искать альтернативные способы привлечения клиентов в периоды локдаунов. Так, компания по продаже элитарной недвижимости

Sotheby's International Realty стала одним из первопроходцев внедрения VR. Объекты в ее каталоге более чем с 2 тыс. локаций уже доступны для виртуальных туров через совместимые устройства, например iPhone или Android-смартфоны в паре с гарнитурой VR. Пока компания не раскрывает данные об эффективности нового сервиса.

Для массового внедрения новой технологии нужно решить несколько задач.

Обновление оборудования и шлемов

Модернизация устройств — комплексное решение, требующее развития технологий и графики, а также сотрудничества производителей различных компонентов и услуг (3D-графика, аудиосистемы, процессоры, карты памяти, камеры и датчики).

Популяризация AR и VR и стимулирование спроса

Сейчас специальные шлемы и очки используются в основном для развлечений, игр.

Массовое применение лидерами индустрии VR-сервисов и заключение реальных сделок с их помощью

Физическое присутствие на объекте все еще важно покупателям, поэтому компании не спешат вкладываться в новые сервисы, не до конца понимая их выгоду для бизнеса.

В целом мы считаем, что с каждым годом спрос на технологии виртуальной и дополненной реальности будет расти, причем не только в индустрии недвижимости. По прогнозам eMarketer.com, в 2021 году количество пользователей AR увеличится до 85 млн, VR — до 57 млн, что, соответственно, в два и три раза больше, чем в 2017-м. Хотя эти показатели далеки от уровня проникновения смартфонов, который еще в 2012-м пересек отметку в миллиард пользователей, тенденция очевидна и внедрение VR или AR в повседневную жизнь — лишь вопрос времени.

Квитанция от ФРС

Как монетарная политика
Федрезерва влияет на рынок
жилья в США



Максим Суханов,
старший персональный менеджер
ИК «Фридом Финанс»

ФРС регулирует стоимость денег в экономике с помощью базовой ставки. От ее значения зависят как доходность вкладов или облигаций, так и условия по различным кредитам, в том числе ипотеке. Чем выше ставка — тем дороже жилищный кредит. И наоборот.

Текущая ситуация на рынке жилья США и влияние на нее монетарной политики ФРС имеет много общего с положением, создавшимся в 2006–2007 годах. После лопнувшего пузыря доткомов в начале века ФРС резко снизила процентную ставку. Обслуживать ипотеку стало легче, и рынок жилья показал бурный рост. В среднем в 2003 году ставка находилась на минимальном уровне в 1,13%, и регулятор сохранял ее до 2005 года, после чего поднял до 3,21%. Пика цены на недвижимость достигли в 2006 году.

Влияние монетарной политики ФРС особенно хорошо заметно на ставках по 30-летним ипотечным кредитам — это средний срок выдаваемой ипотеки в США. Предыдущий разворот произошел после того, как средние ставки по «длинным» займам достигли 6,4%. По историческим меркам это были очень низкие уровни.

Пузырь на рынке недвижимости наряду с чрезмерным использованием кредитных деривативов был одной из главных причин финансового кризиса 2008 года, на который ФРС ответила нулевыми процентными ставками и программами количественного смягчения (QE) на сотни миллиардов долларов.

Доллар в прошлом и настоящем

В 2019–2020 годах средние ставки по ипотеке были на 3,5 п.п. ниже, чем 13 лет назад, при этом стоимость жилья обновила прошлый максимум. Впрочем, если делать поправку на инфляцию, ситуация выглядит немного иначе. В современных долларах медианная цена дома в 2006–2007 годах составляла бы \$270 тысяч — приблизительно столько же, сколько и сегодня. Однако тогда дом стоил около \$217 тысяч. С учетом стоимости кредита получается, что сегодня очередной пик на рынке недвижимости граждане встречают в очень комфортных условиях.



Источник: shutterstock.com

Поскольку пандемия коронавируса затягивается, не стоит опасаться в ближайшем будущем значительного повышения Федрезервом базовой ставки. Следовательно, проценты по 30-летним ипотечным займам останутся на исторически низких уровнях. Если ситуация на денежном рынке сохранится неизменной в ближайшие годы, то с большой вероятностью ипотека продолжит дешеветь, увеличивая доступность жилья для американцев. Конечно, текущие ценовые пики являются негативным фактором для инвестиций в квадратные метры. Однако в своих последних заявлениях глава ФРС Джером Пауэлл дал понять, что регулятор намерен еще долго придерживаться мягкой монетарной политики, даже если инфляция начнет превышать целевой уровень в 2%. В таком случае оба фактора — действия американского ЦБ и инфляция — поддержат цены на недвижимость.

На юг за лучшей жизнью

Низкие процентные ставки 13 лет назад привели к росту рынка жилья «по всем фронтам». Сегодня даже с учетом постоянного вливания ликвидности в финансовый сектор рост окажется неравномерным. Причиной тому — внутренняя миграция, которая ускорилась во второй половине 2020 года. Она идет по двум основным направлениям: с севера на юг и из демократических штатов в республиканские.

В январе перевозчик United Van Lines опубликовал 44-е ежегодное Национальное миграционное исследование. В 2020 году американцы продолжили двигаться на запад и на юг, и пандемия ускорила эти процессы.

Согласно отчету, в 2020 году в Айдахо, где United Van Lines проводит более 250 переездов второй год подряд, был зафиксирован самый высокий процент въездной миграции (70%) среди всех штатов. Возглавил список исходящих переездов Нью-Джерси (70%), удерживающий лидерство в течение последних трех лет.

United Van Lines также изучает причины миграции. Среди основных — опасения за личное и семейное здоровье и благополучие (60%) и желание быть ближе к семье (59%). Еще 57% отметили, что переехали из-за изменения статуса занятости или организации работы (включая



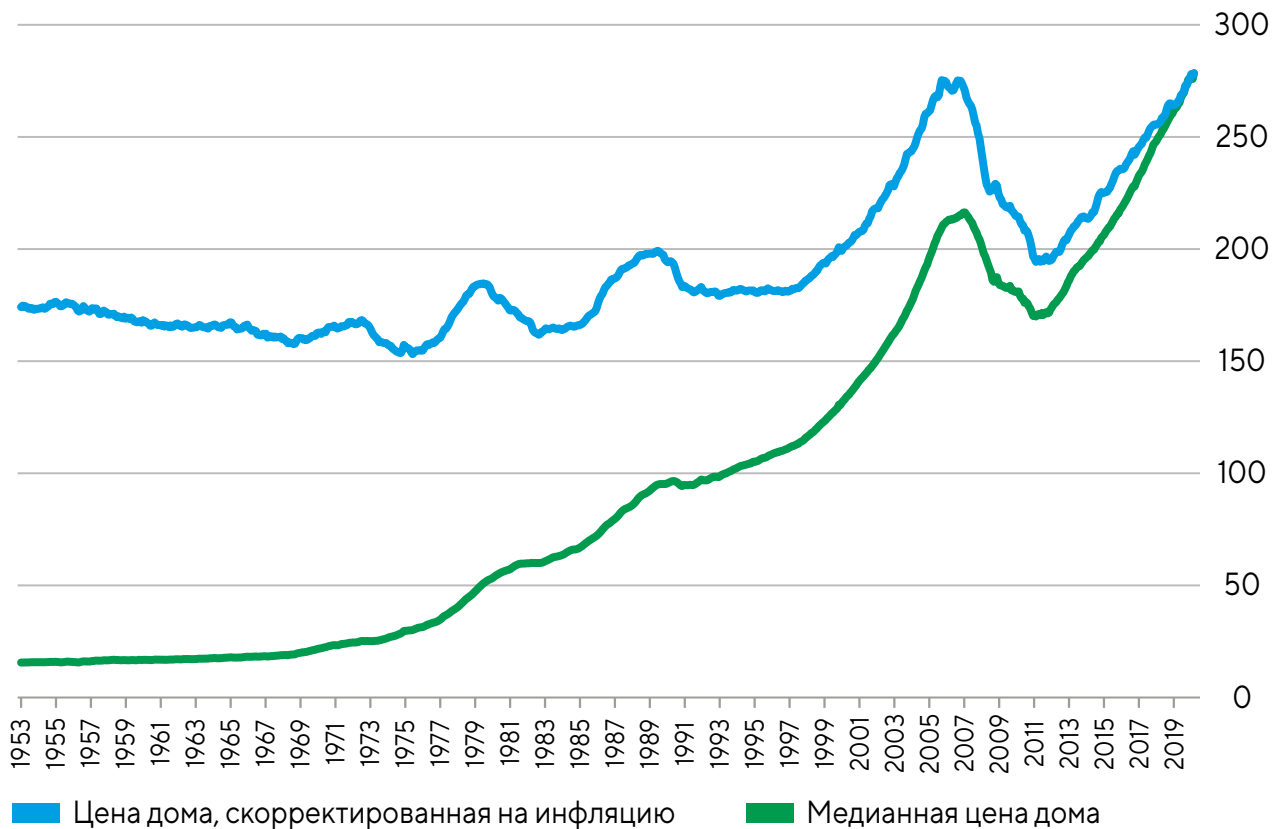
Источник: shutterstock.com

возможность работать удаленно). Около 53% респондентов хотели изменить образ жизни или улучшить ее качество.

Перемещение сверху вниз по карте США приведет к более быстрому росту рынка недвижимости в южных регионах страны.

Однако ключевую роль на рынке жилья все же продолжит играть монетарная политика ФРС, которая, как мы полагаем, со временем поможет сгладить диспропорцию в динамике цен между южными и северо-восточными штатами.

Медианная цена дома в США (в номинальном и реальном выражении, тыс. \$) 1953–2019 годы



Источник: dajdj.com

Покупка квартиры – за и против

Отвечаем
на вечный вопрос

В Казахстане недвижимость всегда была и является самым популярным и понятным видом инвестирования для простого обывателя. По данным Национального Банка Республики Казахстан на конец 2018 года, 70% активов населения приходилось на жилую и коммерческую недвижимость. В то же время почти 29% активов приходится на наличность и банковские депозиты, а остальная небольшая доля приходится на акции, доли участия, долговые инструменты и прочие активы. Среди основных факторов покупки инвестиционной недвижимости можно выделить следующие.

Положительные факторы:

- ✔ Недвижимость – это традиционно понятный, простой и реальный актив.
- ✔ Учитывая развитый уровень электронных услуг, недвижимость довольно просто и быстро можно купить, даже в ипотеку.
- ✔ Исторические данные в целом показывают, что недвижимость как минимум будет покрывать местную инфляцию и в местной валюте она почти всегда дорожает.
- ✔ До продажи можно зарабатывать также на сдаче недвижимости в аренду.
- ✔ Жилую недвижимость можно использовать для себя, то есть жить в ней самому и оставить наследникам.
- ✔ В частности, в Казахстане можно отметить наличие множества государственных программ по покупке недвижимости в ипотеку по сниженным процентным ставкам и с низким первоначальным взносом.

Отрицательные факторы:

- ❌ Порог входа довольно высокий, недвижимость нельзя купить частично (а если можно, то это рождает другие минусы). К тому же стоит она всегда достаточно дорого – несколько средних годовых зарплат.
- ❌ Низкая ликвидность: продать недвижимость не так просто, на это понадобится время, а также, возможно, придется давать скидку покупателю, если продажа происходит в неактивный рыночный период (например, летом), а продать нужно срочно. Дополнительно при продаже изымается налог на прибыль в размере 10%, если между куплей и продажей прошло меньше года.
- ❌ Последние данные показывают, что в Казахстане после девальвации тенге цены на недвижимость в долларах падают.



Данияр Оразбаев,
аналитик АО «Фридом Финанс»

Рост цен в тенге не покрывает девальвацию. Следовательно, покупка недвижимости имеет в себе частичный валютный риск, что является немаловажным фактором для инвестора.

❌ Покупка недвижимости для сдачи в аренду может оказаться менее прибыльной, чем обычный тенговый депозит. Например, средняя текущая доходность аренды в Алматы составляет 5,7% (стоимость квадратного метра – 488 800 тенге, стоимость месячной аренды – 2 334 тенге за «квадрат»). Однако в отдельных случаях доходность может быть выше, если, например, удалось купить подешевле и сдавать дороже рынка за счет особенностей квартиры. Стоит отметить, что добиться доходности выше банковского депозита (9%) не так просто. К тому же, учитывая низкий правовой уровень рынка аренды жилья в Казахстане, арендодатель имеет повышенный риск понести дополнительные расходы. Например, дополнительный ремонт жилья и/или простой жилья из-за возможности арендаторов съехать в любой момент.

Рынок

Строительство на данный момент является одним из приоритетных сегментов экономики для правительства Республики Казахстан. Об обеспечении людей жильем и темпах строительства можно часто услышать из уст первых официальных лиц. В структуре ВВП сегмент строительства растет высокими темпами. В 2020 году сектор вырос на 11,2% г/г при общем падении ВВП на 2,6% в год. Объем валового продукта сектора составил 4,3 трлн тенге.

Подобный рост стал возможен также благодаря государственной поддержке сектора. На текущий момент имеются следующие основные госпрограммы: «7-20-25», «Баспана Хит» и «5-10-20».

Кроме того, нельзя не упомянуть и АО «Жилищный строительный сберегательный банк «Отбасы банк» (бывший АО «Жилищный строительный сберегательный банк Казахстана»), в рамках программ которого можно купить любое жилье в ипотеку под низкую процентную ставку (3,5–5%) при соблюдении условий по накоплению депозита в этом банке. В связи с тем, что определенная часть квартир в новостройках выкупается еще во время строительства, государство в 2018 году в целях защиты дольщиков создало Фонд государственного жилищного строительства. Проверенные жилищные проекты получают гарантию от фонда и могут без каких-либо проблем

продавать жилье на этапе строительства. Более того, банки начали выдавать ипотеку под гарантии фонда, что тоже подстегнуло спрос, так как ипотека после окончания строительства обходится дороже из-за роста цен, а также выбор квартир остается ограниченным.

Объем ипотечного портфеля банковской сферы Казахстана на конец февраля составил 1,94 трлн тенге. Интересно отметить, что в феврале произошло падение этого показателя на 3,6%, впервые с июня 2020 года. Вероятнее всего, такая динамика объясняется тем, что больше средств из пенсионных накоплений было направлено на погашение действующей ипотеки, нежели на выдачу новой ипотеки.

Снятие денег с личного пенсионного счета в ЕНПФ на погашение текущей ипотеки или покупку жилья стало одной из главных новостей рынка последних месяцев. Несмотря на то что программа также подразумевала передачу денег в частные управляющие компании или выдачу денег на лечение или образование, подавляющая доля снятых денег пришлась на недвижимость. По состоянию на начало апреля для улучшения жилищных условий казахстанцы сняли почти 974 млрд тенге, на лечение – 3 млрд, а на передачу денег под управление – всего лишь 1,7 млрд тенге.

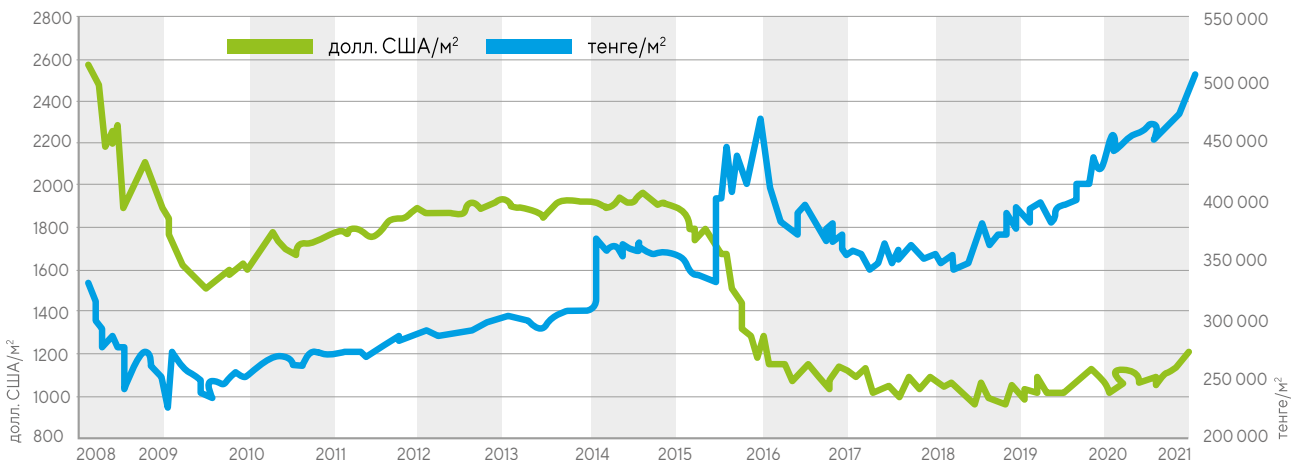
В итоге на фоне этого ажиотажа в феврале 2021 года была заключена 41101 сделка по купле-продаже недвижимости. Рост относительно предыдущего месяца составил 91%, а относительно февраля 2020 года – 78%. К тому же на фоне такого спроса ожидаемо выросли цены. Средняя цена предложения по Казахстану, по данным сайта Krisha.kz, выросла почти на 9% в I квартале 2021 года. За последние 12 месяцев цены выросли почти на 21%, а в некоторых регионах – более чем на 30%. Интересно отметить, что в Алматы и Нур-Султане цены выросли меньше всего (12,7 и 5,5% соответственно) и основной рост пришелся на регионы.

Впрочем, в долгосрочном горизонте цена квадратного метра в Алматы только недавно обновила исторический максимум в 465 тыс. тенге, установленный в феврале 2016 года. В долларах же цена держится в диапазоне 950–1150 долларов за квадратный метр вот уже почти пять лет, ранее цены несколько лет держались выше 1500 долларов за «квадрат».

В итоге в горизонте последних 10 лет цены упали на 35% в долларах, создавая сильный контраст с многократным ростом того же американского фондового рынка. Даже обычный банковский депозит, доходность которого была искусственно ограничена в пределах 1% в год, принесла больше прибыли за этот период.

И все же правильно выбранная недвижимость, конечно же, может принести приемлемый доход, так же как и правильно выбранная акция в период падающего рынка. Однако для существенного роста цен на недвижимость необходимо существенное развитие экономики. Если в 90-х цены были очень низкими в кризис и в период сильной убыли населения, то затем колоссальный рост экономики в нулевых дал положительный эффект и на стоимость местных активов. Конечно же, текущие умеренные темпы роста экономики, а также рост населения вряд ли дадут недвижимости упасть в цене в тенге. Тем не менее для качественного скачка цен необходим более качественный скачок экономики, в том числе и снижение ставок по ипотеке, которое происходит в Казахстане только благодаря правительственным мерам по субсидированию ставок. На текущий момент рыночная ставка по обычной ипотеке на порядок выше льготной. Развитие финансовых рынков, сдерживание инфляции, снижение ставки в экономике вместе с ее высокими темпами роста, а также правильное и современное градостроительное развитие с упором на качественное жилье современного типа вместе с сопутствующей социальной и транспортной инфраструктурой – данные факторы необходимы для того, чтобы цены на жилье поднялись. Таким образом, если вы считаете, что в стране присутствуют все перечисленные факторы или она имеет предпосылки для их появления, то можете инвестировать в недвижимость этой страны и ее активы в целом. В обратном же случае только правильный выбор недвижимости сможет дать вам стабильную прибыль в стагнирующем или падающем рынке. Для более уверенной прибыльности можно и стоит рассмотреть другие растущие экономики или другой класс активов, которые имеют другие свойства и могут принести больше доходности.

Средние цены за квадратный метр в Алматы за 2008–2021 гг.



Источник: krisha.kz

География городов

Уровень перегретости рынка жилья

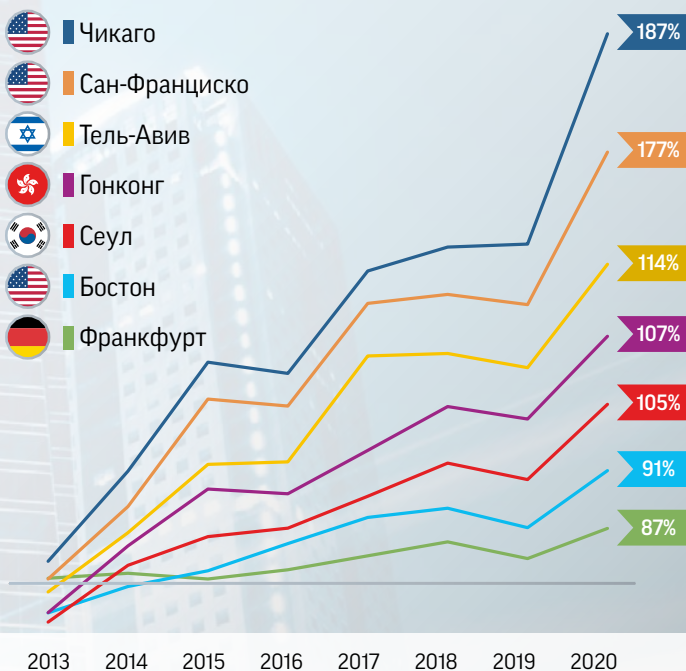


Уровень перегретости рынка жилья считается по двум мультипликаторам: **Price-to-Income Ratio** и **Price-to-Rent Ratio**. Первый показывает отношение средней цены за квартиру к уровню дохода семьи в городе, второй — к арендному платежу за год. Чем выше мультипликаторы, тем сильнее рост цен на жилье опережает рост доходов населения, что говорит о перегреве рынка.

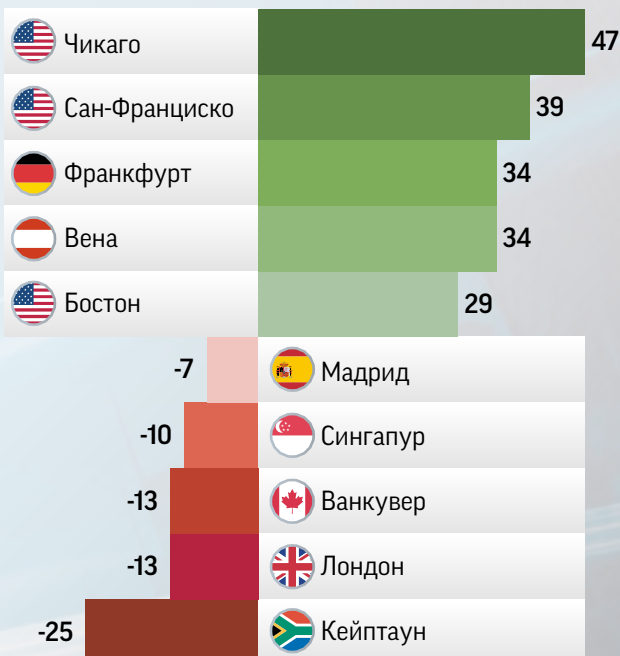
Рейтинг городов по соотношению цены жилья и стоимости его аренды (Price-to-Rent Ratio)

	2018	2019	2020	2021		2018	2019	2020	2021
1 🇰🇷 Сеул	34,9	46,6	48,4	58,3	18 🇬🇧 Лондон	29,1	27,4	27,9	23,4
2 🇮🇸 Гонконг	46,2	51,9	52,0	53,4	19 🇩🇪 Франкфурт	18,0	22,6	19,8	20,4
3 🇨🇳 Пекин	60,2	55,4	52,3	51,2	20 🇪🇸 Мадрид	16,3	18,3	19,5	19,6
4 🇨🇳 Шанхай	47,0	52,0	46,1	43,1	21 🇪🇸 Барселона	19,5	19,1	17,5	19,1
5 🇦🇷 Буэнос-Айрес	19,8	33,7	39,8	33,9	22 🇨🇦 Торонто	16,3	18,1	19,0	19,1
6 🇮🇱 Тель-Авив	34,8	31,7	29,5	32,5	23 🇨🇦 Ванкувер	22,4	21,8	21,0	18,9
7 🇫🇷 Париж	28,0	28,7	30,8	31,2	24 🇨🇭 Цюрих	22,6	22,1	19,4	18,9
8 🇸🇬 Сингапур	29,8	31,8	32,7	30,3	25 🇦🇺 Сидней	17,3	18,0	18,3	16,0
9 🇹🇷 Бангкок	21,9	23,7	28,1	29,5	26 🇹🇷 Стамбул	17,4	16,8	15,8	15,8
10 🇩🇪 Мюнхен	26,8	27,8	28,0	28,8	27 🇺🇸 Нью-Йорк	15,7	15,9	15,6	15,8
11 🇯🇵 Токио	27,5	27,1	26,5	26,6	28 🇺🇸 Бостон	14,5	14,2	13,4	14,1
12 🇦🇹 Вена	26,2	22,9	23,9	26,2	29 🇺🇸 Сан-Франциско	14,2	13,3	12,4	13,9
13 🇨🇪 Прага	23,3	23,9	23,6	25,4	30 🇺🇦 Киев	16,9	14,3	12,6	13,6
14 🇸🇪 Стокгольм	29,9	25,2	25,1	25,3	31 🇺🇸 Лос-Анджелес	12,3	11,6	11,7	11,8
15 🇫🇮 Хельсинки	21,8	25,0	23,1	25,1	32 🇿🇦 Кейптаун	10,4	11,5	11,3	10,9
16 🇮🇹 Милан	25,1	24,9	25,4	24,2	33 🇺🇸 Чикаго	6,0	6,6	6,7	8,1
17 🇷🇺 Москва	21,9	21,2	23,0	24,1	34 🇦🇪 Дубай	7,0	6,5	7,5	7,9

Наибольший темп роста цен за девять лет



Рост/падение цен в 2020 году, %



Цена за квадратный метр в квартире в центре города, \$

	Город	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	CAGR (2012-2020), %	2020 vs 2019, %
1	Гонконг, Гонконг	14 739	17 197	15 407	17 747	20 167	27 001	23 784	26 588	29 210	30 154	31 943	10	6
2	Сан-Франциско, США	8 500	5 351	6 458	7 804	9 149	13 120	12 152	11 812	12 492	12 889	17 899	14	39
3	Сингапур, Сингапур	11 533	15 677	13 844	15 341	18 490	18 832	17 951	17 464	16 791	19 647	17 587	3	-10
4	Сеул, Южная Корея	6 576	6 576	8 487	7 223	11 323	13 078	10 562	11 322	14 524	14 948	17 383	9	16
5	Нью-Йорк, США	10 764	9 688	10 764	14 878	16 935	18 992	12 807	13 111	14 370	14 341	16 583	6	16
6	Пекин, Китай	3 849	6 955	6 715	8 572	9 809	13 630	12 109	15 570	15 903	14 983	14 711	10	-2
7	Лондон, Великобритания	11 594	-	11 282	13 203	15 759	27 668	22 678	15 909	17 909	16 038	14 008	3	-13
8	Тель-Авив, Израиль	-	8 947	6 410	8 493	7 731	8 917	9 639	15 993	11 797	11 622	13 732	10	18
9	Шанхай, Китай	5 865	6 620	8 320	7 353	9 219	12 794	13 145	14 437	15 281	13 535	13 582	6	0
10	Париж, Франция	10 494	13 395	11 146	13 586	13 236	11 181	10 785	10 987	12 212	12 603	13 546	2	7
11	Цюрих, Швейцария	-	13 529	25 773	11 458	12 615	17 564	15 055	14 676	13 832	12 498	13 295	-8	6
12	Мюнхен, Германия	-	8 696	7 160	8 874	8 282	7 690	9 113	10 313	11 094	11 529	13 104	8	14
13	Токио, Япония	9 322	21 498	7 639	5 806	7 230	18 220	11 444	11 275	11 105	10 528	12 977	7	23
14	Бостон, США	-	-	6 523	2 960	5 155	7 349	9 225	10 496	10 007	9 712	12 489	8	29
15	Стокгольм, Швеция	7 673	8 134	8 718	9 970	10 985	10 009	10 953	10 848	10 460	9 785	10 260	2	5
16	Вена, Австрия	-	4 795	6 173	7 372	8 572	9 390	7 455	7 660	7 496	7 336	9 835	6	34
17	Сидней, Австралия	8 898	10 963	9 981	9 009	10 260	9 946	10 255	9 806	11 443	8 457	9 500	-1	12
18	Милан, Италия	-	9 783	9 336	11 968	12 020	8 940	8 997	8 477	8 769	9 216	9 323	0	1
19	Франкфурт, Германия	-	4 348	4 938	5 338	5 738	5 290	6 004	7 089	8 175	6 875	9 241	8	34
20	Хельсинки, Финляндия	7 889	7 729	6 650	7 792	8 216	6 782	7 162	7 728	8 772	8 273	8 977	4	9
21	Лос-Анджелес, США	3 767	4 402	6 082	4 424	5 931	7 438	5 007	7 147	7 233	7 764	8 832	5	14
22	Торонто, Канада	4 332	8 323	5 607	6 221	6 004	5 749	5 198	6 043	7 746	7 961	8 522	5	7
23	Ванкувер, Канада	6 210	8 286	6 911	7 822	6 751	6 558	7 331	9 124	8 977	9 299	8 127	2	-13
24	Чикаго, США	1 884	2 153	2 153	2 754	3 355	3 408	3 267	3 257	3 763	4 219	6 187	14	47
25	Прага, Чехия	7 271	3 939	3 942	4 120	3 489	3 079	3 771	4 445	5 171	5 522	5 595	4	1
26	Москва, Россия	6 921	11 820	7 254	7 524	8 186	6 145	4 844	5 721	5 080	5 379	5 546	-3	3
27	Барселона, Испания	5 247	7 413	4 864	4 948	4 513	4 004	4 494	5 156	5 541	4 871	5 518	2	13
28	Мадрид, Испания	5 000	7 668	5 396	5 297	4 751	4 392	4 627	4 537	5 458	5 894	5 466	0	-7
29	Бангкок, Таиланд	2 467	4 742	3 834	3 693	3 402	4 248	3 964	3 999	4 714	5 350	5 376	4	0
30	Дубай, ОАЭ	3 905	4 750	3 358	5 079	5 174	4 377	4 789	3 935	3 792	3 481	3 425	0	-2

Фонды vs метры

Что выгоднее
и при чем тут налоги



Валерий Емельянов,
аналитик
ИК «Фридом Финанс»

Большинство людей инвестируют в недвижимость через покупку жилья или помещения для бизнеса. Альтернатива — акции фондов, скупающих объекты с целью заработка на росте цены или под сдачу в аренду. Какой вариант вложений более выгоден — это предмет жарких споров, длящихся уже почти полвека. Попробуем разобраться.

Деньги вперед

Рыночная стоимость всей недвижимости на планете приближается к \$300 трлн. Это вчетверо больше мирового ВВП и в 1,5 раза превышает капитализацию мирового фондового рынка. Стоимость всех фондов, инвестирующих в недвижимость, гораздо скромнее — всего \$2 трлн. То есть 99,3% инвесторов предпочитают традиционный «кирпич» и «бетон».

На долю жилой недвижимости приходится три четверти всех недвижимых активов, остальное примерно поровну делят между собой коммерческий сегмент (офисы, торговые центры, производственные цеха) и земельные участки. Доходность жилых и нежилых объектов может многократно различаться, поэтому принято сравнивать эти рынки по сегментам, будь то отдельные проекты или целые фонды.

Размер ренты и дивидендов

Жилье — наименее рискованный, но и самый низкодоходный сегмент. В США он состоит из отдельных частных домов (Single-Family House). Ставки аренды в самых дорогих городах Сан-Франциско и Нью-Йорке составляют сейчас 3,8–4,3% годовых. В среднем по стране арендодатели зарабатывают 4% годовых.

Фонды, инвестирующие в отдельные частные дома (Single-Family REIT), в Америке существуют, но пока это узкая и молодая отрасль, которая занимает 1–2% рынка. Дивиденды от вложений в Single-Family REIT составляют в среднем не более 2,5% в год, что объясняется сложностью управления большим числом договоров с арендаторами. Как следствие, фонды жилой недвижимости обычно



Нью-Йорк. Источник: shutterstock.com

разбавляют свой портфель более доходными квартирами, а также панельными типовыми домами. Дивиденды от таких гибридов в среднем колеблются около 3%, что ниже, чем при прямой сдаче жилья в аренду.

Помимо ренты, жилая недвижимость приносит дополнительный доход в виде роста стоимости. В США за последние 10 лет жилье дорожает в среднем на 4,3% в год. К слову, в России, если брать московский рынок, цены за тот же период в среднем увеличивались такими же темпами. То есть суммарно инвесторы, покупавшие жилую недвижимость напрямую, зарабатывают в Штатах немногим более 8% годовых в долларах, в РФ — до 10% в рублях. Фонды жилья, как уже говорилось выше, в этом сегменте проигрывают прямым вложениям по уровню рентного дохода. Однако ценовая динамика у них интереснее, чем у отдельных домов и квартир. Например, фонд iShares

Residential and Multisector Real Estate (NYSE: REZ), который, помимо жилых объектов, включает в себя связанную с ними инфраструктуру — бытовые склады с кладовыми-ячейками, торгуется с 2007 года и сейчас приносит 3,2% годовых в виде дивидендов, но при этом дорожает в среднем на 5,6% в год. То есть суммарно инвесторы получают даже больше, чем раньше, — около 9% годовых на вложенный капитал. В семействе фондов iShares большой выбор ETF не только на недвижимость, но и на компании строительного сектора (подробнее об этом читайте на стр. 16).

В коммерческом сегменте риски выше, что позволяет зарабатывать больше, в среднем 5–6%. Премиальные объекты, например офисы на Манхэттене, могут приносить вдвое больше. В этом сегменте доходности составляют 9–10% годовых при входном чеке в несколько миллиардов.

Основная масса фондов коммерческой недвижимости по размеру дивидендов сопоставима с рынком прямых инвестиций либо уступает ему лишь в премиальном сегменте. Например, самый крупный и ликвидный биржевой фонд в этом секторе VNQ платит 4% годовых. Это близко к средней дивидендной доходности большинства подобных фондов в США. По данным National Association of Real Estate Investment Trusts, в течение последних пяти лет фонды приносят от 3,8 до 4,8% в год без учета роста стоимости самой недвижимости. Общая доходность вложений в фонды за последние 10 лет составляла 9,1–9,5% в долларах.

В России диапазон арендных ставок для коммерческой недвижимости колеблется от 9,5% (офисы) до 10,5% (склады) годовых в рублях. Прирост цены квадратного метра добавляет к этому 4,5–4,6%. Суммарная доходность составляет от 13,5% годовых.

Российская специфика

Ближайший аналог зарубежных REIT в России — это рентные фонды недвижимости, имеющие форму ЗПИФН. На начало 2021 года на рынке было представлено 35 таких фондов, и в основном они закрыты или недоступны для частных инвесторов. Их задача — скупка земель под застройку с целью налоговой оптимизации.

Фонды, которые привлекают стороннее финансирование, декларируют доходность до 15% с одного объекта. Диверсифицированные фонды указывают чаще только процент выплат, который составляет 50% от ренты, как, например, у «Финам — Капитальные вложения». При текущих ставках на рынке это около 4,5–5% в год на вложенный капитал в пользу инвестора.

Большинство российских фондов недвижимости не выплачивает регулярную ренту инвесторам и рассчитывается с ними только в момент продажи паев или акций. Весь прирост стоимости фонда — это и есть суммарная доходность. Для самых крупных ЗПИФН с активами от миллиарда рублей, например «Азимут» от УК «Альфа-Капитал» и «Коммерческая недвижимость» от УК «Сбер

Управление Активами», последние годы были убыточными. Они потеряли 24 и 23% соответственно.

Минус налоги

Относительно российского рынка вывод однозначен: вкладываться напрямую в недвижимость выгоднее, чем через фонды. Причем коммерческий сегмент выглядит более доходным, чем жилой: 13,5 против 10%. Для вложений в специализированные фонды опций немного. Сегмент REIT отсутствует, а его аналоги сильно уступают классической аренде и сделкам купли-продажи.

В Америке все не так однозначно. Самый консервативный сегмент — жилье — выглядит более доходным, если выбирать крупные фонды, ориентированные на многоквартирные дома. В этом случае рента, получаемая через фонд, будет сопоставима со средними платежами по аренде. В коммерческих объектах прямые инвестиции более эффективны — как в плане размера ренты, так и по динамике стоимости площадей.

Впрочем, тут стоит сделать как минимум две оговорки. Одна акция фонда стоит несколько десятков долларов, а здание — сотни тысяч, миллионы и миллиарды. Второй аспект — это налоги. В США резиденты и нерезиденты с дивидендов платят в казну меньше, чем с дохода от аренды и продажи недвижимости.

Из-за налогов итоговая доходность вложений сокращается с 8 до 6% для жилых объектов и с 11 до 9% для коммерческих.

При покупке акций фондов недвижимости может взиматься два налога: на дивиденды и на доход от ценовой разницы при продаже — как и с любыми другими ценными бумагами. Инвесторы из России платят 30% с дивидендов и до 13% с прироста стоимости. При этом в случае с REIT форма W-8BEN не позволит снизить налог, как в ситуации с дивидендами по акциям американских компаний. В итоге, вложившись в американский фонд недвижимости, житель РФ заработает на нем более 7% в долларах. В пересчете на рубли за счет эффекта девальвации доходность REIT превысит 13%, что в целом соответствует уровню прямых инвестиций в премиальную недвижимость в Москве.



Москва. Источник: shutterstock.com

Пока все дома

Кто есть кто на рынке умных устройств для жилья



Михаил Степанян,
старший аналитик
ИК «Фридом Финанс»

Из-за карантинных ограничений люди стали чаще проводить время дома. Возросла потребность в уюте, комфорте и безопасности. Прогрессивные жители мегаполисов обратили внимание на специальные устройства, которые сейчас формируют быстрорастущий рынок умных товаров.

Далее в статье мы разберем ключевых игроков этого сегмента и их инвестиционные перспективы.

Аудиосистемы

Исследовательская компания NPD Group утверждает, что 35% семей в США в середине 2020 года имели хотя бы одно устройство для умного дома (без учета развлекательных гаджетов). Год назад этот показатель составлял 21%.

Основные приборы представлены в шести больших сегментах:

- ✔ центральное управление и контроль,
- ✔ управление освещением, окнами и дверями,
- ✔ управление микроклиматом,
- ✔ безопасность (видеонаблюдение, сигнализация и др.),
- ✔ домашние развлечения,
- ✔ умные бытовые приборы.

На два последних сегмента приходится примерно половина всего рынка в 2020 году. Его ярким представителем является американская компания Sonos (NASDAQ: SONO) — разработчик и производитель простых и удобных аудиосистем для дома. Они позволяют синхронно воспроизводить аудио (музыку, подкасты и др.) из разных источников в нескольких комнатах и при этом управляются голосовыми помощниками вроде Amazon Alexa и Google Assistant.

Во время пандемии спрос на домашние аудиосистемы подскочил, что подтверждается ростом выручки компании в 4-м квартале 2020 финансового года (закончился в сентябре) на 15% г/г, хотя инвесторы настраивались на 2%. Кроме того, руководство Sonos дало сильный

прогноз на 2021 финансовый год, заложив выручку на уровне \$1,44–1,5 млрд.

Основными конкурентами Sonos являются традиционные производители: Bose, Sony или Panasonic. Тем не менее бренд в США уже достаточно силен, чтобы эффективно конкурировать с гигантами рынка. В результате бумаги компании почти вдвое выросли в цене с начала 2020 года.

Видеостриминг

Другой хит в сегменте домашних развлечений — устройства для видеостриминга с функцией голосового ассистента. В США популярными гаджетами стали Chromecast от Google (NASDAQ: GOOGL), Roku Streaming Stick от компании Roku (NASDAQ: ROKU) и Fire TV Stick от Amazon (NASDAQ: AMZN). Все три устройства снабжены голосовыми помощниками: встроенные Amazon Alexa на Fire TV, Google Assistant на Chromecast, а также подключаемый Google Assistant на устройстве Roku. С их помощью пользователь может управлять громкостью или быстро находить фильмы определенного жанра.

Amazon Fire TV Stick лучше подходит потребителям, которые активно используют экосистему Amazon. Chromecast — самый недорогой продукт из трех, хотя и предлагает почти такую же функциональность, как и его



Источник: shutterstock.com

Рынок умного дома, \$ млрд

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Центральное управление и контроль за умным домом	7,994	10,166	12,883	14,985	19,439	23,632	27,728	31,872	36,081
Управление освещением и окнами	3,502	4,568	5,856	6,618	8,469	10,228	11,968	13,649	15,390
Управление микроклиматом	2,749	3,768	5,070	6,115	7,962	9,599	11,089	12,561	14,062
Безопасность (видеонаблюдение, сигнализация и др.)	5,734	7,643	9,968	11,923	15,186	18,227	21,192	24,193	27,292
Домашние развлечения	5,151	6,386	8,201	9,236	11,295	12,824	13,972	14,823	15,566
Умные бытовые приборы	14,090	18,739	24,476	28,507	37,186	45,039	52,514	60,038	67,594
Весь рынок умного дома	39,220	51,270	66,454	77,384	99,537	119,549	138,463	157,136	175,985

Источник: statista.com

конкуренты. Roku Streaming Stick выигрывает за счет красивого интерфейса и широкого выбора стриминговых сервисов. Например, в его каталоге присутствуют приложения Disney+ и HBO Max.

Акции компании Roku выросли более чем в три раза за последний год. На бумагах Amazon (+70%) и Alphabet (+27%, материнская компания Google) рост продаж аналогичных устройств практически не отразился ввиду их незначительной доли в совокупной выручке.

Пылесосы

В сегменте умных бытовых приборов отметим производителей роботов-пылесосов. Самым известным игроком на рынке является iRobot (NASDAQ: IRBT). В последние два года компания сталкивается с жесткой конкуренцией, в первую очередь со стороны Xiaomi (HKSE: 1810), Viomi (NASDAQ: VIOT), Samsung, а также Dyson, предлагающей премиальные пылесосы.

Тем не менее iRobot по-прежнему обладает преимуществом первопроходца на этом рынке, и новые продукты, такие как робот-газонокосилка Terra и платформа iRobot Genius Home Intelligence, которая консолидирует все устройства под своим управлением, могут упрочить лидерство компании в данном сегменте. Акции IRBT выросли почти на 60% за 2020 год, а с начала 2021-го выстрелили еще на 50%. Полагаем, что после такого резкого роста бумаги будут долгое время консолидироваться и станут вновь привлекательными лишь при снижении до уровня \$80–90 (цена на 24.03.2021 составила \$111).

Безопасность

Технологии «душевного спокойствия» – таким термином основатель и генеральный директор Vivint Smart Home (NYSE: VVNT) Тодд Педерсен объединил камеры

видеонаблюдения, видеодомофоны, интеллектуальные замки и датчики движения, освещение и устройства открывания гаражных ворот. Vivint обеспечивает установку оборудования и сервисную поддержку. Также компания предлагает собственную операционную систему для управления умным домом.

Многие американцы предпочитают загородное жилье, и им важно следить за детьми во дворе, видеть, кто стоит у входной двери или на подъездной дорожке, а также управлять устройствами удаленно со смартфона или планшета. В среднем Vivint Smart Home устанавливает для каждой семьи 15 устройств, которые обеспечивают полную защиту дома. До пандемии клиенты взаимодействовали с системой 14 раз в день, но со временем этот показатель вырос на 20%.

Также на этом рынке работают Resideo Technologies (NYSE: REZI) и Alarm.com Holdings (NASDAQ: ALRM). Бумаги всех перечисленных компаний значительно подорожали за последний год. Акции VVNT выросли почти на 100%, акции REZI – примерно на 80%, ALRM – на 135%.

Сделано с умом

Мировой объем рынка умных товаров для дома в 2019-м оценивался в \$66,5 млрд, а через год – уже в \$77,4 млрд, то есть на 16% больше. Темпы роста в 2021 году могут составить 28–29%, а совокупная выручка производителей и других игроков достигнет почти \$100 млрд.

Бумаги многих компаний этого сектора уже значительно выросли, однако, на наш взгляд, некоторые из них все еще предоставляют интересные инвестиционные возможности, потому что распространенность умных устройств в домохозяйствах США и других стран находится на низком уровне.

Жилищный фонд

Самый простой способ вложиться в американскую стройку — купить отраслевые ETF



Евгений Миронюк,
аналитик
ИК «Фридом Финанс»

США переживают бум на рынке жилья. В декабре 2020 года на вторичке было продано 6,76 млн домов, и это лучший показатель за последние 14 лет.

Комфортные условия стимулируют рынок недвижимости и удешевляют рефинансирование ипотеки. Ставки сейчас находятся на самых низких уровнях за полвека. В январе и феврале 2021 года кредиты выдавались менее чем под 3%.

Расцвет жилищного сектора позитивно сказывается и на динамике отраслевых биржевых фондов, которые собирают портфели из акций девелоперов и инженеринговых компаний, а также предприятий, занимающихся благоустройством окружающей территории. Рассмотрим самые крупные ETF.

iShares US Home Construction ETF (AMEX: ITB)

- ✓ Доходность за 2020 год: 26%
- ✓ Комиссия фонда: 0,42%
- ✓ Годовая дивидендная доходность: 0,42%
- ✓ Активы под управлением: \$2,1 млрд
- ✓ Год создания: 2006

ITB инвестирует в бумаги компаний, входящих в индекс Dow Jones US Select Home Construction. Из 46 акций в портфеле фонда большинство приходится на компании по строительству индивидуального жилья (65%), поставщиков строительных материалов (14%) и предприятия розничной торговли товарами для дома (10%).

SPDR S&P Homebuilders ETF (NYSE: XHB)

- ✓ Доходность за 2020 год: 26%
- ✓ Комиссия фонда: 0,35%
- ✓ Годовая дивидендная доходность: 0,72%
- ✓ Активы под управлением: \$1,4 млрд
- ✓ Год создания: 2006

XHB повторяет динамику индекса S&P Homebuilders Select Industry, который представляет собой подотрасль жилищного строительства в индексе S&P 500. При этом ETF специально уравнивает доли в фонде крупных и небольших компаний.

В портфель входят 35 бумаг, в основном производителей строительных материалов, застройщиков и магазинов



Источник: shutterstock.com



Источник: shutterstock.com

товаров для дома. Три крупнейшие инвестиции фонда — разработчики климатических систем и оборудования Carrier Global Corp. (NYSE: CARR), промышленного оборудования Trane Technologies (NYSE: TT) и напольных покрытий для жилых и коммерческих помещений Mohawk Industries Inc. (NYSE: MHK).

Invesco Dynamic Building & Construction ETF (NYSE: PKB)

- ✓ Доходность за 2020 год: 24%
- ✓ Комиссия фонда: 0,60%
- ✓ Годовая дивидендная доходность: 0,35%
- ✓ Активы под управлением: \$148,8 млн
- ✓ Год создания: 2005

PKB позволяет заработать на росте рынка коммерческой недвижимости. Фонд следует индексу Dynamic Building & Construction Intellidex, более половины портфеля занимают производители строительной продукции, поставщики инженерных и строительных услуг, а также компании, занимающиеся промышленными и инфраструктурными проектами. Самые большие доли в фонде у производителей строительных материалов Martin Marietta Materials (NYSE: MLM) и Vulcan Materials (NYSE: VMC), а также Trane Technologies.

Мой дом — мой офис

Пандемия COVID-19 изменила ландшафт рынка недвижимости. Потребность в офисных помещениях снизилась из-за мер социального дистанцирования. Сейчас все больше сотрудников работают из дома, что увеличивает спрос на новое жилье. При этом падает предложение на вторичном рынке. В конце декабря 2020 года на продажу было выставлено около 1,07 млн домов — на 23%

меньше, чем год назад. Это один из самых низких показателей с момента начала подсчета в 1982 году.

Ажиотажный спрос на жилье привел к наращиванию объемов нового строительства. Число разрешений на строительство и закладок новых домов в декабре 2020 года — 1,709 млн и 1,669 млн соответственно — также превысило многолетние максимумы.

S&P Homebuilders Select Industry Index вырос в 2020 году на 27%, значительно опередив ведущие фондовые индексы. Эта тенденция, вероятно, сохранится по крайней мере в течение 2021 года благодаря ультрамягкой денежно-кредитной политике, поддерживающей низкие ипотечные ставки, а также действию стимулирующих экономических программ.

Все эти факторы позитивно скажутся на динамике акций строительных компаний и ETF, которые в них инвестируют.



Источник: shutterstock.com

Где живете?

Нужна ли новым поколениям
своя недвижимост



Никита Гришунин,
старший персональный менеджер
ИК «Фридом Финанс»

Смена поколений ведет к поведенческим изменениям в обществе, и это заметно во всех сферах — в том числе и в квартирном вопросе. Если бумеры (рожденные в 1940–1960-х годах) стремились обзавестись собственным жильем как символом достатка и надежности, то миллениалы (поколение Y) и зумеры (поколение Z) смотрят на недвижимость по-другому. И эту особенность должны учитывать девелоперы, поскольку средний класс все активнее пополняется представителями эры смартфонов.

Завод — мой дом родной

Миллениалы — мобильное поколение, поэтому возможность быстрой смены жилья для них важнее, чем ощущение стабильности, которую получает человек в собственной квартире. Вместо ипотеки на жилье в спальном районе или собственный дом они выбирают аренду небольших, уютных и функциональных квартир ближе к центру города, а значит, и к центру событий.

В результате вместо огромных многоэтажных спальных районов на окраине, построенных для поколения X (рожденные в 1960–1980-х годах) во время ипотечного бума нулевых, на рынке появляются функциональные жилые комплексы. В основном они располагаются на

месте старых промышленных районов, ближе к центру. В результате до парков и прогулочных зон, кафе и ресторанов можно добраться на общественном или «зеленом» транспорте — велосипеде или самокате.

Малокомнатные квартиры — чаще студии европейского формата или студии и спальни — не рассчитаны на длительные домашние посиделки или комфортное проживание больше двух человек. При небольшой площади таких квартир их сложно отнести к экономклассу. Они часто имеют дизайнерский ремонт, а расположение и отличная инфраструктура повышают стоимость квадратного метра, что затрудняет приобретение такой жилплощади для поколения миллениалов.

Российские девелоперы нашли решение проблемы платежеспособного спроса. Современные дома комфорт- и бизнес-класса, построенные специально для долгосрочной поквартирной аренды, пользуются спросом у миллениалов и интересуют зумеров, являясь более привлекательным вариантом по сравнению с жильем в отдаленных районах. Такой выбор не означает отказ от покупки собственной недвижимости. Это решение просто откладывается на более поздний срок. Таким образом, через 10 лет к девелоперам придет уже финансово окрепший взрослый зумер, чтобы приобрести квартиру сопоставимого уровня для себя и своей семьи.

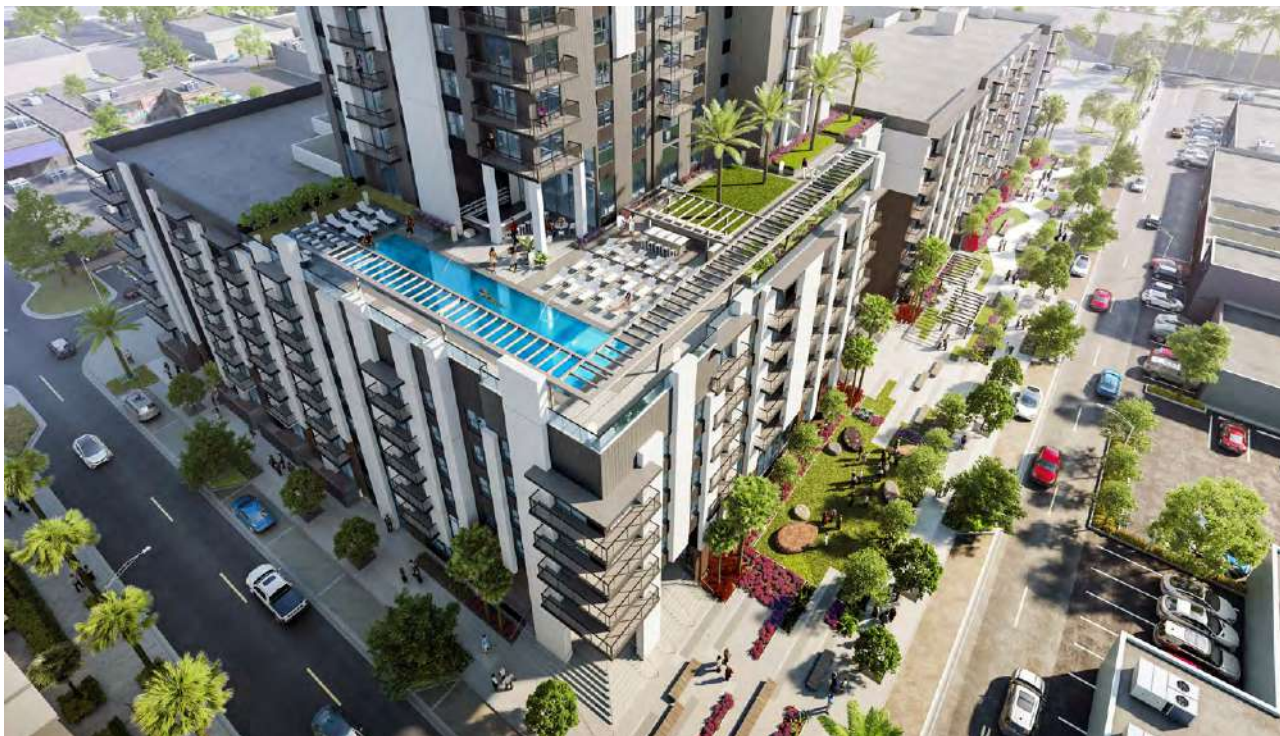
Новое прочтение офисов

Мобильные люди требуют трансформации не только жилой, но и офисной недвижимости. С развитием шеринговой экономики появились новые тенденции: коворкинг, уже освоенный миллениалами-фрилансерами как удобная альтернатива офису, и коливинг — новый формат жизни и работы.

Мобильным людям нужна подвижная рабочая среда, и коворкинг отвечает этому требованию. Такой офис подходит не только для фрилансеров — дизайнеров, айтишников, эсэмэщиков, — но и является хорошим решением для малых бизнес-команд. Среди основных удобств — отсутствие заботы о рабочем пространстве, гибкие условия аренды, возможность изменять



Источник: shutterstock.com



Комьюнити Mill Creek Residential. Источник: multihousingnews.com

количество зарезервированных рабочих мест и локацию, а также проводить тематические мероприятия для резидентов и нетворкинг. Все это привлекает представителей поколений, стремящихся к активной социализации. Мировым лидером на рынке коворкингов является компания WeWork, появившаяся в 2010 году. Более современная модель бизнеса — коливинг. Она предполагает, что профессионалы в схожих сферах деятельности и с одинаковыми интересами живут и работают в одном месте — большой квартире или доме. Такой подход популярен среди сотрудников стартапов, поскольку позволяет экономить на аренде, сплачивает коллектив и часто повышает эффективность работы. Причем коливинг можно не только арендовать, но и получить в собственность. Популярный тренд последних лет — деревни, в которых селятся люди определенных профессий, причем купить в них недвижимость можно только после собеседования с представителем такого комьюнити.

Живем и работаем вместе

Комьюнити — это ключевая идея, объединяющая запросы миллениалов и зумеров на недвижимость. Жилой комплекс со своим коворкингом и местами для совместного отдыха жильцов, расположенный в хорошем районе недалеко от центра города, отвечающий экологическим требованиям, характеризующийся хорошей транспортной доступностью и недорогими, уютными, функциональными квартирами, — вот целевой проект для девелопера сегодня, согласующийся с запросами новых поколений. В США рынок домов-комьюнити активно растет, многие девелоперы имеют в своем портфеле такие проекты.

Одним из крупнейших игроков в этом сегменте является непубличная компания Mill Creek Residential. Возведением домов-комьюнити также занимается корпорация Lennar (NYSE: LEN).

В Москве подобные проекты можно пересчитать по пальцам. Наиболее ярким примером считается жилой комплекс «Зиларт», построенный компанией ЛСР (MOEX: LSRG). «ДОМ.РФ» предоставляет в аренду новые меблированные квартиры комфорт- и бизнес-класса в столице и некоторых региональных центрах. Дома-комьюнити меняют рынок жилой недвижимости и задают новый стандарт комфортного и здорового городского жилья. Спрос на такой формат сохранится и будет расти в ближайшие годы.



Комплекс «Зиларт». Источник: msk.ru.country.ru

Главстрой

Как себя чувствуют
два крупнейших
девелопера в США



Алия Галимова,
персональный менеджер
ИК «Фридом Финанс»

Строительная индустрия вносит наибольший вклад в экономику США. В отрасли присутствует более 680 тыс. работодателей и заняты 7 млн сотрудников. Компании сектора — крупнейшие заказчики в сфере производства, добычи полезных ископаемых, а также сервиса.

За последние два десятилетия рынок сильно консолидировался. Если в 1990-х годах на десять крупнейших компаний приходилось меньше 10% всех продаж новых домов, то к разгару жилищного бума 2005 года показатель вырос до 25%.

Как и 15 лет назад, строительная сфера сейчас на подъеме, несмотря на небольшой спад в начале 2021 года. Министерство торговли США сообщало, что за весь 2020 год продажи новых домов выросли на 18,8% г/г. Только в декабре было реализовано 842 тыс. домов.

Среди крупных и успешных девелоперов выделяются D. R. Horton (NYSE: DHI) и Lennar Corporation (NYSE: LEN). Масштабы их бизнеса позволяют поддерживать постоянную закладку и ввод в эксплуатацию новых домов.



Источник: shutterstock.com

Таким образом сохраняются квалифицированные кадры и необходимая рабочая сила — важный фактор для американского рынка.

Компании также имеют долгосрочные контракты с поставщиками, что снижает себестоимость строительства, а банки более охотно предоставляют кредиты.

D. R. Horton: строим для миллениалов

D. R. Horton — компания из Чикаго, которая была основана в 1978 году и названа в честь основателя Дональда Р. Хортон. В 2015–2018 годах она скупала конкурентов, поглотив несколько крупных компаний строительного сектора США.

Рынок жилья развивается в русле трех основных тенденций: деурбанизация, смена поколений и стремление клиентов улучшить жилищные условия на фоне пандемии. D. R. Horton как раз специализируется на строительстве недвижимости для тех, кто впервые ее приобретает, предлагая доступные и в большинстве своем недорогие по американским меркам дома. Компания также активно скупает земельные участки под строительство, что поможет сохранить текущие темпы продаж на ближайшие годы.

Бум в отрасли хорошо заметен на примере финансовых показателей девелопера. Выручка в 4-м квартале 2020 года составила \$5,93 млрд, подскочив на 47,6% по сравнению с прошлогодним показателем. Прибыль на акцию (EPS) составила \$2,14, превзойдя на четверть консенсус-прогноз аналитиков.

Компания смогла воспользоваться возможностями на рынке. Средняя розничная цена объекта недвижимости в конце 2020 года составила \$309,8 тыс. — на 13% больше, чем год назад.

Мы ожидаем увеличения выручки до \$26 млрд в 2021 году и полагаем, что благоприятная ситуация в отрасли и лидирующая позиция D. R. Horton на американском рынке жилой недвижимости помогут превзойти прошлогодний уровень на 16%. Показатель EPS, как ожидается, вырастет на 22%, до \$9,2. Достичь этого

удастся за счет увеличения рентабельности продаж, которая будет поддерживаться высокими ценами на недвижимость и оптимизацией издержек. Сама компания считает своим конкурентным преимуществом портфель из 38 тыс. домов, способный удовлетворить высокий спрос.

Мы полагаем, что в среднесрочной перспективе акции DHI достигнут \$94.

Lennar Corporation: верность традициям

Второй по величине девелопер основан в далеком 1954 году, его штаб-квартира находится во Флориде. Компания возводит индивидуальные жилые объекты: коттеджи, таунхаусы, коттеджные комьюнити. Lennar ориентируется на более возрастных и состоятельных покупателей, хотя также предлагает большой выбор доступного жилья. В 2018 году компания купила четвертого по величине застройщика в США CalAtlantic Homes. В течение полувека Lennar удавалось увеличивать EPS в среднем на 16% в год. Рост показателя впечатляет больше, чем динамика стоимости акций, дорожавших в среднем на 13% за тот же период. У компании достаточно низкий коэффициент P/E (10,8), что может расцениваться и как признак негативных ожиданий инвесторов, и как возможность купить хороший актив по привлекательной цене.

За последний квартал 2020 финансового года, который характеризует продажи за год в целом, компания отчиталась о выручке выше ожиданий, но номинально она снизилась на 2,1% г/г. В то же время рост EPS оказался сильнее, чем у Horton, — до \$2,82, составив 32,4%. Продажи новых домов выросли на 16%, до 15 214 объектов, однако по этому показателю Lennar отстала. В то же время обе компании выплачивают сопоставимые дивиденды. Доходность по ним составляет 1,17 и 1,05% соответственно.

Мы ожидаем повышения выручки девелопера на 10% в этом году. Рост прибыли окажется скромнее, показатель

EPS, вероятно, поднимется до \$8. При этом котировки акций могут опередить динамику прибыли из-за политики «легких денег» ФРС. Приток инвестиций во многих отраслях опережает операционные показатели компаний, эта тенденция характерна и для строительной сферы. Полагаем, что в среднесрочной перспективе бумаги LEN достигнут \$104.

При этом сильные операционные показатели D. R. Horton, лидирующая позиция на рынке жилья для миллениалов и высокий потенциал роста делают ее акции чуть более привлекательными для инвестиций, чем Lennar.

Америка в пыли

Главным драйвером роста прибыли застройщиков в 2021 году станут высокие цены на жилье. Спрос может значительно меняться в течение года, ценник на недвижимость более инертен.

Отслеживать динамику лучше всего по индексу Кейса — Шиллера (S&P/Case-Shiller), показывающему ежеквартальные изменения цен на отдельные частные дома по 20 крупнейшим городам в США. Индекс в декабре 2020 года вырос на 10,1% г/г, превывсив консенсус-прогноз на уровне 9,9%. Это самый большой скачок цен с мая 2014 года. В ноябре показатель повысился на 9,1% г/г.

Сокращение расходов на проектирование и строительство поддержит отрасль на длительной дистанции. Показатель упадет на 6% по сравнению с уровнем 2020 года, как подсчитала корпорация FMI, которая оказывает консалтинговые и инвестиционно-банковские услуги в сфере строительства. Темпы ежегодного роста отдельных сегментов — индивидуального жилищного строительства, безопасности, водоснабжения домов — превысят 5%.

Расцвет рынка позволяет многим компаниям решить накопившиеся проблемы, стать более гибкими, расширить географию присутствия, пополнить земельный фонд и начать новые проекты. Инвесторы оценят это по достоинству.



Источник: davalyncorp.com

Время новостей

Как и сколько можно заработать на корпоративных событиях



Игорь Ключнев,
заместитель генерального директора
ИК «Фридом Финанс»

В прошлом номере я писал о важных новостях, которые касаются американского рынка в целом. В этот раз обсудим информацию, влияющую на стоимость конкретных компаний и динамику секторов. Наиболее важные корпоративные события я разделил на три группы по длительности их эффекта.

Слияния и поглощения — краткосрочный эффект

Сообщения о сделках M&A вызывают одни из наиболее сильных изменений цен акций. Переговоры руководства о таких сделках обычно держатся в секрете до их завершения. Как правило, покупатель предлагает акционерам поглощаемой компании премию к рыночной цене. В зависимости от перспектив приобретаемого бизнеса премия может быть несколько процентов, но часто составляет более 15%. Поэтому капитализация приобретаемой компании почти всегда растет после выхода новости о планируемой сделке. Бумага покупателя обычно снижаются, так как для него сделка означает затраты в настоящем, тогда как синергетический эффект от приобретения будет замечен только в будущем.

Нередко информация о готовящейся покупке появляется в СМИ на уровне слухов, без раскрытия точных источников. Если новость вышла в надежном СМИ, чаще всего информация потом подтверждается. Разберем реакцию акций на сообщения о поглощении Salesforce (NYSE: CRM) компании Slack Technologies (NYSE: WORK). 25 ноября 2020 года, когда появился слух о готовящейся сделке, бумаги Salesforce подешевели более чем на 5%, а котировки Slack выросли почти на 38%. Затем, 2 декабря, о поглощении стало известно официально, и акции CRM потеряли еще 10%, а WORK подорожал на 6%.

Публикация квартальных отчетов — среднесрочный эффект

Каждые три месяца все публичные компании обязаны раскрывать динамику своих финансовых показателей. Четыре раза в год наступает такой период, который инвесторы называют сезоном отчетности. Он длится около четырех недель со дня публикации данных «первенцами» — обычно это JPMorgan (NYSE: JPM) и Johnson & Johnson (NYSE: JNJ). В это время динамика индексов отличается повышенной волатильностью, а процентное изменение котировок

отчитывающихся компаний может достигать двузначных величин. Так, например, после выхода успешного квартального отчета 30 января 2020 года котировки Tesla (NASDAQ: TSLA) прибавили более 10% за один день и 55% за четыре последующие торговые сессии. Слабый отчет Intel (NASDAQ: INTC), опубликованный 23 октября 2020-го, вызвал снижение акций на 10%.

Анонс новых продуктов, решение регуляторов, изменение индексов — среднесрочный и долгосрочный эффект

Эти события порой сильно меняют структуру бизнеса. Например, в день выхода новости о запуске стримингового сервиса Disney+ акции The Walt Disney Company (NYSE: DIS) подскочили на 11%. В декабре 2020 года сообщение об одобрении препарата ORLADEYO для лечения острых аллергических реакций вызвало рост бумаг его производителя BioCryst (NASDAQ: BCRX) с \$5 до \$12 за два месяца. Включение акций в индекс или исключение из него оказывает позитивный или негативный эффект на их котировки, так как ETF, в основе которых лежит индекс, обязаны купить или продать бумаги компании. Наиболее яркий пример — недавний взлет акций Tesla (NASDAQ: TSLA) после их включения в индекс S&P 500. С середины ноября 2020 года по конец января 2021 года котировки подскочили на 110%. В немалой степени этот рост был вызван ажиотажем инвесторов. Для сравнения — акции Honeywell (NYSE: HON) прибавили скромные 3,2% за один день на новости об их включении в гораздо реже пересматриваемый индекс DJ-30.

Действия политического лобби — долгосрочный эффект

Здравоохранение было в центре внимания инвесторов в период президентства Обамы на фоне реализации инициативы Obamacare. За восемь лет фонд Health Care Select Sector SPDR Fund (NYSE: XLV) вырос с \$26 до \$70. Смягчение регулирования поддержало финансовый сектор во времена Трампа, что позитивно сказалось на динамике отраслевого фонда Financial Select Sector SPDR Fund (NYSE: XLF). Президентство Байдена уже пошло на пользу производителям решений для «чистой энергетики». Следовательно, стоит обратить внимание на iShares Global Clean Energy ETF



Доступ 24/7/365
к деньгам на
брокерском счете



Пополнение картами
казахстанских банков



Вознаграждение -
3% годовых в долларах
по свободным остаткам



Снятие наличных
по всему миру



Бесконтактная оплата +
привязка к Apple Pay
и Google Pay



Возможность
пополнять
брокерский счет



Премиум-скидки
VISA и MasterCard
при оплате

КАРТА ИНВЕСТОРА

Удобные бесконтактные платежи,
выгодная связь с брокерским счетом

000 «ФИН Банк». Лицензия Банка России на осуществление банковских операций №1143 от 27.12.2018 г.



FREEDOM
finance

Брокер

bankffin.ru/kazakhstancard
8-800-080-59-59
(бесплатно по РК)

REIT: инструкция по применению

Как устроены американские инвестиционные фонды недвижимости



Георгий Волосников,
директор департамента
инвестиционного консультирования
ИК «Фридом Финанс»

Real Estate Investment Trusts строят и покупают объекты недвижимости, получая доход от их сдачи в аренду. Порог входа для инвесторов составляет от \$18, при этом они получают часть прибыли за счет увеличения капитала фонда и выплат дивидендов. Данные фонды появились в США больше 60 лет назад, и сейчас их капитализация оценивается в \$1,2 трлн.

Почему инвесторы выбирают REIT

Фонды недвижимости популярны благодаря низкому порогу входа, высоким дивидендам и возможности быстро продать акции.

Государство регулирует их работу и обязывает соблюдать следующие правила:

- ✔ операции с недвижимостью должны занимать не менее 75%, вклады — не более 20%,
- ✔ не менее 90% доходов выплачивается акционерам в виде дивидендов,
- ✔ контрольный пакет фонда не может быть сосредоточен в руках одного или нескольких крупных акционеров.

Стабильность и предсказуемость — основные причины популярности REIT среди широкого круга инвесторов. По способам вложений в недвижимость фонды делятся на три типа:

Долевые (Equity REIT)

Самый популярный тип. Основной доход приносит сдача недвижимости в аренду. Объекты не перепродаются.

Ипотечные (Mortgage REIT)

Кредитуют под залог недвижимости, иногда выкупают долги других фондов и компаний. Главный принцип отбора — потенциальная маржинальность сделок.

Гибридные (Hybrid REIT)

Совмещают в себе доход как от выданных ипотечных кредитов, так и от аренды.



Источник: shutterstock.com

Объектами для инвестиций выступают разные активы: жилые дома, торговые центры, склады, земельные участки, инфраструктурные объекты. Поэтому многие специализируются на отдельных направлениях:

- ✔ коммуникации (communications),
- ✔ промышленные объекты (industrial),
- ✔ дата-центры (data center),
- ✔ торговая недвижимость (retail),
- ✔ жилая недвижимость (residential),
- ✔ офисы (office),
- ✔ отели и курорты (lodging),
- ✔ инфраструктура (infrastructure),
- ✔ лесные участки (timberland).

Ключевые REIT

	Тикер	Капитализация, \$ млрд	Текущая цена, \$	Целевая цена, \$	Потенциал роста, %	P/FFO (LTM)	Направление инвестиций
American Tower Corporation	AMT	100	226	271	20	26	Телекоммуникации
Prologis, Inc.	PLD	79	104	119	15	27	Логистика
Crown Castle International Corp	CCI	72	168	174	4	25	Телекоммуникации
Equinix, Inc.	EQIX	60	667	848	27	31	Дата-центры
Simon Property Group, Inc.	SPG	43	115	116	1	13	Ретейл
Welltower, Inc.	WELL	30	71	68	-4	21	Здравоохранение
Weyerhaeuser Company	WY	26	34	37	6	-	Лесные участки
Host Hotels & Resorts, Inc.	HST	12	18	17	-3	-	Отели и гостиницы
Iron Mountain, Inc.	IRM	11	37	35	-4	15	Дата-центры
Vornado Realty Trust	VNO	10	47	43	-9	18	Офисы и ретейл

Текущая цена акций указана на 23.03.2021. Источник: консенсус аналитиков согласно FactSet

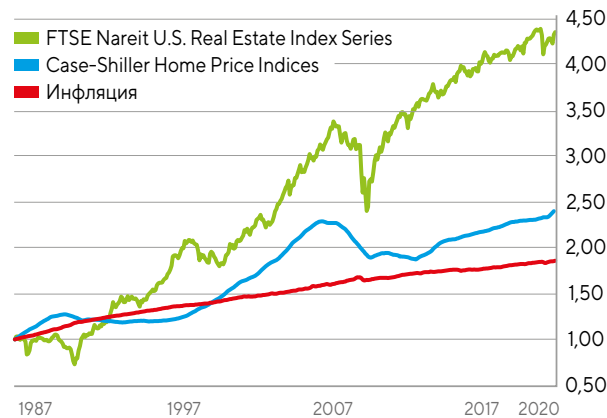
На американском рынке торгуется свыше 200 фондов REIT, самые крупные мы собрали в таблице.

Жилая недвижимость как объект инвестирования сохраняет свою привлекательность, хотя самые крупные фонды уже не ориентированы на этот сектор. Наибольший интерес вызывают проекты, направленные на развитие телекоммуникационных сетей нового поколения (5G) и сегмента складской недвижимости, который связан со сферой электронной коммерции (e-commerce). Они же обладают максимальным потенциалом роста.

акциями, показывая доходность на уровне 2-10% годовых. Ситуация на рынке недвижимости напрямую влияет на динамику фондов, но неравномерно. Например, ипотечные трасты в прошлом году подверглись сильному давлению. Взлет безработицы до 11% сигнализировал, что просрочки по жилищным кредитам вырастут. В то же время REIT, ориентированные на сделки с жилой недвижимостью, смогли неплохо заработать, так как низкие ставки подогревали спрос на жилье. Меры ФРС и экономические стимулы сыграли им на руку.

Если рассматривать фонды, ориентированные на арендные платежи с коммерческой и жилой недвижимостью, то текущая ситуация на рынке складывается не в их пользу. После ипотечного кризиса 2008 года ставки только снижаются.

Динамика REIT против других инструментов



Источник: консенсус аналитиков согласно FactSet

Риски и возможности

Если сравнить доходность американских REIT с другими активами, то с начала 1990-х годов фонды обгоняют инфляцию и рост цен на жилье по индексу Кейса – Шиллера. В кризисные времена – в конце 1990-х, 2007-2008 годах – их результаты отставали, но в целом динамика была положительной.

Благодаря правилу выплачивать 90% прибыли акционерам REIT серьезно конкурируют с дивидендными

Доходность аренды против 10-летних облигаций



Источник: консенсус аналитиков согласно FactSet

REIT вызывают большой интерес инвесторов благодаря высоким дивидендам и возможности заработать на устойчивых трендах на рынке жилья. Риски содержатся в самих трендах, которые могут быть и нисходящими. Решить эту проблему помогает диверсификация по различным типам фондов.

Президент поможет

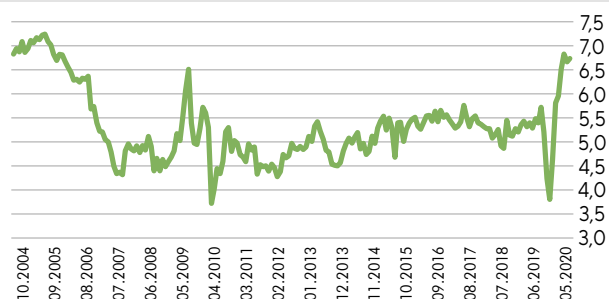
Как Джо Байден поддержит рынок жилья



Василий Петров,
персональный менеджер
ИК «Фридом Финанс»

Принятый президентом США в начале марта пакет помощи экономике почти на \$2 трлн включает в себя меры поддержки американского рынка недвижимости. Далее мы разберем основные направления этой программы.

Продажи жилья на вторичном рынке (млн штук)

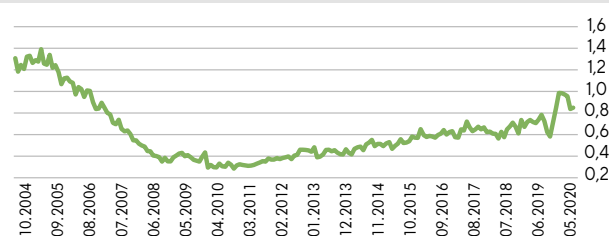


Источник: investing.com

Долой коммуналку

Американские власти помогут гражданам с арендными и коммунальными платежами на сумму \$21,6 млрд. На обеспечение жильем бездомных или тех, кому вскоре грозит пополнить их ряды, планируется направить \$5 млрд. Кроме того, Байден восстановил действие акта, ограничивающего дискриминационные действия — проверку криминального прошлого, использование искусственного интеллекта (ИИ) для прогнозирования кредитоспособности и т.д. Также президент до 30 сентября 2021 года продлил мораторий на выселение должника и конфискацию его жилья.

Продажи нового жилья (млн штук)



Источник: fred.stlouisfed.org

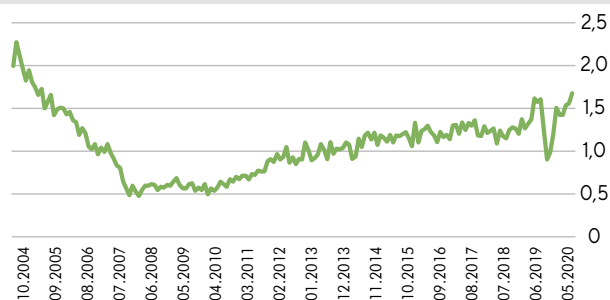
Копим на взнос

Приобретающие первое жилье теперь могут оформить возвратный налоговый кредит на \$15 тысяч. Это значительно упрощает сбор средств для базового платежа. При средней величине первоначального взноса на уровне 6,5% налоговый кредит покрывает больше половины первого транша по ипотеке. По оценке Национальной ассоциации риелторов на октябрь 2020 года, 32% сделок с жильем совершали «новички».

К слову, в 2009–2010 годах уже действовала аналогичная инициатива, включавшая налоговые кредиты (HERA) на \$7500 и налоговые субсидии (WNBAA, ARRA) на \$6500 и \$8000. Согласно оценкам Счетной палаты США, поддержкой воспользовались 3,5 млн граждан, общие расходы бюджета составили \$22 млрд.

Мы ожидаем, что налоговым кредитом «от президента» на \$15 тысяч будут пользоваться до 900 тысяч человек ежегодно. Побочным эффектом станет рост цен на жилье, что окажет благоприятное влияние на финансовые показатели застройщиков, но при этом сдержит покупательную активность населения.

Строительство нового жилья (млн штук)



Источник: investing.com

Доступное жилье — для всех

Важная составляющая пакета стимулов — программа реконструкции и строительства доступного жилья на \$65 млрд. Около 1,5 млн домов после обновления будут отвечать последним стандартам энергоэффективности и экологичности.

30-летние ипотечные ставки (%)



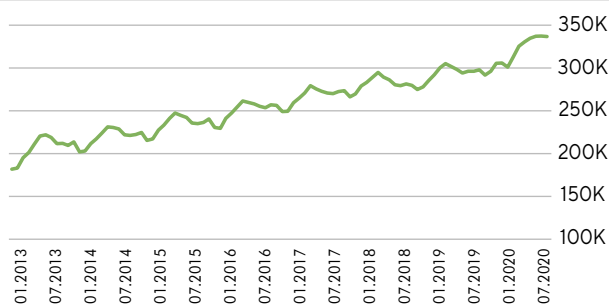
Источник: fred.stlouisfed.org

Помощь с платежами

Section 8 Housing Choice Voucher Program – программа субсидирования арендных платежей за жилье. На нее ежегодно пойдет \$72 млрд вместо \$23,9 млрд в 2020 году. Расширение бюджета увеличит число семей, получающих субсидии. Согласно плану Байдена, поддержка охватит 17 млн семей, что близко к количеству нуждающихся. По оценкам Объединенного центра жилищных исследований Гарвардского университета, на конец 2018 года 20 млн домохозяйств в США тратили более 30% дохода на аренду жилья и 11 млн – почти половину. Пакет стимулов повысит потребительскую уверенность.

Впрочем, для рынка продажи недвижимости эффект будет ограниченным. Программа позволит в первую очередь сократить рентные расходы арендаторов. Негативным последствием расширения субсидирования может оказаться рост арендных ставок в районах, где сконцентрированы получатели льготы.

Медианная цена дома (\$)



Источник: redfin

Минус зонирование

Зонирование участков под объекты недвижимости давно подвергается критике законодателей. Жесткие требования ведут к искусственному завышению стоимости земли и ограничивают плотность застройки, что также негативно влияет на стоимость домов. Джо Байден направит \$300 млн на лоббирование законодательных изменений. Как отмечает сенатор Элизабет Уоррен, решение проблем с зонированием и расширение финансирования доступности жилья могут создать дополнительные 3,2 млн домов для американцев.

Доля домов в собственности (%)

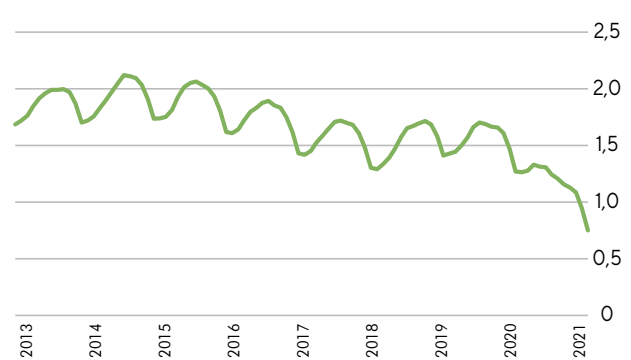


Источник: fred.stlouisfed.org

Дома – бездомным, защиту – незащищенным

Порядка \$13 млрд пойдет на строительство около 400 тысяч квартир для бездомных. Кроме этого, Байден планирует внести ряд поправок, которые защитят домовладельцев и арендаторов от недобросовестных кредиторов и арендодателей и ограничат возможность навязывания невыгодных условий со стороны ипотечных брокеров. Проект президента предполагает и другие изменения. Отдельно выделим инициативу по сокращению парниковых выбросов. К 2035 году общий фонд зданий в США должен уменьшить этот показатель на 50%, что потребует модернизации зданий, роста энергоэффективности, увеличения доли «чистой» генерации. Предполагается, что «зеленая» инициатива на \$10 млрд позволит сократить не только выбросы парниковых газов, но и коммунальные расходы.

Количество жилья, доступного для продажи (млн штук)



Источник: redfin

Борьба с прошлым

Одна из ключевых проблем американского рынка жилья – дефицит предложения, а не слабость спроса. Это связано с тарифной политикой Трампа, которая ограничивала поставки стали и различных стройматериалов, из-за чего росла их стоимость. Ситуация усугубилась во время пандемии. Поэтому мы полагаем, что гибкая таможенная политика сделает жилье в США более доступным. Впрочем, жилищная программа Джо Байдена в любом случае станет одной из самых масштабных в истории государства, а позитивный эффект от ее реализации продлится несколько лет.

Банк Фридом Финанс Казахстан

Инвестиционный банк с цифровыми продуктами и сервисами



Айдос Жумагулов,
советник совета директоров
АО «Банк Фридом Финанс Казахстан»

1 февраля 2021 года казахстанский банк второго уровня АО «Банк Kassa Nova» получил новое название – АО «Банк Фридом Финанс Казахстан». Что происходит в компании, что уже сделано и какие задачи ставит перед собой команда банка?

Сейчас компания находится на стадии трансформации. Банк провел ребрендинг филиалов в восьми крупных городах Казахстана, всего за полтора месяца вся филиальная сеть была оформлена в новом фирменном стиле Freedom Finance. Наряду со всеми банковскими операциями клиенты могут оперативно пополнить и вывести деньги с брокерского счета. Ранее клиент предоставлял два документа и проходил все процедуры в отделении за 30 минут, а перевод приходил на брокерский счет через 1 час 40 минут. Теперь достаточно предоставить только удостоверение личности – и через 7 минут деньги придут на брокерский счет. В итоге время пополнения брокерского счета публичной компании Freedom Finance Global PLC сократилось более чем в 18 раз. Это стало возможным после интеграции внутренних систем банка с государственными сервисами, где все проверки по базам проходят автоматически, а также благодаря интеграции с брокерской платформой Tradernet, что позволило обходиться без предоставления брокерского договора. Сейчас идет активная работа над дальнейшей оптимизацией процессов: открытие банковского счета в банке и автоматическое пополнение брокерского счета за считанные минуты.

Банк ежедневно проводит работу над повышением качества сервиса и пересматривает все внутренние процессы по операционному обслуживанию клиентов, чтобы каждый чувствовал себя комфортно и не тратил время на ожидание в очереди.

С начала текущего года в банке было открыто свыше 5 000 счетов и отправлено более 5 500 переводов на брокерские счета. С учетом увеличения клиентского потока продлено время работы крупных филиалов в городах Нур-Султан и Алматы, теперь они принимают клиентов до 20:00 и в выходные дни.

Активно идет работа над обновлением мобильного банкинга для физических и юридических лиц, также реализуется возможность получения брокерских услуг и классических банковских продуктов. Цель Банка Фридом Финанс Казахстан

– построить инвестиционный банк с цифровыми продуктами и сервисами. Одним из первых таких продуктов станет «Цифровая ипотека». Продукт позволит клиенту получить ипотечный заем быстрее и удобнее, а главное – полностью в формате онлайн. Карточные продукты планируется пополнить «Картой инвестора». Банку уже удалось уменьшить время пополнения брокерских счетов, однако с картой этот процесс станет еще более удобным. Карту можно будет открыть за 1 минуту в цифровом формате. Это дебетовая карта, объединенная с брокерским счетом, при этом пополнение и вывод с брокерского счета будут осуществляться мгновенно 24/7. В случае необходимости клиент сможет заказать физическую пластиковую карту к цифровой с доставкой на руки. Для зарплатных проектов будет разработана мультивалютная карта с интересными условиями и быстрыми сервисами выпуска – как в цифровом формате, так и в физической версии. Предприниматели занимают ощутимую долю в клиентском портфеле банка. Для этого сегмента разрабатывается комплексный продукт, включающий в себя оснащение предприятия высокотехнологичными терминалами с функционалом видеоидентификации личности, открытием кредитной линии под эквайринговые обороты предприятия, удобным интернет-банкингом. Таким образом, в дальнейшем терминалы банка позволят конечным потребителям оформлять рассрочку прямо в магазине без очередей, 24/7, без присутствия сотрудников банка. Достаточно будет идентифицировать личность через биометрию и получить решение банка за считанные секунды.

В банке уже научились принимать решение за 4 секунды и выдавать рассрочку для продажи товаров и услуг полностью онлайн. Успешно реализуется этот процесс с партнерами банка по продаже авиабилетов – Aviata.kz, ChocoTravel, по продаже страховых полисов ОГПО – Freedom Finance Insurance и по продаже бытовой техники и электроники – Technodom.kz. За несколько месяцев банку удалось занять лидирующие позиции среди банков – поставщиков у данных партнеров.

Для реализации задуманных идей и планов предпринимается множество по-настоящему эффективных шагов.

Банк является частью экосистемы Freedom Finance и ставит перед собой задачу стать полноценным бизнес-юнитом с полезными продуктами для широкой аудитории пользователей.



ГАРАНТИЯ ПОЛУЧЕНИЯ ИПОТЕКИ

СТРАХОВАНИЕ ЗАЕМЩИКОВ



FREEDOM
finance

Life

☎ 7775

www.ffin.life

Лицензия № 2.2.51 от 28.05.2019. Реклама

Казахстанский рынок:

Справедливая оценка индекса KASE



Ансар Абуев,
аналитик АО «Фридом Финанс»

Потенциал роста индекса исходя из оценки его компонентов.

Казахстанский рынок продолжает обновлять исторические максимумы. Несмотря на пандемию, 2020 год выдался удачным для местного рынка. В 2021 году индекс KASE продолжил растущий тренд, несколько раз обновив исторические максимумы, которые ранее были поставлены в далеком июле 2007 года. На текущий момент индекс KASE находится на 236,15 пункта (+8,2%) выше данных уровней. В годовом промежутке прирост индекса составил 40%, в то время как рост ETF составил 54,5%.

Одним из основных драйверов индекса является сезонность.

Индекс продолжает рост после ряда удачных годовых отчетов компаний, которые смогли показать улучшение корпоративных результатов за счет роста цен на основные сырьевые товары, благоприятной внешней среды во второй половине 2020 года и внутренних достижений в аккумулировании прибыли. Это ведет к росту ожиданий по финальным годовым дивидендам, что создает другой сильный сезонный драйвер роста – преддивидендный сезон. По имеющимся на текущий момент данным, ожидаемые нами выплаты дивидендов в этом году уже превышают на 21% прошлогодние. Дивидендная доходность по самым прибыльным акциям Народного банка и «Казтрансойла» находится около отметки 12%, и они же показывают самый большой прирост размера дивидендов в сравнении с прошлым годом.

Казахстанские инвесторы. Пик среднедушевых номинальных доходов казахстанцев пришелся на 2013 год, затем резко снизился в 2016 году. С этого момента мы видим тренд на рост и дедолларизацию депозитов и слабое восстановление доходов. За 2020 год депозитная база выросла на 18%, достигнув 10,9 трлн тенге. Общий уровень вовлеченности казахстанцев в инвестиции остается низким – около 1%. Несмотря на все эти факторы, KASE в 2020-м пережила рост активности инвесторов. Рост мировых рынков и активное восстановление экономики после пандемии резко увеличили привлекательность активов для физических лиц, которые чаще начали открывать брокерские счета. Для сравнения: в течение прошлого года на KASE было

открыто более 17 тысяч счетов, когда как за весь 2019 год был открыт лишь 871 новый счет. В целом, судя по динамике доходностей краткосрочных нот, за год показатель вырос с 9,87% до 10,2%. Сумма государственного долга, торгуемого на KASE, составила 16,7 трлн тенге по номиналу (39,8 млрд USD), увеличившись с начала года на 3,7 трлн тенге, или 28,9%. Одним из главных трендов прошлого года стало расширение ассортимента инструментов инвестирования на биржах. На бирже AIX за прошлый год появилось 11 новых ETN на различные сегменты мирового рынка. В сентябре на рынке появился закрытый паевой инвестиционный фонд «Фонд первичных размещений», который к текущему моменту показывает прирост около 70% и занимает 3-е место по объему торгов среди акций индекса KASE.

Оценка бумаг в индексе все еще показывает недооцененность рынка.

Если сопоставить текущие доли бумаг индекса и их целевые цены, полученные нами через DCF-анализ, то мы получаем 15% потенциала роста. Довольно привлекательными мы видим некоторые корпоративные тенговые облигации с небольшим сроком обращения (2–3 года), которые дают 16–19% доходности к погашению. Если взять более традиционные инвестиции в недвижимость, то тут видим ощутимый прирост цен на квадратный метр, который обновил последний исторический максимум, поставленный в 2016 году. Судя по тенговому графику цен за метр/квадрат, темпы прироста в 2021 году продолжают ускоряться.



Источник: shutterstock.com

СТАНЬ ЧАСТЬЮ БОЛЬШЕГО



FREEDOM 24

www.freedom24.kz

t.me/investorf24

Вторая родина

Где стоит обзавестись домом
ради запасного паспорта



Владимир Козлов,
директор департамента продаж
инвестиционных продуктов
ИК «Фридом Финанс»

Каждая четвертая страна мира выдает гражданство или вид на жительство (ВНЖ) состоятельным иностранцам за инвестиции. Самый популярный способ — вложиться в местную недвижимость.

Профильные международные агентства рейтингуют паспорта всех стран по степени свободы перемещения. Обычно в лидерах Германия, Швеция, Япония, Сингапур. В 2020 году из-за пандемии и локдаунов вперед вырвались Бельгия, Финляндия, Ирландия. Их паспорт или ВНЖ убирают карантинные кордоны в любой части света.

Паспортоводство

Первым начало выдавать полноценное гражданство за инвестиции островное государство Сент-Китс и Невис в 1984 году. Страна и по сей день остается наиболее популярной «запасной» юрисдикцией для миллионеров. Гражданство через взнос стоит \$150 тысяч на семью, в этом случае деньги не возвращаются. Альтернатива — покупка недвижимости минимум на \$200 тысяч, через пять лет ее можно продать. На самих островах появляются

необязательно, паспорт сроком действия десять лет выдают через агентство. Схожие условия у остальных членов Карибской пятерки: Антигуа, Гренады, Доминики, Сент-Люсии. Их паспорта стоят \$200-300 тысяч.

Англоязычные государства не выдают ВНЖ и гражданство за квадратные метры, однако у них есть программы, аналогичные американской визе EB-5. Вложившись в девелоперский проект, иностранец получает за это грин-карту, и через пять лет он оказывается в шорт-листе претендентов на получение паспорта. Порог вхождения один из самых высоких в мире — до \$3 млн с человека. За годы действия этой программы США и Канада привлекли \$47 млрд.

В Европе первыми после англичан похожие программы запустили Кипр (в 2013 году) и Мальта (в 2014-м), и они практически сразу стали хитом среди состоятельных иностранцев, в первую очередь предпринимателей из Китая, арабских стран и СНГ. Среди россиян, обладающих мальтийским паспортом, такие видные бизнесмены, как один из основателей «Яндекса» Аркадий Волож и владелец

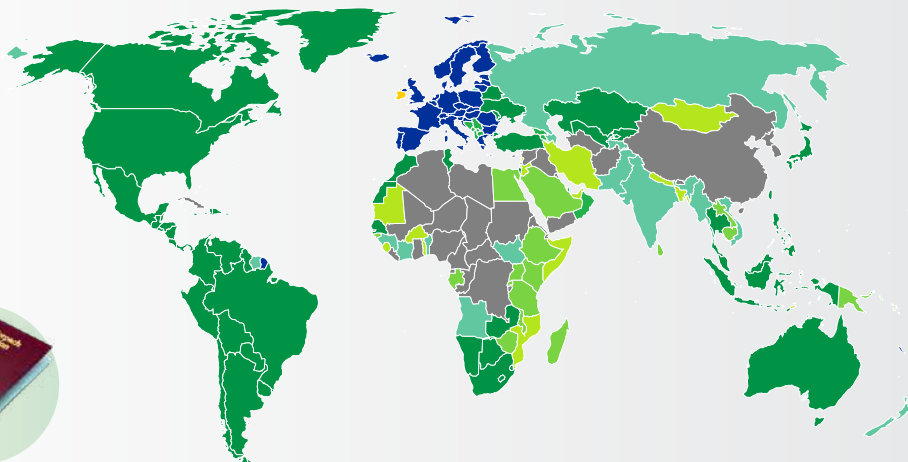
Рейтинг паспортов

1		Япония	191*	5		Австрия	187
2		Сингапур	190			Дания	187
3		Германия	189	6		Франция	186
		Южная Корея	189			Ирландия	186
4		Финляндия	188			Нидерланды	186
		Италия	188			Португалия	186
		Люксембург	188			Швеция	186
		Испания	188	7		Бельгия	185

*Количество баллов за безвизовый въезд. Источник: henleypassportindex.com

Страны безвизового въезда для обладателя ирландского паспорта

- Ирландия
- Свобода передвижения
- Виза не требуется
- Виза по прибытии
- Электронная виза
- Виза доступна как по прибытии, так и онлайн
- Виза требуется до прибытия



Источник: en.wikipedia.org

девелоперской O1 Group Борис Минц. Чтобы стать гражданином Мальты, нужно инвестировать от €900 тысяч, в том числе €350 тысяч в недвижимость. Кипр выдает паспорт за покупку объекта стоимостью от €2,2 млн.

С 2018 года подобная программа действует в Черногории — ближайшем кандидате на членство в ЕС. Минимальный порог — €250 тысяч. Столько же стоит гражданство Турции, ее паспорт входит в топ-55 лучших по версии британской Henley & Partners. Болгария, будучи членом ЕС, предлагает инвестировать в себя от €300 тысяч, но это не должна быть недвижимость — под критерий подходят только местные ценные бумаги, например гособлигации.

Старый Свет — новые возможности

Европа — самый динамичный рынок бизнес-иммиграции в мире. За последние 10 лет государства ЕС привлекли с помощью своих программ около €20 млрд зарубежных инвестиций. При нынешней скорости роста в ближайшие четыре года эта сумма увеличится до €80 млрд. Сегодня собственные инвесторские программы есть у Латвии, Нидерландов и Италии. Эти страны вместо недвижимости предлагают вложиться в стартап или приобрести ценные бумаги. Порог входа начинается от €100 тысяч и доходит до €1,3 млн.

Из стран-новичков этого рынка также стоит отметить Молдавию, которая является ассоциированным членом ЕС. Ее паспорт позволяет без визы посещать Шенгенскую зону. С 2018 года она выдает полноценное гражданство за €100 тысяч, и это самый дешевый паспорт в мире. Однако если делать его через возвратные инвестиции, в том числе покупку коммерческой недвижимости, то ценник вырастет до €250 тысяч.

Родина с оговорками

Самый бюджетный ВНЖ среди англоязычных стран — у Ирландии. Страна выдает вид на жительство «всего» за €1 млн, из которых до половины разрешено потратить

на покупку недвижимости. При этом ее паспорт в международных рейтингах котируется наравне с британским и новозеландским, каждый из которых стоит более \$2 млн. Самым экзотичным инвестиционным гражданством можно считать Вануату. Это группа островов к востоку от Австралии. Государство выдает паспорта удаленно за \$130 тысяч. Рынок недвижимости и деловая среда здесь не развиты, поэтому вместо инвестиций власти принимают прямые денежные переводы. Паспорт Вануату дает право на безвизовый въезд в ЕС и Россию, что делает его популярным среди китайцев.

Инвестиции во второе гражданство предоставляют дополнительную юридическую защиту международного уровня. Однако они связаны с определенными рисками. Самая частая проблема — отказ в предоставлении ВНЖ или паспорта из-за того, что клиент не смог доказать законность происхождения капитала. В особо сложных юрисдикциях, например в Канаде, аудит может занимать до четырех лет. Иногда инвестора лишают купленного им гражданства уже постфактум. Так, Кипр и Мальта под давлением Еврокомиссии периодически аннулируют паспорта, выданные выходцам из СНГ.



Паспорт Вануату. Источник: shutterstock.com

Недвижимость vs фондовый рынок



Сколько заработали инвесторы в США за 25 лет



Динамика цены золота в долларах



Динамика S&P 500



Динамика Национального индекса Кейса – Шиллера (средние цены на жилье в США)



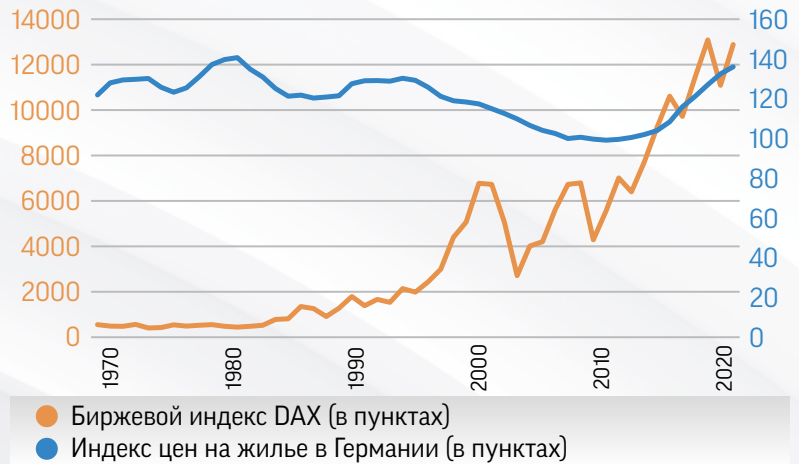
Динамика индекса Bloomberg Barclays US Aggregate (на широкий рынок облигаций США)



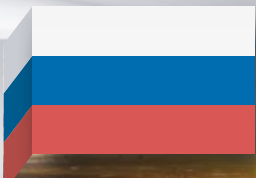


Рост цен на жилье и на акции в Германии

	Недвижимость	Акции
за 10 лет	37%	118%
за 30 лет	7%	548%
за 50 лет	12%	1882%



Источник: fred.stlouisfed.org



Рост цен на жилье и на акции в России

	Недвижимость	Акции
с 2015 года	21%	91%
с 2010 года	13%	96%
с 2005 года	206%	227%
с 1998 года	1274%	7150%



Источник: Росстат, Московская биржа

Мебель, кухня, ламинат

Как заработать
на жилищном вопросе



Елена Беляева,
ведущий специалист отдела обучения
ИК «Фридом Финанс»

Бум на рынке жилой недвижимости в США подстегнул бизнес многих компаний, прямо или косвенно связанных со сферой строительства и ремонта. Расскажем, какие акции оказались в числе фаворитов у инвесторов. Высокий спрос на квадратные метры обычно приводит к росту бумаг застройщиков, прежде всего лидеров отрасли D. R. Horton, Inc. (NYSE: DHI), Lennar Corporation (NYSE: LEN), NVR, Inc. (NYSE: NVR) и PulteGroup, Inc. (NYSE: PHM). Устойчивый спрос на рынке жилья поможет им выйти на новые максимумы.

Рост объема строительства новых домов и заказов на перестройку старых создал в 2020 году дефицит некоторых материалов, поскольку из-за пандемии были нарушены многие цепочки поставок. От этого выиграли производители стройматериалов, поставляющие свою продукцию застройщикам, оптовым и розничным дистрибьюторам и онлайн-магазинам.

The Sherwin-Williams Company (NYSE: SHW) — лидирующий производитель лакокрасочной продукции, клеев, покрытий для дерева. Имеет 4900 фирменных магазинов.

Mohawk Industries, Inc. (NYSE: MHK) — производитель керамической плитки, керамогранита, ламината, ковровых и виниловых покрытий. Продает свою продукцию в США, Европе, России.

Beacon Roofing Supply, Inc. (NASDAQ: BECN) — ведущий американский производитель кровельных материалов. Имеет 524 филиала в 50 штатах США и шести провинциях Канады.

Masco Corporation (NYSE: MAS) — специализируется на выпуске сантехники, отделочных материалов, светильников, дверей, фурнитуры, аксессуаров для душевых и ванных комнат.

Floor & Decor Holdings, Inc. (NYSE: FND) предлагает покупателям напольные покрытия из плитки, дерева, ламината, винила и натурального камня, а также аксессуары для декорирования помещений. Имеет 120 магазинов складского формата в 30 штатах США и онлайн-магазин.

Fortune Brands Home & Security, Inc. (NYSE: FBHS) — производитель различных стройматериалов, мебели для кухни и ванной, дверей, замков и устройств безопасности,

сейфов. Продает свою продукцию во многих странах. Также инвесторам следует рассмотреть бумаги подрядчиков, занимающихся ремонтом и переоборудованием жилья, например Builders FirstSource (NYSE: BLDR). Кроме того, сложно представить работы по дому без визита в магазины Home Depot (NYSE: HD) или Lowe's (NYSE: LOW). После того как ремонт завершен, в дом или квартиру покупаются мебель, бытовая домашняя техника и предметы интерьера. Все это производят перечисленные ниже компании:

Carrier Global Corporation (NYSE: CARR) предоставляет технологии отопления, вентиляции и кондиционирования воздуха, охлаждения, пожаротушения, безопасности и автоматизации зданий по всему миру.

SiteOne Landscape Supply, Inc. (NYSE: SITE) занимается оптовой дистрибуцией ландшафтных материалов в США и Канаде, предлагает консультационные услуги и помощь в проектировании. Имеет 550 филиалов в 45 штатах США и шести канадских провинциях.

Tempur Sealy International, Inc. (NYSE: TPX) производит и продает товары для спальни: матрасы, подушки, одеяла и различные аксессуары.

Вложения в конкретные бумаги потребуют дополнительного анализа. Инвесторы, не желающие брать на себя риск выбора отдельных компаний, могут рассмотреть покупку ETF, ориентированных на строительный сектор.

Тикер	Цена акции на 31.01.2021, \$	Целевая цена, \$	Потенциал роста, %
DHI	76,8	91	18,49
LEN	83,15	100	20,26
NVR	4446,48	5558	25,00
PHM	43,5	63	44,83
SHW	691	854	23,59
MHK	143,6	180	25,35
BECN	39,77	60	50,87
MAS	54,31	62	14,16
FND	92,07	120	30,34
FBHS	86,25	102	18,26
BLDR	38,25	50	30,72
HD	270,82	310	14,47
LOW	166,85	207	24,06
CARR	38,5	50	29,87
SITE	157,68	200	26,84
TPX	26,4	35	32,58
POOL	354,18	400	12,94

Источник: stocktargetadvisor.com

Домик Пандоры

Грозит ли США повторение ипотечного кризиса 2007-2008 годов?



Андрей Черных,
заместитель директора департамента
инвестиционных продуктов
ИК «Фридом Финанс»

Рынок жилья в США существенно изменился за последние 14 лет. Усилилось регулирование, однако фундамент системы остается прежним — способность американцев платить по своей ипотеке.

В конце 2000-х гарантом этих платежей фактически выступали государственные ипотечные агентства Fannie Mae и Freddie Mac. Исполняя требования властей по поддержке доступности жилья, эти две структуры взяли на себя гарантии перед банками по 80% всех ипотечных займов, в первую очередь субстандартных, которые до 2008 года считались социально значимыми.

Наше время

Сегодня Fannie Mae и Freddie Mac играют ту же роль, что и 12 лет назад, — гарантируют долги по ипотечным кредитам. Объемы их портфелей к 2011 году ужались на четверть и с тех пор практически не растут. В пандемию положение агентств ухудшилось: государство ввело мораторий на изъятие жилья и обязало предоставить должникам платежные каникулы сроком до года. Суммарно за 2020 год Fannie Mae и Freddie Mac могли потерять из-за этого до \$8 млрд, что, впрочем, немного — всего 4% их годовой выручки.

Помимо государственных агентств свою лепту в коллапс рынка в 2007-2008 годах внесли частные розничные банки, которые продавали ипотечные продукты с плавающей ставкой. Это привело к аномальной просрочке: до 40% вновь выданных ипотечных займов не гасилось вовремя.



Источник: shutterstock.com

Сегодня ставки по кредитам во всем мире, включая США, гораздо ниже, чем 12-15 лет назад. В 2008 году средний американец платил по ставке 6,5% годовых, сегодня — 2,7%. Даже если ставки вырастут, это не убьет ипотечный рынок. Согласно недавней оценке банка JPMorgan, 85% всех жилищных займов имеет фиксированный платеж.

Новые правила

Основной драйвер ипотечного рынка в 2000-е годы, который в итоге стал катализатором кризиса, — знаменитые MBS (Mortgage-Backed Securities), то есть облигации, обеспеченные залогом по ипотеке. Изобретенные еще в 1970 году правительственной Ассоциацией по поддержке рынка жилья, впоследствии они стали основным инструментом для инвестиций в растущий рынок недвижимости со стороны частных фондов, включая пенсионные. До кризиса в США выпускалось \$1,5-2 трлн MBS в год, которые обеспечивали ежегодную выдачу ипотеки на \$1-1,5 трлн.

Сегодня рынок MBS — слабая тень 2008 года: его объем около сотни миллиардов долларов в год. После введения обязательных для банков стресс-тестов смысл в создании цепочек из активов, обеспеченных проблемными займами, полностью исчез. Заручиться высоким рейтингом у международных агентств уже не получится. Главный риск в этой схеме — прекращение платежей со стороны ипотечников. Обычный для США уровень просрочки — 2-3%, в кризис он поднимался выше 10%, сейчас составляет около 4%. Каждый тридцатый заемщик стабильно не платит, и обычно это не связано с падением его доходов. Все потому, что в США клиенты банков оценивают свой дом как актив: если рыночная цена жилья падает ниже размера долга по нему, от него часто избавляются. Ипотечный кризис — это феномен развитого рынка. Чтобы он стал угрозой финансовой системе, долги по ипотеке должны быть сопоставимы с размером экономики. В США портфель жилищных займов сейчас выше, чем он был в 2008 году, — около \$16 трлн, или 76% ВВП. Много, но не смертельно. К тому же, как показывает история кризисов, дважды американская экономика в одну реку не входит.

В сторону биржи

Какие знаковые проекты в секторе недвижимости уже вышли или только собираются на IPO



Павел Яранцев,
старший персональный менеджер
ИК «Фридом Финанс»

Как и любой другой инструмент инвестирования, недвижимость имеет свои плюсы и минусы. Из преимуществ — защита от инфляции и получение более-менее стабильной прибыли в долгосрочной перспективе.

Основным недостатком этого инструмента эксперты называют низкую ликвидность. Быстро купить или продать недвижимость не всегда возможно, к тому же в процессе сделки возникают высокие транзакционные издержки из-за большого количества посредников.

Однако глобальная цифровизация постепенно меняет рынок. Появляются компании, готовые переписать правила игры и убрать или минимизировать влияние негативных факторов. Их выход на биржу вызывает фурор у инвесторов, радуя отличной динамикой акций.

Сколько на таких проектах можно было заработать в ходе первичных размещений, а чьих IPO еще только предстоит дождаться, расскажем в нашей статье.



Источник: shutterstock.com

Airbnb (NASDAQ: ABNB): снять-сдать всегда и везде

Компания развивает бизнес по передовой модели, которая сочетает в себе характеристики и шеринг-экономики (C2C), и онлайн-платформы. Airbnb берет комиссию за публикацию объявлений, которая не превышает 14,2% стоимости аренды. Собственники недвижимости могут также легко продвигать свое жилье, используя экосистему приложения для публикации фотографий и другого контента. Компания появилась в 2008 году и до сих пор является убыточной, но при этом имеет хорошие перспективы роста на глобальном рынке. Разумеется, коронавирусная пандемия снизила финансовые показатели бизнеса. Выручка за последние 12 месяцев сократилась на 20,1%, составив \$3,63 млрд. Из более фундаментальных негативных факторов можно отметить сезонную цикличность. Финансовый результат, вероятнее всего, будет лучше в периоды отпусков, то есть летом и зимой.

Операционные затраты пока превышают выручку, что приемлемо для быстроразвивающихся компаний с перспективной бизнес-моделью. Со временем стремительный рост выручки и сокращение операционных издержек приведут к повышению маржинальности по чистой прибыли и усилят коэффициенты доходности. Инвесторам это понравится.

Поскольку работа Airbnb все еще финансируется долгом, ее баланс далек от устойчивости. Коэффициент долгосрочный долг/общий капитал составил 131,6% на сентябрь 2020 года, долгосрочный долг/общие активы — 62,1%. Тем не менее выход на биржу в декабре позитивно повлиял на финансовое положение Airbnb. Объем денежных средств и эквивалентов на балансе составил \$3,07 млрд, то есть компания способна финансировать свою деятельность. Акции корпорации подорожали на 163,5%, рыночная капитализация превышает \$100 млрд. В целом Airbnb сможет еще долго радовать инвесторов ростом котировок. Бизнес-модель сервиса доказала свою устойчивость, поэтому после возобновления глобального авиасообщения и открытия международных границ значительное улучшение финансовых результатов не заставит себя ждать.



Источник: shutterstock.com

Better.com: как помочь с ипотекой и заработать

Другая перспективная компания в сегменте «цифровизированной» недвижимости – Better.com.

Стартап появился в 2016 году. Его онлайн-платформа упрощает процесс выдачи ипотеки. Исторически низкие процентные ставки в США привели к усилению спроса на ипотечные кредиты и соответственно к росту цен на жилье, что сыграло на руку стартапу. В целом 2020 год был лучшим для ипотечной отрасли после кризиса 2008-го. По данным Mortgage Bankers Association, в 2021 году выдача ипотеки может превысить \$3 трлн. Исследование Urban Institute показало, что рентабельность компаний из ипотечного сектора находится на самом высоком уровне с 2000 года.

IPO сервиса ожидается в текущем году. В середине ноября 2020-го Better.com привлекла финансирование на \$200 млн при оценке всего бизнеса более чем в \$4 млрд. В компанию вложились Goldman Sachs, Citigroup, American Express, KPCB и другие.

Листинг Better.com заинтересует инвесторов, ведь инновационная бизнес-модель и низкие процентные ставки делают ее привлекательным активом в нынешних условиях.

Compass: простые сделки

Сервис Compass – это онлайн-брокер, оперирующий в сегменте жилой недвижимости. Он упрощает проведение сделок через свою платформу-маркетплейс, снижая транзакционные издержки клиентов и улучшая эффективность рынка в целом. Compass зарабатывает на комиссиях с каждой транзакции в своей системе. Компания работает с 2012 года и за это время успела стать третьей по объему продаж на американском рынке. Бизнес привлек \$1,6 млрд венчурного капитала, а его чистая выручка в 2019 году составила \$88 млрд.

В прошлом январе Compass подал заявку в SEC на первичное размещение своих акций на бирже. Главным инвестором выступает японская холдинговая компания SoftBank, а советниками и андеррайтерами IPO стали Goldman Sachs и Morgan Stanley.

Прекрасное завтра

Капитализация глобального рынка недвижимости оценивается в \$2,7 трлн по итогам 2020 года, среднегодовые темпы роста (CAGR) составили 0,9%. После глобальной вакцинации и возвращения экономики к долгосрочному восходящему тренду подъем рынка ускорится. Компании, готовые менять ход игры в этом секторе, станут главными бенефициарами возрождения и смогут порадовать своих инвесторов доходностью выше широкого рынка.



Источник: shutterstock.com

Инвестиции на дому

Что есть на российском фондовом рынке для любителей недвижимости



Антон Мельцов,
директор департамента региональных продаж ИК «Фридом Финанс»

Чтобы заработать на недвижимости, необязательно ее покупать. Достаточно стать акционером, то есть приобрести акции компаний, которые строят, ремонтируют или управляют объектами. Для этого понадобится брокерский счет, несколько тысяч рублей или десятков долларов для первых инвестиций.

Самая очевидная стратегия — покупка бумаг строительных компаний. Они приобретают участок земли, возводят на нем дом, продают в розницу квартиры. Причем случаев, чтобы готовые «квадраты» уходили дешевле производственной себестоимости, практически не было.

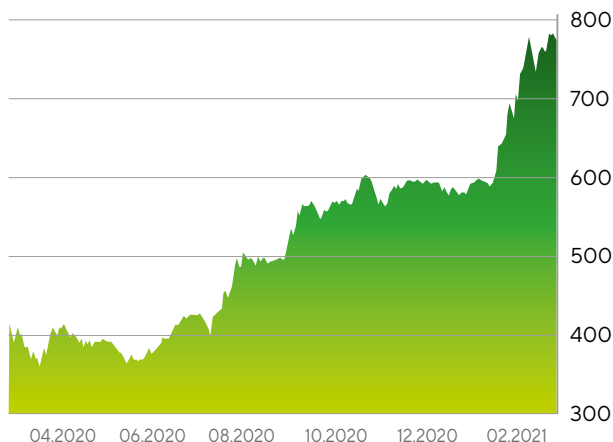
Но на самом деле застройщики нередко получают убытки — из-за недостатка оборотных средств, инфляции, жестких условий банков. Поэтому не стоит ждать постоянных и высоких дивидендов.

В то же время это простые и ликвидные инструменты: минимальная сумма вложений в пределах тысячи рублей, купить или продать бумаги на бирже в случае необходимости можно за несколько секунд.

В России на Московской бирже торгуются акции четырех крупных девелоперов: ГК ПИК (PIKK), ГК «Самолет» (SMLT), «Инград» (INGR) и Группа ЛСР (LSRG).

ГК ПИК

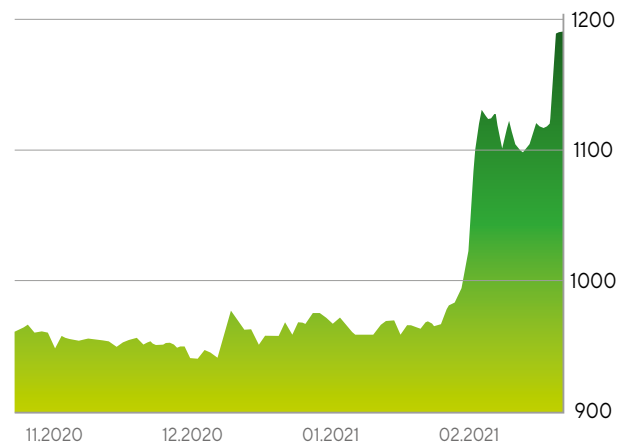
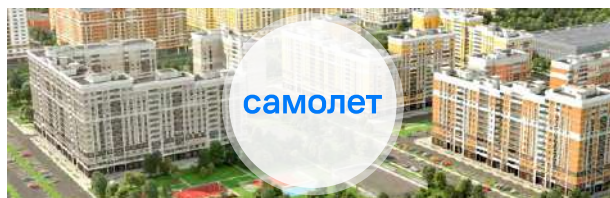
Капитализация ГК ПИК выросла за год почти на 100%. Подъем начался после запуска программы льготной ипотеки.



Цена акций ГК ПИК в рублях. Источник: moex.com

«Самолет»

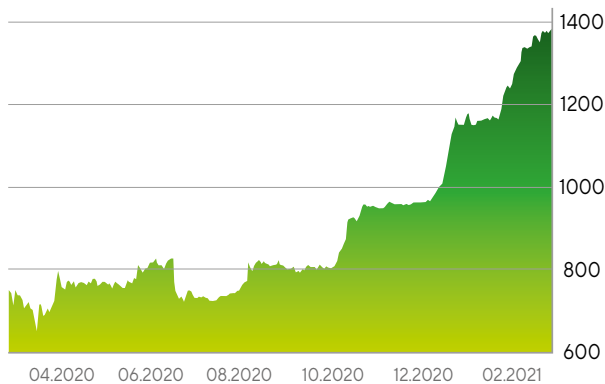
«Самолет» — новичок на российском рынке, он вышел на биржу осенью прошлого года. С момента первичного размещения капитализация поднялась на 15%.



Цена акций «Самолета» в рублях. Источник: moex.com

«Инград»

Акции «Инграда» прибавили 70%, но это наименее ликвидные бумаги в секторе.



Цена акций «Инграда» в рублях. Источник: moex.com

Динамика котировок всех девелоперов заметно опережала ценники за квадратный метр. Столь бурный рост объясняется двумя причинами: увеличение портфелей проектов застройщиков и ожидания инвесторов, что стоимость недвижимости и дальше будет расти, а стройки — множиться. Покупка в надежде на светлое будущее — базовая стратегия на фондовом рынке.

Инвестируем в складчину

Вторым по популярности инструментом являются паи и акции инвестиционных фондов. В России это закрытые паевые фонды недвижимости (ЗПИФН), за рубежом — это Real Estate Investment Trust, сокращенно REIT, зарегистрированные по иностранному праву (подробнее об этих инструментах читайте на стр. 12–13).

В России можно приобрести оба вида ценных бумаг. В ЗПИФН в основном вкладываются квалифицированные инвесторы. Бумаги не обращаются на открытом рынке, и продать их до погашения фонда — а на это, как правило, уходят годы — очень трудно. Согласно закону, паи гасятся досрочно только по решению собрания владельцев или их можно продать на внебиржевом рынке. Оба варианта сложно реализовать на практике. При этом доходность гарантирована только управляющей компании, которая получает плату за управление фондом, а инвестору — как получится.

У российских паевых фондов недвижимости есть весомые недостатки. Основной — их полная закрытость. Отсутствие биржевого обращения сильно сужает круг

ЛСР

Динамика акций Группы ЛСР скромнее других девелоперов — рост менее 50% за год.



Цена акций ЛСР в рублях. Источник: moex.com

потенциальных инвесторов. До недавнего времени на бирже торговались несколько фондов, но сделки с ними проходили редко и лишь по нескольким инструментам. Фонд коммерческой недвижимости УК «Сбер Управление Активами», паи которого торговались всего на несколько десятков тысяч рублей, пожалуй, был самым ликвидным. Для сравнения: объем торгов акциями не самого крупного, но одного из самых быстрорастущих фондов в США Simon Property Group (NYSE: SPG) составляет 5 млн акций в день, или \$500 млн.

Второй недостаток — качество управления и активов. Их стоимость может падать, арендный доход бывает небольшим, а порой расходы съедают значительную часть дохода.

Последний минус — высокая стоимость входа (300–500 тысяч рублей) в закрытый фонд и доступность только квалифицированным инвесторам.

Впрочем, ситуация постепенно меняется. Управляющие компании видят спрос и пытаются отвоевать долю рынка у иностранных конкурентов. Появляются ЗПИФН, доступные и неквалифицированным инвесторам. Например, PNK rental сегодня предлагает инвестировать от 5 тысяч рублей в фонд коммерческой недвижимости. На Московской бирже недавно впервые прошло размещение ЗПИФ недвижимости от УК «Альфа-Капитал». На волне спроса можно ожидать, что в этом году будет запущено еще несколько биржевых фондов коммерческой и жилой недвижимости и они будут доступны всем, кто хочет стать домовладельцем без миллионов в кармане.

Стратегия-2021

Онлайн-ритейл, финтех и фарма — компании из этих отраслей являются нашими фаворитами на американском фондовом рынке



Илья Атамановский,
старший персональный менеджер
ИК «Фридом Финанс»

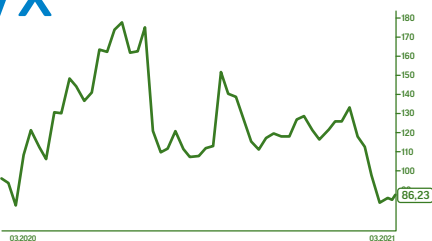
alteryx

Целевая цена:

\$147,2

Потенциал роста:

70%



Alteryx Analytics (NYSE: AYX) — платформа для сбора, комбинирования и анализа данных. Среди более чем 300 клиентов компании такие известные бренды, как Ford, Vodafone, Dell, Deloitte, Mastercard, McDonald's, и свыше 200 тысяч пользователей. В числе среднесрочных триггеров роста мы выделяем партнерство с Adobe. Кроме того, приход в компанию Суреша Виттала на должность директора по продуктам может ускорить транзит сервисов в SaaS-формат, что в купе с расширением предложения платформы для пользователей разных операционных систем может создать дополнительный позитивный импульс.

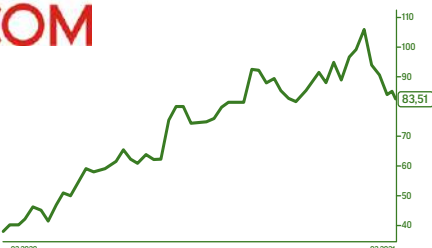


Целевая цена:

\$114

Потенциал роста:

36%



JD.com — китайский онлайн-гигант электронной коммерции. За 3-й квартал 2020 года выручка интернет-ритейлера подскочила на 30% г/г, до 174 млрд юаней (\$25,6 млрд). Годовая активная клиентская база JD.com (NASDAQ: JD) выросла на 32% г/г, до 441 млн, за счет предоставления услуг для жителей менее развитых регионов страны. Рынок онлайн-ритейла в Поднебесной показывал среднегодовой темп роста в 32% с 2012 по 2020 год и сохранит 10-процентный темп в течение следующих трех лет. Мы считаем, что именно JD.com останется одним из главных бенефициаров этого тренда и укрепит лидерские позиции в индустрии.

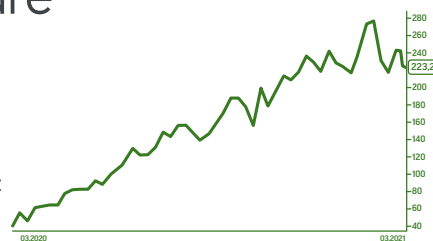
Square

Целевая цена:

\$340

Потенциал роста:

52%



Square (NYSE: SQ) продает сервисы приема и обработки онлайн-платежей, развивает два направления: обслуживание компаний (Seller) и физлиц (CashApp). В сегменте CashApp драйвером выступает рост популярности биткоина и участие в рассылке чеков фискальных стимулов. Адаптация клиентского бизнеса к бесконтактной торговле подстегнет выручку направления Seller. Компания продолжит расти, реструктуризировать операционные издержки для улучшения маржинальности и развиваться во всех штатах. Коррекция в котировках создала благоприятные условия для покупки акций.

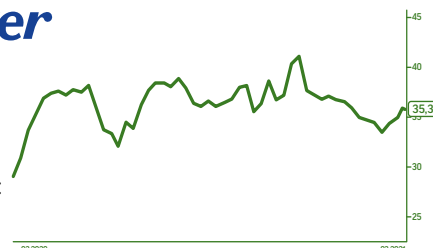


Целевая цена:

\$44

Потенциал роста:

24%



Pfizer (NYSE: PFE) — американский фармацевтический гигант. Наиболее актуальным препаратом компании является вакцина BNT162b2 от COVID-19. В этом году руководство ожидает выручку от ее продажи на уровне \$15 млрд, что эквивалентно 35% выручки за 2020 год. В течение 2021 года BNT162b2 может получить полное одобрение FDA. По нашим оценкам, после окончания пандемии коронавируса спрос на вакцину снизится, но не исчезнет. Долгосрочным потенциалом обладает и крупнейший для Pfizer онкологический сегмент благодаря как существующим блокбастерам, так и новым препаратам.

Экспортеры и компании, ориентированные на внутренний спрос, — основные бенефициары роста российского рынка

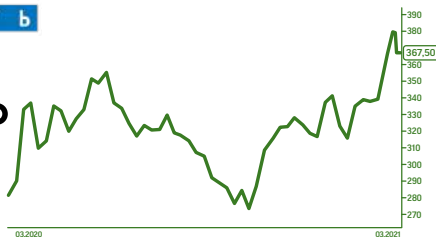


Александр Осин,
аналитик управления торговых операций
на российском фондовом рынке
ИК «Фридом Финанс»



Целевая цена:
422,29 ₺

Потенциал роста:
15%

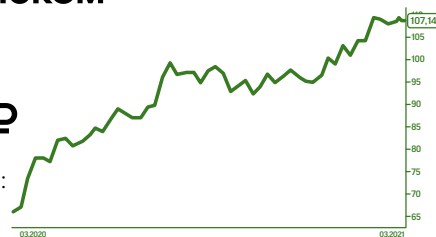


Несмотря на сделку ОПЕК+, «Газпром нефть» (SIBN) сохранила добычу углеводородов на уровне прошлого года. По итогам 2020-го чистая прибыль компании по МСФО превысила 117 млрд рублей. Стимулирующие меры в США, КНР, Японии окажут существенную поддержку ценам на черное золото и улучшат финансовые показатели нефтедобытчика. Прогноз выручки и чистой прибыли «Газпром нефти» на этот год составляет 2,563 трлн рублей и 265 млрд рублей.



Целевая цена:
120,05 ₺

Потенциал роста:
12%

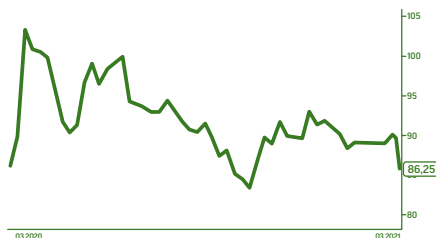


По итогам 9 месяцев 2020 года выручка «Ростелекома» (RTKM, RTKMP) по ключевым направлениям бизнеса — мобильная связь, интернет-услуги и другие — выросла в среднем на треть, что перекрыло с запасом снижение продаж местной связи на 10%. В 2021 году компания смещает фокус на региональное развитие. Наш базовый прогноз предполагает рост ВВП страны на 3%, при котором база абонентов «Ростелекома» увеличится на 5%. Консервативная оценка дивидендных выплат по итогам 2020-го — 6,8 рубля на обыкновенную и привилегированную акцию.



Целевая цена:
111,49 ₺

Потенциал роста:
29%

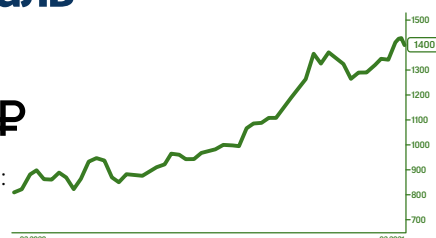


Коронавирус не повлиял на ход строительства нового олефинового комплекса «Этилен-600», которое завершится в 2022 году. Его запуск позволит «Нижнекамскнефтехиму» (NKNC, NKNSP) нарастить производство ключевых для себя продуктов — этиленов и каучуков до 3,5 млн тонн и 1 млн тонн против 0,679 млн тонн и 0,717 млн тонн соответственно в 2019 году.



Целевая цена:
1619,39 ₺

Потенциал роста:
15%



Производство чугуна в 4-м квартале 2020 года выросло на 2% вопреки кризису. По нашим прогнозам, в 2021 году выручка и чистая прибыль «Северстали» (CHMF) вырастут до 627 и 139 млрд рублей, что соответствует 16- и 10-процентному приросту и выходу на новые максимумы с 2018 года. Ожидаем дивидендные выплаты за 2020 и 2021 годы на уровне 100 и 200 рублей на акцию.

Глобальный позитив на фондовых рынках, а также внутренние факторы роста вкупе с предстоящим дивидендным сезоном на KASE стали главными факторами выбора



Ерлан Абдикаримов,
директор департамента
финансового анализа
АО «Фридом Финанс»



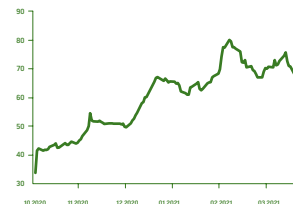
Тикер: **HSBK**
Текущая цена: **152,7 тг**
Целевая цена: **175 тг**
Потенциал роста: **14,5%**



АО «Народный сберегательный банк Казахстана» в последние годы является одной из двух основных дивидендных фишек индекса KASE. Отчет за 2020 год оказался позитивным по части квартальной прибыли, которая достигла рекордных 108 млрд тенге (+21,8% к/к и 29,9% г/г). Наиболее удачным оказался 4-й квартал 2020 года, что отразило в себе восстановление экономики в конце года. Доля дивидендных выплат от чистой прибыли оказалась на уровне прошлого года в размере 60%. 24 апреля акционеры, вероятнее всего, утвердят дивиденд в размере 18 тенге на акцию. На момент написания дивидендная доходность акций составляет 11,8%, что все еще остается привлекательной ценой, учитывая то, что восстановление экономики может в дальнейшем способствовать росту квартальной выручки и размера дивидендов.



Тикер: **KSPI**
Текущая цена: **70,77 USD**
Целевая цена: **90 USD**
Потенциал роста: **27%**



АО «Kaspi.kz» – крупный казахстанский финтех, с капитализацией 14,6 млрд долларов, что более чем в два раза превышает самую крупную компанию в индексе KASE – АО «НАК «Казатомпром». Отчет компании за 2020 год можно назвать умеренно позитивным. Среди позитивных моментов отмечаем дальнейшее увеличение пользователей приложения, а также позитивные прогнозы по росту чистой прибыли в 2021 году. Руководство компании ожидает роста доходных транзакций в 2021 году на 85–90% г/г, роста объема проданных товаров на платформе на 100% г/г. Также 100%-ное увеличение ожидается по объему выданных кредитов. Чистая прибыль прогнозируется в районе 410 млрд тенге, что подразумевает рост в 49% г/г. К тому же компания недавно утвердила дивиденды в размере 888 тенге, что является нечастым случаем для компании, которая лишь полгода назад вышла на фондовый рынок.



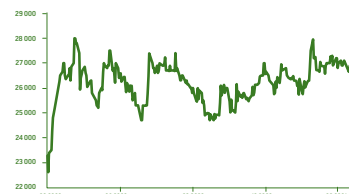
Тикер: **KZTO**
Текущая цена: **1107 тг**
Целевая цена: **1200 тг**
Потенциал роста: **8,4%**



АО «КазТрансОйл» завершило 2020 год позитивно. Показатели прибыли оказались удачными в условиях падения добычи нефти в Казахстане в рамках договора ОПЕК+ и ослабления тенге почти на 10%. Прибыль компании в 4-м квартале оказалась близкой к нашим ожиданиям и составила 4 млрд тенге против 13,8 млрд тенге кварталом ранее. EBITDA-маржа по итогам 2020 года составила 46,7% против 41,9% в 2019 году. В итоге чистая прибыль компании за 2020 год составила 55,9 млрд тенге, или 145 тенге на акцию. Дивиденды, вероятнее всего, окажутся в районе 145 тенге, что дает доходность в 14,2% от текущих цен. Подобный уровень дивидендов также поддерживается ростом наличности на балансе, которые составляют 79,4 млрд тенге (+6% г/г). Если акционеры утвердят такой уровень выплат, то годовой прирост дивидендов составит 22,8%, что возвращает бумаги в топ самых дивидендно доходных бумаг индекса.



Тикер: **KZTK**
Текущая цена: **27 489 тг**
Целевая цена: **37 000 тг**
Потенциал роста: **34,5%**



АО «Казакhtелеком» является одной из самых недооцененных бумаг на рынке в данный момент. 2020 год был успешным, показав, что компания продолжает генерировать прибыль. По итогам 2020 года валовая маржа составила 36%, наивысший показатель с 2009 года. Финальная чистая прибыль по итогам 2020 года составила 65 млрд тенге, или 5 778 тенге на акцию, показав рост на 8,1% г/г. К тому же одним из важных моментов является то, что компания продолжает снижать свою долговую нагрузку, что создает возможности увеличения дивидендов в долгосрочном периоде. Чистый долг компании на конец года снизился и составил 328 млрд тенге против 354 млрд тенге в конце сентября. Комбинируя факторы продолжающегося роста выручки и снижения долговой нагрузки, мы ожидаем дивиденды в размере 1 200 тенге по простым акциям, что на 54% больше предыдущего года.



ЗАКРЫТЫЙ КЛУБ ДЛЯ КЛИЕНТОВ И ПАРТНЕРОВ FREEDOM FINANCE

УНИКАЛЬНЫЙ ЕДИНСТВЕННЫЙ ПРОЕКТ В КАЗАХСТАНЕ,
ПРЕДЛАГАЮЩИЙ СИНЕРГИЮ ДЕЛОВОГО ФОРМАТА ОБЩЕНИЯ
И ЛИЧНЫХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ГОСТЕЙ.

ПРОСТРАНСТВО ВАШИХ ПРИВИЛЕГИЙ

Информация по номеру: +7 702 44 77 77 3 (WhatsApp) • Аль-Фараби, 21, AFD plaza | clubt@clubt.kz



Генеральный продюсер телеканала «Матч ТВ», совладелец продакшн-компании Carbon Production, основатель косметического бренда ANSALIGY Тина Канделаки — о работе, жизни и главной теме номера

Источник: личный архив Тины Канделаки

Тина, как поменялась ваша жизнь за последний год? С какими вызовами столкнулись проекты, которыми вы занимаетесь?

Во-первых, для того чтобы свободно и безопасно передвигаться, мне понадобилась вакцина. В моей жизни такого вызова просто не было. Я люблю путешествовать по России, так что закрытый, фрагментированный мир меня не напугал.

Что же до бизнеса, то, поскольку каждый сотрудник моих предприятий мне очень важен, всю прошлую весну-лето мы банально спасали рабочие места и сохраняли наших специалистов, уникальных и востребованных в любое нормальное время. Упор на digital и дистанционные коммуникации нам очень помог, поэтому мы были готовы лучше многих и теперь снова идем в офлайн — в том числе расширяя географию.

Как себя чувствует «Матч ТВ», если учесть, что долгие месяцы во всем мире не было спортивных мероприятий?

У нас довольно сильно поменялась и переформатировалась команда. С учетом всех новых реалий и вызовов мы защитили перед учредителем стратегию развития телеканала и активно ее реализуем. Так что работы — и текущей, и визионерской, и продюсерской — стало намного больше. Но я вижу, как меняется экосистема «Матч ТВ» и в «цифре», и в федеральном охвате, и на платных площадках. И мне нравится то, что у нас получается.

Спортивное телевидение без спорта — это, конечно, тот вызов, к которому никто не может быть готовым на сто процентов. Но я люблю антикризисный менеджмент! Он позволяет принимать яркие, порой рискованные решения, выделяет стрессоустойчивых и креативных людей внутри нашей команды. Сейчас мы уже можем сказать, что «Матч ТВ» более чем достойно прошел этот период и готов к еще более энергичной, если не сказать агрессивной, политике продвижения спорта в России.

Как в вашей жизни появилась продакшн-компания Carbon? Может ли она конкурировать, например, с Netflix?

Я являюсь одним из ее основателей. За годы работы в медиа мне удалось спродюсировать многие крупные проекты на телевидении и в кино. Наша стратегия по созданию оригинального контента нашла понимание у крупнейшего онлайн-кинотеатра России ivi. И первый же проект — «Чума!», снятый живьем, когда все сидели по домам и делали «скринлайф», — выстрелил! С тех пор были более чем удачные «Чума! Вторая волна», сериал «По колено», а еще вышли документальные фильмы «Мир после» и «Совсем другие». Все они принесли ivi новых подписчиков, а цифры досматриваемости били, бьют и, я уверена, будут бить рекорды.

У конкуренции с Netflix, YouTube или TikTok одна механика. На внимание зрителей есть масса претендентов. Попадай «в нерв», повестку, говори со зрителем на его языке — и ты будешь успешен.

Наш номер посвящен инвестициям в недвижимость. А как вы относитесь к такому виду вложений?

За рубежом я ничего не приобретаю. В российскую недвижимость я вкладываюсь, но назвать это целенаправленной инвестиционной деятельностью все-таки нельзя.

В одном из своих интервью вы говорили, что предпочитаете жить в арендованном доме, а не покупать свой. Почему?

Наличие собственной жилплощади не освобождает человека от необходимости ее содержать и платить налоги. Так что для многих современных людей, чьи навыки и квалификация гарантируют им определенный доход, аренда всегда будет очевидным выбором. Возьмите тех же фронтенд-, бэкэнд-программистов — они живут по всему миру. Та же история с удаленкой: если вы владеете квартирой и собираетесь переехать, вам придется приложить дополнительные усилия для сдачи своего жилья. Так что все новые или относительно новые форматы использования квадратных метров, безусловно, будут развиваться.

Поделитесь секретом успешности!

Чтобы быть успешным, человек должен иметь или генерировать столько добавленной интеллектуальной собственности, чтобы ее хватало не только на себя, но и «на продажу». Следовательно, развитие навыков, повышение квалификации — вневременной тренд.

Далее уже встает вопрос канала продаж самого себя. И тут нужно правильно определить свою целевую аудиторию и способ доставки своего меседжа, а потом уже выбрать подходящую цифровую платформу.

Еще всегда хорошо работает нетворкинг. Помноженный на стоимость вашего имени, он всегда будет приносить вам хорошие дивиденды.



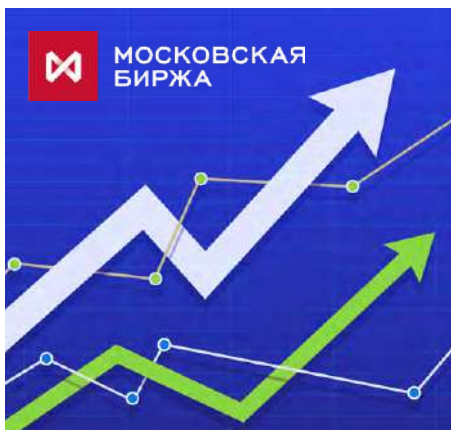
Источник: личный архив Тины Канделаки

Чем живет Freedom Holding Corp.: дайджест основных событий



Выручка Freedom Holding подскочила на 239%

По итогам 3-го квартала 2021 финансового года (завершился 31.12.2020) выручка холдинга поднялась на 239%, до \$100,2 млн. Чистая квартальная прибыль подскочила в десять раз и составила \$42,3 млн. Прибыль на акцию увеличилась до \$0,72. На конец 2020 года в компании было открыто более 229 тысяч клиентских счетов — на 17% больше, чем в предыдущем квартале.



Российская база клиентов выросла до 106 тысяч

Число зарегистрированных клиентов ИК «Фридом Финанс» на Московской бирже превысило 105,8 тыс. по итогам февраля. Это в 2,4 раза больше, чем год назад. По этому показателю компания заняла восьмое место. Количество активных клиентов увеличилось на 15,7% и достигло 13,131 тыс. — компания сохранила за собой девятое место среди банков и брокеров, дающих доступ к торговой площадке.

Стартовали торги опционами на акции FRHC

28 января в США началась торговля опционами на акции FRHC. The Options Clearing Corporation, специализирующаяся на клиринге деривативов, признала акции Freedom Holding высоколиквидными. Капитализация холдинга на NASDAQ превышает \$3 млрд.



Новый фонд от «Фридом Финанс»

Торги инвестиционными паями ЗПИФ рыночных финансовых инструментов «Фонд ВДО развивающихся российских компаний» стартовали на Мосбирже в феврале по цене 20 200 рублей. Фонд инвестирует в новые выпуски облигаций перспективных компаний малой и средней капитализации. Диверсификация снижает риски: в портфель включено более 20 бумаг из десяти разных отраслей. Фонды, которые ИК «Фридом Финанс» ранее вывела на биржу как маркетмейкер, стали одними из самых популярных у инвесторов. БПИФ «Лидеры технологий», по данным Investfunds, вошел в тройку самых доходных за 2020 год среди всех ПИФов (+83%), а ЗПИФ «Фонд первичных размещений» стал самым торгуемым на Мосбирже.

Казахстан: лидерство на рынке и развитие банка

«Казахстанская фондовая биржа» (KASE) по итогам 2020 года назвала АО «Фридом Финанс» лидером рынка акций, корпоративных облигаций и государственных ценных бумаг. KASE также наградила брокера за значительный вклад в привлечение инвесторов.

Kassa Nova, сделка по покупке которого была закрыта в конце декабря 2020 года,

переименован в «Банк Фридом Финанс Казахстан». По словам CEO Freedom Holding Corp. Тимура Турлова, фокус в развитии банка будет направлен на инвестиционные услуги, а также на выстраивание кастодиального сервиса для казахстанских брокерских компаний.

Покупка Prime Executions

Freedom Holding в январе успешно закрыл сделку по приобретению брокерско-дилерской компании Prime Executions со штаб-квартирой в штате Делавэр, США. Эта покупка знаменует собой прямой выход Freedom Holding на американский рынок. Общий объем торгов Freedom и Prime на биржах США в декабре 2020 года составил 1,07 млрд акций. Брокер Prime основан в 1986 году, зарегистрирован в Комиссии по ценным бумагам и биржам США (SEC) и входит в организации FINRA и SIPC. Является членом Нью-Йоркской фондовой биржи NYSE, а также NASDAQ.



АО «Фридом Финанс» заняло 3-е место в рейтинге CbondS по итогам 2020 года

В общем рейтинге компания заняла 3-е место, организовав 13 эмиссий 5 эмитентов на сумму 433,8 млрд тенге.

Среди организаторов рыночных сделок компания заняла 2-е место, организовав размещения 10 эмиссий 5 эмитентов с объемом 398,6 млрд тенге. Доля рынка составила 34,54%.

ЗАЩИТА ИМУЩЕСТВА ОТ ЛЮБЫХ РИСКОВ

СТРАХОВАНИЕ НЕДВИЖИМОСТИ



FREEDOM
finance

Insurance

☎ 5777

www.ffins.kz

Лицензия №2.1.72 от 06.08.2019. Реклама



FREEDOM
HOLDING CORP.



ПЕРВЫЙ БРОКЕР ИЗ СНГ В ВЫСШЕЙ ЛИГЕ

Глобальный успех котируется!



FREEDOM
HOLDING CORP.



Nasdaq

ООО ИК «Фридом Финанс». Лицензия № 045-13567-001000 на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами. Выдана ФСФР России 19.05.2011. Срок действия лицензии не ограничен. Лицензия № 045-13561-100000 на осуществление брокерской деятельности. Выдана ФСФР России 19.05.2011. Срок действия лицензии не ограничен. Лицензия № 045-13564-010000 на осуществление дилерской деятельности. Выдана ФСФР России 19.05.2011. Срок действия лицензии не ограничен. Лицензия № 045-13570-000100 на осуществление депозитарной деятельности. Выдана ФСФР России 19.05.2011. Срок действия лицензии не ограничен.