



NOVI NAČINI INVESTIRANJA V NEPREMIČNINE

Več kot 10 let je že minilo od močnega padca vrednosti nepremičnin in zdi se, kot da pri večini zmaguje kratkoročen spomin, saj Slovenci v zadnjih letih spet kupujemo nepremičnine na zalogo. Spomnimo se, kakšen padec vrednosti nepremičnin smo videli po letu 2008 in predvsem tega, da mnogi posamezniki in podjetja, ki so imeli v lasti nepremičnine, le-teh v času, ko so sredstva najbolj potrebovali, sploh niso mogli prodati. Danes je tako bolj verjetno čas za prodajo kot nakupe nepremičnin, še posebej če gre za počitniške nepremičnine ali poslovne prostore, ki jih ne potrebujemo za dejavnost oziroma bivanje. A uveljavljajo se tudi novi načini investiranja v nepremičnine, kot so nakup in oddaja upravljavcu ter nepremičninske platforme, ki bodo morda stvari postavili na glavo.

MITJA VEZOVIŠEK

NEPREMIČNINE SPADAJO MED ALTERNATIVNE NALOŽBE

Nepremičnine uvrščamo med tri najpomembnejše alternativne naložbene razrede oziroma skupine, kamor spadajo še surovine in materiali ter zasebni kapital in dolg. Mnogi nepremičnine sicer razumejo drugače, saj mešajo bivalno nepremičnino z naložbenim razredom nepremičnin.

Uvrstitev alternativnih naložb v naložbeni portfelj pozitivno vpliva na

razmerje donos/tveganje, saj v portfelj prinaša stabilnost na eni in presežne donose na drugi strani. To je posledica dejstva, da alternativne naložbe niso tako močno odvisne od sprememb obrestnih mer ter imajo manjšo volatilitnost od tradicionalnih naložb, predvsem delnic. Težava pri tem je, da alternativne naložbe prinašajo drugačna tveganja, med katerimi lahko izpostavimo tveganje izdajatelja ter omejeno likvidnost.

KAKŠEN DEL V PORTFELJU ZAVZEMAJO?

Vsi poznamo staro židovsko pravilo tretjin, ki je uporabno še danes. Če pravilo postavimo v današnje čase, lahko rečemo, da naj alternativne naložbe obsegajo tretjino naložbenega portfelja. S tem mislim na vse alternativne naložbene razrede, ne le nepremičnine. Drugo tretjino portfelja naj zavzemajo delnice in tretjo denar ter garantirane naložbe.

Težava je v tem, da v portfelju povprečnega Slovenca dominirajo nepremičnine, saj bivalna nepremičnina običajno predstavlja daleč največjo naložbo. Iz tega lahko sklepamo, da kupovanje dodatnih naložbenih nepremičnin, še posebej v fizični obliki, za povprečnega Slovenca ni priporočljivo. To se z mladimi generacijami sicer spreminja, saj nakup bivalne nepremičnine ni več tako samoumeven, za nekatere ga je celo nemogoče izvesti.

Pri podjetjih je zgodba drugačna. Večini se zdi, da si z nakupom poslovne nepremičnine lahko končno oddahnejo, a praksa je drugačna. Za večino podjetij je namreč bolj racionalno, da poslovne prostore najamejo, kot da jih kupijo. Če za hip pomislimo le na vse spremembe, ki so značilne za podjetja, hitro ugotovimo, da je za večino bolj imeti nekaj prostega kapitala v likvidni obliki in se izogniti zanki okoli vratu v času, ko se bo pojavila naslednja kriza in bodo prihodki upadli. Takrat si vsi želimo, da bi lahko zmanjšali stroške, in ne, da moramo še vedno plačevati isti obrok kredita za prostore, ki jih morda sploh ne potrebujemo več. V krizi pa jih navadno tudi prodati ne moremo, vsaj ne za primerno ceno ...

NAČINI INVESTIRANJA V NEPREMIČNINE

Klasičen način investiranja v nepremičnine je direktno z nakupom, česar se poslužujemo predvsem pri nakupu bivalne ali poslovne nepremičnine. Pri naložbi v nepremičnine pa imamo na voljo še nekaj drugih možnosti, kot so nepremičninski skladi ali delnice nepremičninskih družb. V zadnjem času pa se kot resna možnost pojavljajo tudi nepremičninske platforme.

Tako skladi kot nepremičninske družbe, pa tudi platforme, odpravljajo največjo težavo pri investiranju v nepremičnine, ki je likvidnost. Donosnost investiranja v nepremičnine je na dolgi rok, t. j. več kot 10 let, namreč podobna donosnosti delnic, zato je prav likvidnost pogosto odločilni faktor, ki nas odvrne od investicije v nepremičnine.

PASTI PRI INVESTIRANJU V NEPREMIČNINE

Recimo, da smo kupili apartma na Obali za 100.000 evrov kot naložbo. Res je, da imamo v tem primeru nepremičnino v fizični obliki, vendar takšen nakup prinaša s seboj veliko pasti. Če pozneje potrebujemo le del denarja, npr. 20.000

evrov za zdravljenje v tujini, ne moremo prodati le 20 % nepremičnine. Če pa želimo hitro prodati celo nepremičnino, bomo morali pri tem običajno sprejeti bistveno nižjo ceno.

Nelikvidnost pa ni edina težava pri investiranju v nepremičnine. Pozorni moramo biti tudi na stroške financiranja, vzdrževanja, zavarovanja ter davke (ob prodaji ter nepremičninski davek, ki ga danes v Sloveniji še vedno poznamo le v obliki nadomestila za uporabo zemljišča). Pri odločanju za takšno investicijo moramo zato v zakup vzeti vsa tveganja in stroške.

DONOSNOST NEPREMIČNIN V FIZIČNI OBLIKI

Nepremičnine kot naložba v fizični obliki prinašajo dva vira donosa. Prvi je kapitalska donosnost, kjer pričakujemo porast vrednosti nepremičnine skozi čas, drugi pa je tekoča donosnost od oddajanja v najem. Nepremičnine s potencialom za oddajanje imajo zato višjo vrednost kot brez njega.

Večina investorjev žal ne zna izračunati sedanje vrednosti prihodnjih denarnih tokov od oddajanja v najem. Pri takšnem izračunu namreč ni dovolj enostavno predvideti višine mesečne najemnine in jo pomnožiti z 12, da bi dobili letno donosnost. Pri izračunu moramo namreč upoštevati tudi inflacijo, stroške financiranja, zavarovanja in investicijskega vzdrževanja, davke ter dejstvo, da naša nepremičnina verjetno ne bo stalno zasedena. Če bi upoštevali še vrednost našega dela in naše osebne stroške (telefon, gorivo ipd.), bi hitro ugotovili, da je realna donosnost od oddaje v najem bližje trem kot štirim odstotkom na leto.

Donosu od oddaje v najem je treba prišteti še porast vrednosti nepremičnine, ki pa je pri investiciji v le eno nepremičnino močno vprašljiv. Zato je tudi pri investiranju v nepremičnine razpršenost eno izmed glavnih pravil. To pa lahko dosežejo le investitorji z naložbenim portfeljem v višini nekaj milijonov evrov, za vse druge pa je bolje v nepremičnine investirati prek skladov oziroma nepremičninskih družb. V prihodnosti pa se morda lahko zgodi, da bo investiranje še lažje in dostopnejše prek nepremičninskih platform.

NAKUP IN ODDAJA UPRAVLJAVCU

V tujini se je zato uveljavila posebna oblika nakupa fizičnih nepremičnin, in sicer nakup in oddaja upravljavcu. To v

Za večino podjetij je bolj racionalno, da poslovne prostore najamejo, kot da jih kupijo.

praksi pomeni, da kupite npr. apartma v strnjem naselju, ki ga običajno upravlja priznana hotelska veriga ali podjetje, specializirano za upravljanje z nepremičninami. Apartma je v vaši lasti, vendar upravljanje z njim prepustite upravljavcu. Ta skrbi za oddajo, čiščenje, vzdrževanje ipd., vi pa si le izberete termine, v katerih boste apartma koristili sami.

Nakup in oddaja upravljavcu je smiselna odločitev za investicijo v nepremičnine, če želite izkoristiti prednosti obeh svetov. Posebej smiselna je tudi za podjetja, če želijo takšno nepremičnino uporabljati tudi kot del stimulacije zaposlenih, saj lahko s premišljeno izbiro terminov zapolnijo tiste, ko bi bila takšna nepremičnina sicer nezasedena. Tako združimo dva vidika – naložbenega in lastniškega, saj ponuja kombinacijo zadovoljevanja lastnih potreb po oddihu in naložbe v nepremičnine brez potrebe po lastnem delu. Nekaj takšnih primerov najdemo tudi v naši bližini, možnosti pa je vsako leto več.

NEPREMIČNINSKE PLATFORME

Zadnji trend so nepremičninske platforme po vzoru posojilnih pier to pier platform, kjer gre za skupinski nakup ene nepremičnine množice med seboj povezanih malih investitorjev, ki jih zbere in poveže platforma. Največja težava tovrstnih platform je zaupanje, kar pa je s pojavom blockchain tehnologije in kripto žetonov že rešljivo. Prvi odmeven primer je financiranje izgradnje 30 milijonov dolarjev vredne stanovanjske zgradbe na Manhattnu v New Yorku, o čemer je poročal celo globalni poslovni medij Bloomberg (video si lahko ogledate na <https://www.bloomberg.com/news/videos/2018-11-12/blockchain-takes-manhattan-video>). Prihodnost tovrstnih platform se zdi svetla, četudi trenutno še vedno prevladujejo predvsem takšne, ki ne uporabljajo blockchain tehnologije in kripto žetonov. A ker smo pri nepremičninah še vedno navajeni imeti nekaj konkretnega »v roki«, se zdi pot platformam, ki bodo nepremičnino ponudile v obliki kripto žetonov, ki si jih bo lahko vsak solastnik prenesel na svojo denarnico in jih tako držal »v roki«, odprta.