

«Покупка недвижимости с торгов открывает большие возможности»

Предпринимательница Виктория Чечина — о проверенных и доходных видах инвестирования

— Вы почти пять лет занимаетесь выкупом недвижимости с торгов. Чем вас привлек этот бизнес?

— Во-первых, огромными возможностями. С торгов реализуется большое количество самого разнообразного имущества. Это может быть спецтехника, недвижимость, земельные участки, целые базы, заводы. Такое разнообразие позволяет выбрать любое направление и стратегию. Я считаю наиболее привлекательным сегмент жилой недвижимости, поэтому акцент в своей работе сделала на этом.

Во-вторых, эта сфера привлекательна заработком. При правильной аналитике и подходе можно приобрести имущество с очень хорошим — от 20 до 50%, — дисконтом от рынка.

Можно просто оказывать услуги по выкупу с торгов, выступая как агент. Можно покупать и перепродавать объекты на свои средства, без привлечения соинвесторов. Можно работать с инвесторами, как я, что открывает еще больше возможностей. В рамках выбранного направления тоже много вариаций. Например, недвижимость мы можем покупать и продавать «как есть», в первоначальном виде. Либо возможно приобрести на торгах квартиру в плохом состоянии и использовать стратегию флиппинга. В этом случае в помещении делается ремонт, площадь делится на студии, которые продаются как готовый бизнес. В любом случае покупка с торгов — перспективное направление, с множеством вариантов выхода из проекта. Как правило, я и моя команда подбираем объекты с учетом сроков так, чтобы в годовом пересчете минимальная доходность составляла 60% годовых. Если мы продаем быстрее, то и доходность получается выше.

Наконец, такой бизнес не требует привязки к месту. Все мои сделки проходят удаленно. Более того, я второй год уезжаю на зимовку в теплые страны. Купля-продажа объектов, реализация проектов происходят дистанционно.

— А какие риски существуют в этом бизнесе?

— Важно найти именно ликвидный лот: правильно проанализировать его с экономической и юридической точки зрения. Далеко не все выставленные на торги объекты недвижимости являются прибыльными. Уходит огромное количество времени, труда и сил, чтобы среди всего «мусора» найти то самое «золото». С юридической точки зрения также есть много подводных камней. И даже если все проанализировать и найти беспроblemный объект, необходимо рассчитать, на каком именно этапе заходить и с какой ценой, чтобы точно выиграть торги. Кроме этого, начинающим инвесторам нужно разбираться в особенностях площадок, где проходят торги, а также правильно подготавливать пакет документов для допуска к участию в процедуре.

— В ноябре в Самаре уже в третий раз прошел инвестиционный форум Поволжья ProInvestVolga, где вы были организатором. Почему вы решили знакомить людей с новыми трендами в инвестировании?

— 16 ноября мы собрали на самарской площадке форума более 150 человек. Это очень хороший показатель с учетом того, что тема инвестирования достаточно узкая и не такая популярная в нашем регионе. Но мы работаем над этим и своим форумом вносим вклад в повышение инвестиционной активности. Пытаемся показать своим примером, что инвестиции доступны каждому. Есть классные проверенные проекты и бизнесы, которые дают частным инвесторам высокую доходность по сравнению с банковскими вкладами. Нас невероятно заряжает обратная связь от участников форума. Кто-то из них увольняется с работы, кто-то впервые начинает инвестировать, кто-то на нашем форуме находит партнеров по бизнесу и создает новые коллаборации. Наш форум, без преувеличения, находится на уровне подобных мероприятий, проходящих в Москве. Об этом говорят наши спикеры, которые регулярно выступают на разных мероприятиях, а также гости, которые приезжают к нам из Москвы и других уголков страны.



РЕКЛАМА

РЕКЛАМА