
Особенности опционной торговли опциона Call на примере недвижимости

Меркулаева Мария Александровна, бакалавр Института Экономики, Управления и Права, Московского Государственного Университета Электронной техники

Что такое опцион? Опцион – это право на покупку или продажу какого-либо актива по определенной цене в течение срока действия опциона. Опционы существуют Call и Put. Покупка или продажа опциона – это приобретение права на покупку или продажу товара, где покупатель приобретает право на покупку товара, а продавец берет на себя обязательство по продаже данного товара. Эти права и обязательства действуют до окончания опциона.

Рассмотрим пример опциона Call и сравним его с более понятной покупкой недвижимости. Допустим, Вы хотите приобрести участок земли, на которую цена постоянно увеличивается, обращаетесь в риелторскую фирму и просите за 200000 рублей (в опционной торговле данная цена будет называться «страйк») купить участок в определенном месте. При этом оплату земли Вы произведете только через 3 месяца, а на данный момент делаете предоплату в виде, допустим, одного процента – 2000 рублей, что является вознаграждением продавца. В опционной торговле это называется «премия». Оплатив вознаграждение («премию») покупатель приобрел право, только право, через три месяца купить данную землю по цене 200000 рублей. Если сказать по-другому, то покупатель купил опцион Call на приобретение земли по цене 200000 рублей сроком на 3 месяца. А продавец на тот же период (3 месяца) взял на себя обязательство найти землю, в соответствии с условиями покупателя, т.е. он продал опцион Call и получил за это свое вознаграждение («премию») – 2000 рублей.

Далее рассмотрим вариант, что земля через 10 дней подорожала и ее стоимость уже составила 250000 рублей, а к моменту исполнения опционного контракта земля достигла стоимости в 300000 рублей. В этом случае, агентство недвижимости для исполнения своих обязательств будет вынуждено потратить свою «премию» и добавить еще 98000 рублей к цене «страйк», чтобы выполнить свои обязательства перед покупателем. То есть агентство в данном случае понесет убытки. Или, наоборот, если на момент исполнения опционного контракта участок подешевел до 100000 рублей, то покупатель в праве отказаться от опционного контракта, при этом он теряет оплаченную «премию» в размере 2000 рублей, которая останется в прибыли у агентства недвижимости.

Из данного примера видно, что риск у агентства недвижимости, продавая опцион Call, гораздо выше, чем у покупателя опционов Call, который рискует только потерей вознаграждения при падении цены или имеет прибыль при росте цены.

Теперь мы можем сделать следующие выводы: покупая опцион Call, мы надеемся на рост цены базового актива, а продавая опцион Call, мы надеемся на снижение цены базового актива, чтобы уплаченная «премия» осталась в прибыли.

