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 подругому, 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.

