ФОКУС НА ОБЛИГАЦИИ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ФИЛИАЛ КОМПАНИИ «ЦИФРА БРОКЕР» ВОЗГЛАВИЛ В СЕНТЯБРЕ ИГОРЬ ВАСИЛЕВСКИЙ. В ИНТЕРВЬЮ GUIDE ОН РАССКАЗАЛ О КЛЮЧЕВЫХ ДРАЙВЕРАХ РОСТА БРОКЕРСКОГО БИЗНЕСА НА ФОНЕ СНИЖЕНИЯ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ, О ТРЕНДЕ НА КОРПОРАТИВНЫЕ ОБЛИГАЦИИ И О КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВАХ. АЛИСА МАЛЬЦЕВА


ООО «ЦИФРА БРОКЕР»

GUIDE: Вы недавно возглавили петербургский филиал компании «Цифра брокер». Какие задачи по развитию в регионе вы видите?

ИГОРЬ ВАСИЛЕВСКИЙ: Я присоединился к компании в сентябре. С точки зрения развития ключевые задачи — это рост клиентской базы и увеличение активов под управлением «Цифры». Реализовать эту модель можно только при формировании верной политики взаимодействия, основанной на открытом диалоге с клиентом, понимании его целей, ожиданий по доходности и готовности к риску. Инвестор хочет, чтобы его ожидания оправдались, а наша задача — формировать инвестиционную стратегию с учетом его риск-профиля и горизонта. Зачастую клиент ставит цель «сохранить» или «получить доходность на один-три процентных пункта выше ключевой ставки». При этом риски должны быть разумными: например, бумаги первого эшелона или «голубые фишки».

G: Как давно «Цифра брокер» присутствует в регионе? Какие услуги предоставляет?

И. В.: С 2010 года. На данный момент группа «Цифра», которая включает инвесткомпанию и банк, представлена в 43 российских городах. При этом мы предоставляем доступ к Московской, Восточной и Казахстанской фондовым биржам. В спектр услуг входят консультирование по ценным бумагам, международные транзакции, привлечение финансирования для компаний через инструменты фондового рынка, формирование ЗПИФ и управление ликвидностью.

G: Как бы вы охарактеризовали ключевой драйвер роста компании?

И. В.: В текущей ситуации основной драйвер — массовый приток денег частных инвесторов на брокерские счета на фоне снижения ключевой ставки. Доходность по банковским депозитам снижается, и происходит переток средств. При этом ожидается дальнейшее смягчение денежно-кредитной политики, а в среднесрочной перспективе возможна девальвация национальной валюты. И если учитывать, что в ценах на фондовом рынке уже заложен весь негатив, то при появлении позитивных факторов может реализоваться эффект «разжатой пружины» и ценные бумаги могут показать стремительный рост.

G: Какие инструменты инвестирования будут актуальны на фоне данных трендов?

И. В.: Корпоративные выпуски облигаций сейчас позволяют зафиксировать высокую доходность на несколько лет вперед, что актуально, учитывая, что ставки по классическим банковским депозитам продолжат снижаться. При этом облигации относятся к самым низкорисковым инструментам фондового рынка. Учитывая ожидания по ослаблению рубля, в портфель можно включить замещающие облигации с привязкой к курсу иностранной валюты. Компании с валютной выручкой, не имея доступа к внешнему фондированию, размещаются в России под 7–8% годовых, что интересно как для эмитентов, так и для инвесторов. В долгосрочной перспективе высокую доходность может показать рынок акций, если сработает эффект «разжатой пружины», о котором мы говорили ранее. Но инвестирование в акции сопряжено с большими рисками. Поэтому начинать формировать портфель следует с долговых инструментов. Без этой базы переходить к более рисковым инструментам нецелесообразно. Как говорится, до акций еще нужно дорасти. Все знают: депозит — это просто и понятно. Наша задача — сделать облигации таким же привычным инструментом для наших соотечественников, рассказав им об особенностях, преимуществах и рисках. К новым инструментам я бы отнес замещающие облигации с привязкой к валюте.

G: Как выстроена политика клиентского сервиса в компании?

И. В.: Взаимодействие с нами может быть полностью дистанционно — начиная с открытия счета, что позволяет экономить время. Конечно, если клиент предпочитает живое общение, он может посетить один из двух офисов в городе. Мы имеем полноценное мобильное приложение для доступа к брокерским счетам, в том числе и для юридических лиц, что на рынке встречается нечасто. ■

СКЛАДСКИЕ ПЛОЩАДИ ИЩУТ БАЛАНС

АНАЛИТИКИ NIKOLIERS ОТМЕЧАЮТ РАЗНОПЛАНОВУЮ ДИНАМИКУ РАЗВИТИЯ СКЛАДСКОГО РЫНКА ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ПО ИТОГАМ ТРЕТЬЕГО КВАРТАЛА 2025 ГОДА. ПАРАДОКСАЛЬНАЯ СИТУАЦИЯ СЛОЖИЛАСЬ ИЗ-ЗА ОДНОВРЕМЕННОГО ДОСТИЖЕНИЯ ПИКОВЫХ ЗНАЧЕНИЙ ПО ВВОДУ НОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ И СНИЖЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ, ЧТО СПРОВОЦИРОВАЛО РОСТ ВАКАНТНОГО ФОНДА ДО 3,4%. НЕСМОТРЯ НА ЭТО, СТОИМОСТЬ АРЕНДЫ ДЕМОНСТРИРУЕТ УСТОЙЧИВОСТЬ. ПАВЕЛ ТЕРЕНТЬЕВ

Эксперты отмечают возросшую в течение трех кварталов долю неарендованных складских помещений в Петербурге с 1,1 до 3,4%, в количественном выражении — с 62 до 207 тыс. кв. м. Преодоление порога вакантности в 3% произошло впервые за пять с половиной лет. Одной из причин аналитики Nikoliers видят в высвобождении нескольких крупных логистических блоков общей площадью более 15 тыс. кв. м. При этом совокупное пополнение рынка с начала года достигло 468 тыс. кв. м, причем 48% от этого объема (225 тыс. кв. м) пришлось на июль — сентябрь. Годовой показатель ввода помещений прогнозируется на уровне 543 тыс. кв. м, из которых 357 тыс. кв. м (66%) — это BTS-проекты и объекты собственного строительства.

По оценке Maris, за первые три квартала 2025 года фонд качественных индустриально-складских помещений Санкт-Петербурга увеличился на 382 тыс. кв. м благодаря вводу 15 новых комплексов. Данный показатель на 31% уступает результату за аналогичный период 2024 года. На спекулятивные объекты, построенные без предварительных арендных договоренностей, пришлось 36% от общего объема пополнения.

Согласно прогнозу Maris, в оставшиеся месяцы 2025 года рынку будет предложено около 708 тыс. кв. м складских площадей. Из запланированных к сдаче проектов 39% представляют собой спекулятивное строительство. В случае соблюдения девелоперами графика ввода объем таких площадей по итогам 2025 года окажется на 26% ниже, чем финальный показатель 2024 года.

Объем заключенных арендных сделок за десять месяцев 2025 года, по подсчетам Nikoliers, составил 209 тыс. кв. м, что значительно ниже показателей предыдущих трех лет. В отраслевом разрезе наибольшую активность проявили промышленные предприятия (41%), интернет-торговля (26%) и логистические операторы (17%).

Согласно отчету Maris, за первые три квартала года объем сделок с качественными складскими площадями достиг 350 тыс. кв. м, что на 40% меньше, чем за аналогичный период 2024 года.

Структура спроса в Санкт-Петербурге характеризовалась преобладанием компаний из сферы торговли и дистрибуции (55% от общего объема, –60% год к году), хотя их активность снизилась на 60% в годовом сопоставлении. На предприятия реального сектора экономики пришлось 35% валового спроса, что на 34% ниже показателя прошлого года. При этом в первых трех кварталах 2025 года 70% объема спроса со стороны промышленных компаний пришлось на аренду индустриальных мощностей, тогда как в 2024 году соотношение между арендой и покупкой было равным. При этом спрос со стороны логистических операторов продемонстрировал рост на 2,9%.

Аналитики Maris отмечают, что в условиях сохраняющегося дефицита качественных спекулятивных площадей арендные ставки на производственно-складские помещения в первые девять месяцев 2025 года оставались на уровне конца предыдущего года. При этом зафиксирована умеренная отрицательная динамика: по объектам класса А средние запрашиваемые ставки снизились на 2,6%, класса В — на 3,8%.

Наиболее высокие ставки, по данным компании, предлагаются для складских помещений в северной части города и в пределах городской черты вблизи станций метро, где ограниченное предложение сочетается с устойчиво высоким спросом.

Стоимость аренды в среднем варьируется в пределах 1000–1400 рублей за квадратный метр в месяц, приводят данные в Maris. В эту сумму включены НДС и операционные расходы (OPEX). Оплата коммунальных услуг осуществляется отдельно, по показателям фактического потребления.

В Nikoliers, в свою очередь, говорят, что ставки по складам категории А за девять месяцев снизились всего на 0,2%, до 10 575 рублей за квадратный метр в год. Для помещений класса В уменьшение составило 0,4%, до 9230 рублей. ■