ДОРОЖНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО И РЕМОНТ



ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА

1. **ВЛАДИМИР КАЛИНИН,**
   руководитель ГК «АБЗ-1»

2. **ВАЛЕРИЙ АБРАМОВ,**
   генеральный директор АО «ВАД»

3. **ОЛЕГ СКОРИК,**
   генеральный директор АО «Гипростроймост-Санкт-Петербург» (с декабря 2024 года)

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

МИХАИЛ БЕЩАНОВ,
генеральный директор АО «Трест»

ИГОРЬ БУКАТО,
президент НП «Группа проектно-строительных компаний „Возрождение“»

ЕКАТЕРИНА ЕРШОВА,
генеральный директор ГК «Омега»

ЕЛЕНА ЛАШКОВА,
генеральный директор ГК «Геоизол»

ВЛАДИМИР ЛЕЙМАН,
директор по развитию АО «Буер»

ВЛАДИМИР НИЖЕГОЛЬЦЕВ,
генеральный директор АО «НиК»

АНТОН НОВИКОВ,
председатель совета директоров ООО «Пуск-Лимак-Север»

ИГОРЬ ПИЧУГОВ, генеральный директор АО «Петербург-Дорсервис»

СЕРГЕЙ РУМЯНЦЕВ,
генеральный директор ООО «СК «Орион плюс» (с октября 2025 года)

ИЛЬЯ РУТМАН,
генеральный директор АО «Институт „Стройпроект“»
(до декабря 2024 года руководил АО «Гипростроймост-Санкт-Петербург»)

КОНСТАНТИН ХОДОСОВСКИЙ,
владелец и генеральный директор ООО «Техносфера Инжиниринг» и ООО «Техносфера»

18 → Еще один тренд — растет популярность долевого участия через ЗПИФы. «Инвесторов интересуют редкие городские активы с понятной эксплуатацией: коллекционные резиденции, стрит-ритейл и гастрономия в составе элитных ЖК, парковочные пулы в дефицитных локациях, велнес-клубы с лицензией. Для состоятельной аудитории участие в таких проектах через закрытый паевой фонд стало удобным инвестиционным инструментом: профессиональное управление, прозрачная отчетность, возможность диверсифицировать портфель между разными типами доходных статей. Это не „метры ради метров“, а аккуратный способ владения частью городской среды, которая сохраняет и накапливает капитал»,— резюмирует господин Алимов.

Евгений Суханов, руководитель департамента торговой недвижимости Genesis Invest, подтверждает, что у состоятельных клиентов запрос стал гораздо сложнее, чем «купить что-то под сдачу». «Если раньше для многих было достаточно просто владеть квартирой или офисом с арендатором, то сейчас аудитория high net worth ожидает полноценного премиального сервиса: стратегию, многоуровневую диверсификацию, аналитику по рынкам, налоговое и юридическое сопровождение, продуманный выход из актива. Фактически инвестор покупает не только объект, но и систему управления им — с прозрачным кэшфлоу, прогнозируемой доходностью и понятной ролью актива внутри портфеля»,— указывает он. По его мнению, на этом фоне формат стрит-ритейла выигрывает за счет сочетания понятной экономики и профессионального управления: помещение под супермаркет, пекарню или аптеку намного проще «читать», чем сложные деривативы или экзотические истории с криптовалютами.

Что касается облигаций, то советник АО «ИК АКБФ» Денис Часовских считает, что на рынке облигаций сегодня доминируют два подхода: длинные облигации с погашением 10–15 лет, которые выигрывают от снижения ставки, но имеют высокую волатильность и риски, а также флоутеры и короткие бумаги с фиксированным купоном — для тех, кто ценит предсказуемый денежный поток. По его мнению, на фоне высокой неопределенности растет интерес к всепогодным портфелям. «Например, стратегия „Три кита“ (1/3 акции, 1/3 облигации, 1/3 золото) сглаживает колебания и обеспечивает более стабильную долгосрочную динамику»,— делится эксперт.

Впрочем, за последние годы очень увеличился приток средств и на депозиты, в том числе — на депозиты от состоятельных вкладчиков. «По данным Банка России, если на конец декабря 2021 года в России на депозитах находилось чуть более 37 трлн рублей, то к концу октября 2025 года в банках на вкладах хранилось уже 80,3 трлн рублей, то есть приток средств на вклады в России с 2021 года вырос в 2,1 раза»,— приводит цифры Наталья Мильчакова, ведущий аналитик Freedom Finance Global.

При этом на конец 2021 года в брокерских компаниях, зарегистрированных на Московской бирже, было открыто только 27,7 млн клиентских счетов, а к концу октября 2025 года этот показатель вырос в 2,7 раза, до более чем 74 млн клиентских счетов.

«На фондовом рынке операции совершает в 2025 году почти 26% от населения России (39 млн человек), в то время как в 2021 году на фондовом рынке присутствовало только 11%. Еще в конце 2021 года в приоритете у россиян была иностранная валюта и валютные активы, а у премиальных клиентов была склонность выводить деньги за рубеж, то в настоящее время из-за санкций и внешнеполитической обстановки валюта для россиян, кроме юаня и валют дружественных стран, стала токсичной, вырос спрос на рублевые активы, в том числе — на акции»,— продолжает госпожа Мильчакова.

По ее словам, по секторам предпочтения россиян за последние пять лет изменились мало: в приоритете, как обычно, «голубые фишки» энергетического и банковского сектора, а также значительным спросом пользуются акции российских высокотехнологичных компаний, ритейла, горнодобычи, недвижимости. «Однако на фондовом рынке после 2022 года стали заметны две, казалось бы, несовместимые тенденции. С одной стороны, ряд эмитентов стал менее прозрачным, из-за санкций или опасения быть включенными в санкционные списки США некоторые эмитенты отказались даже от публикации отчетности по МСФО. С другой стороны, очень вырос уровень корпоративного управления в крупных компаниях, стало хорошим тоном платить и заранее объявлять рекомендуемый для утверждения на общем собрании акционеров размер дивидендов. Более того, некоторые эмитенты платят дивиденды два раза в год и даже ежеквартально, чтобы поднять ликвидность и капитализацию своих акций»,— продолжает эксперт. То есть с ростом числе инвесторов-физлиц эмитенты понимают, что многие из них имеют консервативный стиль инвестирования и им важно собрать портфель акций, приносящих высокий и почти безрисковый пассивный доход, резюмирует госпожа Мильчакова.

ИСКУССТВО ЖИТЬ На глобальном рынке альтернативные инвестиции — вино, искусство, коллекционные автомобили, часы — из нишевого решения превратились в полноценный класс активов. «Отчеты международных консультантов показывают, что за последние десять лет многие из этих сегментов демонстрировали хорошую долгосрочную доходность, хотя 2024 год был волатильным: особенно просели вино и виски»,— говорит госпожа Гветадзе. По ее мнению, для российских клиентов интерес к альтернативам поддерживается по нескольким причинам: желание диверсифицировать от классических рынков; стремление к «осязаемым» активам, которые можно хранить, перевозить, передавать по наследству; элемент статуса и удовольствия: коллекции искусства, вина, ювелирных изделий — это не только инвестиция, но и часть образа жизни.

По словам Дмитрия Исакова, основателя и генерального директора инвестиционной платформы Lender



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

СОВРЕМЕННЫЙ СОСТОЯТЕЛЬНЫЙ КЛИЕНТ ОЖИДАЕТ НЕ ТОЛЬКО ПРЕМИАЛЬНЫЙ СЕРВИС, НО И ПОМОЩЬ В УПРАВЛЕНИИ СВОЕЙ ЖИЗНЬЮ И КАПИТАЛОМ