Invest, альтернативные инвестиции способны показывать стабильный прирост дохода вне зависимости от экономических или политических потрясений. «У них есть одна особенность: это исключительно долгосрочный и зачастую эксклюзивный актив. Вкладывать в такие инструменты можно на срок от десяти лет и более. В портфелях инвесторов такие активы традиционно занимают от 5 до 10 %»,— говорит эксперт.

Евгений Суханов соглашается с тем, что альтернативные классы активов — искусство, коллекционный алкоголь, драгоценности — по-прежнему интересуют часть высокодоходной аудитории, но скорее как нишевые истории и «коллекции с потенциалом роста», чем как база инвестиционной стратегии. «Это дополнительная диверсификация, а не источник дохода, и такие инвестиции требуют понимания специфики рынка. Без экспертизы туда лучше не заходить: риск ошибок и потерь выше, чем в классических финансовых инструментах»,— предостерегает господин Часовских.

При этом, по словам Владислава Александрова, управляющего директора ALT3 Capital, выраженной цикличности нет: экономические подъемы или спады слабо влияют на тренд — чем больше капитала, тем больше спрос. «Однако внутри класса наблюдается резкая дифференциация по доходности. На горизонте 15 лет самым доходным активом стал коллекционный виски. На противоположном конце спектра находятся вложения в предметы интерьера и дизайнерскую мебель, которые зачастую не обеспечивали даже сохранения капитала»,— добавляет он.

ЗАПРОСЫ РАСТУТ Как отмечают эксперты, за последние годы требования и ожидания от премиального сервиса у состоятельной публики значительно повысились. По словам госпожи Гветадзе, современный состоятельный клиент ожидает не только премиальный сервис, но и помощь в управлении своей жизнью и капиталом. «Клиенту не нужна россыпь разрозненных консультантов, он хочет, чтобы мультисемейный офис координировал налоговых юристов, миграционных специалистов, девелоперов и риелторов, поставщиков lifestyle-сервисов (образование детей, медицина, консьерж, авто и яхты). Простого „VIP-сервиса“ больше недостаточно. Клиент ожидает индивидуальных инвестиционных и налоговых стратегий в нескольких юрисдикциях; сценариев „что будет, если…“ (смена резидентства, продажа бизнеса, развод, передача бизнеса детям); поддержки в нишевых вопросах: от структурирования коллекции искусства до регистрации авто в нужной стране»,— объясняет эксперт. По ее словам, повысились требования к отчетности по всем активам (включая зарубежные объекты и альтернативные инвестиции), а также к комплаенсу и юридической чистоте решений.

Состоятельные клиенты все больше настроены на то, чтобы их финансовые консультанты были критичны и даже подозрительны при выборе инструментов для инвестирования, добавляет господин Лобов. «Они готовы больше платить за хорошие советы и меньше комиссий, встроенных в них. В остальном в этом сегменте, как и прежде, превалирует консервативное отношение к инвестициям»,— думает он.

По мнению Булата Алимова, ключевой запрос — персонализация и предсказуемость. «В сегменте делюкс-недвижимости обеспеченным покупателям нужны измеримые аргументы высокой цены: уровень шума в жилых помещениях, микроклимат и экология района, качество сервиса и приватность, наличие инфраструктуры и общественных пространств. Спрос смещается к тем проектам, где такие параметры прозрачны и стабильны. В инвестиционных продуктах важна дисциплина отчетности, прозрачный календарь выплат, регулярные обзоры реальной стоимости портфеля, быстрые коммуникации с управляющей компанией»,— говорит господин Алимов.

Кроме того, если лет десять назад была мода на онлайн-взаимодействие, сейчас наблюдается тенденция к желанию клиентов личного общения по инвестиционным задачам. «Многие состоятельные клиенты даже не пользуются личным кабинетом, им удобнее, если персональный инвестиционный советник свяжется с ним и поговорит или направит индивидуальный управленческий отчет. Состоятельная публика сегодня очень ценит экспертность профучастника, а также возможности по увеличению профита по портфелю. Здесь и индивидуальный тариф по вознаграждению УК, желательно более выгодный, чем в рынке, и своевременные действия по портфелю, исходя из рыночной ситуации, которые принесут дополнительный доход в сравнении с бенчмарком. У состоятельной публики часто есть аналогичные инвестиционные услуги в разных компания, и они, безусловно, сравнивают их между собой»,— рассказывает Анна Баранова, директор по работе с клиентами УК «Ингосстрах-Инвестиции».

ДРЕЙФ КАПИТАЛА В 2026 году предпочтения инвесторов будут зависеть от траектории ключевой ставки и инфляции, гибкости налогового регулирования и доступности проектного финансирования. «Если ставка пойдет вниз, мы увидим приток в длинные бумаги и рост интереса к премиальным девелоперским фондам. Если волатильность сохранится, продолжится дрейф в сторону управляемых реальных активов с ежеквартальными выплатами. В любом случае состоятельная аудитория останется требовательной и будет платить не за обещания, а за стандарт управления — от архитектуры и инженерии до отчетности фонду и качества арендаторов»,— полагает Булат Алимов. По его мнению, портфель частного инвестора станет осмысленнее: ликвидность в публичных инструментах, устойчивость в редких городских активах под управлением.

«В 2026 году тренд на перевод активов в ЗПИФы усилится во всех сегментах рынка недвижимости. В фонды будут заходить объекты, которые требуют перенастройки функций и модернизации: бывшие торговые площади — под ритейл и сервисы для жителей, офисные помещения — под частичную модернизацию с доведением инженерии до современных стандартов. В курортном сегменте — премиальные отельные комплексы с предсказуемой сезонностью и единым стандартом сервиса, где фонд покупает настроенную операционную модель управления»,— считает он.

По мнению Дмитрия Исакова, следующий год пройдет под влиянием трендов текущего года. «А значит, в фокусе останутся геополитика и ключевая ставка. Геополитика сработает на рост в том случае, если удастся достичь прорыва. Под прорывом мы понимаем подписание официального документа. Но самое главное — в этом случае можно рассчитывать на формирование долгосрочного тренда на рост фондовых активов. Ключевая ставка продолжит снижаться. Это значит, что долговой рынок по-прежнему остается в фокусе. По мере снижения ключевой ставки тенденция перетока капиталов из депозитов в активы долгового рынка будет только усиливаться»,— говорит эксперт. При этом, по его мнению, альтернативные инвестиционные инструменты продолжат набирать популярность. «Основными причинами роста спроса на них являются их невосприимчивость к геополитическим заявлениям и высокая доходность»,— указывает он.

Анатолий Вожов, заместитель председателя правления ПАО «Росдорбанк», также полагает, что изменения в предпочтениях инвесторов в 2026 году будут зависеть от динамики ключевой ставки, уровня политической и экономической стабильности, изменений на санкционном фронте и, как следствие, активности фондового рынка. «Снижение ключевой ставки может снизить привлекательность депозитов, что приведет к росту интереса к более рискованным, но потенциально доходным инструментам. Также важными будут меры по поддержке фондового рынка, включая стимулирование новых IPO, укрепление доверия к рынку и повышение финансовой грамотности частных инвесторов. Непредсказуемость геополитической ситуации и действия по развитию финансовой инфраструктуры станут решающими факторами в формировании инвестиционных трендов в следующем году»,— подчеркивает эксперт.

Всеволод Лобов считает, что разумные инвесторы должны быть готовы к любому развитию событий. «Поэтому диверсифицированный портфель самых различных активов с акцентом на безопасность и текущий доход может быть лучшим выбором для состоятельных инвесторов»,— резюмирует он. ■

АВТОДИЛЕРЫ



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

1. **РОМАН СЛУЦКИЙ,**
генеральный директор, совладелец ООО «Аларм-Моторс»

2. **ВАДИМ АРУСТАМЯН,**
председатель совета директоров ГК «Максимум» (ООО «Автосервис Максимум»)

3. **ДМИТРИЙ НИКИТИН,**
генеральный директор АО «Евросиб»

В ГОЛОСОВАНИИ ТАКЖЕ УЧАСТВОВАЛИ

ВАЛЕНТИН АНКУДИНОВ, совладелец ООО «Форсаж»

ЕВГЕНИЙ АФОНИН, региональный директор АО «Автодом»

АЛЕКСЕЙ БЕЗОБРАЗОВ, генеральный директор ООО «Аксель Групп»

ВЛАДИМИР БРОНЕР, совладелец и генеральный директор ООО «Питертракцентр»

АНДРЕЙ ГОВОР, региональный директор «Ключавто» в Санкт-Петербурге (ООО «ГК „СБСВ-Ключавто“»)

ДЕНИС ДАМАРАД, генеральный директор ООО «Группа компаний „Мега-Авто“»

АЛЕКСАНДР ЕФИМОВ, генеральный директор АО «Питер-Лада»

ТАТЬЯНА ЗЕЛЕНСКАЯ, совладелец ГК «Автопродикс»

ЕВГЕНИЙ ИВАНОВ, директор подразделения продаж автомобильного холдинга Major Auto в Санкт-Петербурге

ВАСИЛИЙ ИНДЮКОВ, генеральный директор ООО «Автопортрет СПб-Юг», ООО «Автопортрет Лахта»

ВИКТОРИЯ ИСАКОВА, генеральный директор ГК «Вагнер»

СЕРГЕЙ МОРЕНКОВ, председатель совета директоров ГК «СКСР»

ВЛАДИСЛАВ РЫДАЕВ, генеральный директор ГК «Терра-Авто»

МАКСИМ СУШИНСКИЙ, бенефициар ООО «ГК „Авангард“»

ВАДИМ СУЩЕВ, совладелец и генеральный директор ООО «Город русских машин»