

МАРИЯ КУЗНЕЦОВА,
РЕДАКТОР GUIDE
«ЛИДЕРЫ БИЗНЕСА»

ГОД ОСТОРОЖНЫХ ДЕНЕГ

За прошедший год российский рынок частных инвестиций сильно изменился. Произошел системный сдвиг в приоритетах: на первый план вышло не стремление к высокой доходности, а желание сохранить капитал. Многие инвесторы перешли от рискованных стратегий к концентрации на понятных и предсказуемых активах внутри страны. Сегодня обеспеченные клиенты часто приобретают не просто актив, а готовое решение «под ключ», включающее в себя профессиональное управление и качественный сервис.

Эксперты выделяют несколько четких трендов. В условиях нестабильности инвесторы выбирают ликвидные инструменты с прозрачной доходностью, что составляет основу консервативного портфеля. Параллельно сохраняется интерес к элитной недвижимости, которая остается «тихой гаванью» даже на остывающем рынке.

Особенно показателен значительный рост популярности закрытых паевых фондов (ЗПИФ). Это больше, чем мода,— это переход от философии «владеть квадратными метрами» к философии «владеть денежным потоком». Кроме того, в этом году наблюдался рост объемов на депозитах, что свидетельствует о том, что капитал действительно находится в режиме сохранения.

Отдельная тема — рост требований к сервису. Состоятельный инвестор сегодня ждет не просто совета, а комплексного управления капиталом. В этот пакет входят стратегическое планирование, налоговое структурирование, юридическое сопровождение, а иногда и элементы персонального lifestyle-менеджмента.

Что касается прогнозов на 2026 год, то все по-прежнему зависит от двух ключевых переменных: траектории ключевой ставки и геополитической картины. Скорее всего, продолжится движение капитала в сторону управляемых реальных активов и долговых инструментов. Роль ЗПИФов как основного инструмента для работы с недвижимостью будет только усиливаться, предсказывают эксперты. В этой новой реальности выиграют те управляющие компании, которые предложат клиентам не набор продуктов, а целостную, технологичную и абсолютно прозрачную модель управления капиталом.

ПАЕВЫЕ ИНВЕСТИЦИИ ВЫШЛИ НА РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ

РЫНОК ИНВЕСТИЦИЙ В КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ РОССИИ В 2025 ГОДУ КАРДИНАЛЬНО ПЕРЕСТРОИЛСЯ. НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ СФОРМИРОВАНА ДВУМЯ ОСНОВНЫМИ ФАКТОРАМИ: ВЫСОКОЙ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКОЙ ЦБ И СТРЕМИТЕЛЬНЫМ УСИЛЕНИЕМ РОЛИ ФОНДОВ КОЛЛЕКТИВНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ (ЗПИФ). ОБЪЕМ АКТИВОВ ПОД УПРАВЛЕНИЕМ ЗПИФ НЕДВИЖИМОСТИ ПОКАЗЫВАЕТ РЕКОРДНЫЙ РОСТ: ПО ДАННЫМ AKTIVO, С 360 МЛРД РУБЛЕЙ В КОНЦЕ 2023 ГОДА ОН ДОЛЖЕН ПРЕОДОЛЕТЬ ОТМЕТКУ В 600 МЛРД РУБЛЕЙ К КОНЦУ 2025-ГО, ЧТО ОЗНАЧАЕТ ПОЧТИ УДВОЕНИЕ ЗА ДВА ГОДА. РОМАН РУСАКОВ

Структура инвестиций фондов резко сместилась в сторону логистики. На складскую недвижимость в 2025 году пришлось около 80% всех активов ЗПИФ, подсчитал сооснователь AKTIVO Михаил Костромин. Этот сегмент остается самым «разогретым» благодаря успешным историческим сделкам: объекты, приобретенные в 2021–2022 годах по 30–40 тыс. рублей за квадратный метр, сегодня приносят арендный доход по ставкам, выросшим за период 2021–2024 годов в три раза: с 4 до 12 тыс. рублей. «Дополнительный драйвер — договоры аренды, заключенные в докризисный период. Их поэтапное переподписание в ближайшие годы позволит новым покупателям зафиксировать значительный рост доходности (cap rate) уже приобретенных активов»,— говорит господин Костромин.

Директор департамента инвестиций и рынков капитала компании Bright Rich I CORFAC International Екатерина Андреева подтверждает, что в основном ЗПИФН предпочитают инвестировать в складской сегмент, тогда как сделки с офисными и торговыми объектами встречаются реже. «Логистические объекты обеспечивают владельцу прогнозируемый денежный поток за счет долгосрочных контрактов с арендаторами, что делает их устойчивыми даже в кризисные периоды»,— указывает она.

Параллельно ритейл, особенно региональный, переживает кризис доверия со стороны инвесторов, добавляет господин Костромин. Отсутствие роста офлайн-продаж и давление электронной коммерции блокируют рост арендных ставок, делая сегмент наименее привлекательным для широкого круга вкладчиков. Сделки здесь носят точечный характер и совершаются в основном профильными экспертами, находящими недооцененные активы.

«Важным трендом года, влияющим на все сегменты, стало повышение фискальной нагрузки. Рост кадастровой стоимости и увеличение максимальной ставки налога на имущество для регионов до 2,5% стали существенной новой статьей расходов для собственников, что будет сказываться на чистой доходности активов в ближайшие годы»,— полагает господин Костромин.

На смену тренду 2023–2024 годов, когда до 30–40% крупных сделок было связано с выходом иностранных владельцев из российских активов, пришла новая фаза, замечает эксперт. Отдельные сделки с иностранным капиталом еще происходят, но основным источником инвестиций стали внутренние средства, зарабатываемые и реинвестируемые внутри страны.



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

ЗАКРЫТЫЕ ПАЕВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ СТАЛИ ЗАМЕТНО АКТИВНЕЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬСЯ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ В СФЕРЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

СМЕНА ФОРМАТА Руководитель проектов департамента финансовых рынков и инвестиций NF Group в Санкт-Петербурге Сергей Дуванов считает, что инвестировать в недвижимость в 2026 году при текущем уровне ставок и цен по-прежнему имеет смысл, однако за последние годы существенно изменился сам формат таких вложений. «В текущих условиях при бюджете до 10 млн рублей наибольший интерес представляют коллективные инвестиционные инструменты — паевые фонды недвижимости, а также приобретение долей в проектах коммерческой недвижимости, в том числе в гостиничных форматах, где инвестор покупает номер или юнит и сразу передает его в управление профессиональной УК»,— говорит он.

Одним из ключевых преимуществ коллективных инвестиций и долей в коммерческой недвижимости остается их более высокая ликвидность по сравнению с квартирами и классическими помещениями. Инвестор может относительно быстро выйти из проекта или, наоборот, увеличить свою долю, что делает такие инструменты более гибкими, особенно в условиях нисходящего рынка. Для сравнения, жилая недвижимость в среднем приносит 5–7% годовых от аренды и остается в большей степени защитным активом, считает господин Дуванов.

Более высокая доходность в жилом сегменте возможна, но связана с существенно большими бюджетами и рисками — прежде всего в стратегиях флиппинга. «В Москве и Санкт-Петербурге такие проекты, как правило, начинаются от 10 млн рублей. В коммерческой недвижимости порог входа еще выше — от 20 млн рублей, при этом более дешевые предложения часто связаны с неликвидными активами или сложной юридической структурой. В результате для инвесторов, не готовых активно вовлекаться в управление объектами, круг доступных инструментов с низким уровнем риска остается ограниченным. Именно поэтому в 2026 году коллективные формы инвестирования в недвижимость остаются одним из наиболее понятных и доступных способов работы с этим классом активов при умеренной доходности»,— объясняет он.

Кирилл Сиволобов, основатель Bau City Development, соглашается с коллегами и говорит, что закрытые паевые инвестиционные фонды в последние годы действительно стали заметно активнее использоваться при реализации проектов в сфере коммерческой недвижимости. «ЗПИФы позволяют объединять средства нескольких инвесторов, распределять риски и прибыль, что особенно востребовано в сегментах доходных апартаментов, офисной, торговой и складской недвижимости»,— перечисляет он.

Эксперт добавляет, что к ключевым преимуществам ЗПИФов относится налоговая эффективность: на законных основаниях налог на прибыль остается в обороте и уплачивается только при погашении паев или их продаже. «Кроме того, ЗПИФ дает возможность аккумулировать крупный капитал под конкретный проект, например, для приобретения земельного участка, а также обеспечивает гибкость в управлении активом»,— рассуждает господин Сиволобов.

По его словам, в Санкт-Петербурге через ЗПИФы сегодня реализуется значительное количество проектов коммерческой недвижимости, и их доля будет расти. В условиях высокой стоимости заемного капитала и ограниченного доступа к классическому проектному финансированию роль этого инструмента, вероятно, будет постепенно усиливаться, особенно в инвестиционно-ориентированных проектах. → 4