

«Управляющая компания ЗПИФ» — УК «Современные фонды недвижимости»

Интервью с Екатериной Черных, генеральным директором УК «Современные фонды недвижимости»

— В 2022 году компания показала колоссальный прирост и клиентов, и активов. За счет чего это произошло? каких показателей вы достигли?

— Нам действительно удалось добиться рекордных результатов в 2022 году: объем привлечений в ЗПИФ под нашим управлением удвоился и превысил 77 млрд рублей, количество клиентов достигло 55 тысяч, общий объем выплат инвестиционного дохода пайщикам превысил 10 млрд рублей.

У этих неординарных результатов можно выделить несколько причин: положительные результаты работы наших фондов, улучшение осведомленности населения о коллективных инвестициях в недвижимость. Важным фактором, конечно, выступает отношение к недвижимости как к инвестициям высокой надежности. Мы рады предоставить максимально большому числу жителей страны возможность получить доступ к инвестициям в недвижимость институционального качества.

— Чем обусловлен выбор объектов в сегменте коммерческой недвижимости?

— Во всем мире коллективные инвестиции предполагают совместное владение пайщиками больших коммерческих объектов, недоступных, зачастую, даже крупным корпорациям. Недвижимость институционального качества отличается высокой стоимостью лота, наивысшим качеством строительства и надежными арендаторами. Все эти характеристики позволяют обеспечить нашему продукту надежность, осязаемость (возможность увидеть на сайте или на карте объекты недвижимости), регулярные и прогнозируемые денежные потоки. А наш выбор объектов позволяет также обеспечить присутствие в самых востребованных секторах недвижимости. Таким образом, нам удастся обеспечить не только регулярный денежный поток от арендной платы (как в депозитах или облигациях), но и прирост стоимости имущества, защищающий наших инвесторов от инфляции.

— Сохраните ли вы акцент на управление через ЗПИФ объектами преимущественно инфраструктурными (дата-центры, склады, офисные помещения)?

— Да, сейчас наша стратегия ориентирована на складскую недвижимость и дата-центры. В обоих секторах наблю-

дается дефицит качественного предложения, оба сектора активно вовлечены в современную цифровую экономику: дата-центры необходимы для хранения цифровых данных, а склады — для оперативной доставки товаров. Учитывая огромные темпы роста онлайн-ритейла, такой спрос будет оставаться высоким еще очень долгое время. Мы накопили огромную экспертизу, разработали уникальные технологии предварительного аудита и управления такими объектами.

— А насколько привлекательна для вашей УК жилая недвижимость?

— Жилая недвижимость демонстрирует замедление темпов продаж, имеют место значительные скидки от девелоперов; этот сегмент не может обеспечить регулярного дохода.

— Какие проекты вы реализуете в этом году? Меняется ли их география?

— Да, несомненно, вместе с рынком меняется география. В настоящий момент мы ориентированы на недвижимость, расположенную в РФ. Мы оцениваем как крайне перспективные объекты, расположенные в крупных российских логистических хабах: Москва, Екатеринбург, Ростов-на-Дону, Санкт-Петербург, Новосибирск. Наблюдаем за новыми логистическими хабами на Дальнем Востоке. А также изучаем возможности, открывающиеся в регионах, привлекательных для компаний e-commerce, федеральных продуктовых операторов, 3PL-логистики. Возможно, уже по результатам этого года покажем результаты расширения регионального присутствия. Из новых направлений мы планируем в долгосрочной перспективе расширить свое присутствие в секторе ЦОД (центр обработки данных), так как количество данных в целом растет и отсутствует возможность хранения данных за рубежом.



Фотографии Павел Перов