

интервью



Салават Алпаров:

“Люди с деньгами распробовали механизм индивидуальных ЗПИФов”

Спрос на закрытые ПИФы в России растет: этот механизм позволяет не раскрывать структуру активов и при этом получать высокий доход. Учитывая этот высокий интерес, холдинг «Гамма Групп», занимающий лидирующие позиции в России по числу ЗПИФов, открыл в Санкт-Петербурге компанию «Гамма Кэпитал Групп», которая специализируется на работе с VIP-клиентами. Какие объекты сегодня наиболее востребованы у инвесторов и почему многие клиенты предпочитают работать с независимыми УК, рассказал Салават Алпаров, генеральный директор и бенефициар УК «Гамма Кэпитал Групп».

➤ Салават, чем занимается ваша компания и в каких отношениях она находится с УК «Гамма Групп»?

«Гамма Кэпитал Групп» – это независимая структура внутри холдинга ООО УК «Гамма Групп». Мы специализируемся на оценке возможностей и принятии инвестиционных решений, которые служат интересам наших клиентов. УК «Гамма Кэпитал Групп» имеет собственный офис в Санкт-Петербурге, на Невском проспекте, штат высококвалифицированных сотрудников, лицензию доверительного управления инвестиционными и паевыми инвестиционными фондами, а также негосударственными пенсионными фондами. Все это – гарантии надежности и компетентности нашей компании.

Мы предоставляем клиентам услуги по управлению паевыми инвестиционными фондами (ПИФ), компенсационными фондами СРО, ипотечными сертификатами участия.

➤ «Гамма Групп» работает в пяти регионах, сама же она родом из Новосибирска. Как происходила территориальная экспансия?

Мы выходим из крупной инвестиционной новосибирской компании. Поэтому наш основной коллектив из этого города, здесь же мы начали самостоятельную деятельность, рассуждая, что быть крупным игроком в регионе лучше, чем маленьким в столице. Однако достаточно быстро мы обнаружили, что около 90% наших клиентов – это инвесторы из Москвы. Поэтому следующим городом, где мы открыли подразделение, стала столица. После этого мы создали подразделения в российских городах-миллионниках, где сосредоточен наиболее активный спрос со стороны инвесторов. Это Санкт-Петербург, Казань, Екатеринбург.

➤ То есть вы исходили из объема рынка?

Да, это был главный фактор. Немаловажно и то, что в крупных городах сконцентрированы наиболее профессиональные, подготовленные кадры, поэтому здесь проще найти квалифицированных сотрудников.

➤ Какие особенности работы на региональных рынках стоит отметить?

Я уже упомянул, что основной пул наших клиентов, которые инвестируют в недвижимость в разных регионах, сосредоточен в Москве. Их интересуют прежде всего такие форматы недвижимости, как склады и земельные участки для девелопмента.

Что касается региональных клиентов, среди них больше тех, кто вкладывается в различные бизнесы. К таким активам, например, относятся местные компании. Региональные игроки хорошо знакомы с локальными предприятиями, поэтому инвестируют в них активнее, чем представители других округов России.

➤ Какие сегменты недвижимости, на ваш взгляд, наиболее перспективны для их «упаковки» в паевые инвестиционные фонды?

Мы почти не работаем с розничными инвесторами, поэтому не рассматриваем для себя такие сегменты, как строительство жилья, например. У нас есть несколько фондов, которые занимаются строительством термальных комплексов. Это розничный рынок, у них нет ограничений по порогу входа для инвесторов: можно купить паи на бирже на любую сумму.

Однако основная наша специализация – это склады и земельные участки под застройку. Как правило, мы работаем по схеме «один пайщик – один фонд».

Наиболее перспективный сегмент последних лет – Light Industrial*. Сейчас очень большой спрос на помещения под мелкие производства, которые располагаются в таких объектах. Мы сами строим склады и сдаем их в аренду, нарезая на лоты. Заполняемость складов, особенно в формате Light Industrial*, высокая, доходность инвестиций в складские активы – от 15% годовых.

Есть также острый спрос на земельные участки: застройщики запасаются неделями впрок в условиях высокой ключевой ставки, когда стало сложнее реализовывать девелоперские проекты из-за дорогого кредитного финансирования.

➤ Почему вас не привлекает розница?

С розничными инвесторами удобно работать управляющим компаниям, у которых очень широкая клиентская база. Прежде всего – банковским УК. Такие УК спокойно могут продавать розницу. Мы пока не планируем в такой степени расширять клиентскую базу, чтобы активнее работать на розничном рынке.

➤ Аналитики полагают, что пик спроса на склады и участки под застройку уже пройден. Отмечаете ли вы спад интереса к таким активам?

Того стремительного роста, который мы наблюдали пару лет назад, уже нет.

Но и падения спроса мы не наблюдаем: интерес к подобным активам очень высокий, застройщики массово скупают земельные участки под различные проекты – как для строительства коммерческой недвижимости, так и под жилье. Поэтому пока я не могу сказать, что инвесторы стали менее активными.

➤ Центробанк последовательно снижает ключевую ставку: в начале года она составляла 21%, теперь закрепились на отметке 17% годовых. Ощущаете ли вы в связи с этим переток средств в банковских вкладах в недвижимость?

Пока такого перетока нет. Все-таки ключевая ставка еще достаточно высока: проще держать деньги в банке, получая прибыль 15–17% годовых, чем вкладываться в бизнес-активы. Однако интерес со стороны инвесторов усиливается по мере смягчения денежно-кредитной политики ЦБ. Я думаю, когда «ключ» достигнет 10–12%, можно будет говорить о массовом перетоке. Это будет означать и рост цен на недвижимость и земельные активы. Поэтому сегодня, при высокой ключевой ставке, вход для инвесторов, на мой взгляд, более комфортный.

➤ Сложно осваивать новые регионы с уже сложившейся бизнес-средой? Как вы убеждаете участников рынка, что им стоит работать именно с вашей компанией?

Когда мы приходим в новый регион, у нас там уже есть сформированный пул клиентов. Причем около 70% из них – результат работы сарафанного радио. Инвесторы, уже имеющие положительный опыт работы с нами, сами распространяют информацию о «Гамма Кэпитал Групп», что и является главным механизмом привлечения новых клиентов.

Если говорить о наших преимуществах перед другими управляющими компаниями, я бы отметил высокую скорость принятия решений и в целом то, что все процессы, связанные с клиентской работой, у нас происходят очень оперативно. В этом мы, например, существенно отличаемся от управляющих компаний, созданных банками. В таких УК, как правило, очень долгий процесс согласования. Это объясняется тем, что все решения должны проходить через многоступенчатую структуру банка: инвестиционный комитет, кредитный комитет, совет директоров.

У нас структура иная: есть менеджер, с которым работает клиент, есть юристы, к которым можно обратиться для разъяс-

нения сложных вопросов. Причем менеджеры сами принимают основные решения, в отличие от УК, существующих в банковских бизнес-системах, где клиенты через менеджеров лишь пытаются донести свою позицию до руководства и адресовать ему свои вопросы. В банковских и во многих других управляющих компаниях менеджеры работают только в качестве продавцов.

У нас же в случае необходимости клиенты могут напрямую связаться и с руководителями компаний, в том числе со мной.

Более короткие цепочки принятия решений и разруливания сложных вопросов – одно из наших ключевых преимуществ, не считая, разумеется, высочайшей квалификации наших специалистов.

Кроме того, поскольку у УК «Гамма Групп» достаточно разветвленная сеть присутствия в регионах, местные сотрудники знают региональную специфику, поэтому активно работают на локальных рынках. Они хорошо разбираются в местных бизнесах, особенностях рынка недвижимости, структуре спроса, знают законодательство регионов, а также культурные нюансы, что очень важно в ряде случаев.

Например, в Татарстане культурные традиции значительно отличаются от новосибирских. Чтобы продуктивно работать здесь, нужно быть в курсе местных обычаев, национальных и религиозных праздников. То же самое можно сказать и о рынке Санкт-Петербурга, где сложился особый менталитет, имеющий отличия от московского или екатеринбургского.

Присутствие в регионах позволяет нашей компании учитывать эти нюансы, а значит, быть более клиентоориентированной.

➤ Как вы оцениваете перспективы рынка ЗПИФов?

Думаю, в ближайшие годы рост продолжится. Люди с деньгами распробовали механизм индивидуальных паевых фондов, он удобен: финансы надежно спрятаны от посторонних глаз, в то же время эффективно работают благодаря квалифицированному управлению. Число индивидуальных ЗПИФов в России за пять лет выросло в пять раз – это отличный показатель. Сейчас темпы роста замедляются, но динамика положительная. Поэтому в ближайшие годы «упаковки» активов в фонды будет пользоваться высоким спросом.

НП ДОСЬЕ



УК «Гамма Кэпитал Групп» является дочерней компанией УК «Гамма Групп» – второй в России по числу закрытых паевых инвестиционных фондов (ЗПИФ): в управлении компании более 80 ЗПИФов. УК «Гамма Групп» не входит в сторонние промышленные или финансовые группы, что обеспечивает ее независимость.

В состав фондов входят различные виды активов: движимое и недвижимое имущество, права требования, доли в ООО, ценные бумаги, денежные

средства в рублях и иной валюте, патенты и т. д. Размер активов под управлением УК «Гамма Групп» превышает 210 млрд рублей.

УК «Гамма Групп» имеет подразделения в Новосибирске, Москве, Санкт-Петербурге, Казани, Екатеринбурге, где трудятся более 80 высококвалифицированных специалистов. Компания работает с клиентами из Москвы, Иркутска, Уфы, Санкт-Петербурга, Казани, Новосибирска, Нижнего Новгорода, Челябинска, Екатеринбурга, Сочи и Краснодара.

ООО УК «Гамма Групп». Лицензия на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами № 21-000-1-01015 от 20.04.2018, выдана Банком России.

Информация, связанная с деятельностью ООО УК «Гамма Групп», публикуется в сети Интернет по адресу: <https://am-gamma.ru>, а также предоставляется по адресу: 630049, Новосибирск, Красный проспект, здание 157/1, офис 215, по телефону: 8 (383) 209-60-03.

ООО «ГКГ». Лицензия на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами № 21-000-1-01127 от 07.11.2024, выдана Банком России.

Информация, связанная с деятельностью ООО «ГКГ», публикуется в сети Интернет по адресу: <https://am-gcg.ru>, а также предоставляется по адресу: 191036, г. Санкт-Петербург, вн. тер. г. муниципальный округ Смольнинское, пр-кт Невский, д. 140, литера А, кв. 3, по телефону: 8 (812) 389-25-63.

Стоимость инвестиционных паев может увеличиваться и уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем, государство не гарантирует доходность инвестиций в паевые инвестиционные фонды, прежде чем приобрести инвестиционный пай, следует внимательно ознакомиться с Правилами доверительного управления паевого инвестиционного фонда.

Информация в публикации носит исключительно информационный характер и не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией.