



ПРЕДОСТАВЛЕНО «КСП КАПИТАЛ»

— Развитие «Ситиматика» я вижу не в виде производственной компании старой формации, которая занимается просто сбором и переработкой мусора, — все это населению неинтересно и неважно. Это будет компания, оказывающая современные городские сервисы, которые, скорее всего, не будут ограничиваться сферой мусора. Мы планируем развивать комбинированные проекты, которые могут быть интересны не только гражданам, но и муниципалитетам.

— **Что это может быть?**

— Например, есть машины «Ситиматика», которые ездят по определенным маршрутам, эти машины помимо своего основного назначения могут быть использованы для других целей: их можно оборудовать камерами и запустить проект по сканированию пространства. Преимущество в том, что не надо закупать какое-то специальное оборудование или транспорт. Вместо или в дополнение к камерам можно поставить те же приборы по мониторингу воздуха. Это как раз то, что я имел в виду, когда говорил о перспективе этого проекта для развития программы с «умным» городом.

— **Насколько понимаю, инвестициями в «Тион» и «Ситиматик» вы не**

ограничились. Расскажите про JetClass, это же тоже ваш актив?

— JetClass — это специальная интернет-платформа, которая предлагает варианты перелетов от мировых операторов без участия посредников и брокеров в процессе бронирования, что может существенно снизить цену по сравнению с предложениями на билеты бизнес-класса от классических авиакомпаний.

Философия этого стартапа именно в том, чтобы, демократизировав полеты на частных самолетах, привлечь потребителей бизнес-класса, аудитория которых значительно шире, чем та, которая может себе позволить перелеты частными самолетами. И эта история до пандемии хорошо показала себя.

— **Вы опередили мой следующий вопрос: насколько серьезным был удар по этому бизнесу из-за карантина, действовавшего почти во всем мире?**

— Для JetClass момент самого локдауна означал полную остановку деятельности, но сейчас интерес к такому типу путешествий, конечно, растет, так как очевидно, что перелет на джете более безопасен, чем перелет на обычном самолете. Более того, это экономически выгоднее, чем летать бизнес-классом.

Кстати, во время пандемии JetClass запустил так называемый Flightpooling (объединение рейсов). Во время пандемии многие не могли попасть туда, куда планировали. JetClass организовал перелеты во все города, куда они разрешены. Людям предлагалось составить список интересующих их рейсов, и, как только набиралось необходимое количество человек по определенным направлениям, JetClass организовывал соответствующие рейсы. Расходы, которые нес, просто делились между пассажирами рейса, сама компания на этом не зарабатывала.

— **Среди ваших портфельных инвестиций есть и управляющая компания, осуществляющая доверительное управление активами. Как вы считаете, какие инвестиционные продукты сейчас наиболее востребованы на рынке?**

— Тренд последних десятилетий — это коллективное инвестирование как отражение шеринговой экономики. Если можно коллективно потреблять, очевидно, что можно и коллективно зарабатывать (инвестировать. — «Деньги»), если несколько людей могут пользоваться машиной, то совсем необязательно единолично владеть бизнес-центром. Особенно, если у вас недостаточно для этого ресурсов.

При этом коллективно инвестировать можно практически в любой объект: от художественных ценностей до стадиона. Мы сейчас в управляющей компании как раз активно развиваем тему альтернативных инвестиций, то есть инвестиций в нефинансовый рынок. Например, мы запустили закрытый паевой инвестиционный фонд (ЗПИФ), благодаря которому клиенты получают возможность инвестировать в винодельческий бизнес полного цикла в Италии. Также совместно с MR Group мы разработали ЗПИФ, инвестирующий в коммерческую недвижимость, а именно в уникальный объект офисной недвижимости ICITY, завершающий комплекс «Москва-Сити». Еще один интересный продукт, который мы предлагаем, — это ЗПИФ, позволяющий вкладывать деньги в перспективный сегмент рынка коммерческой недвижимости — сеть коворкингов Meeting Point. Все три фонда предлагают очень невысокий порог входа для инвестиций в такого рода проекты, поэтому доступны розничным клиентам.

— **Вы упомянули Meeting Point, расскажите подробнее о компании.**

— Meeting Point — это портфельная инвестиция. Компания сейчас находится на этапе расширения: до конца года готовится к запуску несколько новых ло-

каций, мы активно работаем над региональным развитием и ведем переговоры с рядом объектов в перспективных, на наш взгляд, городах России. В регионах планируется работа по франшизе Meeting Point, для чего разработан пакетный продукт. Более того, мы ведем активную работу по внедрению IT-технологии, и вполне вероятно, что в будущем Meeting Point превратится в «более цифрового игрока».

— **Почему вы решили инвестировать именно в коворкинги, а не, например, просто в объекты офисной недвижимости?**

— Я вижу высокий потенциал в рынке гибких офисов в Москве: если посмотреть статистику, на начало февраля 2020 года совокупное количество коворкингов составляло более 115 общей площадью порядка 180 тыс. кв. м. Такие показатели выводят Москву в топ-10 европейских столиц по объему предложения. А предложение всегда ориентируется на спрос, который растет еще более высокими темпами, когда на фоне пандемии бизнесы вынуждены сокращать расходы, в том числе переводя сотрудников на удаленную работу или уменьшая количество рабочих мест. Одно из основных преимуществ коворкингов в том, что они позволяют гибко подходить к организации рабочего пространства, предоставляя арендаторам возможность увеличивать или сокращать занимаемые площади в зависимости от необходимости. Более того, они дают возможность решать за счет оператора вопросы, связанные с обслуживанием помещений и соблюдением санитарных норм. Поэтому мы прогнозируем, что текущая ситуация даст дополнительный импульс для развития рынка коворкингов.

— **И в заключение, Сергей, сейчас все говорят про вторую волну пандемии, все разговоры только про нее и про то, что мир никогда уже не будет прежним.**

Что вы думаете об этом?

— Я не жду каких-то фундаментальных изменений мировой системы, пройдет время, все успокоится и забудут. Да, в нашей жизни появятся какие-то новые процедуры и привычки, вроде ношения масок или обязательного теста на ковид перед полетом, вероятнее всего, появится что-то вроде цифрового эпидемиологического профиля каждого человека, но в общем и целом какого-то серьезного сдвига я не жду. Если говорить о бизнесе, то тут произойдет ускорение процессов, которые шли и до этого, как, например, диджитализация и проникновение IT-технологий во все большее количество сфер нашей жизни ●