

«РАД СТАЛ ЛИДЕРОМ АУКЦИОННЫХ ПРОДАЖ НА РЫНКЕ РОССИИ В 2023 ГОДУ»

ГЛАВА РОССИЙСКОГО АУКЦИОННОГО ДОМА **АНДРЕЙ СТЕПАНЕНКО** РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ **BUSINESS GUIDE** ЕКАТЕРИНЕ ДЫННИКОВОЙ ОБ ИТОГАХ РАБОТЫ РАД, А ТАКЖЕ О ТОМ, КАК РАЗВИВАЕТСЯ РЫНОК ПУБЛИЧНЫХ ПРОДАЖ В РЕГИОНАХ И КАКИЕ ОБЪЕКТЫ ИНТЕРЕСУЮТ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ В ПЕТЕРБУРГЕ.

BUSINESS GUIDE: Расскажите, о предварительных итогах вашей работы в 2023 году.

АНДРЕЙ СТЕПАНЕНКО: Объем заключенных на площадке РАД сделок в этом году перешел рубеж в 1 трлн рублей. Это сумма сделок за 14 с небольшим лет. Для нас это важный рубеж. При этом в 2023 году общая сумма сделок РАД составила 297 млрд рублей. В части недвижимости это около 82,8 млрд. Такие показатели позволяют нам не только называться продавцом номер один в России, но и экспертно говорить о ситуации на рынке недвижимости в целом.

BG: Какие тренды вы видите сегодня?

А. С.: Бурное развитие регионов и региональных рынков недвижимости, неснижающийся объем инвестиций в недвижимость практически по всей стране и практически во все сегменты. Ложными оказались пророчества относительно спада интереса к торговым и бизнес-центрам и увеличения объема вакантных площадей. Рынок очень быстро заполнил вакансии после ухода иностранных компаний и продолжил рост. Требуется земля под жилищные проекты и под промышленное строительство, огромный интерес к сельхозобъектам не снижается на протяжении последних двух лет.

Объекты туриндустрии, частное жилье — с торгов уходит все. Сегодня сложилась уникальная ситуация, когда спрос есть буквально на все, и провальные объекты недвижимости практически отсутствуют. Наступило время продавцов. У нас почти что кратное увеличение продаж по всем филиалам РАД.

BG: С чем это связано?

А. С.: С государственными инвестициями в производство по всей стране. Как правильно сказано: «Экономические и политические вызовы — это время возможностей». Экономика переориентируется на внутреннее производство, модернизируются старые и запускаются новые предприятия, строятся дороги, увеличивается объем госзаказа, возникают новые рабочие места, нужны квалифицированные кадры и так далее. Рынок недвижимости развивается вслед за этими глобальными процессами. А бурное развитие производства идет по всей стране.

МЫ ПРЕДОСТАВЛЯЕМ ВСЕМ УЧАСТНИКАМ ПУБЛИЧНОГО РЫНКА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЙ СЕРВИС (ЭЛЕКТРОННЫЙ МАРКЕТПЕЙС) ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТОРГОВ. ЕЩЕ ОДНО НАШЕ ПРЕИМУЩЕСТВО — УНИВЕРСАЛЬНОСТЬ В ПЛАНЕ НАПРАВЛЕНИЙ ПРОДАЖ. МЫ РАБОТАЕМ ВО ВСЕХ СЕГМЕНТАХ ПУБЛИЧНОГО АУКЦИОННОГО РЫНКА: ГОСИМУЩЕСТВО, НЕПРОФИЛЬНЫЕ АКТИВЫ БАНКОВ И КОРПОРАЦИЙ, ПРОБЛЕМНОЕ ИМУЩЕСТВО (ДОЛГОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА, ЗАЛОГИ, КОНФИСКАТ), АКТИВЫ В БАНКРОТСТВЕ, ПРОДАЖА КВОТ НА ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МОРСКИХ БИОРЕСУРСОВ



Впервые за много лет региональные рынки стали напрямую значительно влиять на расклад инвестиционной активности в России. Раньше федеральные компании иногда заходили в регионы и что-то там строили. Например, я помню, как группа компаний «Пионер» пришла в Петербург. Это было событие.

Процесс движения инвесторов по России постепенно развивался, его приостановил ковид, потом, в 2021 году, он снова активизировался, в 2022-м — затих. И 2023 год стал фактически поворотным. Он всерьез поставил вопросы: «Где главные деньги? Куда выгодно инвестировать?» И стало очевидно, что не все богатства и не все инвесторы сконцентрированы в Москве и Питере. Подчеркиваю, это произошло в 2023 году.

BG: Есть ли в этом угроза для рынка Петербурга или бизнеса РАД в Петербурге? Например, угроза оттока инвесторов в регионы? Понятно, что московскому рынку никогда и ничто не угрожает, но насколько устойчивы позиции Северной столицы?

А. С.: Я не вижу в этом угрозы, скорее новые возможности. По своим сделкам мы видим рост количества региональных покупателей. Например, мы достаточно долгое время пытались продать здание дочерней структуры ПАО «Россети» — АО «Недвижимость ИЦ ЕЭС» на Вознесенском проспекте, 26А. Это центр города, шаговая доступность до Исаакиевской площади, Мариинского дворца и других достопримечательностей Петербурга,

пешеходная доступность до трех станций метро. Здание не является памятником, имеет потенциал для редевелопмента, сдано в аренду. В общем, одни плюсы. Несмотря на это, продать его не получалось. В итоге в июле этого года его приобрела компания из Сибири.

И это не единичная сделка. Так, в прошлом году мы среди прочего продавали часть исторического здания на Выборгской набережной, на улице Смольячкова. Его также купила региональная компания — из Омска. Недавно она объявила о совместном с петербургской компанией проекте: эти площади реконструируют под сервисный апартамент-отель.

На мой взгляд, петербургские строительные компании, девелоперы и брокеры должны учесть рост влияния регионов при формировании своих стратегий: поиска покупателей на свои питерские объекты (возможно, эти покупатели в регионах), планов выхода на региональные рынки, то есть начинать работать на региональных рынках, потому что там появились деньги.

Другими словами, питерские девелоперы получают возможность расширить бизнес за счет регионов, а региональные покупатели-инвесторы, уверен, хлынут в Питер, потому что региональные деньги всегда перетекают в столицы. Мы уже пережили наплыв покупателей из закавказских республик бывшего СССР в «нулевые» годы и покупателей из Китая — в 2010-е. Теперь мы ждем денег из регионов. Этот тренд в долгосрочном периоде

будет определять стратегии продвижения питерских объектов на рынок и стратегии поиска покупателей на рынке.

BG: Что интересует региональные компании в Петербурге, что им можно здесь предложить?

А. С.: То же, что и местным. В Петербурге всех интересуют объекты в историческом центре, которые можно развивать с прицелом на обслуживание туристов: рестораны, кафе, креативные пространства, апартаменты, гостиницы. Это здания, жилые и нежилые, имущественные комплексы старых промзон и просто встроенные помещения, которые можно приспособлять под новый функционал. Встроенные помещения — это «быстрые проекты», остальное предполагает реконструкцию. Ее можно сразу запускать под проекты редевелопмента либо можно готовиться к таким проектам, пока что сдавая площади в аренду.

Петербург — второй город в РФ. Северная столица — в топе туристической активности. А это значит, объект, рассчитанный на обслуживание туристического потока в историческом центре Санкт-Петербурга, — гарантированная инвестиция. Зайти в центр города можно только через реконструкцию исторических зданий. Примеров множество.

BG: Часто ли проходят такие сделки?

А. С.: Продажи таких объектов мы проводим регулярно. Так, в этом году, весной, мы реализовали аварийное здание 2,4 тыс. кв. м на набережной реки Фонтанки, на



ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ