

пересечении с Прядыльным переулком. Его мы продавали по поручению комитета имущественных отношений администрации Петербурга. Это дом Чанжина — вновь выявленный объект культурного наследия. Все, кто сталкивался с таким статусом, знают, что это всегда сложные проекты. Тем не менее с первого раза нам удалось провести торги, в ходе которых цена выросла на 30% от стартовой. По нашей информации, объект будет использован под гостиничную функцию.

Последние торги — помещения в доходном доме Лесниковых на Херсонской улице, которые нам удалось продать за 120 млн рублей, и пятиэтажное здание на проспекте Римского-Корсакова, 69, лит. А, на набережной канала Грибоедова. Буквально на прошлой неделе мы продали его компании «Балтийская коммерция» за 352,8 млн рублей с сорокапроцентным превышением начальной цены. Оба — объекта «Почты России».

В целом могу сказать, что все здания в центре Петербурга или крупные блоки помещений сейчас нам удается продавать быстро и с превышением начальной цены. Инвесторами таких объектов становятся как те компании, которые давно покупают объекты РАД, так и новые игроки рынка. Высокий спрос позволяет продавать с хорошим превышением.

ВГ: Традиционно РАД заключает в Петербурге много сделок по приватизации городских активов. Каковы достижения компании в этом направлении?

А. С.: В этом году РАД в Петербурге, по данным на 10 декабря, продал 1569 лотов на 10 млрд рублей. Из них в рамках приватизации — 571 лот на 4,25 млрд рублей. Это вдвое больше, чем годом ранее. Основной массив — встроенные помещения. Самые крупные из них: пул из 16 помещений, общей площадью 1,2 тыс. кв. м, на Синопской набережной, 24, проданный за 119,4 млн рублей, с превышением 70%, и офисные помещения, 3,4 тыс. кв. м, на Московском проспекте. Цена продажи — 105,6 млн рублей. Самый крупный лот по зданиям — упомянутый аварийный дом на Фонтанке, в Прядыльном переулке 12/163. Цена продажи — 156 млн рублей, превышение — 30%.

ВГ: Какие еще сегменты сегодня пользуются спросом в Петербурге?

А. С.: На пике спроса, помимо всего, что связано с историческим центром, — готовая промышленная и складская недвижимость и участки аналогичного назначения. Нюанс в том, что предложение на рынке минимально. В этом году мы получили шквал запросов на объекты промышленного сегмента. Требуется все: от площадок по 1000 кв. м и участков от 0,3 га до имущественных комплексов с 15–20 тыс. кв. м построек и 4–5 га земли. К примеру, мы успешно реализовали участки промышленного назначения: в Колпино и вблизи Пулковского шоссе, на Предпортовой улице. Обе территории — производственно-складские площадки, инженерно подготовленные, оснащенные рабочими кран-балками и мостовыми кранами, что редкость. Оба объекта были выставлены на торги от частных собственников. Суммарно их цена составила около 1 млрд рублей.

ВГ: А что с редевелопментом старых промышленных территорий под жилье?

А. С.: Наверняка будет дефицит, и, как следствие, вырастет стоимость тех из них, по которым застройка жильем уже согласована, потому что перевод земель из производственной функции в жилую сегодня чрезвычайно затруднен. Это приведет к росту стоимости квадратного метра жилья. При этом, сокращая объем перевода промышленных земель, надо учитывать специфику Петербурга.

Старый «серый пояс» давно подошел вплотную к историческому центру города, с его узкими улицами и отсутствием свободных выездов на региональные трассы. Эти участки не подходят для размещения производства или складов, потому что они не отвечают требованию свободной транспортной логистики. Они могут быть освоены только по законам старой сложившейся городской среды, органично встроены в нее и использованы для размещения апарт-комплексов, офисных центров или multifunctionальных бизнес-пространств. Не говоря уже об объектах туристической и музейной инфраструктуры.

ВГ: Вы много лет сотрудничаете со Сбербанком. Какие еще крупные клиенты работают с Российским аукционным домом в Санкт-Петербурге?



ПРЕСС-СЛУЖБА РАД

А. С.: Этим летом мы подписали договор с «Почтой России» о продаже недвижимого имущества — помещений, зданий и прочего — по всей РФ. За истекший период продали 32 лота на сумму около 750 млн рублей. Пять из них — в Петербурге.

На конец декабря запланирована продажа еще одного крупного объекта под реконструкцию в историческом центре Санкт-Петербурга. Это комплекс бывших конюшен почтового ведомства на Матисовом острове (Матисов переулок, 4, лит. А), выставленный по цене 508,6 млн рублей.

ВГ: Появились ли в этом году у РАД новые проекты?

А. С.: По линии продаж проблемного имущества мы запустили два новых проекта: продажу нематериальных финансовых активов (НФА) и изъятых лизингового имущества. Продажа НФА — долговых обязательств (цессий) — была у нас и раньше, но в этом году мы выделили ее в отдельное направление. Этот рынок набирает популярность, интерес к нему высокий. РАД реализует права (требования) юридических, физических лиц и индивидуальных предпринимателей на всей территории РФ. За 2023 год продано более 2000 таких объектов на сумму около 20 млрд рублей, в том числе права требования к юрлицам на сумму 14 млрд рублей, физлицам — 3 млрд, ценные бумаги — 2 млрд. По договорам с лизинговыми компаниями мы продаем в основном грузовой и легковой транспорт, оборудование и спецтехнику.

ВГ: Мало кто из брокеров стал развивать бизнес электронных продаж. Стала ли сегодня ЭТП органической частью вашей компании?

А. С.: Безусловно да. Хотя это было нелегко, потому что костяк специалистов РАД составляли классические брокеры, привыкшие работать руками и «в поле». Процесс интеграции новых механизмов и принципов работы в первую очередь в сознание людей занял, наверное, годы. Но мы правильно почувствовали, куда движется рынок, и сейчас у нас есть команда брокеров и универсальный инструмент продаж — ЭТП Lot-online. А это, поверьте, сила.

ВГ: Есть ли у ЭТП РАД преимущества по сравнению с другими электронными площадками?

А. С.: Сегодня РАД Lot-online — единственная площадка, аккредитованная и как оператор ЭТП, и как федеральный агент, брокер для продажи имущества. Это дает нам возможность предоставлять услугу организатора торгов, который готовит сделку и в полной мере несет за нее ответственность: продвигает объект на

рынок привлекает инвесторов, обеспечивает юридическое сопровождение, а также оператора аккредитованной правительством РФ площадки, на которой проходит процедура продажи объекта.

Кроме того, мы предоставляем всем участникам публичного рынка высокотехнологичный сервис (электронный маркетплейс) 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. Это дает нам возможность консолидировать у себя на площадке максимальное число российских инвесторов, а значит, доводить информацию об объектах продажи на нашей ЭТП до максимального числа заинтересованных лиц, добиваться конкуренции и роста цены на торгах.

ВГ: Какой в этом году объем продаж у РАД?

А. С.: В этом году с учетом реализации крабовых квот сумма заключенных сделок на ЭТП РАД составляет около 300 млрд рублей. Здесь РАД, безусловно, является лидером. Важный момент: когда мы говорим об итогах нашей работы и объеме сделок, мы учитываем состоявшиеся сделки и проданные лоты. Наши конкуренты используют в своей статистике данные об опубликованных на площадке торгах. А это принципиально разные вещи.

У нашей площадки есть функционал, который отсутствует у других: личные кабинеты, аналитические отчеты, возможность получения дополнительного финансирования для покупки объектов. Мы сделали мобильное приложение: по частному имуществу, по книгам, по картинам можно торговаться онлайн. В отношении имущества, где для участия в торгах требуется ЭЦП, торги с мобильного приложения пока невозможны. Но для частного — пожалуйста.

ВГ: Сохранятся ли торги с молотком?

А. С.: Что касается торгов с молотком — они могут остаться, но только в смешанном формате: в сочетании с электронными, когда одни покупатели торгуются в аукционном зале, а другие — на ЭТП, в интернете. Мы проводим такие аукционы, когда торгуем предметами искусства и букинисткой. В целом же возвращаться к классическим торгам — это как пересаживаться из «Мерседеса» на верблюда. Много новых ощущений. Но в целом непрактично и неудобно. Классические аук-

КОЛИЧЕСТВО ЗАКЛЮЧЕННЫХ СДЕЛОК НА ЭТП РАД LOT-ONLINE В 2022–2023 ГОДАХ. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПО ФИЛИАЛАМ

	2022	2023
МОСКВА	1637	3248
ПЕТЕРБУРГ	991	1569
ЦФО	1032	1584
ВОЛГО-ВЯТСКИЙ ФИЛИАЛ	742	995
ПОВОЛЖСКИЙ ФИЛИАЛ	1061	1463
ЮЖНЫЙ ФИЛИАЛ	505	1128
УРАЛЬСКИЙ ФИЛИАЛ	1697	1387
НОВОСИБИРСКИЙ ФИЛИАЛ	566	1013
ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ ФИЛИАЛ	564	505

источник: РАД

ционы не могут конкурировать с электронными ни за аудиторию, ни за возможности распространения информации по рынку.

ВГ: То есть вы полностью перестроились под новый, электронный формат работы?

А. С.: Мы в последние годы концентрируемся на развитии бизнеса нашей ЭТП — доходов площадки от размещения продаж сторонних организаторов торгов. Это сродни бизнесу «Авито» или «Циан». На ней сейчас торгуют регионы и муниципалитеты, конкурсные и арбитражные управляющие, лизинговые компании. Она стала крупным игроком авторынка и продажи спецтехники. И количество клиентов растет пропорционально росту площадки. Как всегда, в бизнесе — чем более широкий охват аудитории вы можете предоставить для объекта, тем интереснее ваши услуги для его продавца. ЭТП развивалась за собственные деньги РАД, и проект никогда не был убыточен. Раньше доля его участия в доходах компании составляла 5%, а сегодня достигла 30%. И это, безусловно, успех.

При этом мы остаемся физически доступны и планируем развивать нашу региональную сеть, в которой сегодня 14 крупных офисов по всей России. Для получения серьезных региональных заказов надо непосредственно общаться с людьми и иметь специалистов по местным рынкам. У нас все это есть. Поэтому сегодня, учитывая тренд, с которого мы начали — бурное развитие региональных продаж, — мы можем предложить петербургским компаниям квалифицированную помощь по продвижению их недвижимых активов на региональные рынки и поиск недвижимости для инвестиций за пределами КАД. ■