

# «ПОСЛЕ ВВЕДЕНИЯ САНКЦИЙ ОТНОШЕНИЯ С ЗАРУБЕЖНЫМИ ПАРТНЕРАМИ ТОЛЬКО УКРЕПИЛИСЬ»

РОВНО ДВА ГОДА НАЗАД МЫ БЕСЕДОВАЛИ СО СТАРШИМ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТОМ ОАО «БАНК ВТБ», РУКОВОДИТЕЛЕМ ПРОЕКТА «ВТБ АРЕНА ПАРК», ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ «ДИНАМО» АНДРЕЕМ ПЕРЕГУДОВЫМ О РЕКОНСТРУКЦИИ СТАДИОНА «ДИНАМО» И СТРОИТЕЛЬСТВЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ЧАСТИ — ОТЕЛЯ, КОМПЛЕКСА АПАРТАМЕНТОВ И ОФИСНЫХ ЗДАНИЙ. ТОГДА ЭТО БЫЛ ПРОЕКТ, А СЕЙЧАС УЖЕ МОЖНО ПОДВЕСТИ ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ИТОГИ.

— Как вы оцениваете динамику строительства? Укладывается ли в график? Были ли внесены какие-либо изменения в проект за последние два года?

— Если говорить о спортивной части — то есть самом стадионе — два года назад мы находились в стадии перепроектирования: его размер уменьшался с 45 тыс. зрителей до нынешних 27 тыс. Тогда уже было принято решение о том, что на стадионе не будут проходить игры чемпионата мира в 2018 году, и мы получили возможность уменьшить, точнее, оптимизировать его размер. Сейчас его реконструкция идет полным ходом. Заявленный срок сдачи стадиона — октябрь 2017 года, и сейчас можно сказать, что в этот срок мы укладываемся. Что касается коммерческой части — офисы, апартаменты, отель — к тому времени только было получено разрешение на строительство, и все находилось на стадии котлована. А сейчас половина корпусов выведена под крышу, в том числе будущий отель Hyatt, остальные — в активной стадии строительства. Думаю, что мы прошли точку невозврата — ясно, что проект состоялся и будет завершен в соответствии с планом. Что касается апартаментов — тут никаких сомнений и быть не могло, поскольку у нас обязательства перед сотнями покупателей, точнее, соинвесторов. А вот по поводу всего остального — во время кризисов возникает соблазн усечь, секвестировать проект, отказаться от каких-то частей или заморозить на время. Так вот это не наш случай: за два прошедших года не произошло никаких изменений ни по сути проекта, ни по срокам.

Москвичей, конечно, интересует в первую очередь облик будущего стадиона, сохранение его исторической части. Предметом охраны является западная часть стадиона — это примерно 30% стены. А также гипсовые барельефы Меркурова на южной и северной стенах. Западную стену мы сохраняем в ее историческом облике, при этом проведены работы по укреплению фундамента и самой стены. Трибуны сохранятся на том месте, где они и были, но в качестве памятника — а над ними, на высоте около 10 м, будут построены новые трибуны для зрителей. Что касается барельефов — восстанавливать их в гипсе на внешних стенах совершенно бессмысленно, они просто долго не проживут. Там будут размещены их точные копии в более прочном материале, а оригиналы мы тщательно восстановим, они будут находиться, скорее всего, в новом музее «Динамо», который станет частью будущего стадиона. Сейчас барельефы затеплены, то есть законсервированы с помощью специальных клейких лент, и ждут реставрации.

— Музей «Динамо» будут, видимо, посещать в основном болельщики перед соревнованиями?

— Как раз наоборот, его будут посещать все желающие в неигровые дни. Как, впрочем, и все внутренние помещения стадиона, VIP-зону и включая раздевалки игроков.



ВТБ АРЕНА

Как это принято на ведущих мировых стадионах, мы планируем проводить экскурсии. Между прочим доходы стадионов от таких экскурсий исчисляются миллионами евро в год. Но у нас они будут бесплатными, по крайней мере поначалу. Вообще, стадион будет постоянно жить своей собственной жизнью. Ведь его первый наземный ярус — это фактически пассаж: с входом с западной стороны и выходом — с восточной. Это будет торгово-рекреационная зона, думаю, она станет очень популярной у москвичей и приезжих. «Динамо» вообще традиционно воспринимается как некий центр торговли — за последнюю четверть века здесь постоянно возникали какие-то стихийные рынки и рыночки. Только теперь все это уляжется в цивилизованное русло. Кстати, этот пассаж станет самой короткой дорогой от метро для жителей окрестных домов. Это тоже своего рода социальная функция стадиона.

— Ну что ж, давайте перейдем к экономике проекта. Как повлияли на вас события последних лет, в том числе падение курса рубля к мировым валютам более чем в два раза?

— Наш проект, конечно, в полном смысле международный. Изначально было решено, что величайший стадион Европы не должен строиться только своими силами, поэтому у нас много зарубежных партнеров. Так вот после введения санкций наши отношения с зарубежными партнерами только укрепились. Американская AECOM как была менеджером проекта, так им и остается. Генеральный подрядчик — итальянская компания Codest — работает, я бы сказал, с удвоенной силой. С самого начала мы сотрудничали с английскими специалистами по акустике — и в скором времени они начнут воплощать проект создания лучшего звука в Москве. Есть партнеры из Турции, Китая, японские компании просто рвутся на техническое оснащение стадиона. При этом мы используем зарубежных консультантов и подрядчиков только в тех случаях, когда невозможно найти таких же по уровню отечественных специалистов. То же самое относится к закупкам стройматериалов и оборудования.

Я хочу подчеркнуть, что никакого эмбарго на поставку услуг, товаров, стройматериалов не было и нет. Мы как дочерняя строительная компания ВТБ под санкции не попадаем. Санкции касаются исключительно вопросов долгосрочного финансирования. Но мы используем экспортное финансирование, на которое санкции не распространяются. То есть мы используем и выбираем кредит, который был обеспечен группой европейских банков под эгидой итальянского банка IntesaSanpaolo. Но, если бы вдруг с этим возникли проблемы, банк ВТБ поддержал бы нас и обеспечил бы собственное финансирование. Что, кстати, еще до санкций мы отчасти сделали. Спортивная часть проекта, то есть сам стадион, финансируется за счет средств ВТБ. Экспортное финансирование используется для строительства коммерческой части: это отель, апартаменты, офисы.

— Каков объем экспортного финансирования?

— Он достаточен для того, чтобы обеспечить завершение строительства коммерческой части проекта. Это около €350 млн.

— И вот теперь мы логично переходим к вопросу о том, как повлияло на проект снижение курса рубля?

— Конечно, для нас как девелопера курс рубля крайне важен, особенно сейчас.

Два года назад я мог спокойно называть цены в долларах, это было привычно для покупателей недвижимости того уровня, который мы предлагаем. А теперь даже элитный сектор недвижимости перешел на рублевое номинирование. Это произошло, когда доминирующей фигурой на рынке оказался арендатор — если говорить о нежилом секторе — и потребовал перевода всех контрактов на рубль. Год тому назад это были еще единичные случаи, а сейчас стало общей практикой. И в результате теперь реакция рынка на изменение курса менее волатильна, поскольку все зафиксировано в рублях, независимо от того, сколько стоит доллар или евро. Но, с другой стороны, у нас привлеченный валютный кредит и зарубежные поставщики товаров и услуг. Для того чтобы удержать экономику проекта, мы вынуждены пересматривать цены на апартаменты. Нам пришлось в декабре прошлого года повысить рублевую стоимость, причем довольно серьезно — до 35%. С тех пор цены серьезно не повышались, а мы сохраняем баланс между своими затратами и доходами от продаж.

— А как идут продажи апартаментов? В декабре был всплеск активности покупателей, которые стремились сохранить сбережения. Сейчас рынок далеко не так активен.

— Мы выполняем план продаж на 90%, что не так уж и плохо. И думаю, к концу года это небольшое отставание мы ликвидируем, потому что во второй очереди строительства, где как раз располагаются апартаменты, закончен ну-

левой цикл, все корпуса поднялись над землей, а это вдохновляет потенциальных покупателей. И вот какое интересное явление: в прошлом году средний бюджет сделки составил 15 млн руб., в этом — 33 млн руб. Это при том, что цены мы повысили не в два раза, а существенно меньше. Дело в том, что стали покупать квартиры большей площади — не для инвестирования, а для собственного проживания всей семьей. Сейчас на рынке не так уж много частных инвесторов, которые покупают квартиры для перепродажи. И выигрывает тот, кто способен привлечь конечного покупателя, который приобретает жилье для себя. Судя по тем цифрам, которые я привел, нам это удается.

— По какой цене вы продаете апартаменты?

— Сейчас средняя цена — 360 тыс. руб. за 1 кв. м. Но это именно средняя цена — поскольку она зависит от этажности, видов из окон. Квартира самой маленькой площади — около 50 кв. м стоит 13 млн руб. Это цена «входного билета».

— Насколько я знаю, часть апартаментов, находящихся под управлением отеля Hyatt Regency Moscow, вы планируете сдавать в аренду?

— Да, такие планы были, но в нынешней ситуации мы решили выставить их на продажу. Дело в том, что рынок аренды также просел и сдавать апартаменты по той цене, которая планировалась — от €10 тыс. до €15 тыс. в месяц, сейчас нереально.

Во-вторых, мы почувствовали, что ниша обслуживаемых апартаментов под известным брендом очень востребована покупателями. Там всего 56 квартир, строительство корпуса практически завершено, что также очень важно для покупателя. И там ценник будет выше — от \$10 тыс. за 1 кв. м. В данном случае я называю цену в долларах, поскольку покупатели этого сегмента сами интересуются валютной ценой (притом что расчеты, естественно, производятся в рублях).

— Впереди непростое время в экономике в целом и в девелопменте в частности. Как вы оцениваете перспективы проекта «ВТБ Арена парк»?

— Тот, кто продержится ближайшие пару лет — то есть в самое сложное время — и доведет свои проекты до конца, тот будет чувствовать себя очень хорошо. Далеко не у всех есть такой запас прочности. А у нас в этом смысле конкурентное преимущество: мы не зависим от хода продаж для финансирования нашего проекта.

Мы имеем кредитное соглашение с банком ВТБ, которое позволит довести до конца строительство, даже если продажи будут падать. Мы сможем выдержать цены, нам не придется давать безумные скидки, чтобы хоть как-то завершить стройку. Так что проект «ВТБ Арена парк» будет закончен на том уровне качества, о котором мы заявляли с самого начала.

Беседовал АНДРЕЙ ВОСКРЕСЕНСКИЙ

**СТАДИОН БУДЕТ ЖИТЬ СВОЕЙ СОБСТВЕННОЙ ЖИЗНЬЮ. ВЕДЬ ЕГО ПЕРВЫЙ НАЗЕМНЫЙ ЯРУС — ЭТО ФАКТИЧЕСКИ ПАССАЖ: С ВХОДОМ С ЗАПАДНОЙ СТОРОНЫ И ВЫХОДОМ — С ВОСТОЧНОЙ. ЭТО БУДЕТ ТОРГОВО-РЕКРЕАЦИОННАЯ ЗОНА, ДУМАЮ, ОНА СТАНЕТ ОЧЕНЬ ПОПУЛЯРНОЙ**

