

**РБК daily СПб, 18.12.2009**

## **Продолжаем подготовку к выходу на IPO**

### ***Интервью с председателем совета директоров холдинга "Эталон-ЛенСпецСМУ" Вячеславом Заренковым***

Строительный холдинг «Эталон-ЛенСпецСМУ» на выходе из кризиса быстро решил проблемы с долговой нагрузкой, начал продажу жилья в крупных объектах, когда коллегам по строительному рынку такие действия казались неоправданным риском, и приступил к активным покупкам. Девелопер также не оставил планов по публичному размещению акций холдинга, сместив их, однако, на год-два. О ходе реализации крупнейших проектов и о финансовом состоянии компании корреспонденту РБК daily АНДРЕЮ ГОРЯНОВУ рассказал председатель совета директоров «Эталон-ЛенСпецСМУ» ВЯЧЕСЛАВ ЗАРЕНКОВ.

**— Вячеслав Адамович, часто говорят, что кризис должен был оздоровить российский бизнес и дать новые векторы развития. Так ли это на примере вашей компании?**

— Сложно говорить о том, что кризис принес какую-то пользу. Компания развивается, и вдруг — стоп, необходимо какое-то резкое переосмысление. Конечно, эта перестройка дала компании как негативный, так и положительный опыт. Позитивная сторона заключалась в том, что мы пересмотрели методы управления и стратегию развития на ближайшие годы, изменили свою позицию по объему заемных средств, значительно уменьшив его. Плюс — у нас качественно обновился руководящий состав компании. Притом что многие строительные компании Петербурга сократили персонал на 20—30% специалистов, мы же на 2—3%, не более. Правда, мы сократили премиальные выплаты, а они составляли 40% от зарплат. Однако уже сейчас мы начинаем возвращаться к докризисным уровням зарплат и к весне сможем вернуться к показателям прошлого года.

**— Сколько вы планируете сдать недвижимости в ближайшие несколько лет?**

— В этом году мы планируем сдать в общей сложности 320 тыс. кв. м, в 2010-м — 220 тыс. кв. м. Снижение объемов происходит из-за того, что начало строительства некоторых объектов было приостановлено из-за кризиса. При этом уже в 2011-м наш план сдачи объектов недвижимости в Петербурге составляет 290 тыс. кв. м, в Москве — 110 тыс. кв. м. Восстанавливать докризисные объемы мы будем к 2012 году и в том же году собираемся побить собственные рекорды и сдать свыше 600 тыс. кв. м.

**— Каков ход реализации ваших крупнейших объектов?**

— Сейчас наши крупнейшие объекты в Петербурге — «Юбилейный квартал», «Орбита», «Радуга», проект премиум-класса «Талисман» и еще несколько крупных, которые готовятся к реализации.

В «Юбилейном квартале» (8000 квартир, более 650 тыс. кв. м в Приморском районе. — РБК daily) мы строим два квартала: 78-й и 75-й. Второй мы полным ходом заканчиваем в этом году, а в 78-м пока приостановили строительство двух корпусов: 4-го и 6-го. Это связано с тем, что продажи в одном месте в таком объеме просто невозможны, и мы растягиваем их во времени. В «Юбилейном квартале» сейчас уже продано два корпуса.

Мы активно «раскрываем» для продаж проект «Орбита» (2500 квартир, 218 тыс. кв. м в Калининском районе, метро «Гражданский проспект». — РБК daily). У нас там шесть корпусов. Первый мы начали продавать в январе, в самый разгар кризиса, второй корпус — в сентябре и третий начнем в марте. Там продажи идут полным ходом, и уже реализовано более 10% квартир. Продолжаем реализовывать проект «Радуга» (2122 квартиры, около 180 тыс. кв. м, Фрунзенский район, метро «Купчино»). Завершить его планируем в следующем году. Там уже почти все квартиры проданы.

Также открываем сейчас для продаж небольшой объект премиум-класса на 15-й линии В.О. «Талисман» (86 квартир, 8783,1 кв. м жилой площади. — РБК daily). Строить его начали в июне этого года.

**— Есть ли у вас планы по покупке земли или готовых проектов?**

— Мы сейчас ведем переговоры о покупке трех проектов в Петербурге. Первый проект на 450 тыс. кв. м, второй проект — 108 тыс. кв. м в районе Энгельса-Руставели и третий — около 260—280 тыс. кв. м на Васильевском острове. По этим проектам ведем переговоры, чтобы осенью следующего года выйти на площадку. Первые два проекта будут в среднем ценовом сегменте. А третий, на Васильевском острове, будет более дорогой.

Мы активизировали работу на московском рынке. Например, сегодня заканчиваем корректировку проекта планировки «Изумрудных холмов» в Красногорске, недалеко от «Крокус-центра». Простой вариант проекта нам не понравился. Теперь мы рассчитываем построить около 1 млн кв. м. При этом уже раскрыли для продаж первую очередь. Это наш первый объект в московском регионе, который находится в нормальной стадии реализации. При этом в сложной кризисной ситуации на стадии фундамента его начали покупать, и там уже продано 200 квартир. Также в планах развитие нескольких новых проектов в Москве.

**— Корректируются ли сейчас цены на продаваемые объекты?**

— В течение последних трех месяцев цены на жилую недвижимость не корректировались, за исключением ЖК «Изумрудные холмы» — там мы подняли цены на 5%. После Нового года планируем повысить цены на 3—5% на все объекты. На коммерческую недвижимость цены сейчас снижены до себестоимости.

**— Каким образом вы намерены развивать земельный банк?**

— В течение пяти лет мы планируем земельный банк под застройку в размере 4,6 млн кв. м. Для этих целей, в частности на 2010 год, выделили 98 млн долл. на покупку проектов и земли. Наша стратегия подразумевает реализацию двух крупных проектов в Петербурге и одного большого в Москве в течение ближайших двух лет. На пятилетнюю перспективу мы закладываем реализацию трех средних проектов в Петербурге и двух в Москве и по два небольших в обеих столицах.

**— Каковы сейчас финансовые показатели компании и ваши долговые обязательства?**

— Общий долг компании сейчас составляет порядка 146 млн долл. 10% долга мы должны погасить в этом году, 60% — в 2010 году, а оставшиеся 30% уже после 2010 года. При этом показатели долга у нас достаточно низкие. В частности, отношение финансового долга к показателю EBITDA по итогам первого полугодия 2009 года составляет 1.0, а отношение показателя EBITDA к процентам к уплате — 9.1.

Прибыль по итогам 2009 года прогнозируем на уровне 2,9 млрд руб., по итогам 2010 года — 4,6 млрд руб. При этом выручку по итогам 2009 года прогнозируем на уровне 15,1 млрд руб., по итогам 2010 года — 20,9 млрд руб. Рост показателей обусловлен тем, что выручку мы признаем консервативно, по методу полного завершения, то есть по каждой квартире отдельно, когда дом полностью построен, произведен обмер ПИБ и квартира полностью оплачена. В 2008 и 2009 годах мы построили большое количество недвижимости, и это скажется на выручке как раз в 2009—2010 годах.

**— Как идут переговоры по реструктуризации долга?**

— Вы знаете, не совсем корректно называть это реструктуризацией. По сложившейся в России в последнее время практике реструктуризацией называют постдефолтное состояние заемщика, когда он начинает авральные переговоры с кредиторами по урегулированию конфликтной ситуации. Мы же, предвидя возможное сокращение операционного денежного потока и грядущую оферту в конце апреля 2009 года, уже в ноябре 2008 года запустили процесс подготовки юридической документации и переговоров с инвесторами об изменении параметров кредитных нот, то есть буквально речь идет о новации долга. С учетом всех процедурных моментов полностью процесс завершился уже к 3 марта 2009 года, то есть за два месяца до оферты, которая после изменения параметров нот была отменена. Голосование было единогласным, и мы сохранили прекрасные отношения с инвесторами, которые оценили нашу проактивную политику управления финансами. Самое главное — нам удалось донести до них идею, что макроэкономическая среда изменилась и те кредиты, которые раньше рефинансировались, теперь надо отдавать с оборота. Вот мы и предложили амортизационную схему погашения в течение 1,5 года, которая держателей нот вполне устроила.

**— В 2007 году вы говорили, что в 2009 году возможен выход на IPO, понятно, что кризис отложил эти планы. Готовы ли вы вернуться к этой идее, и если «да», то в какие сроки?**

— Да, мы об этом говорили и продолжаем подготовку к выходу на IPO. Планируем быть технически готовыми к размещению акций ориентировочно к концу 2010-го — началу 2011 года. Сам выход будет зависеть от ситуации на рынках капитала и жилья, поскольку здесь очень важен выбор правильного момента.

**— Акционеры от фонда Baring Vostok принимают активное участие в управлении компанией или они рассматривают компанию только как портфельные инвестиции?**

— Baring Vostok является нашим долгосрочным стратегическим партнером и инвестором и участвует в корпоративном управлении, а именно в заседаниях консультационного совета и комитетов при совете. Партнеры Baring Vostok также оказывают помощь в решении текущих операционных задач для бизнеса, используя свои возможности, приносят новые идеи и, кроме этого, активно участвуют в подготовке холдинга к выходу на IPO.

**— Отношения с банками изменились?**

— В условиях кризиса в отношениях с банками мы свою политику не изменили. Поддерживаем отношения с большим числом банков и с каждым работаем по нескольким направлениям, так как у каждого есть свои сильные и слабые стороны. Обсуждаем всевозможные инструменты долгового финансирования (кредиты, облигационные займы, кредитные ноты, овердрафты, др.), документарные операции, проектное финансирование. Среди наших партнеров по бизнесу Альфа-банк, Росбанк, Банк «Санкт-Петербург», Промсвязьбанк, Райффайзенбанк, ВТБ и другие. И могу сказать — в текущем моменте отношения со многими банками достигли исторических высот: наши партнеры по бизнесу сумели оценить то, как мы прошли кризис и какие перспективы открылись перед компанией.

**— Как сейчас развивается ваша региональная экспансия?**

— На ближайшие три года наша экспансия в другие регионы не планируется никуда, кроме Калининграда. Как вы знаете, мы построили там несколько промышленных объектов и несколько социальных. В частности, заводы General Satellite и «Спутник», две школы и ФОК. В качестве эксперимента по строительству жилья в малых городах мы заложили 80-квартирный дом в городе Гусеве. Строительство сейчас ведется на четвертом этаже.

**— Планируете развивать это направление?**

— Если эксперимент будет удачен, то мы эту программу запустим. Если в большие города до кризиса рванули все крупные компании, то на малые города никто не обращал внимания. Мы организовали мобильные бригады и намерены строить в небольших городах России — с населением 30—50 тыс. жителей — небольшие дома. Строим фундамент, возводим стены, а отделочные работы отдаем местным работникам. Строить можно очень быстро, и нам это интересно с точки зрения быстрого возврата инвестиций. К тому же в малых российских городах в принципе мало кто строит, а местные власти к инвестору относятся очень положительно, так как желающих строить качественное жилье не очень много в таких районах. Пока мы намерены реализовывать нашу программу в тех регионах, где уже работаем, а именно в Ленинградской, Московской и Калининградской областях.

**— У вас были проекты за границей, в частности проект Golden Line в Болгарии. Как идут продажи и корректируете ли цены?**

— Этот проект мы только начали, поэтому еще рано говорить о каких-то результатах или о корректировке цен.

**— В каком состоянии находится проект строительства высотного бизнес-центра «биржи» на Васильевском острове?**

— Мы выполнили все требования администрации Петербурга и снесли два этажа. Но вы знаете, мне бы не хотелось возвращаться в прошлое. Мы понимали, что должны это сделать по требованию города, несмотря на то, что прежняя высота была согласована со всеми инстанциями, и не стали «бодаться», хотя могли бы. Это испортило бы наши отношения с администрацией. В итоге мы не построили 1800 кв. м недвижимости, которая могла бы стоить 6 млн долл., и понесли убытки на 6 млн за демонтаж.

**— Вы удовлетворены ходом реализации проекта дизайн-холла «Аура»?**

— Проект построен и сдан. Подписаны договоры с 30% арендаторов. Запуск перенесли на весну 2010 года. За это время, думаю, наберем 70—80% арендаторов. Концепция «Ауры» как дизайнерского центра сохраняется. И я не считаю, что ошиблись в концепции, если бы не кризис — мы заполнили бы его давно на 100%.

**— В этом году вы были номинированы на «Почетного гражданина Санкт-Петербурга», но получили премию «Персона года 2009». Какая награда для вас важнее?**

— Для своей профессии быть менеджером года (премия газеты «Деловой Петербург» «Персона года 2009». — РБК daily) значительно престижнее, но в человеческом плане, конечно, важнее звание «Почетный гражданин Санкт-Петербурга». Но с учетом того, что со мной одновременно номинировались такие люди, как Юрий Темирканов и митрополит Санкт-Петербургский и Ладожский Владимир, я абсолютно спокоен в том, что не получил звания.

### **ЗАРЕНКОВ ВЯЧЕСЛАВ АДАМОВИЧ**

Профессиональный строитель, председатель совета директоров холдинга «Эталон-ЛенСпецСМУ». Родился в 1951 году в Белоруссии. Окончил Ленинградский инженерно-строительный институт. Доктор экономических наук, профессор. Действительный член РАЕН, почетный академик РАН. Автор 170 запатентованных изобретений, нескольких монографий и более 100 научных статей. До 1986 года работал в «Главзапстрое», прошел путь от рабочего-арматурщика до начальника управления. Участвовал в возведении более 100 промышленных и жилых объектов. В 1987 году создал и возглавил предприятие «ЛенСпецСМУ», превратившееся в настоящее время в крупнейшее строительное объединение Северо-Запада.