

Из кредиторов в управленцы



Биография

Александр Ольховский, вице-президент, управляющий директор ВТБ. Родился 22 октября 1968 г. Окончил Винницкий политехнический институт.

1991 Замгендиректора брокерской компании «Ижора-1», аккредитованной на товарно-фондовой бирже «Санкт-Петербург».

1993 Руководство компаниями «Акко-траст-инвест», «Энергокапитал», УК БФА.

2003 Руководитель инвестиционной дирекции ОАО «Промышленно-строительный банк» (ПСБ).

2004 Председатель совета директоров «ПСБ-инвест-групп».

2005 Первый заместитель президента, председателя правления ОАО «ВТБ капитал».

2006 Вице-президент, управляющий директор ОАО «Внешторгбанк».

2007 Президент Гильдии управляющих и девелоперов. Члены ГУД (более 200 компаний) в совокупности имеют в управлении 17 млн кв. м недвижимости и 6 млн кв. м недвижимости в собственности. Женат, трое детей. Хобби – шахматы, футбол.

Наталья Самарина
ВЕДОМОСТИ

Банк ВТБ – один из десятка российских, который до сих пор дает деньги банкам девелоперам на развитие их проектов, говорит вице-президент, управляющий директор ВТБ Александр Ольховский. Сам он перестал заниматься вопросами проектного финансирования год назад, взяв на себя функцию управления проектами. Ведь ВТБ – еще и одна из крупных девелоперских структур. – **Кредитованием совсем не занимаетесь?** – Я продолжаю вести ряд проектов, получивших финансирование в 2007 г. Один из них, например, – инженерная подготовка земельного участка в 220 га. Одна питерская компания («Балт-

рос». – Ведомости») вышла с таким проектом, и ВТБ предоставил ей кредитную линию. – **Когда заканчивается кредитная линия?** – Проект, по расчетам, еще будет длиться около года. Предполагалось, что выходом из него станет продажа земельных участков. Но за это время рынок приобрел другие очертания. – **Проще говоря, найдутся ли покупатели? ВТБ, например, был бы интересен такой актив?** – Вы имеете в виду, хотим ли мы получить залог вместо возврата кредита раньше срока окончания кредитной линии? Уверен, что банк не будет занимать агрессивную позицию, чтобы получить землю вместо денег. – **Для любого банка деньги лучше?** – По-разному. Многие компании боятся брать кредиты в средних и мелких банках с не очень хорошей репутацией – есть высокая вероятность, что те займут агрессивную позицию. Потому что им интересен заложенный актив.

– **Такое банковское рейдерство?**

– Например, в 90-х гг. [прошлого века] это были достаточно частые случаи.

– **Вы считаете, что история повторяется?**

– Я не исключаю, что на фоне кризиса это возможно. Однако все ситуации индивидуальны. Возвращаясь к предыдущему примеру... Если предположить на месте ВТБ другой банк, думаю, он тоже вряд ли захочет получить заложенную землю. Даже несмотря на то, что она инженерно подготовлена, – это ведь долгосрочный актив. А деньги всем нужны сейчас. Оптимальным выходом для банка здесь мне представляется поиск компромисса с заемщиком: например, строительство последнего жилья экономкласса, его продажа и расчет с банком.

– **На этот вариант переориентировалось большинство застройщиков?**

– Да. Ведь государство готово поддержать строительную отрасль – прежде всего выкупая квартиры по ценам, близким к себестоимости. Поэтому этот сегмент может оказаться наиболее устойчивым. Наш заемщик, например, ведет переговоры о получении госзаказа – хочет построить жилье для социальных нужд.

– **Вы можете сравнить, сколько проектов приносили в банк, скажем, в 2005–2006 гг. и сколько – в прошлом году?**

– Мне сложно это оценить – я уже не вижу, сколько проектов приносят сейчас на рассмотрение, но то, что их количество увеличилось в разы, это однозначно. ВТБ – один из немногих банков, продолжающих проектное финансирование.

– **ВТБ ведет несколько крупных проектов в Петербурге. Можно подробнее об этом?**

– «Невская ратуша» предполагает объединение комитетов правительства города в одном месте – примерно на 130 000 кв. м. Еще 230 000 кв. м офисных, гостиничных и торговых площадей предназначено для аренды и последующей продажи. Жилой проект «Набережная Европы» находится недалеко от стрелки Васильевского острова, Эрмитажа и других архитектурных шедевров. Украшением проекта станет Театр танца Бориса Эйфмана. В целом мы идем по графику. Основная проблема для проектов, у которых есть финансирование, – понимание того, какой продукт нужно создать, чтобы он был востребован на момент выхода на рынок.

– **Это проблема маркетинга?**

– В том числе. Сейчас никто не возьмется принять на себя ответственность за какой-либо прогноз. Сколько будет стоить жилье, коммерческая недвижимость, когда мы выйдем из кризиса? В каких объемах она будет востребована? Какие будут арендные ставки? Все это дискуссионные вопросы. Кредитование реального сектора является насущной темой. Но чтобы делать это осмысленно, банки должны знать ответы на подобные вопросы. Рынок должен сначала прийти к равновесию. Пусть на низком уровне, но понятном. И первое, что должно произойти, – окончательная девальвация рубля.

– **Банки ждут этого момента?**

– Дело не в том, что банки чего-то ждут. Банки сейчас не очень активно кредитуют строительную (да и не только) отрасль, так как не могут оценить уровень рисков приходящих к ним заемщиков. Например, если мы говорим о себестоимости

строительства (это часть бизнес-плана, который оценивает банк), то она сейчас падает: в долларах – безусловно, в рублях – по ряду позиций. Но как спрогнозировать на длительный промежуток времени ее изменение? Как определить цену продажи готового продукта? Сейчас сделать такой прогноз на 2011 г. невозможно, а ведь это как раз тот год, когда начатые сегодня проекты должны будут генерировать положительный [денежный] поток. Нельзя без погрешности ответить даже на вопрос, сколько вакантных площадей будет в Москве или в Петербурге в 2009 г.

– **Так и раньше погрешности были.**

– Но не такие. Например, раньше мы имели, по разным оценкам, от 3% до 4% вакантных площадей по офисам класса А. То есть погрешность составляла 1%. А сколько сейчас свободно, никто не знает, – 20–30%? Какой объем субаренды или аренды скрытой? У специалистов банковского департамента рисков возникает шок, когда они должны дать ответы на эти вопросы.

Неопределенность рынка – проблема № 1. В проектах ВТБ, правда, ситуация более-менее понятная. Например, проект «Набережная Европы» предполагает длительную подготовку – она завершится не раньше середины 2011 г. Одна из задач – экологическая очистка территории. Мы уже сделали экспертизу, нам понята степень загрязнения и его «качество». Капиталоемкость процесса [очистки] эксперты оценивают в \$50 млн. И только к 2011 г. мы сможем выйти на площадку.

– **Вы не считаете, что пришло время инновационных проектов?**

– Сейчас наиболее распространено строительство бизнес-инкубаторов. Это площади относительно невысокого качества, сдаваемые в аренду мелкой нарезкой, вплоть до рабочих столов и компьютеров. Как правило, строительство такого рода инкубаторов дотационно. ВТБ это направление сейчас неинтересно.

– **Вы уже больше года возглавляете Гильдию управляющих и девелоперов Петербурга (ГУД). Раньше там были в основном управляющие компании.**

– Сейчас, наоборот, в основном девелоперы. В сентябре 2007 г. в ГУД было более 150 членов. За 2008 г. в нее вступили еще 50. У гильдии и до моего прихода были хорошие связи с международными институтами недвижимости, которые занимаются подготовкой специалистов, и сейчас мы продолжаем развивать это направление. А также проводим бизнес-туры. Например, ездили

в ключевые девелоперские регионы мира: Канаду, Малайзию, Китай и др.

– **Мне один краснодарский девелопер очень хвалил китайский девелопмент и проектирование – дешево и качественно. Вы согласны?** – Во многих регионах мира строят хорошо и быстро. Китайцы, может быть, чуть быстрее и дешевле. Такой город, как Шанхай, они преобразили за кратчайшее время – там было колоссальное количество мелких собственников земли. Главное, что есть в Китае, – сочетание политической воли руководства [страны], финансовых ресурсов и психологии. Этого нигде не встретишь.

– **Но, чтобы преобразовать, скажем, Пекин к Олимпиаде, этих мелких собственников просто выгоняли с насиженных мест, разрушая их дома.**

– В Китае не стоит вопрос, что ставить во главу угла – интерес бабушки, которая не хочет съезжать со своего насиженного места, или интерес государства. Хотя это сложный вопрос, на него нет однозначного ответа.

– **Решения каких проблем добивается гильдия?**

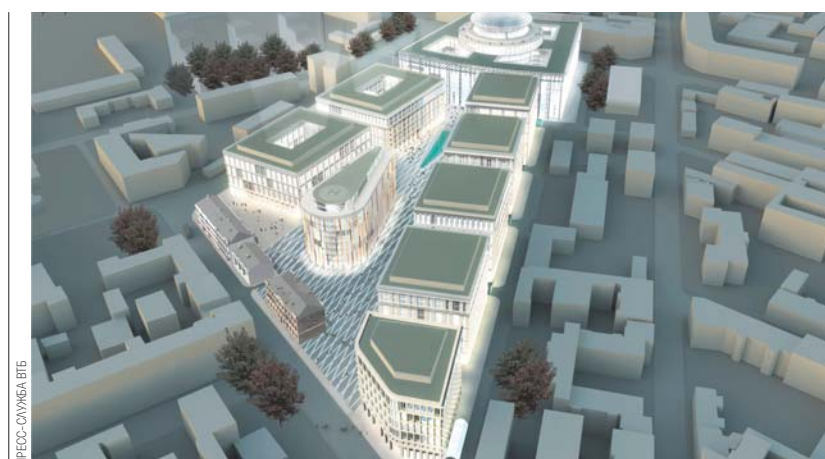
– Необходимо заниматься инженерной подготовкой земли. Иначе, когда рынки капитала заморозятся, когда появятся ипотека и платежеспособный спрос, окажется, что у нас не только нет построенного жилья, но и нет площадок, на которых можно относительно быстро возвести дома. Эта проблема среднесрочная, но через 2–4 года она встанет в полный рост.

У нас были некоторые идеи по государственно-частному партнерству (ГЧП) – на уровне Петербурга. Здесь много земель в черте города было сельскохозяйственными. Потом часть участков распродали. И получилось, что большими земельными объемами обладает частный сектор. Но у подавляющего числа собственников нет денег, чтобы эти площадки готовить под дальнейшее освоение.

В рамках ГЧП государство может осуществить инженерную подготовку участков, а собственник – передать государству часть земли, на которой оно построит жилье для социальных нужд. Идея сырая, но, вписав всего одну фразу в соответствующий закон, можно ее в части законодательства подготовить.

– **Какой рынок, на ваш взгляд, – петербургский или московский – больше пострадал от кризиса?**

– Оценить сложно, пострадали оба рынка. Я не считаю, что питерский пострадал больше. В чем



Комплекс «Невская ратуша» появится на месте бывшего трамвайного парка

проблема сегодняшнего дня? Не востребованы масштабные амбициозные проекты – они не могут найти финансирование и не факт, что будут востребованы в ближайшие пять лет. А таких проектов в Москве, безусловно, больше.

В конце 2006 г. мне принесли проект – гостиничный комплекс на 1 млн кв. м. Во времена эйфории люди просто теряли ощущение реальности. И пытались получить кредиты под 1 млн кв. м, не построив еще ни одного объекта.

Проблема Москвы связана в основном с тем, что в результате этой эйфории были заявлены масштабные проекты, под инвестпрограммы приобретались громадные участки земли. Потом «вдруг» выяснилось, что таких больших денег нет и в ближайшее время не ожидается. Представьте себе состояние этих людей. На мой взгляд, психологический удар по петербургским и московским девелоперам совершенно разной силы. Если питерские – в нокауте, то московские – в нокауте. Они ведь начинали проекты, уверенные в том, что деньги-то точно найдут.

– **Столичные компании покупали участки не только в Москве, но и в регионах.**

– Есть и такие. Но наличие проекта в регионе вряд ли улучшает качество портфеля девелопера. Под эти проекты, по видимости, тоже потребуются заемное финансирование. А как будут вести себя банки после кризиса на кредитном рынке? Значительно осторожнее. Потребуются время, чтобы победила здоровая жадность. Но я не думаю, что память банкиров будет короткой, – в ближайшие несколько лет ко мнению департамента рисков будут прислушиваться значительно внимательнее, чем раньше. ■

ВТБ. Главный акционер – правительство РФ (77,5%). Капитализация – 153,3 млрд руб. Финансовые показатели (РСБУ на 1.02.0209): активы – 3,1 трлн руб., кредитный портфель – 2,1 трлн руб.; прибыль – 13,6 млрд руб. В Петербурге у банка пять крупных проектов: «Набережная Европы» (400 000 кв. м), «Невская ратуша» (360 000 кв. м), индустриальный парк «Марьино» (130 га), многофункциональная территория «Шушары» (200 га) и торговый офисный комплекс у ст. м. «Электросила».

ПРОДАЖА



СОКОЛЬНИКИ
Сокольнический Вал г. 1Д - Продается объект с проектом реконструкции и строительства офисного центра с гостиницей и апартаментами общей площадью 85000 кв. м.



КУРСКАЯ
Ул. Казакова г. 7 - Продается объект с проектом реконструкции и строительства офисного центра с гостиницей и апартаментами общей площадью 45000 кв. м.

ПЕНИНСКИЙ ПРОСПЕКТ
Ул. Вавилова г. 57 А
Реконструкция под строительство жилого дома до 10000 кв. м.

СОКОЛЬНИКИ
Ул. Ротерта г. 2 - 2-х этажное здание + мансарда. Площадь 1500 кв. м. – под квартиры, усадьбу, офисы, оздоровительный центр, поликлинику.

ПЕТРОВСКО-РАЗУМОВСКАЯ
Дубнинская улица г. 79
Офисно-производственный комплекс 8000 кв. м.

СОБСТВЕННИК
Тел:
(495) 480-88-88
arena.ru