

ЗАНИМАЯ УМНОЖАЕМ

КОМПАНИЯ *AFI DEVELOPMENT* ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ КРУПНЕЙШИХ ИНВЕТОРОВ В СЕКТОР ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ. ПОКА НИ ОДИН ТОРГОВЫЙ ПРОЕКТ ЕЩЕ НЕ ЗАВЕРШЕН, НО В СТРОИТЕЛЬСТВО ТРЦ УЖЕ ВЛОЖЕНО БОЛЕЕ 500 МЛН USD. РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ПРОЕКТОВ *AFI DEVELOPMENT* В ОБЛАСТИ ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ К КОНЦУ 2009 Г. ПРЕВЫСИТ 2 МЛРД USD. О ТОМ, ОТКУДА КОМПАНИЯ БЕРЕТ ДЕНЬГИ НА РАЗВИТИЕ, КАК И НА ЧТО ИХ ТРАТИТ, МЫ БЕСЕДУЕМ С ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ *AFI DEVELOPMENT* АЛЕКСАНДРОМ ГРИГОРЬЕВИЧЕМ ХАЛДЕЕМ.

Текст: Александр ПЫПИН | Фото: Екатерина ОРЛОВСКАЯ

— *Какое место занимают проекты торговых центров в портфеле компании AFI Development? Расскажите о них подробнее.*

— Около четверти нашего инвестиционного портфеля в 5,2 млрд USD составляют вложения в торговую недвижимость. В Москве мы реализуем знаковые — как для нас, так и для столицы — проекты торгово-развлекательных центров *Mall of Russia* в центральной части ММДЦ «Москва-Сити» и «Тверская Молл» на площади Белорусского вокзала. Общая площадь двух проектов — около 300 тыс. кв. м. В центре Волгограда мы работаем над строительством МФК с торговой составляющей 70 600 кв. м. Строительство ТЦ является частью планируемых нами многофункциональных проектов в Кунцево, Одинцово, Перми, Киеве. Мы ищем площадки для реализации новых проектов на перспективных рынках, прежде всего в Москве, а также в городах-миллионниках, промышленных центрах, городах-донорах, странах СНГ.

— *Откуда поступают деньги на их реализацию?*

— Мы берем кредиты под строительство в российских и зарубежных банках, используем текущий поток средств от сдачи площадей в аренду, в мае 2007 г. провели первичное размещение собственных акций на Лондонской фондовой бирже. В рамках IPO привлекли 1,4 млрд USD.

— *Почему вы решили выйти на Лондонскую биржу?*

— Это был оптимальный способ привлечь значительные средства в развитие. Конечно, быть публичной компанией — значит принять на себя новый уровень ответственности перед инвесторами. Возникает большое количество

новых обязанностей: ежеквартальная отчетность, полная прозрачность деятельности компании, публичность. Компания, вышедшая слишком рано, может отрезать себя от рынка своей неправильной работой. Но мы решились на такой шаг и не прогадали. Наша компания оказалась готова к новой зоне ответственности.

— *Но сейчас ваши акции торгуются ниже 8 USD за штуку, в то время как были размещены по 14 USD, — притом что стоимость активов растет и уже приблизилась к 6 млрд. С чем это связано?*

— Когда мы размещались на бирже год назад, отношение к компаниям, которые занимаются строительными проектами, было лояльным: инвесторы готовы были давать премию за участие в их капитале. Сейчас акции большинства компаний торгуются с дисконтом, включая сектор недвижимости.

— *Это влияние мирового финансового кризиса?*

— Да. Кризис оказал значительное влияние на стоимость наших акций, несмотря на то что мы полностью выполняем нашу инвестиционную программу, данные инвесторам обещания. Мы не можем существовать вопреки глобальной экономике, но что мы можем делать — это продолжать строить наши проекты в срок, в соответствии с планами.

— *Будет ли в дальнейшем снижаться стоимость ваших акций?*

— Мы делаем все для того, чтобы этого не произошло: развиваем наши проекты в соответствии с намеченным гра-



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР AFI DEVELOPMENT АЛЕКСАНДР ГРИГОРЬЕВИЧ ХАЛДЕЙ

филом, ищем новые привлекательные проекты для инвестиций как в Москве, так и в регионах, продолжаем стратегию консолидации активов компании.

— Согласно вашей отчетности, вы инвестировали в проекты в 2007 г. около 967 млн USD. Но ведь на бирже вы заработали 1,4 млрд. Значит ли это, что часть денег не была потрачена и они лежат «мертвым грузом»?

— Наша задача — потратить деньги не максимально быстро, а максимально эффективно и в соответствии с заявленным планом. Кроме того, наша стратегия заключается в том, чтобы вкладывать свои деньги только на начальной стадии проекта (30%), а в дальнейшем пользоваться заемными средствами (70%). Мы будем тратить привлеченные средства на приемлемые по доходности и рискам проекты.

— В 2007 г. вы привлекли кредит Сбербанка на 280 млн USD. Представители банка называют его крупнейшим подобным кредитом на данный момент. Могли бы вы рассказать о нем подробнее?

— Данный кредит выделен на строительство ТРЦ «Тверская Молл» на площади Тверской Заставы, которое завершится в конце 2009 г. (AFI Development получила кредит на срок до 2010 г. по ставке 4,5% + USD LIBOR (6 мес.). Кредит обеспечен залогом более 51% акций компании, владеющей правами на строящийся объект, и обязательством ипотеки ТРЦ и его парковки по окончании проекта. — Прим. ред.) Кредит пойдет на строительство на площади Белорусского вокзала подземного торгово-развлекательного

кательного центра площадью 107 тыс.кв.м, соединенного с выходами из метро «Белорусская». ТРЦ будет включать галерею из 180 магазинов, большую автостоянку, кинотеатр, зону ресторанов и кафе. На сегодняшний день уже подписано соглашение с якорными арендаторами — супермаркетом «Перекресток» и многозальным кинотеатром «Люксор». «Тверская Молл» станет частью проекта комплексной реконструкции площади Белорусского вокзала. Здесь разместятся также офисы общей площадью 200 тыс.кв.м, гостиница 5 звезд, апартаменты. Мы взяли на себя обязательство перед городом за свой счет построить транспортные развязки, реконструировать мост у Белорусского вокзала. Ежегодно молл будет приносить 70–80 млн USD арендных платежей, не считая НДС и эксплуатационных платежей. По оценке консалтинговой компании Jones Lang LaSalle, стоимость проекта по его окончании составит 660 млн USD при планируемых инвестициях около 350 млн.

— Сейчас вы занимаетесь оформлением еще одного кредита — среднесрочного, на 350 млн USD. Для чего он предназначен? Кто станет кредитором такой большой суммы?

— Деньги предназначены для завершения строительства пятиуровневого ТРЦ Mall of Russia площадью 179 тыс.кв.м, расположенного в центральном ядре делового центра «Москва-Сити». В нем будут работать сеть кинотеатров «Формула кино», которая создаст кинозалы с применением новых для российского рынка технологий 4D и 5D, каток, около 400 магазинов, 50 ресторанов и кафе. С помощью нашего консультанта Colliers International мы планируем >

БЫТЬ ПУБЛИЧНОЙ КОМПАНИЕЙ — ЗНАЧИТ ПРИНЯТЬ НА СЕБЯ НОВЫЙ УРОВЕНЬ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПЕРЕД ИНВЕСТОРАМИ. ВОЗНИКАЕТ БОЛЬШОЕ КОЛИЧЕСТВО НОВЫХ ОБЯЗАННОСТЕЙ: ЕЖЕКВАРТАЛЬНАЯ ОТЧЕТНОСТЬ, ПОЛНАЯ ПРОЗРАЧНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.



➤ привлечь в центр в качестве арендаторов новые западные бренды, которые впервые выйдут на рынок России. В центр можно будет попасть сразу из двух станций метро — «Деловой центр» и «Международная». Еще одной особенностью *Mall of Russia* станет многофункциональный киноконцертный зал, рассчитанный на 5 500 мест.

Мы ведем переговоры о выделении кредита с крупной российской банковской группой, имя которой я назвать пока не могу. Когда проект будет завершен — это должно произойти в конце 2009 г. — рыночная стоимость нашей доли (75%) по оценке *JLL (Jones Lang LaSalle)* составит 1,650 млрд USD, а доход от аренды — 143 млн в год. Всего в проект мы планируем инвестировать более 650 млн USD.

— Почему вы не обратитесь за столь солидным кредитом в зарубежный банк? Ведь раньше вы работали с Дойче Банком, к примеру.

— Действительно, в 2007 г. мы брали кредит в лондонском отделении Дойче Банка. (*AFI Development* получила кредит на 200 млн USD по ставке 1.45% + USD LIBOR под поручительство головной израильской компании *Africa-Israel Investments*. — Прим. ред.) Однако после глобального кризиса ликвидности ситуация изменилась. Зарубежные банки не имеют сегодня достаточно свободных средств на крупные кредиты, в том числе на финансирование масштабных девелоперских проектов. У крупнейших же российских банков средства на финансирование подобных масштабов есть, хотя процент может быть несколько больше, чем год назад. Отечественные банки кризис затронул в меньшей степени, так как ипотечная система в нашей стране была не развита, однако требования ужесточили и они. Сегодня довольно сложно получить кредит небольшим и средним компаниям, крупные же компании, подобные нашей, чувствуют себя лучше.

— В какой валюте вы будете брать новый кредит?

— Есть правило, что кредит нужно брать в той валюте, в которой его расходуешь. Год назад, когда мы брали кредит в Сбербанке в долларах, была способствующая этому макроэкономическая ситуация, у нас был резон поступить именно так. Какую валюту мы предпочтем для нового кредита, мы решим, когда непосредственно подойдем к сделке.

— В чем необходимость этого кредита, ведь коробка *Mall of Russia* уже построена?

— Кредит берется на оставшуюся часть строительства, которая заключается в проведении коммуникаций, монтаже, остеклении, отделке здания, создании интерьеров. Стоимость перечисленных работ существенно выше, чем стоимость монтажа бетонной коробки — для этих целей и необходим кредит.

— Немецкая компания *ESE* была консультантом проекта молла в центральном ядре «Москва-Сити» и, наверное, была бы не прочь стать соин-

вестором проекта. Как бы вы отнеслись к такому развитию событий?

— Мы стараемся реализовать все свои проекты самостоятельно и соинвесторов специально не ищем. У нас достаточно профессиональная и опытная команда для реализации сложных проектов. Чем больше участников, тем больше времени уходит на различного рода согласования. Бывает, что соинвесторами являются, например, прежние владельцы проекта, в этой ситуации наша стратегия — постепенно выкупать доли у партнеров.

— Вы планируете продавать свои проекты?

— Готовые торговые центры будут сдаваться в аренду и станут источниками дохода компании на длительный период. Впрочем, мы не исключаем возможности продажи готового, «упакованного» проекта в случае интересного предложения.

— В проекте *Mall of Russia* 25% акций — доля города, т.е. принадлежит правительству Москвы. Не усложняет ли такая структура собственности процедуру получения кредитов? Разве у вас не требуют акции компании в залог?

— Существуют различные варианты предоставления залога банку: обеспечением кредита могут выступать не только акции, но и поручительство другой компании или залог готовых объектов недвижимости. В целом взаимоотношения банка и такой крупной компании, как наша, со стоимостью активов более 5 млрд, достаточно гибкие.

— Вы привлекаете бридж-кредит в 100 млн. Зачем он вам понадобился? В чем смысл бридж-кредитования?

— Бридж-кредит дается банком компании-заемщику на сравнительно небольшую сумму и срок, как правило, не более года — до тех пор, пока основное тело кредита не пройдет все этапы согласования, пока не будут оформлены все необходимые документы и получено положительное заключение кредитного комитета. Бридж-кредит необходим компании для продолжения текущего строительства объекта, ей экономически невыгодно замораживать работу над проектом, пока ведутся переговоры по кредиту. При выдаче бридж-кредита банк оценивает историю отношений с клиентом, имеющиеся документы, его финансовое положение, рейтинги и рассчитывает сумму, которую он может выдать компании без существенных рисков для себя на данный момент.

— Ваши планы на текущий год?

— В настоящее время *AFI Development* активно осуществляет стратегию консолидации активов компании. В соответствии с существующими планами принято стратегическое решение расширить географию нашей деятельности и включить в сферу управления страны СНГ, в частности Украину, и в связи с этим приобрести компанию *AFI Ukraine*, принадлежащую *Africa Israel Investments*. Также компания консолидирует свои активы в работе над проектами в Перми, Волгограде, Кисловодске. **М**