# «ВО МНЕ ПРОСНУЛСЯ ДУХ ПАРТИЗАНА»

**СОБСТВЕННИК ГК GOLDEN AGE HOTEL GROUP ЗЫОНГ ТИ КИЕН РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE О ТОМ, ПОЧЕМУ ОН ИНВЕСТИРУЕТ В РЕДЕВЕЛОПМЕНТ ИСТОРИЧЕСКИХ ЗДАНИЙ В ПЕТЕРБУРГЕ, КАК ЭТОТ СЕГМЕНТ ОСТАЕТСЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ, А ТАКЖЕ О ПЛАНАХ КОМПАНИИ ПО РАЗВИТИЮ.** ЕКАТЕРИНА ДЫННИКОВА


АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

**GUIDE:** Расскажите, какие объекты вы планируете выводить на рынок в ближайшее время?

**ЗЫОНГ ТИ КИЕН:** В течение двух месяцев мы завершаем реконструкцию бывшего аварийного жилого дома на улице Блохина, 6/3. Крупный объект площадью более 12 тыс. кв. м в своей концепции объединяет камерный жилой комплекс и 154 номера отеля категории «четыре звезды». С момента старта проекта концепция реновации здания несколько поменялась за время ковида. Во время разгара эпидемии повысился спрос именно на апарты, и мы хотели идти в этот сегмент. Но позже стало понятно, что в нашей локации конкурировать с традиционными апарт-отелями нет смысла. Поэтому «Отель 6/3» будет иметь классическую концепцию гостиницы.

**G:** Вы сказали, что здесь есть и квартиры.

**З. Т. К.:** Да, они располагаются со стороны Провиантской улицы, 70% из них уже распродано, в некоторые уже заселились владельцы.

**G:** В этот объект вы инвестировали собственные или заемные средства?

**З. Т. К.:** Мы привлекли кредиты, поскольку объект достаточно крупный. Общая сумма собственных и заемных средств составила 2,5 млрд рублей. Во время ковида, конечно, пришлось понервничать, потому что было непонятно, как ситуация будет развиваться дальше. Но все сложилось. Во мне, видимо, в то время проснулся вьетнамский партизан, способный удержаться на плаву, подумать трезво и решить, что делать дальше. В итоге все получилось, и мы планируем открыть четырехзвездочный отель на улице Блохина в мае-июне.

Также у нас тут будут работать два конференц-зала, видовая площадка для летних мероприятий, внутренний двор с арт-объектами. Мы делаем упор на семейный отдых: у нас предусмотрены номера для семейного проживания, будет работать детский клуб, предполагающий большой набор мероприятий и активностей для детей. Подобных объектов, предлагающих такой широкий спектр услуг, на Петроградке в ближайшее время пока нет.

**G:** Расскажите пожалуйста, как вы приехали в Россию, и почему решили тут остаться и заняться бизнесом.

**З. Т. К.:** Я приехал в Ленинград в 1988 году. Приехал учиться в Ленинградский институт кино и телевидения по программе обучения между СССР и Вьетнамом. Я получил образование инженера-электротехника. Я родом из Вьетнама и вырос в ситуации войны. Для меня Ленинград, а потом Санкт-Петербург стал другим миром — мечтой. Узнав историю города, я еще больше влюбился в него, и эта любовь с годами не проходит.

**G:** Но работать по специальности не получилось?

**З. Т. К.:** Я должен быть работать на телеканалах, киностудиях во Вьетнаме. Но когда я окончил институт в 1993 году, в России произошло много изменений. У меня уже появилась семья, родилась дочь, и в итоге я принял решение остаться в России. Тогда, как вы помните, экономика страны перестраивалась, работа на телевидении стала не слишком актуальной. Поэтому мне пришлось сменить специальность. Я начал работать в российском подразделении вьетнамской корпорации, которая занималась производством и импортом продуктов питания. Там я руководил логистикой и коммерческой деятельностью.

**G:** Как вы пришли в девелопмент?

**З. Т. К.:** Не сразу. Тот вьетнамский холдинг сделал упор на развитии во Вьетнаме, но я отказался благодаря своей семье и любви к России и в Петербурге стал заниматься собственным бизнесом, создал логистическую и производственную компанию и проработал в этой сфере около восьми лет.

**G:** А дальше?

**З. Т. К.:** В 2014 году стало понятно, что часть иностранных инвесторов стала покидать Россию, а цены на недвижимость снизились из-за девальвации курса рубля. При этом, повторю, я люблю Петербург и всегда видел его огромный потенциал как культурного и туристического центра. Поэтому после присоединения Крыма я решил вложить заработанные средства в недвижимость, связанную с туризмом. В 2014 году я приобрел небольшой отель на Мойке. Тогда я не знал, как работает этот бизнес, но мне было интересно. Позже я купил небольшой исторический дом на набережной Фонтанки, 97. Это один из смежных домов Полторацкого, которые называют «Три сестры». Мы занялись расселением квартир, а затем переоборудовали здание в бутик-отель из 24 номеров. При этом мы сохранили все исторические элементы дома, который является памятником архитектуры.

**G:** Обращались ли вы за кредитом для реновации здания?

**З. Т. К.:** Тогда нет, не обращался. Собственно, я как частный инвестор и начинал с небольшого проекта, который не требовал значительных вложений. Также у меня тогда еще не было кредитной истории, залогового имущества, что позволило бы получить кредит. Поэтому проект был реализован на собственные средства: полтора миллиона долларов было вложено в расселение и еще около миллиона — в ремонт.

**G:** Ваша компания управляет отелем или вы его продали?

**З. Т. К.:** Наша стратегия развития — заниматься реновацией памятников архитектуры и управлять ими.

**G:** Можно ли говорить о возврате инвестиций в этот отель?

**З. Т. К.:** Да. Мы открыли его в 2016 году, через шесть лет мы окупили инвестиции и уже три года как получаем чистую прибыль от этого проекта. Это неплохой показатель, потому что крупные инвесторы говорят, что обычно инвестиции в отели откупаются через 10–12 лет. У нас получилось раньше. Я считаю, что это произошло благодаря удачному месту, а также тому, что мы вложили в этот проект душу.

**G:** Какие еще у вас есть проекты?

**З. Т. К.:** Продолжая эту стратегию развития, я приобрел еще один расселенный дом на улице Чайковского, 55, и создал там четырехзвездочный отель, он открылся 30 апреля 2018 года. Это важная дата для меня, потому что это день воссоединения Вьетнама. Открытие также было приурочено к дню рождения первого президента Вьетнама. Кроме того, мы успели ввести отель к началу высокого сезона. Мы приобрели этот объект за $3 млн и вложили еще около $3 млн. Отель на Чайковского включает 69 номеров, он окупился всего за пять лет.

**G:** Есть ли планы по реновации других объектов? И всегда ли стоит инвестировать именно в жилые дома?

**З. Т. К.:** Не только в них! Сейчас, после эпидемии ковида и в связи с практикой работать дистанционно есть смысл менять назначение бизнес-центров, превращая их в гостиницы. Мы видим, что многие собственники бизнес-центров понимают, что спрос на такие объекты снижается, и ищут варианты смены профиля зданий. Нам уже поступают предложения от владельцев бизнес-центров о продаже зданий. Как раз недавно мы завершили сделку по приобретению такого объекта площадью 9 тыс. кв. м в историческом здании в Центральном районе, недалеко от станции метро «Владимирская». Здесь также мы планируем создать четырехзвездочную гостиницу. Общая сумма вложений в покупку и реконструкцию составит около 2 млрд рублей, из них на покупку пришлось около 700 млн рублей. Думаю, что на реновацию и ввод объекта у нас уйдет около двух лет.

**G:** Насколько я понимаю, там рядом уже много отелей. Не боитесь конкуренции? И будет ли этот объект дороже, чем дом на Блохина?

**З. Т. К.:** Нет, в Центральном районе будет проще, потому что на Петроградской нам пришлось капитально вложиться в реконструкцию здания. В бизнес-центре же предстоит сделать, по сути, только ремонт помещения. Что касается конкуренции, то она нас не смущает, потому что мы хорошо знаем рынок и свой сегмент и сможем предложить посетителю то, что не предлагают другие отели.

Например, мы можем обыграть то, что когда-то в этом здании находилась типография, здесь издавалась газета «Правда». У нас уже есть несколько вариантов того, как использовать эту тему для привлечения гостей и создания особой атмосферы. Мы бережно относимся к историческому контексту зданий и всегда стараемся сохранить и подсветить их исторические особенности.

**G:** Корректно ли говорить, что редевелопмент исторических зданий — это скорее бизнес для средних и малых инвесторов?

**З. Т. К.:** Я бы не сказал так. В этом секторе есть и крупные инвесторы, просто они вкладываются в более масштабные объекты, которых в Петербурге достаточно. И в Адмиралтейском районе, и в Коломне, и в других локациях. Места и объектов хватает и крупному, и среднему бизнесу.

**G:** Можно ли считать редевелопмент исторических зданий стабильным вложением средств в текущей нестабильной экономической ситуации?

**З. Т. К.:** Да, конечно, потому что это вложения на перспективу. Очевидно, что ключевая ставка не будет вечно составлять 21% и постепенно снизится. А туристический потенциал Петербурга вовсе не исчерпан. Кроме того, при обесценивании денег исторические здания можно считать хорошими активами для вложений. Реновация исторического дома полезна всем: мы сохраняем лицо нашего города, бережно возвращаем в городскую среду здание, даем жильцам возможность начать новый этап своей жизни, создаем бизнес и рабочие места, а город получает налоговые отчисления.

**G:** Как я понимаю, вы работаете в категории «четыре звезды». Рассматривали ли вы варианты создания трех- или пятизвездочных гостиниц?

**З. Т. К.:** «Три звезды» — скорее нет, потому что в этом сегменте работают апарт-отели, сюда мы выходить не планируем. В сегменте «пяти звезд» пока не планируем работать, но если так или иначе попадется объект, который можно переделать в пятизвездочную гостиницу, то этот вариант можно будет рассмотреть. Но на сегодня вложения в создание пятизвездочного отеля примерно на треть больше, чем инвестиции в организацию четырехзвездочной гостиницы.

**G:** Вы планируете развиваться только в Петербурге?

**З. Т. К.:** Мы в перспективе рассматриваем возможность выхода с проектами реновации зданий и в Москву. Столица может быть интересна по целому ряду причин. Например, там спрос на отели стабильный и не меняется, как в Петербурге. В ближайшее время будем изучать московский рынок более пристально. ■