

**Номинация:** Интервью года

**Название СМИ:** Novostroeв.ru

**Название статьи:** «Андрей Рябинский - о выходе из тени, ребрендинге МИЦ и высокоточный стрельбе»

**Автор:** Станислав Круглицкий

**Ссылка:** <http://novostroeв.ru/interview/andrey-ryabinskiy-o-vykhode-iz-teni-rebrendinge-mits-i-vysokotochnoy-strelbe/>

Гость нового выпуска проекта «ЛИЦА» – Андрей Рябинский. Совладелец девелопера «МИЦ», президент промоутерской компании «Мир Бокса», вице-президент федерации профессионального бокса России и один из самых «закрытых» топ-менеджеров рынка недвижимости.

Почему происходят срывы сроков? Так ли ужасно проектное финансирование строительства? Зачем занялся промоутерским бизнесом? Что думает о конфликте Хабиба и Тимати? — об этом и многом другом, в нашем новом выпуске!

– Андрей, добрый день! В июне этого года на РБК Вышло большое интервью Александра Долгина. Лейтмотивом этого интервью было то, что компания хоть и испытывает трудности, но все более-менее контролирует и так далее. Через некоторое время Долгин покинул Россию. Буквально на прошлой неделе в «Ведомостях» Вышло Ваше большое интервью. Известно о том, что, в принципе, Вы, а точнее, ваша семья проживает в Англии. Вы не боитесь таких параллелей?

– То есть, Вы хотите сказать, что любой, давший большое интервью, рискует в ближайшее время повторить судьбу Долгина?

– Я не хочу так сказать, но после вашего интервью начали ходить такие слухи.

– Нет, слухи про девелоперские компании ходят вне зависимости от интервью – и до, и после, и вместо. Потому что девелоперов обсуждают всегда. Не только нас, но и другие компании. Разговоры про всякие банкротства, про поглощения одних другими. Но в этом участвовали уже все крупные компании, это уже все притча во языцех.

Что касается Урбана, я уже говорил, это история, которая видна была давно. Что касается моей жены и дочери, которые проживают в Лондоне, – моя жена гражданка Великобритании, так получилось. И я не вижу в этом ничего противозаконного, если честно. Я в этом смысле не нарушаю ни закон, ни какие-то моральные вещи. Я гражданин Российской Федерации, второго гражданства не имею, и не собираюсь. Работаю и собираюсь работать в России.

– Долгое время Вы оставались одним из самых закрытых топ-менеджеров рынка недвижимости. Во всяком случае, Вы не давали интервью о вашем строительном бизнесе. Можно было найти кучу ваших интервью на YouTube или в печатных изданиях о спорте, о боксе, но про МИЦ Вы говорили очень редко. С чем связан ваш Выход в свет?

– Мой выход в свет связан только с тем, что, как Вы сказали, сейчас очень много возникает вопросов ко всем девелоперам, и обо всех ходят много всяческих слухов, я ничего не нахожу лучше, чем просто отвечать на это самому. Честно и порядочно отвечать на вопросы, которые нам задаются, какие бы они ни были, в том числе, и неприятные, с тем, чтобы ничего не скрывать и показывать так, как есть.

Рынок действительно такой: идет серьезный передел. Останутся только крупные девелоперы, мелкие уйдут с рынка. И вот этот передел на рынке подразумевает тот факт, что про каждого начинают ходить всякие слухи и разговоры, сомнения в его надежности, какие-то к нему вопросы и так далее. Лучший способ на все отвечать – это просто часто рассказывать и показывать, как есть. Хотя, конечно, у меня нет сомнений, что все равно какие-то сплетни вокруг девелоперов, вокруг нас и не только нас, вокруг крупных девелоперов будут ходить в ближайший год точно.

С 1 июля 2019 года все перейдут на счета эскроу и уже не будет так важна репутация. И борьба за репутацию между девелоперами не будет такой острой. Тогда и не будет такого количества сплетен и разборок, слухов и так далее. Тогда, наверное, можно будет опять продолжить говорить только про спорт.

– То есть, Вы считаете, что сейчас просто квинтэссенция этих домыслов, слухов, перебирание костей и так далее. Этого раньше не было? Почему Вы заговорили именно сейчас, в этот момент?

– Это квинтэссенция. Раньше это было в гораздо меньшей степени. Вы в медиа пространстве больше и лучше меня разбираетесь. Вы же знаете прекрасно, что все эти слухи, разговоры и все прочее ходят не только про МИЦ, а про огромное количество компаний.

Это связано с тем, что обострилась вот эта конкуренция именно в сфере имиджа. Вот этот год очень важен. После этого все будет немножко проще. Такой конкуренции в смысле имиджа уже не будет.

Соответственно, кто и как решает эти задачи? Кто-то вообще не обращает на это внимание, кто-то увеличивает количество рекламы, условно, чтобы как-то перебить все эти негативные вещи. Мы исповедуем такую политику открытости – если к нам есть какой-то вопрос или проблемы, или упрек, то мы готовы прямо поговорить. Мы готовы

показать, что это не так. А если есть упрек, в котором это так (вот у нас, например, был по одному из комплексов определенный упрек по благоустройству, там наши подрядчики немножко накосячили, но я просто увидел, что, да, это так), мы взяли и это исправили. Это лучший способ.

**– Андрей, это похвально, что Вы выбрали такой путь открытости. Это всегда очень сближает потенциального покупателя с застройщиком. Прочитав ваше последнее интервью, создается впечатление (и я надеюсь, что это так и есть), что дела в компании МИЦ идут достаточно хорошо. Скажите, почему в таком случае происходят в некоторых Ваших проектах срывы сроков?**

– У нас был достаточно тяжелый 2016-2017 год. У нас в качестве “наследия” от проблемных подрядчиков осталось несколько корпусов, по которым мы нарушили сроки. Это правда. За сентябрь-октябрь они уже будут готовы, будут сданы, и мы оставим эту историю с просрочками позади. Но то, что это было, – это правда.

**– Я знаю, что Вы изначально занялись риэлтерским бизнесом. МИЦ расшифровывается как Московский Ипотечный Центр. Что вас заставило уйти из риэлтерства, точнее перейти, апгрейдиться и начать строить дома?**

– Потому что это более серьезный бизнес, сложный и доходный – здесь все очень просто.

**– Скажите, каждое риэлтерское агентство стремится стать, в итоге, девелопером, или это абсолютно разные рынки?**

– Я думаю, что не каждое. Но если бы даже каждое стремилось, то не каждое бы могло. Это понятно, да. Потому что девелоперский бизнес подразумевает наличие собственных денег, которые можно вкладывать в проекты, возможность кредитоваться в банках. В настоящее время войти в девелоперский бизнес вообще невозможно.

**– А как вам удалось заработать капитал на риэлтерском бизнесе, что Вы, в итоге, построили такую компанию как МИЦ?**

– Не совсем на риэлтерском. У нас была возможность в конце 90-х, в начале 2000-х у таких гигантов как ДСК-1 или МСМ-5 выкупать квартиры оптом, большими объемами. У нас был инвестор, с которым мы работали. Все это позволило нам войти плавно в этот бизнес.

Что значит «выкупать»? Мы не занимались стройкой. Там были строительные гиганты, которые хорошо строили, но не умели продавать и вообще не хотели связываться с покупателями, физическими лицами. То же самое в то время делали многие компании, в том числе “ПИК” и так далее. В общем-то, наверное, это та история, с которой и началась наша дорога в девелоперский бизнес. А уже в 2001 году мы реализовали свой собственный первый девелоперский проект.

– **Вы говорите о том, что сейчас компания МИЦ хочет в большей степени сконцентрироваться на московских проектах. Так как один проект бизнес-класса в Москве равен по маржинальности примерно трем проектам масс-маркета в области, условно говоря.**

– Не совсем так. Это зависит от размера проектов. Я просто хочу сказать, что да, действительно московские проекты серьезно выше в доходности и соответственно в устойчивости.

– **Вы это поняли только сейчас?**

– Нет, не только сейчас, довольно давно. Просто на то, чтобы войти в эти проекты нужно время. Мы за последнее время накупили в Москве в Новой Москве площадок больше, чем на 150 млн. долларов. Это вообще к вопросу о том, есть у МИЦ-а проблемы, и собираюсь ли я убежать в Лондон. Я же не дурак – купить площадок на такие суммы и сбежать в Лондон. Просто нужно было время, чтобы развернуть этот фронт работы.

– **Андрей, Вы достаточно лестно высказываетесь относительно новых инициатив. Я имею в виду поправки к Федеральному закону № 214.**

– Я не лестно высказываюсь, высказался ровно так, как считаю. Мое мнение, что для граждан, обывателей, которые покупают квартиры, – это хорошо, если не считать роста цен. Для девелоперов это плохо, сложно и так далее. Но мы же профессиональные участники рынка, мы же обязаны это делать.

– **У меня следующий вопрос. Просто еще из курса школьной экономики все прекрасно помнят о том, что конкуренция направлена на повышение качества продукта, на уменьшение его стоимости. То есть, когда есть здоровая конкуренция, то, значит, и продукт становится лучше. Вы мне можете назвать какие-то там 2-3 плюса для конечного потребителя после того, как мы все перейдем к проектному финансированию?**

– Самое главное - это надежность приобретения на этапе строительства. Это самый главный плюс. Собственно, вообще все время только об этом и шла речь. Вы же мне задаете вопросы: «А нет ли у МИЦ-а каких-нибудь проблем?» Почему? Потому что Вы говорите: «А может ли конечный потребитель МИЦ-у доверять?» Я говорю, что может. Но до 1 июля 2018 года это были вообще только мои слова. После 1 июля 2018 года в моменте, где мы находимся сейчас – у нас уже вступило серьезное государственное регулирование, где государство меня проверяет. Мы летом прошли кучу проверок. Соответственно, государство убедилось, что мы нормальные, с нами можно работать. А после 1 июля 2019 года Ваш вопрос ко мне: «А что там МИЦ, есть ли у него проблемы?», вообще не имеет никакого смысла. Потому что ваши деньги как покупателя ко мне после 1 июля 2019 года не попадают никак, я их вообще не увижу.

– Сейчас ходят слухи о том, что могут быть разморожены на разных этапах разные суммы.

– Нет, это все пока в процессе переговоров. Но даже, если будет так, то это будет в жесточайшей корреляции с процессом выполнения строительства. Никто вперед ничего не разморозит. Государство все равно оставит право за собой серьезнейшего государственного регулирования. То есть, государство, по сути дела, гарантирует Вам, что у вас все будет хорошо, эти деньги не пропадут.

– **Но ведь благодаря «снизившейся конкуренции», на рынке останутся несколько гигантов, упадет качество продукции, скорее всего, и возрастет цена.**

– Это сложный вопрос, на самом деле, если говорить о конкуренции. Во-первых, остается достаточное количество крупных солидных компаний, между которыми очень серьезная, обостренная конкуренция.

Во-вторых, цена действительно вырастет. Но это связано даже не с уменьшением конкурентности, а с тем, что деваться некуда. Система подкидывает себестоимость продукта. Соответственно, компании, которые стремятся к выживанию, будут стараться подкидывать и рыночную стоимость. Поскольку это будет происходить у всех, то это, в общем, неизбежно.

В-третьих, что касается конкуренции. А с кем конкурировать? Когда мы конкурируем с компанией, которая строит, продает, отвечает за свои обязательства, борется с просроченными корпусами. Все, соответственно, борются за вот такую чистоту в бизнесе, когда нет просрочек и так далее, когда все сдается вовремя. А если мы конкурируем с компанией, которая об этом не думает, то есть, если бы этого закона не было, а был бы просто стихийный рынок, то что, это была бы за конкуренция? Они могут просто собирать деньги и ни о чем не думать, а в каких-то случаях просто и не строить. Таких примеров же было достаточно.

– **Скажите, с чем связан такой кардинальный ребрендинг компании МИЦ, который произошел в конце весны или в начале лета?**

– Менеджмент вышел с такой инициативой. Они считают, что это более модно, более современно. И мы входим в новое время, что надо сделать что-то более модненькое. Потому что много крупных компаний, которые меняли свой логотип, и это хорошо. И банки (банк ВТБ), и среди крупных девелоперов много кто. И, наверное, просто настало время поменять и нам. Потому что с 1999 года наш тот старый логотип не менялся ни разу. Это связано столько с этим. Надо по-модному, по-современному это сделать.

– **Было очень удивительно, потому что обычно все-таки сохраняется некая преемственность.**

– Я бы не сказал, что сохраняется какая-то преемственность. Я специально смотрел примеры ребрендингов, изменение логотипов, в большинстве случаев там никакой преемственности нет. Это все полет фантазии художника, не более чем.

– **Но Вы довольны результатом?**

– Я, наверное, доволен. Но, если честно, не очень придаю этому значение, потому что я мыслю по-другому. Мне кажется, что гораздо важнее то, как мы строим, как отвечаем перед людьми, как с ними общаемся, как исправляем что-то, есть ли за нами какие-то косяки, и как выстраивается репутация – вот это важно. А уж как выглядит наш товарный знак – мне кажется, что это гораздо менее важно. Для меня, по крайней мере, может быть, я ошибаюсь.

– **Вы все время во всех своих интервью говорите о том, что у вас есть основной бизнес – это МИЦ. Есть еще какие-то виды деятельности, которые вам приносят ощутимый доход?**

– Нет. Если говорить о бизнесе, который приносит серьезный существенный доход, если не говорить о каких-то там инвестициях, частных и так далее, то это МИЦ.

– **Планируете ли Вы выходить на рынок недвижимости за пределы России?**

– Нет, не планируем. Планируем работать здесь, в России, и делать все хорошо.

– **Назовите, пожалуйста, на ваш взгляд, 3 самых крутых жилых комплекса в рамках Москвы.**

– Если говорить только из наших, то мне больше нравится «Гатьянин парк», у меня там свое личное к нему отношение. Я считаю, что получилось классно. При том, что это эконом-класс, он выглядит, как бизнес. Если говорить, абстрагируясь от наше/не наше, а просто хорошее и крутое, то я, наверное, не назову ни один. Потому что я не вижу таких жилых комплексов, о которых можно было бы сказать, что вот это эталон, как должно быть. Я такого не видел.

– **Во всех своих интервью Вы говорите о том, что Вы пришли в бокс не зарабатывать деньги, а помогать спортсменам. Скажите, почему не удастся совмещать приятное с полезным?**

– Почему? Последнее время удастся. Как только мы проводим что-то за рубежом, это вполне удастся. Как только мы проводим что-то в России, то это не удастся. Потому что в России нет доходной части этого мероприятия. Поэтому в России это только расходы. За рубежом, если мы говорим о Германии, Великобритании, Соединенных Штатах – в этих странах вполне можно зарабатывать на боксе. Конечно, небольшие деньги, их как-то нельзя сопоставлять с основным бизнесом, но, тоже можно.

– **А с чем это связано?**

– Потому что у нас здесь всего 2 телеканала, которые могут потенциально платить, и они не платят большие деньги. Потому что билеты не могут стоить столько, сколько они могут стоить в Великобритании.

В Великобритании сейчас на “Уэмбли” билеты были стоимостью, наверное, от 100 до 2000-2500 фунтов. Объем вместимости “Уэмбли” - 90 000 человек, стадион был полный, все билеты были проданы. За пару недель до боя билеты уже было невозможно купить.

**– Я знаю, что Вы раньше занимались боксом, что Вы кандидат в мастера спорта по этому виду спорта. О чем Вы думали, когда вдруг решили, что надо прийти и навести здесь порядок, надо помочь спортсменам?**

– У меня есть такой серьезный человеческий недостаток, он называется “обостренное чувство справедливости”. Я уже несколько раз в своей жизни попадал куда-нибудь туда, куда не надо, просто потому, что я что-то считаю вопиюще несправедливым. В итоге, мне приходится туда врываться, наводить порядок. Хотя, казалось бы, на самом деле, какое мне дело, я мог бы постоять в стороночке и спокойненько делать свое дело.

**– Как Вы познакомились с Поветкиным? Я знаю, что Вы близко дружите, как произошло ваше знакомство?**

– Да я уже, если честно, не помню. Это было много-много лет назад. Я сейчас даже не могу вспомнить, при каких обстоятельствах мы познакомились.

**– В тот момент, когда Вы с ним заключили контракт, Вы уже...**

– Мы уже хорошо друг друга знали и прекрасно понимали, что можем друг от друга ждать.

**– А Вы не считаете, что такое Ваше отеческое отношение к бойцам и достаточно солидные гонорары, которые Вы выплачиваете, это, в том числе, мешает, по сути, зарабатывать на этом бизнесе в России?**

– Нет, не считаю. Потому что, во-первых, никогда такой цели не было - зарабатывать на этом бизнесе в России. А во-вторых, потому что это же не важно, заплатим мы бойцу чуть меньше или чуть больше, в том случае если у вас вообще прихода денег почти никакого нет. Если вам телевидение не заплатит или заплатит какие-то копейки, то какая разница?

**– Я по себе сужу, у меня практически весь мой круг близких друзей сформировался еще в студенческие годы. Скажите, как у Вас? Вы легко подпускаете к себе людей?**

– Очень сложно. Есть определенный прямо совсем какой-то близкий круг людей. Часть из них со школьных времен, с институтских, из спорта. Часть уже понятно на работе. Но вообще схожусь с людьми очень сложно, долго и неохотно.

**– Андрей, в преддверии боя Поветкин – Джошуа все было достаточно уважительно, чинно, ладно. Как Вы относитесь к треш-токингу (trash talk – грязная болтовня)?**

– Крайне отрицательно. Мне кажется, что некрасиво, когда мужики себя так ведут. Это так женщины на базаре ругаются, а когда мужики так себя ведут, то это некрасиво. Так быть не должно, на мой взгляд.

– **Вы не считаете, что это в том числе популяризирует вид спорта? Просто все об этом начинают говорить. Какой бы ни был пиар, это все-таки пиар.**

– Справедливости ради, надо признать, что это пиар. Но сейчас такое время, когда, знаете, вам для того, чтобы был пиар, надо сделать какую-нибудь хрень. Чем более это будет вопиющее и дурацкое действие, тем больше у него будет пиара. Поэтому они все дерутся на пресс-конференциях, там друг друга оскорбляют, занимаются какой-то такой ерундой. Это все Выглядит некрасиво. Я просто, видно, очень старомодный в этих образах, это не принимаю. Это мое частное мнение.

– **На своих ивентах Вы, как правило, не продаете рекламу на ринге. То есть, на ринге практически всегда присутствует логотип МИЦ – большой, его сложно не заметить. Вы как-то оценивали эффективность такой рекламы?**

– То, что мы ждем от такой рекламы, – это называется имидж. Имидж очень сложно оценить. Но то, что это вносит вклад в имидж компании, как крупной, разносторонней, серьезной и устойчивой – это факт. Тот факт, что у нас идут хорошие продажи на всех наших объектах – только подтверждает это. Поэтому вычленить или оценить эту рекламу мы не можем, но, в целом, историю имиджа вполне себе сделали неплохую.

– **Если посмотреть ваш Instagram, опять же, то может сложиться впечатление, что Вы живете жизнью Джеймса Бонда. То Вы на BRAVO JET куда-то летите, то катаетесь на снегоходе, то в очень нарядной амуниции стреляете из снайперской винтовки, то это какой-нибудь красивый закат с подписью «Закончил дела в Нью-Йорке, прилетел на Антигуа немного отдохнуть». Скажите, Вы могли себе когда-то представить, что Вы добьетесь такого уровня жизни?**

– Конечно, я был в этом уверен всегда.

– **Вы всегда это хотели, Вы всегда к этому целенаправленно шли?**

– Конечно. На самом деле, мы все, так или иначе, получаем то, что хотим. Это же очень серьезная история. Если чего-то хочешь очень сильно, то мир немножко меняется под тебя и дает именно то, что ты хочешь. Я, наверное, хотел, чтобы мог путешествовать, быть в каких-то интересных, активных вещах. Наверное, я хотел, чтобы мог принять участие в соревнованиях по стрельбе в 45 лет и неплохо там Выступить, стать там мастером спорта. Я, наверное, хотел, чтобы я мог вести какой-то активный образ жизни. Наверное, я в эту сторону всегда как-то и стремился.

– **У вас по жизни есть какое-то кредо?**



– Нет, если честно. Я вообще не люблю штампов и каких-то таких очень формальных вещей. Я люблю быть ближе к жизни, нормальным, обычным человеком.

– **Вы можете дать мне и нашим зрителям совет на миллион. Просто самый главный жизненный совет от человека, который добился в жизни всего?**

– Я бы не сказал, что добился всего, у меня еще там впереди много – это, во-первых.

– **И тем не менее.**

– А во-вторых, то, что касается совета, не люблю советовать, из меня в этом смысле гуру никакой. Давайте так, я сейчас только что говорил, что если чего-то очень хочешь, то мир меняется под тебя. Вот это точная история, которая работает. Весь смысл в том, что хотеть нужно достаточно сильно и так, чтобы это полностью поглощало человека. Наверное, если я давал бы кому-нибудь совет, то бы сказал, что если ты сильно по-настоящему хочешь, то всегда добьешься того, чего хочешь. Всегда, потому что это тебе просто не даст спать. Потому что, пока ты не добьешься, не сможешь спать, есть, тебя будет колотить. Хотеть надо именно так.

Это вообще секрет достижения какого-либо успеха, который на самом деле работает, вот так «по чесноку». А если не хочешь достаточно, то ничего не получается, но тогда и не надо ныть. Значит, надо смотреть, а какие твои приоритеты. Нужно эти цели выбирать правильно. Поэтому если уже говорить про советы, то, наверное, в двух словах так – надо правильно для себя выбирать цель. И уже если ее выбрал, то хотеть ее достичь надо так, чтобы трясло, как пса.

– **Друзья, ставьте цели и добивайтесь их! Спасибо большое!**