

«Мы стали больше работать зарабатывать, но остаемся»

КОНЦЕРН «ЕДИНСТВО», ПО СЛОВАМ ЕГО ГЕНДИРЕКТОРА ВАЛЕНТИНЫ ПОЛЕВИЧЕНКО, В КРИЗИС СОКРАТИЛ ДОХОДНОСТЬ КАК ТОРГОВОГО, ТАК И СТРОИТЕЛЬНОГО НАПРАВЛЕНИЙ. ОДНАКО В КОМПАНИИ СЧИТАЮТ, ЧТО ХОРОШО ЗНАЮТ ГОРОД И ПОКУПАТЕЛЕЙ, ЧТО ПОЗВОЛИТ СОХРАНЯТЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ



Фото Михаила Мальцева.

В концерне довольны ситуацией, поскольку принадлежащий ему ТРК «МЕГАМАГ» на 100% заполнен арендаторами, а продажи в новостройках удается сохранять на уровне прошлого года. Компания начала в кризис реализацию двух новых жилищных проектов, а также продолжает возводить вторую очередь ТРК «МЕГАМАГ». В то же время в компании признают, что рентабельность сокращается и этот процесс, возможно, усилится в будущем.

Н: — Ваша компания активно возводит вторую очередь ТРК «МЕГАМАГ». Когда вы планируете ее сдать?

В.П.: — Это интересная для нас стройка. У «МЕГАМАГА» сейчас небольшая площадь — 40 тыс. кв. м, и вторая очередь проекту просто необходима. Мы строим по графику, срок ввода — I квартал 2017 года. Объем инвестиций — 2,5 млрд рублей. Из них 1,5 млрд рублей — собственные средства, остальное — кредиты банков.

У нас есть договоренности о получении проектного финансирования сроком на 10 лет, сейчас обсуждаем процент и другие условия

сделки. У компании хорошая кредитная история, хороший залог — сам торгово-развлекательный центр, включая первую очередь, которая дает финансовый поток и понятна банкам. Если бы мы говорили о новой стройке, то были бы другие условия.

Н: — Есть ли предварительные договоренности с арендаторами?

В.П.: — Идет активная работа с якорными арендаторами. Во второй очереди помимо магазинов модной одежды будут кинотеатр, фуд-корт, детская развлекательная часть — то, чего очень не хватает первой. Это будет единый комплекс площадью 110 тыс. кв. м.

Н: — Ваш ТРК стоит, по сути, за городом. Вы уверены, что развлекательная часть будет востребованной?

В.П.: — Ситуация вокруг «МЕГАМАГА» меняется: идет строительство стадиона, рядом возводятся мост и новая развязка, которые улучшат транспортное сообщение. 50% наших посетителей — ростовчане, остальные — жители Батайска и Азова. Сейчас покупатели не могут реализовать все свои потребности. Мы видим большое количество посетителей с детьми. Вторая очередь будет не просто востребованной, нам уже сейчас без нее трудно. Планируется и третья очередь, где расположится DIY.

Н: — Как на работу ТРК повлиял кризис?

В.П.: — Мы стали больше работать и меньше зарабатывать, но остаемся довольны ситуацией. В «МЕГАМАГЕ» сейчас стопроцентная заполняемость, но торговый центр — это живой организм, там постоянно происходит ротация, в кризис она ускоряется. Какие-то магазины чувствуют себя хорошо и в такие периоды, поэтому работают с нами на прежних условиях, кто-то получил скидки по аренде, кто-то ушел, а на его место пришел новый арендатор.

Н: — «Декатлон» заявлял о планах строительства собственного магазина вблизи от строящегося стадиона, т. е. неподалеку от «МЕГАМАГА». Значит ли это, что он покинет ваш ТРК?

В.П.: — С «Декатлоном» подписан очень длительный контракт. Речь идет не о пяти и даже не о десяти годах, причем якорные арендаторы сами стремятся к подписанию таких контрактов. «Декатлон» всегда хотел открыть магазин в собственном здании. Какие у него дальнейшие планы, сказать сложно. Мы работаем по действующему контракту и нашим сотрудничеством вполне довольны.

Н: — Вопрос по поводу строительства жилья. Проект застройки района в вос-

точной части Батайска в силе?

В.П.: — Мы живем с этим проектом, сейчас меняем его концепцию. Однако строительство района площадью 200 тыс. кв. м начинать не будем, пока рядом не появится развязка над трассой М-4. Она есть в планах города, но в бюджет 2016 года эти деньги не заложены.

Н: — Довольны ли продажами в ЖК «Жмайлова»?

В.П.: — Продажи в этом году находятся на уровне прошлого. Цена также не изменилась: скидки и акции компенсировали рост цен, происшедший в конце 2014 года. Однако в текущем году стадия готовности выше. В первой построенной очереди все квартиры проданы, во второй, которую мы сдадим в I квартале 2016 года, осталось менее 30% квартир.

Н: — Почему при строительстве этого дома компания не взяла ответственность за проект по закону № 214-ФЗ, а создала жилищно-строительный кооператив?

В.П.: — Форма ЖСК более гибкая. Она позволяет нашим покупателям брать ипотеку, как и дольщикам, но имеет дополнительные преимущества. У нас есть клиенты, которые в процессе строительства дома хотят поменять купленную однокомнатную квартиру на двухкомнатную, переоформить ее на другого члена

И МЕНЬШЕ ДОВОЛЬНЫ СИТУАЦИЕЙ»

семьи или вообще расторгнуть договор. В кооперативе это сделать намного проще. Кроме того, нам не нужно страховать ответственность застройщика, из-за чего остановлены продажи у большинства ростовских строительных компаний. Если же говорить о рисках остановки строительства, то чем защищает дольщика закон № 214-ФЗ? За 22 года работы на рынке я не встретила ни одного случая, чтобы были найдены какие-либо средства у строителя, не сумевшего достроить дом.

К страхованию я отношусь ровно так же, как и к закону № 214-ФЗ. Строительство дома очень дорогостоящее, поэтому если что-то происходит, то деньги не находят ни застройщик, ни страховая компания.

Н: — Что происходит с проектом строительства дома на ул. М. Горького?

В.П.: — В этом году мы начали строительство жилого комплекса премиум-класса «Бристоль» жилой площадью 16,8 тыс. кв. м. Нам очень нравится это место. Мы осознаем свою ответственность, когда беремся строить в центре. Для разработки проекта привлекли московское архитектурное бюро с соответствующим опытом работы. Мы хотели построить современный английский дом с панорамным остеклением и кирпичным фасадом. Это сложная задача, но мы это делаем. Сейчас уже открыты продажи — в среднем по 75 тыс. рублей за кв. м.

Н: — В Ростове часто строят для обеспеченных покупателей дома, в которых машино-мест на подземной парковке меньше, чем квартир. У вас так же?

В.П.: — Да. Бывают дома, в которых количество машино-мест соответствует количеству квартир: например, наш ЖК «Усадьба». Но их мало. Скоро в Ростове появятся платные парковки, что ограничит приезд машин в центр, — это правильно. Ни один город мира не спас себя, увеличивая количество парковочных мест. Надо стимулировать жителей пересаживаться на такси и общественный транспорт.

Н: — Не только за рубежом, но и в Петербурге уже есть опыт продажи квартир только с машино-местами. В Ростове это будет нескоро?

В.П.: — Пока, на мой взгляд, это нереально. Сейчас стоимость машино-места зачастую выше стоимости автомобиля. Все покупатели недвижимости считают свои деньги.

Н: — Есть ли у компании еще какие-нибудь проекты?

В.П.: — Мы начали реализацию еще одного проекта — ЖК «Ривер-Хаус» — в новом для нас месте, в районе ул. Портовой. Это десятиэтажный дом бизнес-класса площадью

22,7 тыс. кв. м с квартирами удобной планировки, просторным двором, видом на Дон, хорошей экологией. Это дом для жизни, для молодых семей. На начальной стадии строительства мы продаем квартиры по цене от 35 тыс. рублей за кв. м.

Н: — Остались ли на рынке инвестиционные сделки?

В.П.: — Да, хотя их стало меньше. Раньше их было около 20% от общего количества, сейчас — примерно 10%. Инвесторы вкладывают деньги в недвижимость не потому, что не хватает предложения на рынке аренды, а потому, что хотят сберечь свои накопления.

Н: — Каков удельный вес ипотечных сделок?

В.П.: — Около 40%. Ипотека стала понятным продуктом. Раньше покупатели считали, сколько они переплатят за квартиру, взяв ипотеку, теперь сравнивают платеж по кредиту со ставками аренды.

Н: — Вы начали в кризис реализацию двух новых проектов. Считаете, что через пару лет спрос на первичном рынке сохранится?

В.П.: — Наша компания прошла через несколько кризисов и не планирует останавливать развитие. Мы всегда много времени уделяем выбору участков. И вот что важно: у нас нет желания построить самый дорогой или самый большой дом и т. п. Главное в девелопменте — построить правильный дом в правильном месте. Мы как локальная компания хорошо знаем клиента и наш город, поэтому понимаем, что надо предложить.

Н: — Сейчас возводится много жилья, к тому же, как вы говорили, сохраняются инвестиционные сделки. Когда-то же рынок перегреется?

В.П.: — Все регулируется ценой. С другой стороны, есть и инфляционные процессы.

«СЕЙЧАС ПОКУПАТЕЛИ НЕ МОГУТ РЕАЛИЗОВАТЬ ВСЕ СВОИ ПОТРЕБНОСТИ.

МЫ ВИДИМ БОЛЬШОЕ КОЛИЧЕСТВО ПОСЕТИТЕЛЕЙ

С ДЕТЬМИ. ВТОРАЯ ОЧЕРЕДЬ «МЕГАМАГА» БУДЕТ

НЕ ПРОСТО ВОСТРЕБОВАННОЙ, НАМ УЖЕ СЕЙЧАС БЕЗ НЕЕ

ТРУДНО. ПЛАНИРУЕТСЯ

И ТРЕТЬЯ ОЧЕРЕДЬ,

ГДЕ РАСПОЛОЖИТСЯ D1Y».

В этом году, хотя квартиры и не подорожали, их себестоимость выросла. Поэтому застройщикам придется и дальше сокращать свою рентабельность.

Н: — Для строительства жилья используете кредиты?

В.П.: — Нет. Мы начинаем на свои средства, а затем используем средства дольщиков.

Н: — Земельные участки стали доступнее?

В.П.: — В Ростове практически нет выбора участков. В то же время нет и желающих платить живые деньги. Сейчас участки приобретаются по бартерной схеме — в обмен на будущие квартиры.

Беседовала Татьяна Дудник

О СОБЕСЕДНИКЕ. Валентина Михайловна Полевиченко родилась в 1962 г. в поселке Клетня Брянской области. Окончила экономический факультет Ростовского инженерно-строительного института. С 1997 года возглавляет концерн «Единство». Носит звание почетного строителя России.

О КОМПАНИИ. Концерн «Единство» образован 15 сентября 1993 года. По данным компании, в концерн входят ООО «МегаМаг», ООО «PCY», ООО «Элита-Сервис», ООО «Югстройавто», ООО «Защита», а также несколько ЖСК. Согласно данным «СПАРК-Интерфакса», Валентина Полевиченко выступает совладельцем в двух строительных компаниях — ООО «Концерн Единство» и ООО «МегаМаг» (выручка без НДС за 2014 год — 348,3 млн рублей), в компании «Югстройавто» (выручка 18,2 млн рублей; деятельность автомобильного и грузового транспорта), а также в нескольких ЖСК, УК, охранном предприятии и ТСЖ. За время работы концерн возвел более 50 зданий общей площадью более 300 тыс. кв. м. БЦ класса А «Риверсайд-Дон» стал финалистом премии CRE Federal Awards, а жилой дом «Усадьба» вошел в число лучших региональных жилых комплексов по версии премии Urban Awards. Финансовые показатели концерна не раскрываются.

24 ноября СПЕЦВЫПУСКИ

«Крупнейшие компании Ростовской области» и «Автоматизация и связь»

- ▶ Компании — лидеры донской экономики по итогам работы в 2014 году (на основе данных о выручке, чистой прибыли и их динамике).
- ▶ Рейтинг «Крупнейшие по выручке компании Ростовской области».
- ▶ 20 крупнейших экспортеров и импортеров по итогам 2014 г.
- ▶ 20 крупнейших налогоплательщиков по итогам 2014 г.
- ▶ 20 крупнейших работодателей.
- ▶ Рейтинговая таблица донских компаний с оборотом от 3 млрд рублей и выше.
- ▶ Итоги развития основных отраслей экономики РО в 2014 году.
- ▶ Прогнозы аналитиков по поводу перспектив развития крупнейших компаний в 2016 году.
- ▶ Главная тема: новые услуги и корректировка тарифных планов операторов связи в условиях экономического кризиса, практика использования новых предложений провайдеров компаниями Ростовской области.
- ▶ IT и бизнес: влияние кризисных условий на IT-бюджеты малого и среднего бизнеса. Инструменты оптимизации расходов на содержание и развитие IT-инфраструктуры. Использование технологических решений для улучшения экономических показателей бизнеса.

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ: 2-910-245/610, e-mail: r@gorodn.ru
ОТДЕЛ ПОДПИСКИ: 2-910-494, e-mail: pod@gorodn.ru

ГородN
ГАЗЕТА БИЗНЕС-КЛАССА