

с землёй. Мы имеем в собственности земельные участки и занимаемся их куплей-продажей. Приобретая, вносим какие-то изменения в планы землепользования и застройки, проводим сети, то есть делаем участок более привлекательным.

Есть несколько побочных бизнесов. Так, в своё время, не найдя арендатора, который бы нас устраивал, мы вынуждены были самостоятельно заняться ритейлом. Сегодня в городе работает наша сеть «Гастроном». Определённой частью непрофильных для нас направлений мы управляем полностью, но чаще выступаем соинвесторами.

**?** Есть мнение, что земельных участков, пригодных к развитию, в центре Перми да и на её периферии практически не осталось. Какова ваша точка зрения по этому вопросу?

— Многое зависит от того, что считать «центром», а что «периферией»... Я думаю, что земля как была, так и есть. Другой вопрос, насколько подготовлен тот или иной участок под застройку, насколько востребован на рынке и каково соотношение ожиданий его продавцов и возможностей потенциальных покупателей. Естественно, что в развитых городах, к которым я в какой-то степени отношу и Пермь, всегда существует проблема застройки центра. Но даже в центральных районах участков довольно много. Приведу примеры. Сегодня осваивается комплекс Astra, есть «Пятый квартал», по тем или иным причинам до сих пор не освоен комплекс бывшей кондитерской фабрики. Повторюсь, площадок немало. С моей точки зрения, есть возможности их застройки, при этом вопрос не столько даже в административных барьерах, сколько в целесообразности использования той или иной площадки, принимаемых архитектурных решениях при застройке центра и проблеме создания необходимой инфраструктуры на удалённых участках.

Если же говорить о периферийных районах, то в городе и в Пермском районе имеется немало потенциально интересных для застройщиков площадок, в том числе несколько промышленных зон, которые могут продолжать осваи-

ваться. То есть особых проблем с землёй, на мой взгляд, нет. Вопрос соотношения цены, на текущий момент несколько завышенной, с моей точки зрения, и возможностей потенциальных инвесторов, основанных на сегодняшней ситуации на рынке недвижимости.

## КАК БЫ ЭКОНОМИСТЫ НИ ПЫТАЛИСЬ НАМ РАССКАЗЫВАТЬ О «ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОМ ОБЩЕСТВЕ», О «ПЕРЕХОДЕ К ИНТЕРНЕТ- СООБЩЕСТВАМ» И ТАК ДАЛЕЕ, МЫ ВСЁ ЕЩЁ НАХОДИМСЯ НА СТАДИИ ОБЩЕСТВА ПОТРЕБЛЕНИЯ

**?** Что, с вашей точки зрения, является основным ступором для развития? Сегодняшняя экономическая ситуация? Финансовая несостоятельность отдельных застройщиков? Спекулятивное поведение владельцев участков? Административные барьеры, о которых так много говорится?

— Если честно, я бы не сказала, что мы сталкиваемся с какой-то одной системной проблемой. В отношении же развития... скорее всего, здесь действует некая мультифакторная система, что неплохо! Был бы центр уже застроен, куда бы мы все развивались?

И я бы не стала говорить о каких-то «вселенских заговорах, что «виноват только экономический кризис» или «административные барьеры». Нет единой причины, которую можно было бы назвать общей для всех.

**?** В своё время была информация о вашем намерении строить следующие очереди торговых центров «Колизей»...

— Третья и четвёртая очереди «Колизей» были запроектированы и запланированы. Однако изменилась экономическая ситуация. Скажем так: соотношение стоимости денег к стоимости арендной платы и дохода от использования коммерческой недвижимости.

Если смотреть ретроспективу, то был период времени, когда увеличение роста арендной платы перекрывало процентные ставки банка и сверх того позволяло возвращать «тело» кредита. Волшебные времена! Окупаемость торгового центра — семь–восемь лет. После этого окупаемость составляла 12–13 лет, ещё можно было подумать о строительстве. А когда срок возврата инвестиций превращается в 15 лет и более, то при ставке выше 9% годовых, даже при соотношении 50/50 своих и заёмных средств возведение торгового центра теряет всякий экономический смысл.

Земельные участки, на которых предполагались стройки, остались в собственности нашей компании. Мы полагаем, что когда-нибудь эти проекты будут реализованы. Уже хотя бы потому, что площадки по-другому использованы быть не могут. Местоположение, инфраструктура, транспортная доступность — всё говорит в пользу строительства именно торговых центров. Так что рано или поздно третья и четвёртая очереди «Колизей» появятся.

**?** В минувшем году в пермских СМИ появилась информация, что именно вы владеете большей долей в ТЦ «Колизей Atrium» и «Колизей Сinema». Многих это весьма удивило. Считалось, что основной владелец — Юрий Борисовцев.

— У меня есть доли в бизнесе, который ведёт УК «РИАЛ». Сколько и в чём — не та информация, которой я хотела бы делиться. Подчеркну два важных для меня момента. Во-первых, собственность была заработана мной на том посту, который я сегодня занимаю. Во-вторых, по отношению к ней я прежде всего управленец. Владение же долями даёт мне больше возможностей при принятии решений и одновременно означает иной уровень ответственности перед собственниками и сотрудниками.

**?** Когда вы пришли в «РИАЛ», «Колизей Atrium» был ещё замороженной стройкой Органного зала?

— Да. Одной из первых задач, которые я решала как финансовый директор группы компаний, была реконструкция данного объекта.