



ПРИСЛАТЬ МАТЕРИАЛ

«В UNIT.City уже инвестировано около \$50 млн. Общие затраты — \$700-800 млн», — интервью с Василием Хмельницким

Илья Кабачинский **ИНТЕРВЬЮ** 09 Июля, 2018
16:00

 98

 0

Василий Хмельницкий — руководитель инвестиционной компании UFuture. Один из его бизнесов — инновационный парк UNIT.City, основателем и инвестором которого он является. Сегодня это единственный действующий подобный объект в Украине, хотя по словам Хмельницкого, это лишь начало: первую часть закончат весной 2019 года, а весь проект рассчитан до 2025 года.

Издатель AIN.UA Илья Бошняков и главред Илья Кабачинский встретились с Василием Хмельницким через несколько дней после **открытия второго здания**, чтобы поговорить об экономике всего проекта: сколько денег вложено в UNIT.City уже сейчас, сколько всего потратят, когда начнется застройка жилых комплексов и что сможет инновационный «город в городе» предложить своим резидентам. Хмельницкий охотно рассказывает о том, что уже есть, и что хочет сделать, но всегда уточняет: все это появится, если будет спрос. Он не хочет загадывать наперед и прямо указывает: «Не люблю пиариться на том, чего еще нет».

В разговоре Хмельницкий открыт и легко отвечает на все вопросы: о Bionic Hill, финансах и потенциальных конкурентах. На интервью он пришел сразу после другой встречи, а на предложенные «воду/кофе» с улыбкой на лице ответил старой шуткой: «Сегодня еще не заработал».

[ПРИСЛАТЬ МАТЕРИАЛ](#)

Василий Хмельницкий. Фото тут и далее: Ольга Закревская

Вы довольны новым зданием?

Я всегда чем-то недоволен. Но это движение вперед: смотришь, что не работает, что можно сделать лучше. В целом — на четверочку.

Открылись в срок?

С небольшим опозданием. Мы взяли хороших архитекторов, но не практиков. Но мы все сделали, получился отличный коворкинг.

У вас в плане стоит, что к 2025 году вы должны завершить строительство вообще всего проекта. По вашим данным — успеваете?

Интересный вопрос. Вот вы купите дом на Канарах через 10 лет? Если будут деньги, то почему бы и нет, верно? Так и здесь — сейчас мы строим, поскольку есть большой спрос. И если он и дальше будет выше предложения, то продолжим активно строить.

Мы строим «Новопечерские липки» уже 15 лет. Не потому, что мы не можем разом построить 300 000 кв. м. Мы видим, что в год покупают порядка 300 квартир. Поэтому строим около 320 квартир в год. Нет смысла строить 500 квартир, поскольку спрос сильно ниже, а стройка — это деньги.

То есть, когда у вас есть арендаторы на третий корпус, вы начинаете его строить, когда на четвертый — вы строите четвертый?

Все верно, приблизительно так это и работает. Видим спрос — активно строим. Сейчас у нас есть запрос сразу на несколько новых зданий, поэтому в работе пара строек одновременно.

А если арендатора на пятый не найдется?

ПРИСЛАТЬ МАТЕРИАЛ

Василий Хмельницкий, Илья Бошняков и Илья Кабачинский.

Я правильно понимаю, что следующие здания уже нашли своих арендаторов?

Да, в UNIT.City достраивается сейчас два здания и 75% площадей в каждом уже сданы. Для местного рынка это отличный результат, так как в Украине здания обычно по два года сдаются.

У нас есть здание, которое мы строим 50/50 с KAN Development — около 12 000 кв. м. Мы его полностью сдали в аренду еще на момент постройки третьего этажа.

А как с жильем, которое тоже есть в проекте? Оно начнет строиться по плану?

Смотрите, в нашем мире уже нельзя ничего планировать далеко наперед. У нас есть стратегия по созданию UNIT.City. Но завтра может что-то случиться, например, изменится политическая ситуация в стране, и вся наша стратегия рухнет. Дальнейшие действия могут измениться. Поэтому я ничего не загадываю. У компании есть возможность построить здесь жилые комплексы и за два года, и за пять лет — все будет зависеть от спроса.

По вашим собственным ощущениям, спрос есть?

Спрос есть на уникальные объекты. В целом в Киеве строится очень много квартир, спрос на них небольшой — люди ведь не богатеют. А чтобы они покупали квартиры, нужно, чтобы они богатели. Но вот уникальные объекты будут покупать всегда: те же «Новопечерские липки» покупают уже много лет. Так и здесь: UNIT.City — это уникальный проект.

Уникальный из-за того, что это «город в городе»?

В наших планах продавать здесь квартиры только людям, которые связаны с инновациями. Мы этим себя ограничиваем, конечно. Но я не хочу, чтобы здесь покупали квартиры люди, которые, грубо говоря, занимаются обналом, углем или чиновники.

ПРИСЛАТЬ МАТЕРИАЛ

Совсем честно и пользуются услугами тех же обналщиков. Вы же не будете всех и каждого проверять?

Мы построили и продали уже около 3 млн кв. м и немного понимаем в этом рынке. Но спорить здесь о том, получится или нет — не будем. Это новая идея, мы хотим попробовать воплотить ее в жизнь: продавать квартиры только людям, которые занимаются инновациями. Когда они вечером будут выходить погулять здесь же, то начнут что-то обсуждать и, возможно, что-то придумают вместе. Мы видим в этом голубой океан: создаем среду, где успех может соприкоснуться с другим успехом, что приведет к созданию чего-то большего. Это эксперимент.

И вы верите в этот эксперимент?

У нас уже есть опыт нашего первого здания. Вместе компании, которые там арендуют офисы, сделали 20 совместных проектов, они выросли в среднем на 50%. А представьте, что таких компаний будет 500 и тысячи людей вокруг них. Поэтому да, я в него верю.

Насколько успешны все эти проекты?

Время покажет. Расскажу пример. Я был в WeWork. Там проходы в коридоре шириной делали 1,6 метра — для удобства. Так вот, недавно они сделали их шириной в 1 метр. Для чего? Чтобы люди сталкивались между собой, общались, обсуждали идеи и т.д. Мы раньше опасались, что люди перестанут ходить в бизнес-центры, а начнут работать дома. Но как показывает практика, сообщество дисциплинирует человека и стимулирует его на успех.

Если говорить о людях из IT-сектора, в среднем это \$20 000-40 000 зарплата в год. Они смогут позволить себе здесь квартиры?

А почему нет?

В «Новопечерских липках» совсем не дешево, например.

Да, там квадратный метр стоит больше двух тысяч долларов, здесь будет \$1500. Квартира в 50 кв. м

ПРИСЛАТЬ МАТЕРИАЛ

Сейчас все ваше внимание в UNIT.City. Верным будет утверждение, что проект Bionic Hill за Киевом — закрыт?

У вас бывает так, что что-то не удалось, а потом смотришь через время и думаешь: как же хорошо, что ничего не получилось? Вот у меня с Bionic Hill схожие ощущения. Я каждый год езжу в Долину и вижу, что молодежь не хочет ездить куда-то далеко в рабочие кампусы, хотя трансфер осуществляется на комфортабельных автобусах. Поэтому инновационный парк нужно делать это в городе, ближе к инфраструктуре. Если бы мы строили Bionic Hill, то привлечь резидентов было бы сложнее, сейчас я это понимаю.

Если коротко — проект Bionic Hill закрыт.

По сути UNIT.City — это Bionic Hill?

Да, только улучшенная модель и менее рискованная. Сложно построить город вне города.

В материале для Forbes 2014 года вы говорили, что ваша основная сфера деятельности сейчас — девелоперский бизнес. Для вас UNIT.City — это девелоперский бизнес? Или как вы его рассматриваете?

Мои основные направления деятельности сегодня — возобновляемая энергетика, инновации, промышленность и образование под единым брендом — инвестиционная группа UFuture.

Одно из наших отличий — мы не строим просто здания. Поэтому правильно сказать, что UNIT.City — это крупный инфраструктурный объект с упором на инновации и образование, где будут институт, школа, садик, рестораны, безопасность и тд.

Компании, входящие в группу UFuture.

Новации — это как дополнительная ценность?

[ПРИСЛАТЬ МАТЕРИАЛ](#)

Вы можете взять цену ниже на \$2 за кв. м, но здесь есть студенты, школа, университеты, другие компании, образовательные программы, акселераторы, лаборатории, безопасность и прочее. Если вы не находите в этом смысла, то зачем тратить на \$2 больше? Но бонусы, которые дает UNIT.City, позволят вам стать лучше — из-за этого цена и выше.

Вы упомянули слово «университет», пока есть школа. Что это будет?

Речь в целом об образовательной среде. Скоро сюда переедет университет ДТЭК, например, весьма сильная база у них. Мы будем расширять нашу образовательную инициативу UNIT Factory, чтобы довести общее число студентов до 2500 человек. Работаем над новой сильной украинской программой.

Мы хотим пригласить сюда как можно больше качественных учебных заведений и готовы предложить им выгодные условия. Например, сейчас ведем переговоры с западной школой английского языка. Я отдам им аренду по себестоимости, чтобы привлечь. Ведь без английского сложно стать успешным сегодня. Если у вас есть хороший образовательный проект — приходите, мы дадим хорошие условия.

Жилье для студентов планируете строить?

Пока это только планы, но они есть. У нас здесь есть здание, в котором мы думаем создать что-то вроде общежития, поскольку есть талантливые студенты, которые приезжают из маленьких городов и у них нет возможности снимать дорогое жилье. Сдавать им комнаты совсем бесплатно мы не сможем, но есть идея кредитования под очень низкий процент — около 5%. Выучившись у нас и пойдя на работу, они смогут возвращать средства без убытка для комфортной жизни.

При этом школа у вас бесплатная. Думаете может ввести плату за обучение, ведь даже в США, куда вы часто ездите, обучение платное для всех.

[ПРИСЛАТЬ МАТЕРИАЛ](#)

родителей, но у них не будет мотивации и желания.

Создав равные возможности, я могу собрать тех, кто действительно мотивирован учиться. Затем эти же дети пойдут работать в компании, которые сидят в UNIT.City, они будут создавать свои проекты. А значит, будут больше арендовать, покупать квартиры и т.д. Здесь приблизительно такая бизнес-модель: затраты меня не так пугают, ведь я понимаю будущий доход от всей системы. Это игра в долгую и деньги придут не сразу, а через несколько лет.

У компаний-резидентов UNIT.City будет первоочередный доступ к студентам из вашей школы?

Да, конечно. Но другое дело, что студент может не захотеть идти работать в эту компанию. Например, если ему предложат низкую зарплату или плохие условия. Никто его заставлять не будет и он может пойти в любую другую компанию, которая не является резидентом.

Не секрет, что вы часто работаете над проектами в партнерстве. Кто ваш партнер в UNIT.City?

Да, это правда: обычно я работаю с партнерами. Но в этот раз я делаю все по большей части сам.

Андрей Иванов (давний партнер Хмельницкого — ред.) не с вами?

Нет, он тоже не вошел в проект.

Почему так получилось, что вы все делаете сами?

Дело в том, что UNIT.City — это очень долгий проект. Первое время мы будем только вкладывать, возврат инвестиций начнется через несколько лет. Я уверен, что под этот проект нам нужен международный партнер. Мы поэтому изначально делаем все согласно международным стандартам: как в плане стройки, так и в плане финансов — есть аудиты от международных компаний. Когда проект будет на том этапе, чтобы

[ПРИСЛАТЬ МАТЕРИАЛ](#)

В Украине мы берем инвесторов только под отдельные здания. Например, одно здание мы строим 50 на 50 вместе с Игорем Никоновым из KAN Development.

В одном из интервью Максим Бахметов говорил, что у него есть «доля в каждом квадратном метре». Это так?

Да, это так: у управляющих партнеров есть небольшая доля. Так они более ответственно подходят к своей работе. Я часто практикую такое в бизнесе.

А что с UNIT.City во Львове сейчас у вас? И как Харьков?

Во Львове начали строить, на этапе фундамента. Получаем кредит, строим первые 12 000 кв. м. По сути это будет второй UNIT.City. В Харькове пока идет подготовка.

Вопрос о конкуренции. Во Львове анонсировали создание большого инновационного парка Innovation District IT Park. Вы будете конкурировать с ним за резидентов?

Я приверженец той идеи, что каждый такой проект работает на пользу Украине. Это же хорошо, когда таких городков много. Поэтому я не смотрю на это, как на конкуренцию. Со своей стороны лишь добавлю, что я не люблю пиариться раньше времени: давайте посмотрим, что там в итоге получится. Я ведь и UNIT.City не хотел показывать до следующей весны, пока не будет построена первая часть, но пришла сильная команда и настояла на том, что нам уже есть, что показать.

Почему нет таких же проектов в Днепре, Одессе, например?

Во-первых, модель новая, поэтому мы решили себя ограничить несколькими городами. В Харькове большое

[ПРИСЛАТЬ МАТЕРИАЛ](#)

есть в работе сейчас, и будем планировать дальше.

А сколько вы уже вложили в UNIT.City на данный момент?

Около \$50 млн. Это вместе с покупкой завода, на котором находится UNIT.City.

Как оцениваете все траты на проект?

Думаю, речь о \$700-800 млн, но так как дальше будет идти финансирование за счет доходов от аренды и продажи жилья, то мы должны вложить на старте около \$200 млн.

Если за UNIT.City дадут хорошую цену, вы будете готовы продать?

Когда-то мне задали один хороший вопрос: «Вы занимаетесь коллекционированием недвижимости или бизнесом?». Я занимаюсь бизнесом. Поэтому если будет хорошая цена, я продам.

Хорошая — это какая?

Я думаю, что это будет наша EBITDA, с мультипликатором 5-6. Многое зависит от того, какая будет ситуация в стране, но пока ставки такие.

Сами пока не планируете инвестировать в стартапы?

Интересно, что многие действительно ко мне приходят со своими идеями, поскольку думают: «О, у него же UNIT.City, значит инвестирует в стартапы». На данном этапе я не инвестирую в стартапы, не планирую создавать свои IT-компании — не хочу стать конкурентом для местных резидентов, это может вызвать конфликт интересов.

А есть у вас доля в какой-то IT-компании, за пределами UNIT.City?

Нет, ничего нет.

Такой вопрос возник по следующей причине. Ранее K.Fund работал с

[ПРИСЛАТЬ МАТЕРИАЛ](#)

Мы заключили контракт, согласно которому они помогли нам собрать в UNIT.City стартапы, провели обучение и т.д. Это не были инвестиции. Контракт закончился, мы его не продлили.

В новостях не раз упоминалось, что UNIT.City будет как-то помогать в работе над Hurelloop в Украине. В чем состоит это сотрудничество?

Если этот проект состоится, мы можем предлагать свои стартапы для работы над ним — это все. Мы не основатели этого проекта и не финансируем его.

Во время разговора с вами создается впечатление, что вы знаете абсолютно все детали о каждом из проектов. Вы приверженец микроменеджмента?

Точно нет. Просто я уверен, что если ты чем-то занимаешься, то должен быть в материале. Плюс ко всему, мне все это интересно и я хочу знать как можно больше.

UNIT.City

авторские

Василий Хмельницкий

интервью

 FACEBOOK TWITTER ВКОНТАКТЕ POCKET LINKEDIN FB MESSENGER

Подпишись
на нашу
рассылку!

— ТАКЖЕ ПОДОБРАЛИ ДЛЯ ВАС —