

коммерческая недвижимость

Офисное дежавю

управляющие компании

(Окончание. Начало на стр. 13)

«Если собственник бизнес-центра до кризиса создал собственную управляющую компанию, то в кризис он вряд ли станет привлекать стороннюю УК. Если же на объекте изначально работала профессиональная УК, то собственник будет стараться всеми возможными способами снизить стоимость услуг нанятой компании, чтобы избежать головной боли при организации собственной УК. В большинстве случаев эксплуатирующие компании в результате давления собственника соглашаются на минимально возможную рентабельность, чтобы удержать объект в своем управлении», — рассуждает господин Меркель.

В отношении новых офисных центров, которые только вводятся в эксплуатацию, модель управления в каждом случае зависит от конкретного проекта. «Для сети бизнес-центров, расположенных в одном городе, эксплуатацию с большой долей вероятности будет осуществлять «карманная» УК собственника. Если же у собственника ряд проектов в разных регионах, то он скорее предпочтет услуги профессиональной сетевой УК, либо в каждом городе будет выбирать местную профессиональную эксплуатирующую компанию. В случае единичного проекта выбор все еще зависит от настроения собственника и его готовности отдать управленческие полномочия в «чужие» руки. Кризис только выделил эту черту: часто, если основная деятельность заморожена, то собственник с большей готовностью идет на вовлеченность в процессы управления, если же наоборот — заставил соседствоваться на основной деятельности, то у владельца бизнеса попросту нет времени на непрофильный бизнес, и он предпочитает нанять профессиональную УК. К сожалению, до сих пор экономическая успешность деятельности УК не играет первостепенной роли при выборе эксплуатирующей организации. Хотя сейчас как раз самое время передать функции эксплуатации в руки профессионалов, так как это рентабельнее для проекта в целом», — полагает Константин Меркель.

Представители этого вида бизнеса уверяют, что смена эксплуатирующей компании всегда болезненна для обеих сторон — и для компании-поставщика услуг, и, что менее очевидно, для собственника бизнес-центра. Перспектива создания собственной эксплуатирующей структуры — весьма трудоемкий процесс, и обычно собственник объекта понимает всю его сложность, поэтому даже в кризис стороны стараются найти компромисс. Обычно владельцы бизнес-центров стараются сохранить аутсорсинг на услуги технической эксплуатации, клининга и охраны, так как организация собственных служб сразу влечет за собой целый комплекс проблем: необходимы дополнительные инвестиции, в том числе в административный

ресурс, а также на покупку оборудования; аутсорсинговые компании обладают возможностью предоставлять определенный кредитный лимит (до трех месяцев), в то время как в отношении работников собственных служб подобные задержки по заработной плате критичны; необходимость постоянного контроля всех, даже самых мелких, вопросов, так как именно работа управляющей компании является показателем успешности бизнес-центра и подтверждением его статуса.

«Нужно отметить, что собственники некоторых объектов (обычно небольших по площади, до 10 000 кв. м) вынуждены были пойти на организацию собственных служб даже в ущерб качеству обслуживания. Но эта тенденция не повлияла на устойчивость крупных профессиональных управляющих компаний, так как их бизнес опирается в первую очередь на управление и эксплуатацию крупных объектов, которые генерируют основной денежный поток. Поэтому потеря нескольких мелких объектов не могла серьезно пошатнуть бизнес профессиональных управляющих», — считает господин Меркель.

Генеральный директор ООО «АйБи Фэсильти» (входит в структуру «АйБи Групп») Сергей Попов говорит, что преимущество в привлечении управленцев на аутсорсинг, помимо всего прочего, состоит и в том, что есть отдельный вид работ, лицензию на выполнение которых имеют только определенное количество организаций. «Скажем, в зависимости от сложности объекта недвижимости, для эксплуатации инженерных систем могут привлекаться от трех до двадцати компаний», — говорит он.

При этом Наталья Корнилова из UK BlackStone Keeping Company отмечает, что цены на услуги управленцев значительно изменились. «Если год назад средняя стоимость услуг эксплуатационных компаний составляла 8–12 долларов за метр в год, то сегодня это 2,5 доллара. А порой цены доходили и до 0,9–1,2 доллара за метр. И, разумеется, многие компании в такой ситуации вынуждены были прекратить свою деятельность на этом рынке», — говорит она.

Наталья Корнилова уверена, что рынок эксплуатации бизнес-центров вряд ли сейчас способен «переварить» более десятка крупных компаний. «Лидеры, ведущих рынок, задающих темп и стандарты, может быть порядка шести. Плюс еще обязательно нужны небольшие компании. Дело в том, что лидеры часто утрачивают маневренность, готовность идти навстречу клиентам, уходить «с волны». А маленькие компании, только формирующие свои преимущества, в этом смысле могут быть как раз очень интересны. Очевидно одно: чем меньше компаний на рынке, тем выше цены», — полагает она.

РОМАН РУСАКОВ

Среднеценовой недобор

Городу по-прежнему не хватает гостиниц среднего уровня

отели

К 2011 году в Петербурге, согласно городской программе развития гостиничной инфраструктуры, номерной гостиничный фонд должен увеличиться до 32 072 номеров. Достигнув этого порога, Северная столица окажется на средневропейском уровне по количеству гостиничных мест — семь номеров на 1000 жителей. Однако в условиях кризиса о четком выполнении программы говорить не приходится.

Отрицательное влияние мирового финансового кризиса на гостиничный рынок Петербурга подтверждают многие его участники. По словам директора по продажам и маркетингу гостиничной сети Sokos Hotels St.Petersburg Натальи Изотовой, темпы роста отрасли сократились. Появились сложности с финансированием ряда проектов, что, в свою очередь, привело к переносу сроков ввода в эксплуатацию различных объектов. Так, среди замороженных проектов оказались гостиницы в составе квартала Шкапина — Розенштейна и Апраксина Двора. Причина — финансовые трудности инвестора, которым в обоих случаях является «Главстрой».

«В дальнейшем можно прогнозировать резкий спад ввода новых объектов», — говорит директор по развитию компании London Consulting & Management Company (LCMC) Константин Костин. — Самые крупные и значимые проекты, конечно, будут завершены, но ожидать массового строительства новых гостиниц в 2–3-летней перспективе не приходится. Скорее, возможна реконструкция существующих устаревших объектов».

Снижение из-за кризиса турпотока также отразилось на гостиничном бизнесе. Иностранных туристов, приехавших к европейским условиям проживания, в Петербург стало прибывать все меньше, деловые поездки из-за рубежа сократились, конференц-залы при гостиницах перестали пользоваться былой популярностью. Спрос на гостиницы высокого класса, коих в Петербурге большинство, упал. Российские же туристы как размещались в гостиницах низкого ценового сегмента, так и продолжают это делать. Все вкуче, в свою очередь, привело участников рынка к коррекции ценовой полити-



Спрос на гостиницы высокого класса, коих в Петербурге большинство, со стороны иностранцев упал. Российские же туристы как размещались в гостиницах низкого ценового сегмента, так и продолжают это делать

ки и миграции части отелей уровня 3–4 звезды в уровень 2–3 звезды.

«Большинство гостиниц предлагают нерациональное сочетание цены и качества, при котором стоимость комфортабельного размещения чрезвычайно завышена», — говорит Константин Костин. — Если же цена снижается, то вслед за ней меняется качество номеров и услуг в худшую сторону».

В условиях же кризиса многим гостиницам приходится быть максимально клиентоориентированными и улучшать качество номеров и услуг даже при снижении цен. Повышение комфортабельности отелей Петербурга — один из немногих плюсов влияния пошатнувшейся экономики. Хотя дефицит качественных мест размещения на рынке гостиничной недвижимости Петербурга при этом никуда не исчез. В первую очередь, это касается гостиниц сегмента economy и mid-market и связано с достаточно большими сроками окупаемости подобных проектов.

«Гостиницы — одно из самых долговременных вложений», — говорит Константин Костин. — Сейчас срок окупаемости новых проектов доходит в некоторых случаях до 15 лет. Но из-за того, что российский рынок коммерческой недвижимости еще молод, девелоперы предпо-

тают инвестировать в более доходные сегменты».

Операторы вне кризиса

Несмотря на перечисленные минусы, гостиничный бизнес довольно устойчив, и у крупных операторов не изменились намерения по развитию в Петербурге.

«На рынке Петербурга шире всего представлены европейские гостиничные операторы, — говорит ведущий консультант департамента маркетинга и консалтинга компании Praktis C & B Татьяна Яблокова. — Сказываются стабильные экономические связи. Практически все они имеют долгую историю существования и пережили уже не один кризис. Так что особо им беспокоиться не о чем — все возможные издержки и риски у операторов заранее учтены в бизнес-планах».

К примеру, финская гостиничная сеть Sokos Hotels заявляет, что планы по развитию не изменились, и в Петербурге будет работать восемь отелей сети. Правда, сроки введения новых отелей оператора не указывает. Сейчас же в Северной столице представлено три отеля сети — Sokos Hotel Palace Bridge (5 звезд), Sokos Hotel Vasilievsky и Sokos Hotel Olympic Garden (оба — 4 звезды). В их строительство инвестором было вложено 60 млн евро.

Кроме Sokos, в Петербурге сейчас работают операторы Rezidor Sas Hospitality (гостиницы Radisson SAS Royal Hotel St-Petersburg, 5 звезд), Park Inn («Прибалтийская», «Пулковская», 4 звезды, Nevsky pr., 3 звезды — открытие в 2010), Orient Express Hotels (гостиница Grand Hotel Europe, 5 звезд), Corinthia Hotels (го-

стиница Corinthia Nevsky Palace Hotel, 5 звезд), Rocco Forte Collection (гостиницы Astoria, 5 звезд, Angleter, 4 звезды), Best Western (гостиница Hotel Neptun, 4 звезды), Accor Group (гостиницы Novotel, 4 звезды, Ibis Lgovsky, 3 звезды), Marriott Int. (гостиницы Renaissance Baltic Hotel, 5 звезд, Courtyard, 4 звезды), Intercontinental Hotels Group (гостиницы Holiday Inn Moskovskye Vorota, 3 звезды, Staybridge Suites, 5 звезд — открытие в 2010), Reval Hotels. Также на рынок выходят Starwood, Four Seasons, Hesperia, Raffles Hotels and Resorts, Swissotel.

С каким оператором работать, решает владелец участка, на котором будет возведена гостиница. Он определяет категорию объекта в конкретном месте, продумывает концепцию проекта и затем обращается к оператору с соответствующим этой концепции брендом. Лишь только после договоренности с оператором можно приступать к проектированию и строительству. Это по-европейски правильно и проверено. В Петербурге же все по-своему.

«Строить гостиницу и искать под нее оператора — это всегда большой риск для девелопера, так как есть вероятность ошибки при проектировании с точки зрения требований гостиничных сетей, — говорит руководитель группы исследований рынков Knight Frank St.Petersburg Олег Громков. — В Петербурге такие ситуации не редки, однако, если до кризиса операторы были менее щепетильны в вопросах строгого соответствия их стандартам, то теперь они не готовы брать на себя дополнительные риски».

Отельный пригород

По данным комитета по инвестициям и стратегическим проектам Санкт-Петербурга,

в городе сейчас всего 574 гостиницы (26 051 номер). В это число входят 11 5-звездных гостиниц, 15 4-звездных, 37 3-звездных, 25 экономкласса, 472 малых (до 50 номеров) и 15 хостелов.

Больше всего гостиницами насыщен Центральный район Петербурга.

«Несмотря на обилие гостиниц, в Центральном районе мало бюджетных вариантов, — говорит Татьяна Яблокова. — Здесь, из-за обилия иностранных туристов, преобладают 4-звездные гостиницы. Они составляют 47% номерного фонда. В спальных же районах, Выборгском, Калининском, Кировском, Красногвардейском и Приморском, в основном, представлены 3-звездные гостиницы советского типа. Тут не хватает современных отелей, хотя место под строительство есть».

Место под строительство также есть и в пригородных зонах, которые в последние годы все больше застраиваются отелями выходного дня. Так, с 2007 года в Курортном, Петродворцовом и Пушкинском районах появилось несколько качественных гостиниц. В частности, в Курортном районе — 3-звездный «Репино Бутик-отель» (118 номеров), 4-звездные «Аквамарин» (112 номеров) и «Терийоки» (57 номеров). В Пушкинском — парк-отель «Потемкин» (116 номеров). В Петродворцовом — 3-звездные отели «Самсон» (59 номеров), «Отель на Еленинской ул.» (103 номера), «Бельведер» при гольф-клубе (37 номеров), гостинично-ресторанный комплекс «Летний дворец» (15 номеров).

Однако даже повысившийся интерес к загородным зонам со стороны участников гостиничного рынка Петербурга не спасет отрасль от снижения темпов развития.

ДАША ГИЛЕВА

Будут достроены в 2010–2011 гг.

Наименование	Адрес	Класс	Ном. фонд	Инвестор
Four Seasons («Дом со львами»)	Адмиралтейский пр., 12/ Вознесенский пр., 1	*****	186	Tristar Inv. Holding
StayBridge Suites — ДК Канарова	Московский пр., 97, лит. А	*****	176	«Сезон»
Renaissance Forum	Литовский проспект, 61–63	****	120	Renaissance Construction
Гостиница Missoni	Грибоедова, 51, лит. Б	****	208	«Легион»
Marriott Courtyard Mariinsky Theatre	наб. канала Грибоедова, 166	****	281	«Евро Транс»
W Hotel	Вознесенский пр., 6, лит. А	*****	186	RED (Real Estate Development ICC)
Park Inn	Невский пр., 89–91	***	268	«Феникс Отель»
Гостиница в составе гостинично-делового комплекса	ул. К. Заслонова, 8	***	223	Тележная, 29
Гостиница	Конногвардейский б-р, 5	****	100	МИСК
Renaissance Forum	Литовский проспект, 61–63	****	120	Renaissance Construction
IBIS	ул. Маяковского, 5	****	165	«Вест Бридж Отель»
Гостиница	Петергоф, С.-Петербургское ш., 40/16	****	150	МИСК
Гостиничный комплекс	ул. Правды, 10	***	100	МБИК

Источник: Praktis C & B

Приостановленные гостиничные проекты

Наименование	Инвестор	Класс	Ном. фонд	Состояние проекта
Петрополь Северная пальмира (Большой пр. ПС, 37)	«Гостиницы Алроса»	***	158	Постоянно переносят сроки ввода с 2007 года
Наб. Карповки, 37–39	«Еврофинанс»	*****	322	
Пл. Островского, 2	«Абсолют»	*****	71	Ищут оператора, пытаются продать, д.б. открыт еще в 2008 году
Electric City	Группа LCP	****	200	Намеревались завершить в 2011 году, проект отложен на 2–3 года. Первая очередь — в I кв. 2013 году
Sheraton в Адамант Парке	«Адамант»	*****	352	Планировали ввести в 2011 году. Реализация проекта МФК приостановлена
Гостиница в составе квартала Шкапина — Розенштейна	Главстрой	н/д	н/д	Планировали завершить проект в 2012–2013 году, сейчас реализация проекта под вопросом из-за финансовых трудностей инвестора
Гостиницы в составе Апраксина Двора	Главстрой	****	500	Планировали завершить проект в 2013 году, сейчас реализация проекта под вопросом из-за финансовых трудностей инвестора.
Clover Plaza	Clover Group («Росгосстрах»)	н/д	270	Планировали завершить проект в 2011–2012 гг., проект отложен на неопределенный срок
гостиница Intercontinental в составе Никольского рынка	VIVM	****	354	Планировали достроить в 2010 году, ввод перенесен на 1 год позже. Строительные работы
Domina H&R	«Про Капитал-Групп»	*****	111	Отложено на 2–3 года из-за кризиса
Гостиницы в составе МФК «Телефабрика», МФК «Витебский» и МФК «Бадаевские склады»	TriGranit	Все классы	Ок. 1000	Планировали завершить проекты в 2011–2012 гг., но реализация проектов заморожена

Источник: Praktis C & B

Торговля опережает офисы

Арендаторы несколько активизировались

стрит-ритейл

Рынок коммерческой недвижимости, расположенной в первых этажах зданий, оживает. В сентябре рост арендных ставок на встроенные помещения в Петербурге составил порядка 5%. Хотя предложение по-прежнему превышает спрос.

По оценкам экспертов АРИН, на конец сентября ставки аренды на наиболее ликвидные встроенные помещения (удобное местоположение, высокий пешеходный трафик) составили порядка 2 500–3 000 рублей за кв. м в месяц (спальные районы) и около 5 000–6 000 рублей за кв. м в месяц (центральные районы города). «Менее ликвидные помещения в спальных районах города выставались по цене 1 500–2 000 рублей за кв. м в месяц, в центральных районах — за 2 000–3 500 рублей за кв. м в месяц», — комментирует Екатерина Лапина, директор

департамента коммерческой недвижимости АРИН.

В целом, предложение на рынке встроенных помещений в настоящий момент превышает спрос. «Увеличилось количество ликвидных объектов рядом со станциями метро, которые ранее занимали банковские структуры», — рассказывает Екатерина Лапина. — Кроме того, до сих пор пустуют некоторые помещения, которые ранее арендовали казино». Превышение предложения над спросом особенно заметно на примере объектов, которые расположены в удалении от станций метро. «Собственники таких помещений вынуждены снижать ставки аренды, чтобы хоть как-то привлечь внимание потенциальных арендаторов», — комментирует Екатерина Лапина. — Владельцы ликвидных объектов сейчас практически не предлагают скидки, а стараются дать арендатору какие-то бонусы: например, предоста-

вить льготный период на время въезда и проведения ремонта». Стандартный вариант в данном случае — как минимум два месяца за половину арендной ставки. В заполненных помещениях ставка аренды формируется исходя из существующего предложения.

По-прежнему существует большое количество помещений, предлагаемых в аренду на центральной магистрали Петербурга — Невском проспекте (Невский пр., 3, Невский пр., 8, Невский пр., 11, Невский пр., 22, Невский пр., 47 и др.). «Однако надо отметить, что уже сейчас предложение на Невском проспекте стало более доступным, нежели год назад», — рассказывает Екатерина Лапина. — Разрыв в ставках аренды между объектами, расположенными на центральной магистрали города и на его окраине, сократился и может составлять 30–50%. Вследствие этого помещения на Невском стали

«по карману» не только элитным бутикам, но и предприятиям общепита.

Кроме того, в сентябре появились больше свободных помещений в торговых комплексах. «Пустующие помещения можно встретить в ТРК, которые имеют неудачное местоположение или концепцию», — рассказывает Екатерина Лапина. Также сложно найти арендатора тем управляющим компаниям ТК, которые существенно завышают ставки аренды.

Если же говорить о спросе, в сентябре у покупателей встроенных помещений пользовались популярностью наиболее ликвидные объекты как в центральных, так и в спаль-

ных районах города. «При этом большая часть наших клиентов рассматривала возможность приобретения помещений с целью инвестиций, а не для себя», — отмечает Екатерина Лапина. — Соответственно, основное требование со стороны покупателей — срок окупаемости не более семи лет, желательно варианты покупки помещений с действующим арендатором». Что касается рынка аренды помещений street retail, то в сентябре большинство договоров аренды было заключено именно с предприятиями общепита. «Их в основном интересуют помещения, расположенные в наиболее проходных местах, с большими витринными окнами, обязательно наличие

больших энергоемкостей, а также возможность заключения долгосрочного договора аренды», — говорит Екатерина Лапина.

«Думаю, что в ближайшие месяцы ситуация на рынке встроенных помещений кардинально не изменится, — прогнозирует Екатерина Лапина. — Однако спрос уже сейчас несколько активизировался, поэтому можно ожидать увеличения количества клиентов с желанием и возможностями купить помещение площадью от 100 кв. м до 3000 кв. м». При этом более активным будет рынок street retail и ТРК, нежели рынок офисной недвижимости.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Ставки аренды на встроенные помещения на конец сентября

Невский пр.	3 000–6 000 рублей за кв. м в месяц
Загородный пр., Владимирский пр., Большой пр. П. С., Московский пр.	2 000–3 500 рублей за кв. м в месяц
Основные торговые магистрали спальных районов	2 500–3 500 рублей за кв. м в месяц
Отдаленные от станций метро улицы	600–1 300 рублей за кв. м в месяц

Источник: АРИН

Стачек 47
рекламно-выставочный комплекс

Два удобных зала, площадь 1000 и 400 м²

- ☒ **выставки**
- ☒ **корпоративные мероприятия**
- ☒ **конференции, семинары, презентации**

(812) 702-0225, 702-0438
www.stachek47.ru