

коммерческая недвижимость

Конгрессные усилия

Инфраструктура для проведения форумов в Петербурге остается неразвитой

деловой туризм

Уже не первый год Петербург пытается повысить свой статус на туристическом рынке Европы. Номерной гостиничный фонд растет, и это, безусловно, является правильным шагом на этом пути. Однако в зимнее время, несмотря на обилие программ по привлечению туристов в город, большинство отелей заполнены слабо. Одним из способов повышения посещаемости города может являться развитие конгрессного туризма. Однако пока в этом направлении, говорят эксперты, делается недостаточно. Инфраструктуры для проведения форумов, семинаров и конференций в городе не хватает.

Строительство конгрессных объектов — бизнес с невысокой рентабельностью, которая малопривлекательна для российских компаний, поэтому они предпочитают вкладывать средства в недвижимость другого назначения. Кроме того, сегодня многие уже заявленные в Петербурге проекты приостановлены в связи с кризисом. На Западе компании более лояльны к конгрессным проектам, но, тем не менее, в большинстве европейских городов собственниками и со-владельцами конгресс-центров являются городские и муниципальные власти, которые развивают эту сферу как дающую высокую отдачу в смежных отраслях.

Определить оператора

Павел Созинов, председатель правления Северо-Западной палаты недвижимости говорит, что только две гостиницы системы «Парк Инн» могут предложить развитую деловую зону: несколько залов достаточной вместимости — от 60 до 600 мест. «Сосредоточенные в Ленэкспо выставочные площадки морально устарели, не спасло положение и открытие несколько лет назад нового павильона. Заявленные новые площадки в районе Пулков-



Местные организаторы конгрессов утверждают, что они готовы проводить в нашем городе мероприятия, рассчитанные на 3–5 тыс. человек, но пока полноценной площадки такого размера нет, говорить о потенциале рынка можно только в общих чертах

пока остаются только в проектах на бумаге», — сетует он. Олег Барков, генеральный директор Knight Frank St.Petersburg, объясняет неразвитость инфраструктуры для конгрессного туризма в Петербурге тем, что здесь мало развита конгрессно-выставочная деятельность. «В нашем городе проходит достаточно мало мероприятий российского масштаба, в то время как события международного значения практически отсутствуют вовсе (за исключением Санкт-Петербургского экономического форума). С другой стороны, при проведении действительно массовых мероприятий (например, празднование 300-летия Петербурга) ощущался и ощущается дефицит средств размещения. В то время как современные проекты находятся пока в стадии проектирования», — отмечает он. Олег Барков обращает внимание на то, что конгрессная деятельность — это специфический, не совсем доходный (в

общем понимании этого слова) вид недвижимости, тесным образом связанный с тем бизнесом, который ведется на его площадях. «Строя и развивая конгресс-центр, инвестор должен четко понимать, кто будет оператором этой конгрессно-выставочной деятельности. По сравнению с другими сегментами данный вид бизнеса более сложный и, может быть, менее доходный. Поэтому большинство таких проектов, реализуемых на данный момент, носят не только коммерческий, но скорее имиджевый характер. В первую очередь, это утверждение касается проекта в Стрельне», — говорит господин Барков. Анатолий Еркулов, генеральный директор ЗАО «ЭкспоФорум», говорит, что сегодня для проведения деловых мероприятий используются преимущественно конгрессные возможности отелей и вузов, а специализированных площадок в городе практически нет. «Другая проблема — отсутствие

конгресс-холлов значительной вместимости. Сегодня в Петербурге невозможно провести на достойном уровне крупный форум с количеством участников 3000 и более человек. Причем, помимо вместительного и профессионально оборудованного основного зала, необходимо еще достаточное количество дополнительных помещений для секционных заседаний. Их суммарная площадь должна составлять не менее 80 процентов площади основной аудитории. Такое требование, например, выдвигает влиятельная международная ассоциация конгресс-центров (AIPC), куда мы недавно вступили. Естественно, этому условию, в числе многих других, будет удовлетворять конгресс-центр в составе комплекса, который возводит „ЭкспоФорум“ в районе аэропорта Пулково. Другие конгрессные площадки Петербурга среди членов этой ассоциации не представлены», — говорит господин Еркулов. — Потребность в конгрессных

объектах достоверно оценить сложно, поскольку предложение на этом рынке формирует спрос. Местные организаторы конгрессов утверждают, что они готовы проводить в нашем городе мероприятия численностью 3–5 тыс. человек, но пока полноценной площадки такого размера нет, говорить о потенциале рынка можно только в общих чертах.

Чужой свой опыт

Участники рынка изучают опыт других городов, пытающихся повысить свой «конгрессный статус». Например, недавно в Сочи начал работать «Гранд Отель Поляна», расположенный у подножия олимпийского курорта, где в 2014 году пройдет состязания атлетов на зимних играх, помимо «курортного» отдыха, развивает и пакет услуг для конгрессного или переговорного туризма. Несмотря на то, что курорт позиционирует себя как семейный, конгрессный туризм развивается активно и дает хорошую часть прибыли в общей ее структуре. Более того, люди, которые приезжают сюда на переговоры, часто возвращаются исключительно для отдыха, и наоборот — так курорт получает популярность.

В двух корпусах отеля находится пять конференц-залов: «Зеленый зал» (64 кв. м, на 24 человека), «Красный зал» (также 64 кв. м, на 18 человек за круглым столом), «Банкетный зал» (150 кв. м, на 30–120 человек), «Гранатовый зал» (68 кв. м, на 20–60 человек) и «Белый зал» (100 кв. м, на 50–120 человек). Вместимость зала зависит от раскладки гостей — «театром», «классом», «П-образная» раскладка или для банкета. Арендовать залы можно как на основе почасовой оплаты, так и на полный день. Изначально менеджеры отеля разрабатывали пакеты услуг, но потом отказались от этой практики, так как к ним обращаются совершенно разноформатные группы и им

выгоднее покупать отдельные услуги. Например, аренда оборудования, которое также может быть заказано как на час, так и на день, оплачивается отдельно: мультимедийный проектор обойдется в 1,5–7,5 тыс. руб., экран для него — 0,5–1,4 тыс. руб., лазерная указка в 200–1200 руб., также предлагаются мониторы, плазменные панели, копировальные аппараты и факсы фотоаппараты и многое другое. Дополнительное оборудование может быть заказано по запросу. Можно заказать отдельное питание и кейтеринговые услуги — кофе-брейки, выездные банкеты, обеды на горе Псепахо и так далее.

Для курорта как места отдыха самыми «жаркими», разумеется, являются холодные месяцы, когда на склонах лежит снег, летом же — наоборот, приезжает много групп для переговоров, конференций и конгрессов.

Что касается цены на размещение в «Гранд Отель Поляна», то они варьируются от 6,5 тыс. рублей в сутки за дубль в нижний сезон до 40 тыс. рублей за виллу на 7 человек в высокий сезон.

Пока с запросами на организации конференций обращаются отечественные компании — в основном это московские и петербургские фирмы, но процент иностранцев, желающих провести свои мероприятия в «Гранд Отель Поляна» растет. На курорте уже проводили свои мероприятия такие известные компании, как «Мегафон», Сбербанк, Volkswagen, Citroen, крупные фармацевтические компании. В скором будущем, когда номерной фонд «Гранд Отель Поляна» будет расширен за счет еще одного корпуса, а также гостиниц на горе Псепахо, можно будет говорить о масштабах мероприятий, сравнимых с сочинским эко-номическим форумом. Константин Андриянов, Олег Привалов

Бизнес-центры умнеют

ресурсосбережение

(Окончание. Начало на стр. 13) Владислав Фадеев, ведущий эксперт-аналитик GVA Sawyer в Санкт-Петербурге, также считает, что в Петербурге существуют лишь отдельные компоненты интеллектуальных систем, прототипом которых выступает, например, центральное кондиционирование и вентиляция, системы пожаротушения. «До внедрения полноценных систем умного дома в бизнес-центрах пока далеко. Основными причинами этого являются мотивы внедрения таких систем в России и за рубежом. Если на Западе комфорт и экономия идут параллельно, то в России основными функциями системы являются комфорт и безопасность. Экономические причины идут следом. А если система прежде всего должна обеспечивать комфорт, то стоимость эксплуатационных затрат незначительно ниже. А арендатор задает вполне резонный вопрос: зачем он должен переплачивать за наличие этой системы, если примерно таких же показателей можно добиться простым кондиционированием с ручным управлением? Производительность труда офисных работников еще не настолько высока, чтобы считать потерянные минуты на изменение температурного режима в офисе, или оценивать потери эффективности из-за того, что в офисе слишком жарко», — говорит господин Фадеев.

Кризис сыграет положительную роль

Участники рынка считают, что, возможно, кризис сыграет положительную роль для развития подобных систем. Производительность труда за последние 1–1,5 года существенно повысилась, поэтому вполне возможно, что менеджеры в скором времени начнут задумываться о том, насколько выше производительность труда в идеальных условиях. А вслед за этим придет и понимание эффективности вложения

в интеллектуальные системы управления инженерными сетями в бизнес-центрах. Дмитрий Золин, управляющий партнер LCMS, говорит, что на сегодняшний день по-настоящему полно оборудованных интеллектуальными системами объектов на рынке Петербурга почти нет. Объясняется это просто: интеллектуальное управление зданием требует серьезных затрат, которые окупаются в среднем за 15–20 лет. Именно поэтому почти никто из собственников их не устанавливает. Но существует альтернатива «умному дому» — использование отдельных элементов этих систем, таких как, например, установка датчиков управления электроэнергией, контроля температуры и многое другое. И такими элементами в той или иной степени оборудованы почти все строящиеся сегодня бизнес-центры, что существенно снижает затраты на их эксплуатацию. В реставрируемых объектах, как правило, не существует технической возможности внедрения подобных систем. Это связано с ограничениями, накладываемыми КИОП. Арендные ставки в зависимости от того, оборудован бизнес-центр интеллектуальной системой «умный дом» или включает лишь ее отдельные элементы, не варьируются: в текущей ситуации для арендаторов наличие или отсутствие этих систем не является существенным показателем. «Таким образом, сама по себе система „умный дом“ не пользуется спросом на российском рынке в связи с большой продолжительностью срока окупаемости, но отдельные элементы ее очень выгодны и окупаются в среднем за 1–2 года», — полагает он. Анатолий Еркулов, генеральный директор ЗАО «ЭкспоФорум», объясняет медленное внедрение BMS относительно невысокой, по сравнению с Европой, стоимостью природных ресурсов. Олег Привалов

Телефонная связь

+

Высокоскоростной доступ в интернет

=

Пакетные решения

Наши крылья для ваших высот

Компания «Северен-Телеком» — универсальный оператор фиксированной связи для корпоративных клиентов в Санкт-Петербурге, Москве, Новосибирске и Самаре.

Мы готовы решать телекоммуникационные задачи любой сложности и подбирать для наших клиентов оптимальные решения. Мы понимаем, что бизнес наших клиентов зависит от нас.

Мы делаем все, чтобы наши клиенты могли работать эффективно. Мы верим, что связь — это легко и просто.

Лицензия МН1000, 46142, 46143, 46144, 46145, 50096, 50097, 50098

+7 (812) 740-70-70

www.severen.ru

СЕВЕРЕН
ТЕЛЕКОМ

ВРЕМЯ СУПЕРГЕРОЕВ ПРОШЛО

сегодня их работу для коммерческой недвижимости выполняет Служба сервиса Гарс Телеком. Интернет и телефон 24 х 7 х 365

Санкт-Петербург
ул Чапаева, д. 15 лит «А», оф. 401
(812) 635 8805

Москва
ул. Островная, вл. 2, оф. 119
(495) 748 0099

garstelecom.ru

Единая служба Сервиса
(800) 555 6575

Особая компания для особых клиентов

Лицензия Минсвязи РФ: 45593, 45592, 45591, 46646, 45590, 45589, 46645, 45588, 46647
Лицензия Федерального агентства по строительству и ЖКХ: ГС-1-99-02-26-0-77011873-0