

коммерческая недвижимость

КОНТЕКСТ

ТОРГИ

Фонд имущества продает полсотни памятников

В 2011 году Фонд имущества Петербурга планирует продать на торгах пять объектов культурного наследия федерального значения и около 50 — регионального. В числе памятников федерального значения — дворец Великого князя Михаила Михайловича (торги назначены на 25 февраля), дворец Кочубея и гостиница «Астория» (25 мая), здание Росбанка на канале Грибоедова, а также Уткина дача. По словам Андрея Степаненко, здание Росбанка может быть продано осенью 2011 года.

Памятники регионального значения — в основном здания в центре города. Глава комитета по управлению городским имуществом (КУГИ) Дмитрий Куракин сообщил, что город также будет вести переговоры с Министерством обороны РФ по поводу продажи объектов военного ведомства. По мнению Дмитрия Куракина, проблему представляет то, что большое количество объектов Министерства обороны РФ не учтено и не зарегистрировано. Смольный готов предоставить военному ведомству свои ресурсы, чтобы вовлечь его объекты в оборот. В ближайшее время власти намерены разработать соответствующую документацию. **ktostroit.ru**

ВЛАСТЬ

КУГИ повысит эффективность госимущества

В нынешнем году при КУГИ будет создан Центр повышения эффективности госимущества, который должен контролировать использование арендаторами земельных участков. Как сообщил глава КУГИ Дмитрий Куракин, такие меры приняты в первую очередь для того, чтобы своевременно расторгать договоры с недобросовестными инвесторами, а также выселять землепользователей и арендаторов, с которыми город прекратил договорные отношения.

ktostroit.ru

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ

«Унисто Петросталь» пошла в офисный сегмент

Группа компаний «Унисто Петросталь», ранее представленная только на рынке жилья, завершает строительство своего первого крупного проекта в области офисной недвижимости.

Сейчас все строительные работы в бизнес-центре класса В на Индустриальном пр., 44, общей площадью 14,8 тыс. кв. м завершены, ведется отделка помещений. Кроме того, началась кампания по предварительному брокериджу офисных помещений. Строительство финансировалось за счет собственных и заемных средств.

«Проект, совместно с ЗАО „Экспериментальный завод“, мы начали еще до кризиса, в 2008 году, и, несмотря на тяжелую ситуацию на рынке недвижимости, мы не прекращали строительные работы. Сейчас можно с уверенностью сказать, что рынок коммерческой недвижимости постепенно выходит из кризиса. Заполняемость офисных помещений классов В и В+ составляет 90–95 процентов, растет спрос на качественные офисные помещения с хорошей локацией. Поэтому я уверен, что офисный центр будет востребован. Окупаемость проекта по нашим оценкам составит около семи лет», считает Арсений Васильев, генеральный директор группы компаний «Унисто Петросталь».

Арендопригодная площадь бизнес-центра составляет около 10 тыс. кв. м. Планируемые ставки аренды будут порядка 700 руб. за кв. м в месяц. Минимальная «нарезка» предлагаемых помещений (коридорно-кабинетной планировки) от 20 кв. м. Управлением и бро-

кериджем объекта будет заниматься компания «Охта-Хаус», входящая в группу компаний «Унисто Петросталь». Сдача бизнес-центра в эксплуатацию запланирована на третий квартал 2011 года.

Группа компаний «Унисто Петросталь» была образована в 2005 году, объединив компании, работавшие на рынке строительства не менее 15 лет. В период с 2006 по 2009 годы компанией было введено в эксплуатацию семь домов общей площадью 90 тыс. кв. м (три из них — в 2009 году на 34 тыс. кв. м). В 2010 году было введено шесть домов, площадью 44 тыс. кв. м. Сейчас в процессе строительства находятся еще три проекта общей площадью 30 тыс. кв. м. жилья. В состав группы входят следующие компании: ООО «Управляющая компания группы “Унисто Петросталь”» (управление холдингом, девелопмент и инвестиции), ЗАО «Унисто» (осуществляет строительство и выполняет функции генерального подрядчика), ООО «Петросталь» (осуществляет функции заказчика), ООО «Астра» (является генеральным проектировщиком), ООО «Охта Хаус», ООО «Белые ночи — Деззон» (управление недвижимостью).

Роман Русаков

АРХИТЕКТУРА

Что французскому зверю хорошо, то русскому — смерть

Концепция проекта нового зоопарка в Санкт-Петербурге, которую разрабатывает французская компания Beckmann-N'There, не адаптирована к российским реалиям. Такую точку зрения высказала директор ГУП «Ленинградский зоопарк» Ирина Скиба. По ее словам, в России очень жесткие требования и нормы по строительству подобных объектов. Она также заметила, что пока не осуществлена полная геологическая экспертиза территории, где разместится новый зверинец. В связи с этим сейчас идет активная работа над французским проектом зоопарка и его обсуждение. Ежедневно в городском комитете по строительству по данному вопросу проходят совещания с привлечением специалистов.

Как подчеркнула госпожа Скиба, в настоящее время нельзя сказать, что будущий зоосад будет выглядеть именно так, как предложила французская компания. В частности, по ее словам, невозможно построить обозначенные в проекте оранжевые, в которых будут размещаться животные. При этом в настоящее время переговоры о покупке животных для нового зоопарка не ведутся, так как договариваться об этом сейчас нет смысла, сказала госпожа Скиба, добавив, что вопросы о приобретении питомцев можно будет решить в течение одного года.

Госпожа Скиба предполагает, что уже к концу 2011 года генеральный проектировщик зоопарка, полностью завершив работу над проектом и определив точную сумму финансирования, будет готов представить его в Главгосэкспертизу.

Глава действующего петербургского зоопарка не исключила, что новый зоосад не будет введен в эксплуатацию полностью к планируемому сроку. В первое время для посетителей, скорее всего, будет открыт один из шести павильонов. «Если получится построить два-три острова сразу, это замечательно, но пока можно жить и с одним», — заключила госпожа Скиба.

Разместить новый зоосад планируется на окраине Петербурга в районе Юнтоловского парка. Осенью 2008 года был проведен конкурс на проектирование и инженерную подготовку этой территории. Его победителем была признана группа компаний «Интарсия». В декабре 2010 года французская компания Beckmann-N'There стала победителем архитектурного конкурса на право разработки концепции (master plan) нового зверинца. Разработка проекта нового зоопарка будет завершена до конца 2011 года. Завершить строительство объекта планируется в 2014 году. Ориентировочная стоимость реализации проекта составляет около 10 млрд рублей. **АБН**

Незримая связь

Сотовые операторы скупают интернет-провайдеров

интернет

Сотовые операторы постепенно скупают рынок телекоммуникаций, но сами при этом остаются слабыми конкурентами для операторов проводного интернета, обслуживающих корпоративных клиентов.

Возможность предоставлять доступ в интернет как частным клиентам, так и на объектах коммерческой недвижимости появилась у операторов сотовой связи с началом развития технологий, увеличивающих скорость передачи данных. 3G-модемы и Wi-Fi-роутеры, гарантирующие удаленные деловые встречи при постоянном нахождении в сети, защищенное подключение с использованием протокола WPA и оптимизацию работы за счет постоянного нахождения в online-связи, быстро нашли применение в корпоративной среде. Однако, по мнению участников рынка, скорость доступа в интернет у сотовых операторов слишком ограничена, и преимущество в мобильности получения услуги часто перечеркивается ее плохим качеством.

«Качество предоставления услуги доступа в интернет по кабельным линиям по-прежнему выше, чем при беспроводных технологиях, — говорит генеральный директор Smart Telecom Андрей Суходольский. — Все возрастающие объемы потребляемой информации, требующие высокой скорости доступа к сети, дают преимущество именно операторам проводной связи, особенно по отношению к корпоративным клиентам, для которых, помимо скорости, важна непрерывность оказания услуги и отсутствие потерь информации».

В данный момент рынок телекоммуникаций Санкт-Петербурга насчитывает около 200 операторов связи, из которых примерно 30 предоставляют свои услуги бизнес-центрам. Многие из них во время кризиса, чтобы сохранить клиентов и не покинуть рынок, изменили тарифную политику. Изменения коснулись и услуги доступа в интернет.

Так, по оценке генерального директора ТК «Миран» Игоря Ситникова, в 2010 году



В 2010 году операторы широкополосного доступа в интернет не смогли обеспечить мобильность, а сотовики, несмотря на свои старания, так и не предоставили быструю скорость выхода в интернет ФОТО АЛЕКСАНДРА ПЕТРОСЯНА

стоимость услуг операторов широкополосного доступа снизилась на 10–20%. Большую долю в падении тарифов составили услуги интернета и междуторговых связи. Обусловлено это было тем, что широкополосники не смогли обеспечить мобильность, а сотовики, несмотря на свои старания, так и не предоставили быструю скорость выхода в интернет. В итоге телекоммуникационным компаниям пришлось регулировать рынок за счет снижения цен.

Сейчас, по словам генерального директора ООО «Прометей» Романа Венедиктова, в корпоративном сегменте телекоммуникационного рынка идет ужесточение конкуренции между операторами, что подталкивает их к введению более гибкой системы тарификации.

«Кроме того, мелкие игроки рынка ведут политику демпинга, — говорит Роман, — но при этом качество их услуг оставляет желать лучшего. Чтобы справиться с этим обстоятельством, более крупные операторы предлагают комплексные решения. Например, телефония и доступ в интернет предоставляются единым пакетом — клиент получает одного оператора и несколько услуг на хороших условиях. Качество услуг при этом не снижается».

По мнению управляющего партнера LCMS Дмитрия Золкина, в дальнейшем конкуренция между телекоммуникационными компаниями только усилится, что приведет к ужесточению маркетинговых войн и еще большему снижению стоимости услуг.

«Я не думаю, что у сотовых операторов на данный момент есть шанс завоевать какую-то значительную долю рынка интернет-услуг в бизнес-центрах», — сообщил господин Золкин.

Особое недовольство у корпоративных клиентов вызывает разница между ценой на интернет в бизнес-центрах для корпоративных клиентов и ценой для физических лиц. «Стоимость услуг по предоставлению интернет-трафика для физических лиц и для компаний отличается в разы, — говорит Дмитрий Золкин. — Например, как физическое лицо я плачу за интернет 500 руб. в месяц, а как юридическое лицо за тот же объем — 8500 руб.»

«В конце декабря 2010 года компания МТС приобрела „ЛАНК Телеком“, который

по объему выручки уверенно входит в первую десятку петербургских операторов корпоративного сегмента, а в январе 2011 „Вымпелком“ приобрел „Элтел“, — говорит заместитель директора по маркетингу „Телфин“ Алиса Киреева. — Поэтому разговор о присутствии сотовых операторов в бизнес-центрах города и их доле на рынке сегодня можно свести к суммарному подсчету совокупных долей купленных ими за последние несколько лет операторов ШПД. Таким образом, большая тройка контролирует более 80 процентов рынка связи для бизнес-сегмента Санкт-Петербурга».

Несмотря на то, что сотовые операторы активно скупают телекоммуникационные компании или объединяются с ними, участники

рынка скептически относятся к их самостоятельному обслуживанию бизнес-центров. Так, «Билайн» работает с корпоративными клиентами в Петербурге на сетях «Голден Телекома», компания МТС объединилась с «Комстаром», «Мегафон» приобрел «Синтерру», «Петерстар» и «Метроком».

Одной из последних крупных сделок стала покупка ОАО «Вымпелком», представляющего бренд «Билайн», компании «Элтел» за 1 млрд рублей. Вадим Куракин, директор по информационным технологиям компании STER, уверен, что поглощение операторами связи интернет-провайдеров не вызывает энтузиазма у клиентов. «Такая консолидация рынка представляется не слишком выгодной для среднего бизнеса, представителям которого проще работать с менее крупными операторами связи. Они гораздо трепетнее относятся к клиенту, нежели операторы большой тройки. Как правило, эти корпорации менее поворотливы, медленнее реагируют на запросы, менее чувствительны к потребностям клиентов. Таким образом, у среднего бизнеса остается меньше возможностей влиять на снижение стоимости услуг фиксированной связи».

Господин Куракин отмечает, что услуги беспроводного интернета операторов мобильной связи не пользуются большой популярностью у арендаторов помещений бизнес-центров. «Сотовые операторы не всегда могут обеспечить достаточный уровень сигнала для качественной связи. Как правило, такой услугой пользуются небольшие компании количеством 5–10 человек. Более крупные компании предпочитают пользоваться услугами операторов фиксированной связи, тем более что зачастую собственники бизнес-центров предлагают собственных интернет-провайдеров», — сообщил господин Куракин.

Кроме того, некоторые арендаторы бизнес-центров сообщают, что собственники, которые предлагают своих интернет-провайдеров, ставят «глушилки», чтобы гасить сигнал беспроводных операторов.

ДАША ГИЛЕВА

Операторы консолидируются чтобы выжить

телефония

Ощутимая корректировка операторами фиксированной телефонной связи Санкт-Петербурга своих тарифов в связи с оттоком клиентов в 2010 году привела к тому, что дальнейшее их понижение стало практически невозможным. Часть телекоммуникационных компаний, не прудумавших, как еще можно сохранить своих абонентов и при этом хорошо зарабатывать, объединились в более крупные игроки. По оценкам экспертов, тенденции к сокращению участников рынка и его консолидации сохранится и в 2011 году.

«Количество операторов на рынке оценить сложно, поскольку идет процесс постоянных слияний и поглощений, — говорит генеральный директор ТК «Миран» Игорь Ситников. — Процесс ухода игроков с рынка нет, собственники просто решают однажды продать свою компанию и перейти в другой вид бизнеса. Новые операторы на рынке практически не появляются».

Заместитель директора по маркетингу компании «Телфин» Алиса Киреева оценивает ситуацию так же. «Нельзя сказать, что кто-то из телекоммуникационных компаний готов покинуть рынок, который сейчас укрупняется за счет перехода операторов второго эшелона во владения операторов первого, — говорит эксперт. — Сейчас небольшим операторам выгодно нарастить абонентскую базу и продать компанию, как это произошло в случае с „Северо-Западным Телекомом“ и „Северен-Телекомом“».

Генеральный директор ООО «Прометей» Роман Венедиктов согласен с коллегами и считает, что подобное развитие рынка, усиленное кризисом последних лет, и консолидация отрасли телекоммуникационных услуг сейчас совершенно естественны.

В 2010 году на рынке связи Санкт-Петербурга произошло перераспределение долей рынка у существующих операторов из-за острой конкуренции и ротации абонентской

базы, но основное падение тарифов на корпоративную телефонию, говорит заместитель руководителя коммерческого отдела по инвестиционным проектам СПб филиала «ВестКолл» Илья Рошаль, происходило в 2009 году.

«В 2009 году среднее снижение тарифов составило 10–12 процентов, — комментирует господин Рошаль. — В одних случаях обслуживающий оператор не снижал цены на услуги связи, в других — давал скидку в 20–25 процентов. 2010 год в этом плане несколько отличился: тарифам просто некуда было опускаться. В связи с этим в ход шли другие методы завоевания абонентской базы: формировались пакетные решения, создавались дополнительные сервисы, оптимизировался спектр услуг, потребляемых клиентами. В итоге клиент получал большее количество услуг и сервисов за те же деньги».

По мнению эксперта, стремление операторов предоставить все услуги связи одним пакетным решением говорит

о том, что они делают шаги в сторону европейского опыта, точнее — универсальности.

«Очевидно, этот тренд будет иметь место и в дальнейшем, — считает Илья Рошаль. — На рынке через пару лет будут в основном крупные, даже огромные, универсальные операторы связи. Небольшие и активные связисты тоже будут всегда, но их доля на рынке станет существенно меньше».

По оценке генерального директора ТК «Миран» Игоря Ситникова, сейчас средняя стоимость фиксированной телефонной связи в бизнес-центре составляет около 600–1500 руб. без НДС.

«Есть ощущение, что эти цены могут уменьшиться, — говорит Игорь Ситников. — Но сложность рыночной ситуации в том, что цены уже сейчас невысокие, и если операторы будут их дальше снижать, то бизнес будет невыгодным».

Также эксперт полагает, что существующая тенденция телеком-рынка к консолида-

ции приведет к уменьшению числа игроков. Это, в свою очередь, отразится на качестве предоставляемых услуг и их ухудшении. «Мелкие компании в этом плане более гибкие и клиентоориентированные», — говорит господин Ситников.

«Прошедший 2010 год стал поистине эпохальным для рынка фиксированной корпоративной связи в городе Санкт-Петербурге, — комментирует слияния на рынке ТК-услуг генеральный директор Smart Telekom Андрей Суходольский. — В течение года было совершено пять крупных сделок по продаже операторов фиксированной связи — проданы компании „Петерстар“, „Метроком“, „Северен Телеком“, „Ланк Телеком“, „Элтел“. Процесс формирования и укрупнения мультисервисных телекоммуникационных операторов федерального масштаба идет в нашем городе полным ходом. Телекоммуникационный рынок России по итогам 2010 года стал лидером по объему сделок слияний и поглоще-

ний, и я считаю, что наш город внес в это лидерство серьезную лепту».

На B2B-рынке фиксированной связи Петербурга, говорит эксперт, на сегодняшний день образовалось два явных лидера — «Мегафон», владеющий «Петерстаром» и «Метроком», и «Вымпелком» («Билайн»), купивший не так давно «Элтел». Немного отстает от них МТС с «Ланк Телекомом».

«Думаю, скоро деление на фиксированных и сотовых операторов потеряет свою актуальность, — говорит господин Суходольский. — Сформирован новый подход в классификации операторов — это мультисервисные операторы, оказывающие телекоммуникационные услуги беспроводной и фиксированной связи, и нишевые операторы, работающие, например, только в беспроводной связи — как Yota и Tele2, или только фиксированной — как „Оранж“, „ВестКолл“ и „Смарт Телеком“».

ДАША ГИЛЕВА

ЭНЕРГО
ЛОГИСТИК

СУХОЕ ХРАНЕНИЕ

ТРАНСПОРТНЫЕ УСЛУГИ

АРЕНДА ОФИСОВ

ОТВЕТСТВЕННОЕ ХРАНЕНИЕ ГРУЗОВ

Логистический терминал класса А
Московская область, д. 235,
5 км от КАД
Тел: +7 812 458 87 88,
тел. факс: 498 87 88
www.energo-logistic.ru

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ОПЕРАТОР

ГРУППА КОМПАНИЙ ЭНЕРГО

15.03.2011

тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» в Санкт-Петербурге

Формат — А2, глянцевая бумага, полноцветная печать.
Распространяется вместе с газетой по всему тиражу.

Приглашаем к участию рекламодателей.
Телефоны для справок: (812) 325 85 86,
e-mail: elconline@spb.kommersant.ru

Коммерсантъ Дом