

Во время минувшей экономической нестабильности рынок коммерческий недвижимости заметно изменил акценты. Проекты с изначально непродуманной концепцией некоторым девелоперам пришлось срочно перепрофилировать или же вовсе заморозить. Однако участники рынка считают, что в этом нет ничего экстраординарного — и функции многих объектов периодически следует корректировать даже без вмешательства кризиса.

Коммерческая переориентация

маркетинг

Дмитрий Абрамов, генеральный директор «БТК девелопмент», считает, что реконцепция — это нормальный процесс. «Срок актуальности проекта, даже самого тщательно продуманного, составляет в среднем лет от 5 до 15 лет. Просчитать дальнейшие перспективы крайне сложно, особенно в условиях изменяющейся социальной и экономико-политической ситуации в стране и мире. Нужно понимать, что рынок — это живой организм, который со временем меняет свои приоритеты: вчера в одном месте перспективно было строить торговоразвлекательный комплекс, сегодня актуально стало возведение бизнес-центра, а завтра это место может стать идеальным для строительства жилого комплекса», — рассуждает господин Абрамов.

Он полагает, что инвестору следует тщательно изучать потребности рынка и спрос, и тогда можно предусмотреть и заложить в проект возможность его безболезненной переориентации. «Конечно, когда это не предусмотрено на стадии разработки концепции, в будущем при необходимости перепрофилирования возникнут большие проблемы и не менее большие затраты. Для Европы вопрос реконцепции не такой проблемный. Как правило, там такая возможность закладывается еще на стадии проекта. Частой реконцепции подвержены торговые комплексы за счет изменяющихся потребительских предпочтений, ротации арендаторов, появления нового конкурентного окружения», — утверждает господин Абрамов.

Николай Казанский, генеральный директор Colliers International, согласен с мнением господина Абрамова: «Любой объект недвижимости имеет свой жизненный цикл. Перепрофилирование на определенной стадии существования объекта является нормальным шагом, позволяющим сохранить рыночную востребованность объекта и его экономическую эффективность. Желание девелопера привести проект в соответствие с рыночными реалиями вполне логично. Переориентирование коммерческой недвижимости в жилую может быть связано как с намерением инвестора продать объект, так и с изме-



За время кризиса торговый центр Regent Hall сменил не только название на Renaissance Hall, но и концепцию ФОТО СЕРГЕЯ СЕМЕНОВА

нением конъюнктуры рынка, то есть в более высокой рентабельности жилых проектов и стабильном спросе на жилую недвижимость».

Все стареет

По оценке Colliers International, как минимум 20% всех торговых центров в Петербурге нуждаются в реконцепции. Причинами называются как моральное и концептуальное устаревание объектов на фоне появления новых современных ТРК (мелкая нарезка, отсутствие или недостаточный размер парковки, однообразный набор арендаторов и т. д.), так и усиление конкуренции в конкретном местоположении; ошибки, допущенные в концепции (планировочные решения, ценовое позиционирование арендаторов, подбор «якорей»).

Председатель правления Северо-Западной палаты недвижимости Павел Созинов указывает на то, что в той или иной степени

многие объекты коммерческой недвижимости были подвергнуты реконцепции именно в последние два года. «Бизнес-центры в погоне за изменившимся спросом меняли класс или нарезку. Самые значительные изменения, скорее всего, коснулись проектируемых объектов, где изменения было внести легче всего, на этапе проектирования изменения в стоимости могут составить 10–15 процентов», — оценивает господин Созинов. По его словам, многие управляющие компании под реконцепцией понимают и частичный ребрендинг и в связи с этим несколько иной класс арендаторов, а также из технических новинок — реконструкция инженерных сетей и, соответственно, увеличение качества обслуживания, а также создание возможностей для внедрения новых предложений.

Однако некоторые еще не рожденные проекты во время кризиса подверглись

гораздо более радикальной переработке. Например, «Главстрой СПб» решил отказаться от создания офисного квартала в районе улиц Шкапина — Розенштейна. Там будет построено 60 тыс. кв. м жилья (от офисной функции окончательно девелопер, впрочем, не отказался — там планируется построить бизнес-центр площадью 35 тыс. кв. м). А группа ЛСР вообще отказалась от проекта комплексной застройки офисными площадями территории бывшего завода «Электрик» на проспекте Медиков — теперь там будет строиться жилье бизнес-класса. Лариса Инченкова, коммерческий директор ОАО «Строительная корпорация «Возрождение Санкт-Петербурга», также рассказала, что СК «Возрождение Санкт-Петербурга» в «Смольном квартале» по сравнению с первоначальными планами по освоению этого участка существенно увеличила долю жилой недвижимо-

сти. «Но это произошло еще на самом раннем этапе проектирования, поэтому дополнительные расходы были минимальны, и реконцепцией в чистом виде это назвать нельзя». «Это вполне обоснованно, поскольку жилая недвижимость более доходна и такие проекты поддерживались городскими властями. Сама стоимость перепрофилирования, разумеется, зависит от того, на какой фазе проекта его настиг кризис. Если это все было на так называемом «бумажном» уровне, то стоимость такой переделки относительно недорого, если же на уровне уже начатых строительных работ, то стоимость была гораздо выше. Но все это были дополнительные затраты, а средств и так не хватало, поэтому многие проекты были попросту заморожены до лучших времен», — говорит Николай Вечер, директор филиала GVA Sawyer в Санкт-Петербурге

«Сегодня в Петербурге уже заявлено о том, что в 2011 году будет проходить реконцепция как минимум трех торговых центров. Поскольку в период кризиса самым ликвидным оказалось жилье экономкласса, стали много говорить о создании многофункциональных комплексов (МФК). Однако, на мой взгляд, МФК не может развиваться в сегменте экономкласса, поэтому удовлетворяет девелоперов только по внешним атрибутам и кажущейся привлекательности», — говорит господин Созинов.

Обычная история

Екатерина Марковец, директор департамента консалтинга и оценки АРИН, отмечает: «Несколько действующих торговых объектов в 2010 году были подвергнуты реконцепции. Так, УК «Форт», начала реконцепцию ТРК «Рыбацкое», расположенного в Невском районе. Объект общей площадью 10 тыс. кв. м был недавно куплен УК

«Форт» и, по расчетам компании, его можно увеличить до 35 тыс. кв. м».

Она также напоминает, что в декабре был закрыт на реконцепцию ТРК «Грейт» у станции метро «Академическая». Объект также принадлежит УК «Форт». Компания планирует сменить около 50% арендаторов комплекса и расширить арендопригодные площади до 10%, а также провести замену устаревших инженерных систем. Это должно увеличить посещаемость торгового комплекса и снизить затраты на его эксплуатацию.

Что касается стоимости реконцепции, то УК «Форт» заявила, что инвестирует в МЦ «Грейт» порядка \$20 млн, что составляет \$625 на квадратный метр общей площади объекта. «В результате реконцепции инвестор рассчитывает увеличить арендные ставки в среднем с \$350 за кв. м в год до \$540 за кв. м в год. Завершить реконцепцию планируется к октябрю 2011 года. Срок окупаемости оценивается в 5,5 года, арендный доход после реконструкции — \$11,5 млн в год.

«Использование потенциала местоположения, инвестиции в техническую реконструкцию, смена пула арендаторов, — все это позволит увеличить арендный доход проекта в три раза по сравнению с прежним форматом. В основе реконцепции лежит идея создания экономически эффективного девелоперского продукта, максимально востребованного у посетителей», — комментирует реконцепцию «Грейта» господин Казанский.

По мере насыщения рынка примеров реконцепции будет больше, говорят участники рынка, поскольку неудачные в концептуальном отношении торговые комплексы не будут пользоваться спросом у покупателей.

Есть примеры реконцепции проектов со сменой функционального наполнения. Так, осенью прошлого года СК «Кулагер» сообщила о завершении реконцепции МФК на ул. Савушкина. Офисная составляющая, ранее заявлявшаяся объемом 32 тыс. кв. м, сокращена до 16 тыс. кв. м. На освободившихся площадях разместится торгово-выставочный центр и кинотеатр. Проект также включает парковку на 22 тыс. кв. м. Начало строительства намечено на весну 2011 года. (Окончание на стр. 14)

страница 14

Недетская проблема

Бизнес-центры изучают возможность привлечения в качестве арендаторов детские сады

страница 15

Отели держат планку

по вводу гостиничных номеров

страница 16

Новые операторы оживят рынок

Эксперты ожидают ротацию в торговых центрах

страница 16

Спрос опережает ввод

Торговля переплюнула докризисные рекорды

страница 17

Предложение офисов сокращается

Однако роста ставок аренды ждать не стоит

страница 18

Незримая связь

Сотовые операторы скупают интернет-провайдеров

страница 20

Земельная половина

Сделки по приобретению земли заняли 50% рынка недвижимости

«Ростки и всходы» — Федеральное БТИ подтверждает свою надежность

Федеральное БТИ подтверждает свою надежность. В 2010 году оно успешно справилось с поставленными задачами и выполнило все работы, в том числе и в сфере кадастровой оценки. Это не случайность, а результат работы сотрудников БТИ, которые в 2010 году выполнили все работы, в том числе и в сфере кадастровой оценки. Это не случайность, а результат работы сотрудников БТИ, которые в 2010 году выполнили все работы, в том числе и в сфере кадастровой оценки.



Сергей Владимирович Козлов, директор Федеральной службы БТИ, в Санкт-Петербурге. Фото: Александр Сидоров

В 2010 году Федеральное БТИ подтверждает свою надежность. В 2010 году оно успешно справилось с поставленными задачами и выполнило все работы, в том числе и в сфере кадастровой оценки. Это не случайность, а результат работы сотрудников БТИ, которые в 2010 году выполнили все работы, в том числе и в сфере кадастровой оценки. Это не случайность, а результат работы сотрудников БТИ, которые в 2010 году выполнили все работы, в том числе и в сфере кадастровой оценки.

В 2010 году Федеральное БТИ подтверждает свою надежность. В 2010 году оно успешно справилось с поставленными задачами и выполнило все работы, в том числе и в сфере кадастровой оценки. Это не случайность, а результат работы сотрудников БТИ, которые в 2010 году выполнили все работы, в том числе и в сфере кадастровой оценки. Это не случайность, а результат работы сотрудников БТИ, которые в 2010 году выполнили все работы, в том числе и в сфере кадастровой оценки.

В 2010 году Федеральное БТИ подтверждает свою надежность. В 2010 году оно успешно справилось с поставленными задачами и выполнило все работы, в том числе и в сфере кадастровой оценки. Это не случайность, а результат работы сотрудников БТИ, которые в 2010 году выполнили все работы, в том числе и в сфере кадастровой оценки. Это не случайность, а результат работы сотрудников БТИ, которые в 2010 году выполнили все работы, в том числе и в сфере кадастровой оценки.

В 2010 году Федеральное БТИ подтверждает свою надежность. В 2010 году оно успешно справилось с поставленными задачами и выполнило все работы, в том числе и в сфере кадастровой оценки. Это не случайность, а результат работы сотрудников БТИ, которые в 2010 году выполнили все работы, в том числе и в сфере кадастровой оценки. Это не случайность, а результат работы сотрудников БТИ, которые в 2010 году выполнили все работы, в том числе и в сфере кадастровой оценки.

В 2010 году Федеральное БТИ подтверждает свою надежность. В 2010 году оно успешно справилось с поставленными задачами и выполнило все работы, в том числе и в сфере кадастровой оценки. Это не случайность, а результат работы сотрудников БТИ, которые в 2010 году выполнили все работы, в том числе и в сфере кадастровой оценки. Это не случайность, а результат работы сотрудников БТИ, которые в 2010 году выполнили все работы, в том числе и в сфере кадастровой оценки.

Коммерческая недвижимость

КОНТЕКСТ

АРХИТЕКТУРА

Реконструкцию «Чкаловского» отменили

Градостроительный совет Петербурга одобрил концепцию реконструкции торгового центра «Чкаловский» на Большой Разночинной, 14, порекомендовав заказчику продумать размещение паркинга и решение фасадов по Большой и Малой Разночинным улицам. Заказчик проекта — ООО «Центр строительного бизнеса». Проектировщик — ООО «Экостройпроект».

Здание будущего торгового центра было спроектировано в 1980-е годы для института «Гипростанок». Его преобразование началось в постсоветское время: здание постепенно стало торговым. Реконструкция центра предусматривает надстройку со стороны Чкаловского проспекта и отделку здания. Высота торгового центра — 20 метров. Это даже ниже регламентированой отметки — 28 метров. Общая площадь здания — 12 800 кв. м. Из них 400 кв. м займут офисы, остальную часть — торговые помещения.

При создании проекта авторы предусмотрели в качестве главного материала стекло. Однако, с точки зрения архитектора Владимира Григорьева, от стекла лучше избавляться, учитывая, что большая часть помещений торгового центра будет занята мелкими арендаторами. Главная проблема проекта заключается в недостатке парковочных мест. По расчетам заказчика, их должно быть не менее 85. Однако главный архитектор Санкт-Петербурга Юрий Митюров считает, что эта цифра слишком мала. Архитектор Александр Кошарный посоветовал проектировщикам создать парковку на первом этаже здания. Другого выхода, на его взгляд, нет. **ktostro.it.ru**

Градсовет отменил коронацию

Градостроительный совет Петербурга со скандалом отверг предложения по реконструкции гостиницы «Северная корона» на набережной реки Карповки, 31, лит. А. Один из самых известных долгожителей города новый инвестор — ООО «Северная корона» — планирует превратить в многофункциональный жилой комплекс с подземной автостоянкой.

Выбрать проектировщика заказчик решил по итогам конкурса, к участию в котором были приглашены российские и зарубежные команды. Победителем стало ООО «Архитектурная мастерская Ясса». Инвесторы выбрали его самостоятельно, не прибегая к помощи профессиональных архитекторов, что в последующем и стало камнем преткновения при продвижении проекта. Согласно концепции ООО «Архитектурная мастерская Ясса», новый комплекс представляет собой сплошное монолитное здание с фасадом длиной в 250 метров, высотой 25 метров. Его общая площадь — 65 тыс. кв. м. Проект предусматривает двухуровневый паркинг на 418 мест. На крыше автостоянки архитектор предлагает зеленое пространство, которое в первую очередь было подвергнуто сомнению.

Однако главные проблемы эксперты видят в том, что архитектура комплекса не дотягивает до уровня того места, где он будет построен. Совет отверг концепцию, посчитав, что проектировщики не учли градостроительной картины в центре Петербурга и создали «монотонное» здание. Более того, эксперты уверены, что для разработки проекта такого масштаба необходимо проведение открытого конкурса.

Представитель ООО «Северная корона» Татьяна Орешко предположила, что мнение совета продиктовано конкурентной борьбой. «Проектировщику нужно принять решение, чтобы здание было не настолько монотонным, заказчику нужно подышать, каким образом дальше работать с проектировщиком», — говорит главный архитектор Санкт-Петербурга Юрий Митюров. **ktostro.it.ru**

Недетская проблема

Бизнес-центры изучают возможность привлечения в качестве арендаторов детские сады

арендаторы

Владельцы бизнес-центров ищут новые способы привлечения арендаторов. Преимуществом офисных объектов, например, могут стать учреждения, которые будут способны облегчить жизнь работников компаний-арендаторов. Однако стандартным набором «якорей» — столовыми, отделениями банков, магазинами — сейчас уже мало кого можно удивить. Одной из «фишек», способных привлечь внимание к бизнес-центрам, могут стать учреждения дошкольного образования. Однако, как говорят аналитики, конкуренция не вступила в настолько острую фазу, и поэтому появление детских садов при офисах находится лишь в перспективе.

Генеральный директор СК «Первый камень» Алексей Крутянцко отмечает, что в некоторых бизнес-центрах есть удачные примеры открытий автомоек, стоматологических кабинетов, салонов красоты и ресторанов. «Сейчас все больше и больше люди начинают ценить время, которого катастрофически не хватает. Для того чтобы добраться до работы, мы порой тратим уйму времени. Бизнес „чувствует“, где ему распространяться, и услуги „начинают искать“ клиентов, а не клиенты услуги. Тем более что мест в детских садах сейчас не хватает, а хороших садов не так много. Основные же сложности создания таких детских садов — это получение разрешений и согласований. В последнее время нередко на согласование предлагают проекты недвижимости с совсем маленькими детсадами — до 40 мест, а согласно нормам, их должно быть не менее 80. Ведомственные сады сейчас, кстати, активно возвращают, правда, в основном в Москве», — говорит господин Крутянцко.

Участники рынка считают, что с точки зрения концепции такой детский сад был бы более успешным в составе многофункционального комплекса, в котором есть не только офисная и торговая, но и жилая функция. Такой проект может быть реализован, если компания-арендатор понимает свои преимущества и готова софинансировать проект.



Дополнительной сложностью для организации детсада является то, что на одного ребенка требуется 11,3 кв. м при размещении в пристроенном помещении. Участок для прогулок должен составлять 22,5 кв. м на ребенка

Плюсы должны понимать сами

Председатель правления Северо-Западной палаты недвижимости Павел Созинов говорит, что создание детского сада может быть дополнительным фактором привлечения арендаторов в бизнес-центр, но вряд ли станет основным. «Решение о переезде или размещении компании в том или ином бизнес-центре принимает руководство компании, и вряд ли такое решение будет принято из-за того, что у 5–10 сотрудников компании есть маленькие дети», — рассуждает господин Созинов. При этом он говорит, что потенциальный арендатор должен сам осознавать плюсы таких нововведений — они дают более лояльное отношение персонала, большую вовлеченность в рабочий процесс, поскольку матери или отцу маленького ребенка не нужно постоянно беспокоиться о том, что он

опоздает в детский сад на другом конце города, а сможет спокойно забрать ребенка из сада в конце рабочего дня и даже задержаться при необходимости. «Что касается финансовой выгоды управляющей компании или собственника бизнес-центра, то все будет зависеть от спроса на такую услугу и готовности за нее переплачивать. Очевидно, что детский сад — это особое учреждение со строгими санитарно-гигиеническими нормами, нормами пожарной безопасности, определенными требованиями к помещениям и возможностям для прогулок для детей. Детский сад в составе бизнес-центра — проект дорогостоящий и рискованный», — говорит господин Созинов.

Екатерина Марковец, директор департамента консалтинга и оценки АРИН, считает, что если рассматривать офисные центры, расположенные в центральных районах

города, то они вряд ли будут востребованы для аренды детскими садами. «Ведь вокруг офисных центров совершенно нет места для прогулки детей. А это является необходимым фактором. За счет нехватки парковочных мест автомобили стоят везде, даже на газонах. И там опасно ходить. Если говорить о бизнес-парках, формате пока не реализованном в Петербурге, то здесь такой вариант возможен и он будет достаточно интересен, поскольку время окончания работы детского сада зачастую совпадает с временем окончания работы офисных сотрудников. Поэтому люди могут экономить время на дороге», — отмечает она.

Сергей Федоров, генеральный директор компании Praktis CB, также полагает, что подобный формат арендаторов может быть востребован через несколько лет: «В будущем, при возобновлении интереса девелоперов к фор-

мату бизнес-парков, расположенных на периферии города и занимающих обширную территорию, включение частного детского сада в состав застройки вполне возможно. В особенности, если арендаторами являются высокотехнологичные или иностранные компании, с высококвалифицированными и высокооплачиваемыми сотрудниками».

Нормативы портя картину

По данным господина Федорова, на сегодня спрос на площади под частные детские сады существует только на встроенные помещения в жилых домах, запрашиваемые площади от 250 до 500 кв. м, арендная ставка 600 руб. за кв. м в месяц. Директор департамента брокериджа NAI Becar в Санкт-Петербурге Наталья Черешская указывает на то, что средние ставки в бизнес-центрах класса В составляют 600–900 руб. за кв. м.

Валерий Виноградов, президент Ассоциации риелторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области, к уже перечисленным плюсам создания детсадов при офисах добавляет и минусы: для владельцев бизнес-центров организация такого детского сада является экономически и технически нецелесообразной, так как при низкой доходности придется выделять большие площади, места для прогулок детей и соблюдать гораздо более строгие, чем для бизнес-центра, нормативы. «Поэтому я считаю, что практическая реализация таких проектов возможна только при финансовой и организационной поддержке государства», — полагает господин Виноградов.

Дополнительной сложностью для организации детсада является то, что на одного ребенка требуется 11,3 кв. м при размещении в пристроенном помещении. Участок должен составлять 22,5 кв. м на ребенка. Таким образом, каждый ребенок уменьшает площадь парковки на одно машино-место. А парковка является основным фактором для 90% потенциальных арендаторов бизнес-центра. Кроме того, если предположить, что детский сад будет платить среднерыночную арендную ставку в бизнес-центре класса В, то при количестве 30 детей (три группы по 10 человек, что является нормой для коммерческого сада) с каждого из родителей детский сад должен будет получать значительные средства. Эти средства позволят покрыть только расходы по аренде помещения, а ведь у сада есть еще и дополнительные расходы: оплата работы воспитателей, закупка еды, покупки и замена мебели, оборудования и т. д.

Владислав Фадеев, руководитель отдела маркетинга департамента консалтинга GVA Sawyer, считает, что на практике детский сад выбирается в привязку к месту жительства, а не работы, так как в российской ментальности сильно привязка к своему жилью. «Дать гарантию, что ты будешь работать на данном месте в течение длительного периода времени (достаточно для того, чтобы ребенок пошел в школу), крайне сложно. Поэтому в реальности никто

и не считает создание детского сада дополнительным бонусом. Знаю, что в Москве одна крупная рекрутинговая компания рассматривала вопрос о создании для детей своих сотрудников детского сада, но посчитала это нерентабельным. Примеры создания частных детских садов при бизнес-центрах мне неизвестны ни на рынке Москвы, ни на рынке Петербурга», — говорит господин Фадеев.

По его мнению, вряд ли стоимость такого детского сада будет ниже обычных частных детских садов. «А при необходимости можно отдать ребенка в частный детский сад, среди них существенного дефицита нет, вопрос только в цене», — рассуждает аналитик GVA Sawyer. «Недавно GVA Sawyer проводила исследование относительно спроса на производственную недвижимость в составе индустриальных парков. В частности, мы спрашивали о желательности наличия детского сада в составе индустриального парка. Оказалось, что даже в этом случае хотели бы иметь на территории парка детский сад или ясли всего 20 процентов компаний. И лишь в одной компании (из 80 опрошенных) заявили, что наличие детского сада является необходимым для принятия решения о размещении в составе того или иного индустриального парка. Предполагаю, что для офисной недвижимости процент компаний, которым необходим детский сад, еще ниже», — отмечает господин Фадеев.

Генеральный директор управляющей компании «Малиновка» Евгений Айджанов видит сложность в организации детского сада также в том, что владелец офисного центра не готов брать на себя вопросы обеспечения контроля за работой подобного учреждения и безопасности в нем. «В подобных случаях должен существовать механизм передачи детского сада в ответственное управление РОНО. Пока такой механизм не разработан, владелец не станет погружаться в рутинную работу по взаимоотношениям с чиновниками», — отмечает Айджанов.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Коммерческая переориентация

маркетинг

(Окончание. Начало на стр. 13)

Евгения Бутурина, старший аналитик отдела консалтинга ASTERA, говорит, что в настоящий момент сложилась ситуация, когда показатель обеспеченности торговыми площадями в Петербурге очень близок к европейскому, в то время как качество имеющихся объектов от европейского еще очень далеко. «Под качеством подразумевается

все: начиная от строительных и отделочных материалов и заканчивая проведением различных мероприятий для покупателей», — рассуждает госпожа Бутурина.

Николай Вечер вспоминает, что первая волна перепрофилирования недвижимости пришла на 90-е годы и начало 2000-х годов. Перепрофилирование шло очень бурными темпами: происходило приспособление старых советских зданий для нужд

того времени. В основном это касалось зданий различных НИИ и проектных институтов — здания переделывались (это называлось капитальным ремонтом и реконструкцией) в бизнес-центры. Бывшие производственные здания, которых у нас в центральных районах города было предостаточно, приспособлялись для складских нужд или для небольших производств сектора B2C. К середине 2000-х этот процесс в основном завершился:

стало выгоднее просто сносить старые здания и на их месте строить новые. Иногда это происходило и со зданиями, уже прошедшими реконструкцию в бизнес-центры. «Так поступили, например, с бизнес-центрами „Паллада“ и „Аскольд“, расположенными у Большеохтинского моста. Эти два здания были переделаны из заводских корпусов обанкротившегося „Петрозавода“, а в 2007 году новый владелец территории снес их для нужд строительства на этом месте башни „Охта-центра“. Интересно, что теперь, когда городские власти объявили, что они не позволяют строить на этом месте башню, произойдет очередная смена концепции развития этой территории, то есть это

место является своеобразным чемпионом по числу смены концепций», — рассуждает господин Вечер.

«Европейские страны и США, имеющие гораздо большую историю рыночных отношений в сфере коммерческой недвижимости, накопили довольно значительный опыт в сфере перепрофилирования. Мне, например, как-то попала в руки американская брошюра под название „Ревелопмент военно-воздушных баз“. На Западе перепрофилируются объекты, уже утратившие свою функциональность — рестоматинные примеры лондонского Докленда или заброшенных районов Амстердамского порта. Кроме того, в последнее время идет рекон-

цепция с учетом „зеленых“ технологий», — продолжает господин Вечер.

Директор по развитию компании «Центр согласований» Полина Макаренко считает, что кризис внес существенные коррективы в само понятие «реконцепция». «До кризиса реконцепция касалась в основном торговой функции и учитывалась в жизненном цикле проекта, исходя из колебаний рынка и покупательской активности, а во время кризиса и после него она трансформировалась в более глобальное понятие. Во время кризиса, например, у инвесторов, оставшихся на плаву, был спрос на покупку по минимальной цене зданий бизнес-центров, с целью их

последующего перепрофилирования в гостиничную или жилую функцию. Однако примеры удачного реконцепта уже построенных бизнес-центров неизвестны. Послекризисный тренд — реконцепция с нуля до момента начала строительства. Реконцепция — очень дорогое удовольствие. Ее бюджет может быть соразмерным существующему проекту, или даже превзойти его. С точки зрения строительной практики, реконцепция может предполагать новое строительство или изменение объемно-планировочных решений, что в любом случае повлечет за собой повторное прохождение фактически всех этапов согласований», — говорит госпожа Макаренко.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

МФК, приостановленные в кризис, и как изменилась их концепция:

Название МФК	Кто строит	Изначально	Сейчас
Electric City	группа ЛСР	2007 год: 340 тыс. кв. м. офисов и двухуровневый подземный паркинг	108 кв. м. жилья, 13 тыс. кв. м. коммерческих площадей и паркинг
Адамант Парк	«Адамант»	2007 год: 127 тыс. кв. м. офисы класса А, отель **** на 360 номеров, зона бутиков, ресторанная зона, апартаменты, а также фитнес-центр	Всего 60 000 кв. м. до 15 000 кв. м. займет торговля, остальное — развлекательно-досуговая функция
квартал Шакина — Розньштейна	«Главстрой»	Всего 320 000 кв. м. деловой недвижимости, из которых 100 000 кв. м. отойдет под паркинг. На нижних этажах зданий расположатся магазины, кафе, рестораны	Жилой квартал общей площадью около 80 тыс. кв. м.
МФК «Телефабрика»	один из прет-дентентов TriGranit	2007 год: комплекс по производству кино- и телепродукции, офисы, гостиница и жилье	Площадь около 90 000 кв. м. концертный зал на 1500–1800 мест, выставочный комплекс общей площадью около 5300 кв. м., залы для проведения мероприятий общей площадью не менее 8 500 кв. м., конференц-блок общей площадью около 18 500 кв. м. и аппаратно-студийный телевизионный комплекс. Подземный паркинг на 750–900 м. мест
Никольский рынок	VIVM	Общая площадь комплекса составит около 50 000 кв. м., из которых около 30 000 кв. м. придется на гостиницу, а остальное займут торговые площади	Общая площадь комплекса 40 000 кв. м.: 30 тыс. кв. м. — гостиница и 10 тыс. кв. м. — бизнес-центр

Источник: Praktis CB

Проекты с коррективной концепцией:

Название ТК	Изначально	Сейчас
Vanity Opera	Галерея бутиков — до середины 2009	С 2010 года — фитнес-центр
Renaissance Hall (бывший Regent Hall)	На втором и третьем этажах были размещены марки одежды в сегменте upper-middle в формате универмага	В 2009–10 гг. позиционирование в более экономичном классе за счет столовой «Копейка», дисконта «Сток-центр», большую часть сдали в аренду сети «Буквоед»
«Варшавский экспресс»	С 2006–07 гг. открыты игровой комплекс «Шангри-Ла», продуктовый супермаркет «Лобус Гурмс». Галерея магазинов в сегменте upper-middle	Вместо игрового комплекса открыт фитнес-центр. Кроме этого произошло смена приоритетов в сторону развлекательной составляющей: открыты концертный клуб «Зал ожидания», площадки для мероприятий Event Hall и керлинг-холл. В составе галереи появились дисконты и сток-магазины
Торговая галерея «Норд» (Невский пр.)	Галерея магазинов одежды	Большая часть ТК сдана сети «Буквоед»

Источник: Praktis CB

полный спектр лизинговых услуг

- Удорожание от 5%
- Срок до 4 лет
- Авансовый платеж от 20%
- Решение о финансировании в течение 1 часа
- Минимальный перечень документов (нотариально заверенные копии не требуются)*
- Никаких дополнительных платежей, кроме указанных в договоре

Балтинвест 325 64 83 **www.baltleasing.ru**

Архангельск (8182) 27 05 88
Великий Новгород (8162) 78 60 60
Екатеринбург (343) 344 28 71
Нижний Новгород (831) 433 70 86

Пермь (342) 281 34 82
Петрозаводск (8142) 77 50 57
Псков на Дону (863) 211 11 66
Челябинск (351) 2 555 603

* В случае необходимости клиент может получить консультацию, а также ознакомиться с условиями предоставления услуг. ЗАО «Балтинвест», Россия.

коммерческая недвижимость

Отели держат планку

по вводу гостиничных номеров

гостиничный бизнес

В 2010 году уровень средней заполняемости гостиниц Санкт-Петербурга увеличился на 5–15% по сравнению с показателями 2009 года. В высокий сезон большинство высококлассных гостиниц достигли показателей 85–90%. В 2011 году ожидается завершение семи инвестиционных гостиничных проектов, предусматривающих новое строительство или реконструкцию с общим номерным фондом более 1 тыс. номеров.

По данным Colliers International, на начало 2011 года гостиничный комплекс Петербурга насчитывал 119 объектов с общим объемом номерного фонда около 17,4 тыс. номеров (не включая мини-отели, ведомственные гостиницы и общежития, гостиницы в пригородных зонах). Всего же, по данным АРИН, на конец декабря 2010 года в Петербурге функционирует 645 гостиниц с общим номерным фондом 27,3 тыс. номеров.

Номерной фонд качественных гостиниц распределен по районам Петербурга неравномерно, — рассказывает Зоя Захарова, руководитель отдела проектов и аналитических исследований АРИН. — Наибольшая концентрация качественных гостиничных номеров наблюдается в Центральном (30 процентов), Московском и Василеостровском (по 14 процентов), а также Адмиралтейском (13 процентов) районах.

Меньше всего качественных гостиничных номеров в удаленных районах от центра города южных районах (Колпинский, Кировский, Пушкинский). По данным специалистов АРИН, наиболее популярные районы в центре города (Центральный, Василеостровский и Адмиралтейский) — 54%, а также приаэропортовый Московский район — 11%.



Главной проблемой гостиничной отрасли остается то, что номерной фонд качественных гостиниц распределен по районам Санкт-Петербурга неравномерно. Наибольшая концентрация качественных гостиничных номеров наблюдается в Центральном, Московском, Василеостровском и Адмиралтейском районах ФОТО НИКИТЫ ИНФАНТЬЕВА

«Согласно программе развития гостиничной инфраструктуры Санкт-Петербурга (действует с 2004 года), с целью достижения европейского уровня планируется достичь 32 072 номеров, — говорит Зоя Захарова. — Таким образом, потенциал рынка гостиниц составляет еще около 5000 номеров. При текущих темпах строительства гостиниц в 1200–1400 номеров в год, для насыщения рынка гостиниц потребуются около четырех лет». Обеспеченность гостиничными номерами

в Петербурге составила 3,8 номера на тысячу жителей (оценка Colliers International). В 2010 году основной прирост, как рассказали специалисты Colliers International, был зафиксирован в сегменте гостиниц уровня «3 звезды». Всего с начала года введено пять новых гостиничных объектов с общим номерным фондом 784 номеров. Кроме того, один гостиничный проект («Талион Империяль Отель», наб. реки Мойки, 59 / Большая Морская ул., 14) расширил свой номерной фонд

за счет реконструкции до 89 номеров. По данным аналитиков АРИН (которые считают и мини-отели и пригородные гостиницы), в течение 2010 года были открыты 24 гостиницы на 1419 номеров. По данным АРИН, без учета

мини-отелей и хостелов, ввод гостиниц за 2010 год составил 10 объектов общей вместимостью 1273 номера. Доля гостиниц уровня «3 звезды» составляет 40% всего номерного фонда Санкт-Петербурга. Гостиницы уровня «4 звезды» занимают

36% общего номерного фонда, гостиницы эконом-сегмента («2 звезды» и ниже) — 12%.

Уровень цен на стандартный гостиничный номер в низкий сезон	
Категория отеля	Стоимость размещения в сутки, руб.
3 звезды	1900–4000
4 звезды	4650–8900
5 звезд	9000–10 000

Источник: АРИН

Остальную часть гостиничного рынка (12%) занимают гостиницы уровня «5 звезд». В четырех центральных районах Санкт-Петербурга (Центральном, Адмиралтейском, Московском и Василеостровском) сосредоточено 74% номерного фонда городских отелей: здесь сконцентрировано 100% гостиниц высшей категории, 98% — отелей уровня «4 звезды», 60% трехзвездочных гостиниц Санкт-Петербурга. Традиционным лидером является Центральный район, где функционирует 29% от совокупного предложения гостиничных номеров.

Специалисты Colliers International сообщили, что в 2011 году ожидается завершение семи инвестиционных гостиничных проектов, предусматривающих новое строительство или реконструкцию с общим номерным фондом более 1 тыс. номеров. В 2011 году, по данным комитета по инвестициям и стратегическим проектам Санкт-Петербурга (КИСП), будет введено 10 гостиниц с общим номерным фондом более 1200 номеров.

Большинство гостиниц, заявленных к открытию в 2011 году, реализуется в высшем ценовом сегменте (52% строящихся отелей — гостиницы уровня «5 звезд»).

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

политики и торговли Санкт-Петербурга, в 2010 году Петербург посетило 4,8 млн человек, что сопоставимо с показателем 2009 года. По прогнозам, в 2011 году туристический поток в Санкт-Петербург останется на таком же уровне.

Неравномерность спроса определяет ценовую политику отелей. По сравнению с белыми ночами в «низкий сезон» отмечают снижение стоимости номеров в гостиницах всех категорий, в частности, на 42% — в рамках гостиниц уровня «5 звезд», на 40% — среди отелей уровня «4 звезды», на 36% — среди отелей уровня «3 звезды», и на 16% — среди объектов нижнего сегмента.

По сравнению с началом 2000 года, когда на рынке присутствовало всего четыре международных оператора, сейчас на рынке их функционируют более 10, ожидается выход и новых операторов. Это хороший показатель для Санкт-Петербурга с учетом того, что срок строительства или реконструкции гостиницы в среднем составляет более пяти лет.

В 2011 году ожидается выход на рынок четырех новых международных операторов — Fairmont Raffles Hotels International, Four Seasons Hotels & Resorts, Starwood Hotels & Resorts, Domina Hotels & Resorts. О своих планах развития в Санкт-Петербурге также заявили Hilton Worldwide и Hyatt International.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Гостиницы, заявленные к открытию в 2011 году					
Название	Адрес	Класс	Количество комнат	Управление	
Four Seasons Hotel Lion Palace	Вознесенский проспект, 1/12	5	183	Four Seasons Hotels and Resorts	
W Hotel	Вознесенский проспект, 6	5	120	Starwood Hotels and Resorts Worldwide	
Swissotel	улица Правды, 10	5	120	Fairmont Raffles Hotels International	
Domina Prestige	Большая Морская улица, 54	5	108	Domina Hotels	
«Шувалов»	Почтамтская улица, 5	5	25	Ginza Project	
Crowne Plaza	улица Стартовая, 6	4	294	InterContinental Hotels Group	
Crowne Plaza	Лиговский проспект, 61–63	4	207	InterContinental Hotels Group	
Итого:			1 066		

Источник: Colliers International

Коммерческая недвижимость от группы компаний «ЦДС»

Беспроцентная рассрочка

Скидки

9 готовых и строящихся объектов в разных районах города

Тел.: (812) 320 12 00

8-800-555-80-70 звонок по России бесплатный

www.cds.spb.ru

БАНК «СБС» — Партнер

коммерческая недвижимость

Предложение офисов сокращается

Однако роста ставок аренды ждать не стоит

бизнес-центры

По итогам 2010 года прирост офисных площадей в Петербурге составил 223,08 тыс. кв. м, что практически совпадает с данными 2009 года (на 0,5 % ниже, чем за прошлый год) и на 45% ниже, чем за 2008 год.

Такие данные приводят в компании АРИН. Несколько иную трактовку ввода в 2010 году дает Knight Frank Saint-Petersburg. По данным аналитиков этой компании, было введено 174,6 тыс. кв. м.

Jones Lang LaSalle называет третью цифру: объем качественного офисного предложения в Санкт-Петербурге достиг 1,8 млн кв. м, увеличившись за год на 96 тыс. кв. м, в то время как год назад объем ввода новых объектов составлял 300 тыс. кв. м.

По данным аналитиков АРИН, на конец 2010 года общий объем качественных офисных площадей составил 2,48 млн кв. м. К концу 2010 года доля офисных центров класса В и В+ составила 60% (28% — В+ и 32% — В) от общего объема офисных площадей. «Доля бизнес-центров класса С составила 23 процента. На бизнес-центры класса А приходится 17 процентов офисных площадей», — говорит Зоя Захарова, руководитель отдела проектов и аналитических исследований АРИН. В Knight Frank Saint-Petersburg объем качественных торговых площадей оценивают в размере 1,5 млн кв. м.

«В IV квартале 2010 года в Санкт-Петербурге были введены в эксплуатацию три бизнес-центра и один торговно-офисный центр, — рассказывает Зоя Захарова. — Площадь, отведенная непосредственно под офисы, в указанных выше объектах составила около 25,5 тыс. кв. м».

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank Saint-Petersburg, говорит, что объем нового предложения в 2010 году уменьшился на 27% по сравнению с результатами 2009 года. При этом он отмечает, что с начала кризиса объем поглощения впервые стал больше объема ввода. В III и IV кварталах превышение составило 70%, в целом за год — 20%. Объем свободных площадей класса А и В на конец года — 227 тыс. кв. м, что составляет 15% от общего объема рынка.

Не сдержали слово

По состоянию на конец III квартала застройщики заявляли о вводе до конца 2010 года 15 офисных центров офисной площадью 167 530 кв. м. Однако практически все компании перенесли открытие своих объектов на I–II кварталы 2011 года. «Данное явление можно было легко предвидеть, так как анонсируемый срок сдачи в IV квартале 2010 года был продиктован скорее желанием девелоперов заинтересовать потенциальных арендаторов фактом, что объект будет сдан в текущем году, нежели реальным состоянием строительно-монтажных и отделочных работ», — считает Зоя Захарова. В стадии строительства находится около 30 бизнес-центров со сроками сдачи в 2011–2012 годах. Общая площадь офисов в данных объектах составляет около 320 тыс. кв. м, более 100 тыс. кв. м из которых относится к объектам, которые должны были быть сданы в текущем году. «В связи с этим следует ожидать увеличение числа вводимых площадей в первом полугодии 2011 года по сравнению с текущими уровнями», — считает эксперт из АРИН.

«Финансовый кризис оказал негативное влияние на заполняемость офисных центров во всех сегментах, — рассказывает Зоя Захарова. — Наиболее существенный рост свободных площадей наблюдался в 2009-м и в первой половине 2010 года в БЦ класса А. Заполняемость объектов класса В и С претерпела менее существенные изменения». В течение второй половины 2010 года на рынке наблюдается стабилизация уровня заполняемости и даже некоторая положительная динамика, связанная с улучше-



Несмотря на признаки восстановления рынка, наблюдавшиеся во второй половине 2010 года, существенное увеличение нового предложения в 2011 году будет оказывать сдерживающее воздействие на среднерыночные арендные ставки, рост которых, вероятно всего, не превысит 10% ФОТО ДЕНИСА ВЫШИНСКОГО

нием экономической ситуации в стране и оживлением рынка аренды коммерческих помещений.

По данным специалистов АРИН, в конце IV квартала 2010 года общий объем вакантных офисных площадей в Санкт-Петербурге составил 243 тыс. кв. м. Наибольший объем вакантных площадей приходится на новые офисные центры, введенные в эксплуатацию за последние год-полтора.

Почти без роста

По данным компании АРИН, в конце IV квартала 2010 года средневзвешенная ставка аренды офисных площадей составила в классе А — 1205 руб./кв. м в месяц, в классе В и В+ — 999 руб./кв. м в месяц, в классе С — 799 руб./кв. м в месяц.

«Следует отметить, что имеется существенная дифференциация арендных ставок между классом В и В+, — рассказывает Зоя Захарова. — Так, средняя по городу ставка для офисов класса В составляет 956 рублей, для В+

1048 рублей». По итогам IV квартала 2010 года наблюдалось умеренное повышение арендных ставок. Увеличение арендных ставок на 4,4% отмечено в классе А. В классе В ставки консолидируются на текущих уровнях (рост на 0,6%), в классе С повышение составило 2,7%.

По итогам 2010 года арендные ставки качественных БЦ выросли на 5–15%. БЦ класса В показали рост 7%, С — несколько более 10%, класса А с хорошей локацией — до 5%. «Тенденция к сужению диапазона арендных ставок между высокими и низкими классами бизнес-центров, наблюдавшаяся на рынке начиная с 2009 года, завершается», — считает Зоя Захарова. — Мы прогнозируем, что в 2011 году ситуация будет развиваться по сценарию

2004–2008 годов, когда была видна существенная дифференциация между арендными ставками в БЦ различных классов и их равномерное увеличение».

В I квартале 2010 года наблюдался всплеск продаж готовых зданий и проектов на рынке офисной недвижимости. Если в течение 2009 года сделки проводились только с действующими бизнес-центрами, то в 2010 году покупались объекты для последующего их развития как офисной недвижимости. На площади Конституции компания «Лидер Групп» начала активное строительство офисной башни класса А — «Конституция». Высота 40-этажного здания составит 140 м, таким образом, оно станет самым высоким архитектурным сооруже-

нием Санкт-Петербурга. Девелоперы начали разрабатывать офисные проекты. В III квартале стало известно о возобновлении работ по проектам: Sun Gally Park (Лиговский пр., 60–62, Reiffeisen Evolution), «Ладоский» (ст. м. «Ладоская», «Адамант»), бизнес-центр компании «Унисто-Петросталь» на Индустриальном пр., 44, бизнес-центр компании «Балтийский монолит» на пр. КИМа. В 2010 году состоялись три крупные сделки по продаже действующих бизнес-центров: Renaissance Development приобрел Regent Hall (Владимирский пр., 21), «Федеральная сетевая компания» купила бизнес-центр «Австрийский»

(Пироговская наб., 9), a Jensen Group — бизнес-центр В&D (Макарова наб., 32). «Кризис все расставил по своим местам. Офисные объекты, имеющие удачное местоположение, качественную концепцию, хорошие планировки и вместительную парковку, не испытывали серьезных проблем с привлечением клиентов даже в самый разгар кризиса. Неудачные объекты, даже введенные до кризиса, до сих пор имеют невысокую заполняемость и вынуждены демпинговать. Несмотря на имеющиеся на рынке 230 тыс. кв. м свободных офисных площадей, все новые объекты, с рыночно востребованными характеристиками очень

быстро поглощаются рынком и нередко заполняются целиком одним пользователем через несколько месяцев после ввода в эксплуатацию. Таким образом, несмотря на количественный спад, рынок находится в фазе активного качественного роста», — говорит Николай Пашков.

В 2011 году ожидается ввод 150–170 тыс. кв. м качественных офисных площадей, 60% из которых составят помещения в бизнес-центрах класса А.

В начале года планируется запуск крупного знакового проекта «Санкт-Петербург Плаза» на Малоохтинском проспекте. Общая площадь всего комплекса составит 105 тыс. кв. м, в центральном здании — 21-этажной башне — расположится штаб-квартира ОАО «Банк „Санкт-Петербург“». Также на рынок выйдут сразу три новых объекта «Соло-групп»: вторая очередь «Елизаветинского» (13-я линия В.О., 14), «Греческий» (Лиговский пр., 13–15) и бизнес-центр на Белоостровской ул., 6.

В 2011 году активно продолжит развиваться деловая зона «Пулкovo-3». Наряду с Pul'kovo Sky, «Аэроплазой» и «Технополисом» к концу года там должны появиться два из трех деловых зданий проекта «Аэропорт-сити» — бизнес-центры «Юпитер» и «Аэропорт».

«Несмотря на признаки восстановления рынка, наблюдавшиеся во второй половине 2010 года, существенное увеличение нового предложения в 2011 году будет оказывать сдерживающее воздействие на среднерыночные арендные ставки, рост которых, вероятнее всего, не превысит 10 процентов. Более существенный рост будет наблюдаться в уже пользующихся спросом объектах, имеющих удачную концепцию и местоположение», — прогнозируют в Knight Frank.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

КОНТЕКСТ

ЛЕНОБЛАСТЬ

Промзона в Пикалево расширяется

Советами депутатов двух муниципальных образований Ленинградской области — города Пикалево и Большедворского сельского поселения — принято решение об изменении границ и передаче Пикалево 600 гектаров земли. На 75 из них будет размещена новая промышленная зона, создание которой предусмотрено комплексным инвестиционным планом модернизации города. Такое решение принято в правительстве Ленинградской области.

Таким образом, будущая промышленная зона будет увеличена более чем вдвое — ранее инвестиционные проекты предполагалось реализовать на четырех земельных участках в границах Пикалево общей площадью порядка 30 гектаров. Новый же земельный участок расположен на территории, ограниченной федеральной трассой с одной стороны и рекой Рядань с другой. Здесь же проходит магистральный газопровод.

Предполагается также, что будет увеличено и количество реализованных в этой зоне проектов — с пяти предусмотренных ранее до 10–12.

За счет областного бюджета будут проведены инженерно-изыскательские работы, сформированы земельные участки, затем объявлен аукцион на проектирование и строительство объектов инфраструктуры. Параллельно продолжится работа по привлечению инвесторов. Ожидается, что первое предприятие начнет свою работу уже через полтора года, завершится же создание промышленной зоны в 2013 году.

В соответствии с комплексным инвестиционным планом модернизации города Пикалево здесь будет создано более трех тысяч рабочих мест.

Напомним, что на реализацию комплексного инвестиционного плана модернизации Пикалево выделено 532,7 млн рублей из федерального бюджета и 57,4 млн рублей из бюджета Ленинградской области.

В целом план предполагает развитие транспортной инфраструктуры, поддержку социальной стабильности и развитие кадрового потенциала, модернизацию сферы ЖКХ, а также создание благоприятных условий для развития малого и среднего предпринимательства. **Олег Привалов**

СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ!*

Рациональное решение для Вашего бизнеса



АРЕНДА ПОМЕЩЕНИЯ
3000 кв.м за 350 руб./кв.м/мес.**

- Васильевский Остров, наб. реки Смоленки, 33
- Универсальное помещение: 1-2 этажи, 3 входа, лифт, витринные окна**
- Подземный паркинг
- Офисные помещения от 90 кв.м

Финансовый центр Петербурга



ПРОДАЖА
1400 кв.м на эксклюзивных условиях

- Васильевский Остров, 26-я линия, 15
- Офисные помещения от 93 кв.м
- Свободная планировка
- Биржа, конференц-зал, комната переговоров
- Удобная парковка

* Акция действует до 28.02.2011 г.



ЛенСпецСМУ
www.lenspecsmu.ru

Санкт-Петербург,
Богатырский проспект, д.2

380-0525

Ключевые сделки аренды в 2010 году			
Наименование компании-арендатора	Объем сделки, кв. м	Наименование объекта	Адрес объекта
«Кодекс»	5 000	«Кантемировский»	Инструментальная ул., 36
«Деловые линии»	5 000	Pulkovo Sky	Внуковская ул., 2
First Family Fitness	4 300	«Фернан Леже»	Кондратьевский пр., 15
«Воздушные ворота Северной столицы»	3 100	Pulkovo Sky	Внуковская ул., 2
«Адриявер»	2 500	«Антарес»	Савушкина ул., 83
«Балтнефтепродукт»	2 100	«Фидель»	Обуховской Обороны пр., 70
«Софт Баланс»	1 800	«Ростра»	Заневский пр., 30/2, лит. А
«Теле-2»	1 750	«Гулливвер-2»	Торфяная дор., 7
«Эрго Русь»	1 700	«Антарес»	Савушкина ул., 83
Pricewaterhouse Coopers	1 600	Bol'oev Centre	Гринадов пер., 4, лит. А
«Медстрой»	1 500	«Сенатор»	18-я линия В.О., 31
«Мазарк»	1 500	Kellermann Centre	10-я Красноармейская ул., 22
«Логистика Северо-Европейских газопроводов»	1 500	«Сенатор»	17-я линия В.О., 22
«Геологистика»	1 200	«Сенатор»	Профессора Попова ул., 37
ТНК-ВР «Северная столица»	1 150	«Сенатор»	Профессора Попова ул., 37
«Эксперт-Система»	1 100	«Антарес»	Савушкина ул., 83
«Старт»	1 000	«Арена Холл»	Доброболова пр., 16
«Пронто Петербург»	1 000	«Сенатор»	18-я линия В.О., 31

Источник: Knight Frank St.Petersburg

Проекты, введенные в эксплуатацию в 2010 году			
Название БЦ	Адрес	Общая площадь, кв. м	Площадь офисных помещений, кв. м
		Класс А	
«Технополис Пулково»	Пулковское ш., 30/4	24 100	19 400
Quattro Corti	Почтамтская ул., 3–5	18 900	8 100
Renaissance Forum	Лиговский пр., 61–63	7 600	5 300
Класс В			
Pulkovo Sky (2-я, 3-я очереди)	Внуковская ул., 2	36 200	29 400
«Гулливвер-2»	Торфяная дор., 7	26 000	19 200
«Биржа»	26-я линия В.О., 15	23 200	18 500
«Лайнер»	Вербная ул., 27/2	16 500	12 750
«Гельсингфорский»	Гельсингфорская ул., 2	12 000	9 900
«Вант» (2-я очередь)	Обуховской Обороны пр., 120, лит 3	12 000	9 600
«Некрасова, 14»	Некрасова ул., 14	12 500	7 000
«Давыдовъ»	Московский пр., 97А	6 500	5 200

Источник: Knight Frank St.Petersburg

Ключевые объекты, планируемые к вводу в 2011 году			
Название	Расположение	Девелопер	Общая площадь, кв. м
		Класс А	
«Санкт-Петербург Плаза»	Малоохтинский пр., 64	Банк «Санкт-Петербург»	51 000
«Сенатор» (3-я очередь)	18-я линия В.О., 31	«Импери»	26 300
«Юпитер»	Стартовая ул., 6	«Авиелен А.Г.»	9 500
«Аэропорт»	Стартовая ул., 6	«Авиелен А.Г.»	7 200
«Греческий»	Лиговский пр., 13–15	«Соло»	5 000
Класс В			
«Ренейсанс Тауэр»	Решетникова ул., 14, лит. А	Renaissance Development	25 400
Scandinavian House	Революции ш., 69, лит. А	Sloane Square Partners	16 900
Бизнес-центр	Индустриальный пр., 44	«Унисто Петросталь»	14 800
«Белоостровская, 6»	Белоостровская ул., 6	«Соло»	10 500
«Елизаветинский» (2-я очередь)	13 линия В.О., 14	«Соло»	4 500

Источник: Knight Frank St.Petersburg

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 связей. 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 Золина, 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 Золин.

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 Золин. — 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 сохранятся 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

коммерческая недвижимость

«Обводный канал»

Внес свежую струю

в рынок аренды торговых помещений

транспорт

Рынок коммерческой недвижимости города в очередной раз получил наглядный пример того, как развитие транспортно-инфраструктуры способно оживить рынок недвижимости того или иного района. Открытая в конце прошлого года станция метро «Обводный канал» изменила ситуацию на рынке аренды стрит-ритейла Лиговского проспекта и прилегающих к нему улиц. Впрочем, ожидания арендодателей оказались все же несколько завышены.

Ранее, когда не было известно о планах по строительству станции метрополитена в этом месте, встроенные помещения в окружении пользовались невысоким спросом. В основном они были востребованы продуктовыми операторами, магазинами формата «магазин у дома».

«Дело в том, что ранее там не было большого пешеходного потока, который интересен большинству арендаторов встроенных помещений. Однако, как только правительство города объявило о своих планах по развитию метрополитена, помещения вокруг будущей станции стали более востребованы. В результате собственники в расчете на повышенный спрос повысили ставки аренды на помещения минимум в два раза. Однако спрос оказался не таким высоким, как рассчитывали собственники помещений. И предложение в этом микрорайоне есть до сих пор», — рассказала Екатерина Лапина, директор

департамента коммерческой недвижимости АРИН.

Влияет на ситуацию с торговыми помещениями вокруг станции и крупный торговый комплекс, который построен над вестибюлем «Адамант»: он на 90% уже заполнен.

Любава Пряникова, руководитель направления маркетинговых исследований компании Praktis CB, считает, что существенного влияния на пешеходные потоки новая станция не окажет: «Она расположена менее чем в километре от станции метро „Лиговский проспект“ и примерно в полутора километрах от станции метро „Пушкинская / Звенигородская“». Таким образом, существенного улучшения транспортной доступности района в связи с открытием новой станции не возникло. Соответственно, и значимого влияния на рынок коммерческой недвижимости ожидать не приходится».

Тем не менее эксперты признают, что общий имидж этой части города улучшается.



Некоторые эксперты полагают, что район, прилегающий к новой станции метро, можно отнести к разряду депрессивных. А потому одной только станции метро для его быстрого и полноценного развития недостаточно

Помимо вновь открытой станции «Обводный канал» этому способствуют такие факторы, как появление масштабных торговых объектов (ПЦ «Стокманн», «Галерея»), попадание двух кварталов в программу реновации хрущевки, заявленные планы преобразования некоторых промышленных территорий. В ближайшее время, помимо центра над вестибюлем станции метро,

значимых проектов в районе не откроется. В районе улиц Расстанная и Прилукская проектируются две гостиницы, обе классом ***, однако их открытия не следует ожидать ранее 2013 года. В конце 2010-го прошел государственную комиссию многофункциональный комплекс «Ренессанс Форум», расположенный по адресу Лиговский пр., 61–63. Комплекс включает в себя

торговую, офисную и гостиничную функции. Гостиница на 206 номеров под маркой Crowne Plaza откроется для посетителей в марте-апреле 2011 года. Среди других проектов, реализуемых в прилегающих районах, строительство жилой недвижимости, а также освоение территории Бадаевских складов. Изначально планировалось строительство венгерской компанией TriGranit

950 тыс. кв. м торговых и офисных площадей, нового конгресс-центра и гостиничного комплекса. Однако в кризис у девелопера возникли проблемы с финансированием, и судьба проекта пока под вопросом. «Повышение привлекательности района может привести к появлению новых проектов в области коммерческой недвижимости», — полагает госпожа Пряникова.

Евгения Буторина, старший аналитик отдела консалтинга ASTERA, согласна с тем, что новая станция метро даст достаточно серьезный толчок для активного развития коммерческой недвижимости на этой территории. «Прилегающий район можно отнести к разряду депрессивных из-за большого скопления промышленных территорий по обеим сторонам Обводного канала от Лиговского проспекта, только станции метро для его быстрого и полноценного развития недостаточно», — говорит она.

В то же время новая станция метрополитена способна вызвать рост интереса к расположенной в прилегающих районах жилой недвижимости. Здесь она представлена преимущественно старым фондом, который при улучшении транспортной доступности района может быть востребован. Развитие жилой недвижимости в свою очередь сформирует пешеходные потоки на прилегающих улицах, что сможет стать более значимой предпосылкой для активного развития и коммерческого сегмента недвижимости. «Пока же говорить об оживлении ее развития было бы преждевременно», — рассуждает госпожа Буторина.

Подтверждением слов о том, что если подвижки на рынке коммерческой недвижимости и начнут происходить, то не сразу, может служить тот факт, что Фонд имущества не сумел продать в декабре 2010 года территорию «Главнаба», на Лиговском, 236, 53 тыс. кв. м земли по этому адресу принадлежат Смольному и компании Mintaro Commercial Inc. Тор-

ги, назначенные на декабрь 2010 года, были перенесены на весну 2011-го.

Директор департамента консалтинга и оценки NAI Besag в Санкт-Петербурге Игорь Лучков, впрочем, считает, что станция метро — независимо от района, где она расположена, — является мощным магнитом для строительства объектов жилой и коммерческой недвижимости. «Если объект коммерческой недвижимости находится в радиусе 500 метров, то ставки аренды в нем могут быть на 10–20 процентов выше по сравнению с объектами, удаленными от метро. В пределах ста метров ставки могут быть выше и в два-три раза. Объясняется это тем, что открытие станции метрополитена значительно увеличивает пешеходные и транспортные потоки в районе. Исторически так сложилось, что магазины всегда стремятся занять места в непосредственной близости от метро (а раньше и в самом метро). Арендаторы даже готовы записываться в лист ожидания, чтобы занять площади в торговых центрах примерно в ста метрах от станции метро. Поэтому станция „Обводный канал“ даст толчок к развитию района и строительству в нем новых объектов недвижимости», — уверен он.

Директор по развитию объектов недвижимости «ЮИТ Лентек» Максим Соболев предполагает также, что с открытием метро в данном районе на площадях, занимаемых в настоящий момент различными предприятиями, более активно будут возникать офисные центры класса В.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

«Бутербродная» торговля

Сэндвич-панели занимают львиную долю при строительстве торговых центров

стройматериалы

Строительство торговых центров, немного притормозившее во время кризиса, снова набирает темпы. Участники рынка говорят, что при строительстве коммерческой недвижимости особенно актуальны себестоимость и сроки. Ведь чем быстрее здание начнет приобретать окончательный вид, тем быстрее оно начнет обрывать арендаторами. Благодаря этим двум факторам сэндвич-панели сегодня остаются основным стройматериалом, применяемым при строительстве торговых центров. В офисных центрах более дорогие материалы используются чаще.

Генеральный директор СК «Первый камень» Алексей Кругляничко говорит, что новые офисные помещения в основном появляются на свет за счет реконструкции старых зданий или монолитного строительства с вентилируемыми фасадами. «Монолитное строительство — самый быстрый и удобный способ создания офисных площадей, позволяющий максимально использовать полезную площадь здания, — что называется выжать все до последнего метра. Если говорить о торговых комплексах, особенно если они занимают не более двух этажей, то, конечно, металлоконструкции и сэндвич-панели. О специфике: два основных показателя при строительстве коммерческой недвижимости — это себестоимость и сроки. Ведь чем быстрее здание начнет приобретать окончательный вид, тем быстрее оно начнет обрывать арендаторами», — говорит господин Кругляничко.

Он отмечает, что чаще всего при строительстве объектов коммерческого назначения используются сэндвич-панели, ведь это недорого и быстрее по срокам. С ним согласна Евгения Буторина, старший аналитик отдела консалтинга ASTERA:



Около 50% строящейся офисной недвижимости использует кирпично-монолитные технологии, а четверть — сэндвич-панели. При строительстве торговых помещений ситуация противоположная: сэндвич-панели используются в 50% общего объема ввода, а кирпично-монолитные строения встречаются в 25% случаев

«На долю сэндвич-панелей, по нашим оценкам, приходится около 70 процентов используемых при строительстве материалов. Выбор обусловлен приемлемой стоимостью и сравнительной простотой при монтаже».

В СГП ГАУ «Центр государственной экспертизы» дают такую «расстановку сил» по строительным материалам: «Если говорить об офисных помещениях, то процентов 50 — кирпично-монолитные, сэндвич-панели — где-то 25 процентов. При строительстве торговых помещений, как правило, используются сэндвич-панели — 50 процен-

тов, а кирпично-монолитные строения встречаются намного реже (25 процентов), ввиду дороговизны кирпича».

Мартти Хуттунен генеральный директор «Ruukki Россия», говорит, что основная специфика при строительстве офисных объектов состоит не в технологии возведения — они схожи между собой — а в подходе к работе с заказчиком. «Коммерческое строительство, будь то производственные здания, склады или офисы, „строится“ от технологии: процессов производства, хранения, деятельности людей и пр. Жилье разрабатывается исходя из принципов

организации пространства как среды обитания. Соответственно, и критерии разные: в первом случае это производительность, логистическая эффективность и пр.; во втором — комфорт, уют, удобство и безопасность при наименьших затратах», — рассуждает он. «Для достижения потенциально заложенного в наши решения качества специфика конструктивного устройства наших зданий должна учитываться при выборе подрядчика», — отмечает господин Хуттунен.

Мартти Хуттунен отмечает, что выбор материалов для жилищного строительства более жесткий и тщательный. «Мы не сторонники применения суперсовременных материалов, влияние которых на людей и окружающую среду не достаточно хорошо изучено», — говорит он.

«В наших жилых домах кирпич практически отсутствует, а применение бетона сведено к минимуму. Помимо стали, применяемой в несущих конструкциях зданий, в большом объеме в наших домах используется гипс в виде гипсокартонных листов и блоков. Это абсолютно безопасный и чистый материал, не оказывающий никакого отрицательного воздействия на человека. В качестве утеплителя и звукоизоляции применяется минеральная вата, которая располагается внутри конструкций здания и закрыта обшивкой, что абсолютно исключает ее прямой контакт со средой помещений», — говорит господин Хуттунен. При этом он уверяет, что единственное, что в части материалов принципиально отличается дома его компании от любых других, это в разы меньшая материалоемкость, что означает меньшие затраты на их производство, строительство, содержание и утилизацию, соответственно, меньшее почечное влияние на природу и человека.

РОМАН РУСАКОВ

WestCall
TELECOMMUNICATIONS

Телефония
Интернет
Дата-Центр
WestCall.TV

ОПЕРАТОР ВАШЕГО УРОВНЯ

(800) 647-00-11
www.westcall.ru

коммерческая недвижимость

Склады постепенно заполняются

Спрос на качественные площади вернулся

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ БИЗНЕС

В 2010 году в сегменте складской недвижимости Санкт-Петербурга наблюдались позитивные рыночные тенденции. Если в I квартале сохранились тенденции конца 2009 года, то на протяжении следующих трех кварталов на рынке наблюдался рост активности спроса и значительное увеличение числа и объема сделок в качественных складских комплексах. Это привело к значительному снижению доли свободных помещений на рынке, особенно заметному в классе В.

Как говорят в компании Knight Frank, с начала 2010 года доля свободных площадей класса А и В снизилась соответственно на 10 и 19%. Показатель ввода в эксплуатацию спекулятивных складских объектов снизился на 43% по сравнению с результатом 2009 года. «Если в 2009 году поглощение складских площадей было отрицательным, то в 2010 году данный показатель составил 72 процента от уровня 2008 года», — отмечают в Knight Frank.

По данным компании, объем качественных складских площадей в Петербурге составил 1745 тыс. кв. м.

Несколько иные данные приводятся в Jones Lang LaSalle. По подсчетам аналитиков этой компании, к концу 2010 года объем качественных складских помещений на рынке Санкт-Петербурга достиг 1 561 180 кв. м. Общий объем ввода за год составил 66 900 кв. м, из которых 49 000 кв. м было введено в IV квартале (складской холодильный комплекс корпорации «Стерх» и третья фаза складского комплекса «Логопарк Шушары»).

Вера Бойкова, руководитель отдела индустриальной недвижимости ASTERA, считает, что такой ввод является беспрецедентно малой величиной прироста рынка складской не-

движимости за последние несколько лет. «Напомню, в 2009 году рынок складской недвижимости пополнился 117 тыс. кв. м, а в 2008 году прирост составил 473 тыс. кв. м».

При беспрецедентно малом уровне прироста рынка складской недвижимости Петербурга в 2010 году структура рынка практически не изменилась. Основную долю по-прежнему составляют склады класса А, на них приходится более 60% объема предложения, на долю складов класса В+ и В приходится 31% общего предложения. С учетом вновь введенных комплексов увеличилась доля спекулятивных складов, которые на конец 2010 года составляют более половины предложения рынка складской недвижимости Петербурга и Ленинградской области.

Директор по развитию объектов недвижимости «ЮИТ Лентек» Максим Соболев считает, что в период кризиса Петербург оказался в наиболее уязвимом положении среди всех городов-миллионников России. «Это прежде всего касается направления складской недвижимости. Инвесторы и девелоперы, опираясь на успешный опыт проектов в Москве, слишком оптимистично оценивали потенциал рынка Петербурга, что привело к существенному превышению предложения коммерческих площадей по сравнению со спросом на них. Это проявилось в том, что в пик кризиса доля вакантных помещений складских комплексов класса А превысила 30 процентов».

Переломный год

Тем не менее Николай Пашков генеральный директор, Knight Frank St.Petersburg, говорит, что рыночная ситуация в складском сегменте рынка недвижимости Санкт-Петербурга стабилизировалась.

В III квартале 2010 года стало известно о планах реализации новых складских проектов: голландско-немецкая компания SafeSpace планирует запустить в 2011 году новый для Петербурга формат склада — Self Storage, предназначенный для ответственного хранения личных вещей физических лиц. Правительство Петербурга передало ОАО «Аэропорт „Пулково“» участок в 20 га для строительства в течение двух лет административно-складского комплекса, где 4700 кв. м займет склад для хранения товаров duty-free с таможенным постом. В IV квартале 2010 года ЗАО «Ренессанс Констракшн» объявило, что планирует привлечь не менее \$2,5 млрд инвестиций в проект строительства масштабного индустриального парка в Ленинградской области. Земельный участок площадью около 100 га под размещение парка компания планирует выбрать уже в I квартале 2011 года, а инженерную и инфраструктурную подготовку территории компания намерена начать во II квартале 2011 года.

Ожидается, что подготовка и строительство займут около пяти лет. ГК «Эспро» планирует развивать вторые очереди своих складских проектов «Кулон-Югрос» (г. Минеральные Воды), «Кулон-Пулково» (Санкт-Петербург) и «Восточный» (г. Ногинск) по принципу built-to-suit. Ранее на резервных площадях данных проектов планировалось возвести спекулятивные офисно-складские комплексы класса А.

«Под влиянием сложившихся основных грузопотоков Петербурга, а также распределения дистрибуционных грузопотоков внутри города, на рынке аренды формируются основные складские и индустриальные зоны. Основное предложение сегодня

сконцентрировано в южной части города, в промышленной зоне Шушары». Близость к Московскому шоссе, ключевой магистрали города, обеспечивающей интенсивный грузопоток, делает эту зону одной из наиболее привлекательных для арендаторов», — говорят в Colliers International.

Вторая по величине складская зона Санкт-Петербурга расположена в юго-восточной части города и представлена единственным складским комплексом класса А «МЛП „Уткина Заводь“».

«В 2011 году к вводу в эксплуатацию планируется первая очередь нового индустриально-логистического парка Nordway и складского комплекса Total Terminal. Новый комплекс Nordway будет расположен в промзоне Шушары, в непосредственной близости к заводам Toyota, General Motors, Magna. После завершения строительства к 2013 году общая площадь нового комплекса составит около 100 тыс. кв. м», — сообщили в Colliers International.

«По итогам 2010 года общий объем чистого поглощения на рынке качественной складской недвижимости Санкт-Петербурга составил около 170 тыс. кв. м, что превышает аналогичный показатель прошлого года более чем в два раза. За год средний уровень вакантных площадей снизился с 36 до 23 процентов. Анализируя динамику поглощения складских площадей, можно отметить, что практически во всех рассматриваемых производственно-складских зонах было зафиксировано снижение уровня вакантных площадей. Исключением стала только промзона Шушары, где в IV квартале 2010 года была введена в эксплуатацию третья очередь складского комплекса „Шушары“, площади

которого остаются вакантными», — резюмируют в Colliers International.

Средние запрашиваемые ставки аренды на складские помещения в 2010 году не претерпели значительных изменений и составили: для класса А — \$85–110 за кв. м в год, для класса В \$75–100 за кв. м в год без учета НДС и операционных расходов. Большинство собственников логистических комплексов ориентировано на предоставление индивидуальных коммерческих условий каждому потенциальному арендатору в зависимости от объема необходимых площадей, планируемого срока аренды, требуемых дополнительных инвестиций и т. п.

Под нужды заказчика

Основным трендом 2010 года стало повышение активности спроса со стороны арендаторов на рынке качественной производственно-складской недвижимости Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Общий объем сделок, заключенных в 2010 году, сопоставим с докризисными показателями.

Виталий Антонов, генеральный директор компании «Эспро Девелопмент» (входит в ГК «Эспро»), считает, что в 2010 году проявилась тенденция строительства объектов складской и индустриальной недвижимости по принципу built-to-suit, под нужды конкретного заказчика. Также увеличилось предложение в сегменте индустриальных парков, в которых к продаже пред-

лагаются земельные участки с подведенными коммуникациями площадью 1–2 га.

«Ввиду пока еще достаточного количества имеющегося предложения, в 2010 году новых инвесторов на рынке складской и индустриальной недвижимости Санкт-Петербурга не появилось. Однако некоторые российские и западные компании уже сегодня детально изучают возможность приобретения собственных промышленно-складских комплексов с целью размещения производства или организации дистрибуционного центра. При условии сохранения объемов спроса и поглощения производственно-складских площадей на уровне 2010 года, прогнозируется со-

кращение уровня вакантных площадей до 7–10 процентов до конца 2011 года. После этого, на фоне снижения текущей вакансии, может возобновиться и инвестирование в спекулятивные склады. Стагнация на рынке мы не ожидаем, более приемлем термин „плавный рост“, — прогнозируют в Colliers International. Также в компании ожидают, что на фоне снижения уровня вакантных площадей и ограниченного предложения новых складских комплексов в 2011 году ожидается рост арендных ставок в пределах 7–12%.

Максим Соболев, рассуждая о потенциале рынка складов, указывает на то, что для реализации проектов необходимы инженерно и градо-

строительно подготовленные участки. «Такие более или менее крупные территории для промышленной застройки в Петербурге и Ленинградской области можно пересчитать по пальцам одной руки.

Одним из таких участков является Горелово. Если говорить о сегодняшних параметрах спроса на складскую недвижимость, то пока он не достиг того уровня, который позволил бы девелоперам принять решение о запуске новых индустриальных и складских проектов, рассчитанных на сдачу в аренду. Это означает, что заметный рост нового предложения можно ожидать не ранее 2012–2013 годов», — полагает он.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Наиболее крупные сделки аренды 2010 года

№	Название складского комплекса	Арендатор	Общая арендуемая площадь, кв. м	Квартал
1	Логопарк «Шушары»	«Дикси»	30 000	II
2	Логопарк «Шушары»	Johnson Controls Inc.	15 000	II
3	МЛП «Уткина Заводь»	Global Logistic Projects	12 320	II
4	МЛП «Уткина Заводь»	Grupo Antolin	10 000	I
5	МЛП «Уткина Заводь»	«Элопак»	10 000	II
6	МЛП «Уткина Заводь»	Конфиденциально	10 000	IV
7	Gorlgo	ЈТI	7 200	I
8	Gorlgo	Major	7 200	II
9	КДС Лоджистик	«Колесо»	7 000	IV
10	«Кулон-Пулково»	СКЛ	5 500	II
11	МЛП «Уткина Заводь»	IVC	5 000	II
12	«Теорема-Терминал»	DPD	4 800	III

Источник: Colliers International

Ключевые проекты, планируемые к вводу в 2011 году

Название	Расположение	Класс	Складская площадь, кв. м	Девелопер
Nordway	п/з Шушары-2, 5 км от КАД	A	40 000	Hanner AB
«Ультрастар»	Всеволожский район, Ленобласть	A	30 000	«Ультрастар»
«Основная роша», склад сухого хранения в составе 2-й очереди	Парголово, Выборгское ш. / КАД	A	12 000	Корпорация «Стерх»

Источник: Knight Frank St.Petersburg

Складские комплексы, введенные в эксплуатацию в 2010 году

№	Объект	Местоположение	Класс	Общая площадь, кв. м	Складская площадь, кв. м	Инвестор / Девелопер
1	«Основная роша»	Парголово, Выборгское ш. / КАД	A	32 800	30 000	Корпорация «Стерх»
2	Логистический парк «Шушары» (3-я очередь)	Московское ш., 70/4, лит. А	A	34 100	30 500	Raven Russia
3	КДС «Лоджистик»	Кубинская ул., 82	A	17 900	15 200	«КДС Лоджистик»
Итого				84 800	75 700	

Источник: Colliers International

Земельная половина

Сделки по приобретению земли заняли 50% рынка недвижимости

ИНВЕСТИЦИИ

Ушедший год вернул активность на рынок инвестиций. Объем закрытых сделок купли-продажи объектов коммерческой недвижимости в Санкт-Петербурге составил более \$470 млн, включая покупку участков под жилищную застройку.

Такие данные в своем исследовании приводит компания Colliers International. По данным компании, в активной группой инвесторов в Петербурге в 2010 году выступили строительные компании, специализирующиеся на рынке жилой недвижимости. Они совершили покупки на общую сумму более \$230 млн (около половины от совокупного объема инвестиционных сделок). Их интерес — как объекты точечной застройки, так и проекты под комплексное освоение с заделом на перспективное развитие.

На рынке коммерческой недвижимости в общем объеме

инвестиционных транзакций 2010 года большая часть сделок была совершена с объектами офисной и торговой недвижимости, генерирующими стабильный денежный поток. Наиболее яркими примерами стали крупнейшие с начала 2010 года инвестиционные сделки: продажа TRK «Южный полюс» на Пражской ул., 48, (площадь комплекса — 35 тыс. кв. м, сумма сделки за продажу части комплекса около 27 тыс. кв. м — \$38 млн, ставка капитализации — 15%); продажа торгово-офисного центра Regent Hall на Владимирском пр., 23, девелоперской компании «Ренессанс Констракшн» (площадь здания — 11 715 кв. м, сумма сделки — \$25,5 млн, ставка капитализации — 12%). Консультантом сделки по продаже Regent Hall выступила Colliers International совместно с компанией Adwill Partners. В ноябре 2010 года, также при посредничестве Colliers International, была заключе-

на инвестиционная сделка по приобретению торгового центра «Рыбацкий» площадью около 10 тыс. кв. м у ст. м. «Рыбацкое». Сумма сделки составила более \$30 млн, ставка капитализации зафиксирована уже на уровне 10%, что говорит о возвращении к докризисным показателям. Одной из немногих сделок на рынке складской недвижимости стало приобретение отечественным ритейлером ТД «Интерторг» в начале 2010 года бывшего спекулятивного складского комплекса ПНК-1 (общей площадью 14 400 кв. м) за \$13,7 млн. Компания развивает сети «Семья» и «ИдеЯ» и планирует использовать приобретенный склад для организации собственной логистики.

Взгляд частных инвесторов (private equity investors) в 2010 году был обращен на приобретение небольших объектов с центральным местоположением стоимостью от \$1,5 млн. Ряд сделок был заключен в сег-

менте стрит-ритейла (основные торговые коридоры — Невский проспект, Большой проспект П. С.), а также в сегменте небольших офисных помещений, которые компании приобретали под собственные нужды.

В 2009–2010 годах количество инвесторов — как фондов, так и девелоперов — заметно сократилось, но их ценность и вероятность совершения сделок сегодня гораздо выше, нежели в 2007–2008 годах. В 2010 году большинство сделок было заключено локальными инвесторами. Со стороны иностранных участников рынка наблюдалось пристальное внимание к объектам, переход к активным действиям ожидается в 2011 году. Из западных инвестиционных фондов наибольшую активность проявляют скандинавские структуры. Сегодня многие из них ведут активный поиск объектов коммерческой недвижимости, ориентируясь на срок окупаемости от 7 до 9 лет. Их основ-

ной ориентир — крупные объекты офисной недвижимости. Однако главной проблемой по-прежнему остается отсутствие на рынке качественного инвестиционного продукта.

Значительную активизацию проявили производственные и ресурсные компании, которые приобретают складскую и офисную недвижимость под собственные нужды. Одним из ярких примеров сделок с участием таких структур стало приобретение бизнес-центра «Австрийский» за 23 млн евро, покупателем выступила Федеральная сетевая компания (ФСК).

«Несмотря на небольшое количество сделок в 2010 году, многие инвесторы ожидают в будущем роста цен. Предпосылками к этому будут выступать два индикатора: рост рыночных ставок аренды и снижение ставок капитализации. В конце 2010 года произошло некоторое снижение оценочных значений ставок капитализации до уровня 11–12 процентов как по офисным, так и по торговым объектам. Тенденция на снижение данных показателей сохранится и в 2011 году», — говорят в Colliers International. Для сравнения — в 2001 году ставки капитали-

зации по торговой недвижимости составляли около 20%, для офисной — около 17%, для складской — около 22%. Затем до 2007 года ставки падали — тогда было достигнуто минимальное значение: по офисной она составила чуть более 8%, по торговой — чуть менее 10%, по складской — около 11%. Затем опять наблюдался небольшой рост — до 2009 года.

Заметен также тренд к снижению ставок по кредитам. К концу 2010 года ставки по кредитам находились на уровне 12–15% в рублях и 9–13% в валюте. Активизация более доступного банковского финан-

сирования приведет к росту количества сделок по крупным объектам и возобновлению реализации девелоперских проектов. «Тренд появления новых инвесторов и нарастающего количества сделок сохранится как минимум до середины 2011 года. В будущем мы будем иметь новую карту собственности Петербурга, а также образовавшийся потенциал для дальнейшего девелопмента в сфере коммерческой недвижимости ввиду значительного недостатка качественных инвестиционных активов», — резюмируют в Colliers International.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ



Искусство находить решения

Интеграция связи для Вашего бизнеса

(812) 329 4444
www.smart.spb.ru

iii smart telecom



Генеральный директор «Радио Балтика» Осочников И.В.:
«Мы работаем с «Прометей» не первый год, и наши отношения из партнерских уже давно переросли в дружеские. «Прометей» — это не только качественный интернет и надежный канал, но и люди — профессионалы своего дела. Любые вопросы, наши или свои, решают быстро. Персонал технически грамотный, дело свое знают. Работать вместе нам легко и приятно».



Последние несколько лет оператор связи «Прометей» достаточно успешно работает в медиа-сегменте корпоративного Телеком рынка. Современные цифровые каналы связи, высокая надежность оптоволоконных линий связи, новейшие сервисы позволяют нашей компании оказывать востребованные услуги крупнейшим игрокам медиа рынка Петербурга:

Телеканал «СТО», журналы «Chief Time» и «Петербургский Автосалон», «Радио Балтика», «Радио Рекорд» и «Радио Зенит», газета «Вечерний Петербург», информационное агентство «БалтИнфо» и др.

ООО «Прометей» обеспечивает on-line трансляции, предоставляет каналы передачи данных между офисами СМИ и до мест проведения мероприятий, оказывает высокоскоростной доступ в интернет, предоставляет услуги телефонии и «красивые номера».

Генеральный директор ООО «Прометей»
Венедиктов Р.Э.
www.ptspb.ru
тел.: 313-88-18

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ