

Цветные тематические страницы №13–16 являются составной частью газеты «Коммерсантъ». Рег. №01243 22 декабря 1997 года. Распространяются только в составе газеты. Подписчики получат цветные тематические страницы: «Дом», «Телеком», «Банк», «Страхование», «Стиль», «Рождество» и другие.

14 | Резкое обесценивание рубля по отношению к ведущим мировым валютам увеличило количество желающих вложиться в недвижимость

16 | В 2013 году цены на стрит-ритейл вели себя разнонаправленно: в одних локациях они заметно росли, в других падали

После двухлетнего перерыва петербургский стенд вновь появится на международной выставке инвестиций в недвижимость MIPIM, которая в марте будет в 25-й раз проходить во французском Канне. Эксперты считают участие в подобных мероприятиях довольно важным, однако отмечают, что это лишь одна из составных частей сложной работы по привлечению инвесторов в город.

# Поездка за имиджем



— выставка —

В этом году зарубежным участникам выставки будет презентована инвестиционная политика Санкт-Петербурга, а также перспективные проекты в сфере транспорта и логистики, социальной инфраструктуры, спорта, промышленности, культуры и туризма. Среди проектов возведение пешеходного моста с коммерческими площадями через Неву (к стадиону «Зенит»), строительство линий легкорельсового трамвая в различных районах города на основе государственно-частного партнерства, создание креативного кластера на территории Апраксина двора, проект крытого горнолыжного склона, индустриального парка легкой промышленности «Красносельский».

Аналитики говорят: если в таких крупных выставках и участвовать, то надо знать, какой продукт предлагать, как его упаковать и кого приглашать

Но аналитики говорят, что в первую очередь участие в таких выставках должно быть направлено не на поиск инвесторов, оно скорее призвано формировать правильный имидж города и образ страны в представлении инвесторов.

Александра Смирнова, директор департамента инвестиционно-брокериджа NAI Besag в Санкт-Петербурге, говорит: «В целом участие города в международных выставках приветствуется, но не является обязательным. На мой взгляд, крайне важно посещать важные мероприятия, на которых присутствуют представители ведущих стран мира, а менее значимые события стоит упускать,

поскольку всюду успеть просто не представляется возможным».

Для того чтобы участие в выставке было более результативным, необходимо участвовать в мероприятиях, организуемых выставкой, как правило, это деловая программа конгресса или форума. «Желательно выделить бюджет на освещение участия города в иностранных СМИ, которые презентуют данную выставку. Наверное, стоит посещать как минимум по одному мероприятию по каждому из важных для развития города направлений», — рассказывает Елена Валуева, директор по маркетингу компании Mirland Development Corporation.

Выбор зарубежных выставочных мероприятий зависит от стратегических целей развития города. «Если говорить о повышении привлекательности и привлече-

нии инвестиций в строительный сектор Петербурга, то, безусловно, самым важным мероприятием является MIPIM в Канне. В Европе проходит большинство и других значимых отраслевых выставок в приоритетных для Петербурга сферах. Например, самая большая туристическая выставка ITB Berlin, где Петербург активно представляет городскую туристско-информационный центр, ведущие туроператоры и авиаперевозчики. Кстати, когда новый пассажирский терминал в Пулково был еще лишь проектом, его представляли на ITB Berlin», — рассказывает Анастасия Рублева, пресс-секретарь ЗАО «Группа Прайм».

Александр Веселов, директор по развитию Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate, к важным для города выставкам также добавляет Expro Real и MAPIC.

Павел Морозов, управляющий партнер компании по территориальному маркетингу ID-reel (Франция), впрочем, отмечает: «Участие в международных выставках — это одна из составляющих грамотной маркетинговой стратегии и далеко не самая главная. Если и участвовать, то надо знать, какой продукт предлагать, как его упаковать, кого приглашать. Петербург уже давно не удивляет на мировой арене: он воспринимается как одно из туристических направлений, где есть что посмотреть, но нет того, что можно было бы сделать. Сегодня туризм — это в первую очередь эмоции, переживания, experience. Вот как раз переживаний в Петербурге и не хватает».

Роман Русаков

## Рынок ШПД уперся в потолок

— интернет —

Уровень проникновения услуги широкополосного доступа (ШПД) в интернет в Петербурге приближается к полному насыщению, выход новых операторов на частный рынок практически остановился, количество новых подключений в городе снижается из года в год. Эксперты и участники отмечают, что рынок Петербурга уверенно стагнирует, а конкуренция со стороны набирающего популярность высокоскоростного мобильного интернета только усугубляет ситуацию.

По данным ИАА Telecom Daily, по итогам 2013 года в Петербурге к проводному интернету подключились около 80 тыс. домовладельцев. К концу прошлого года в городе насчитывалось 1,58 млн абонентов, тогда как годом ранее интернет-доступ имели 1,5 млн абонентов. По оценке аналитика «Инвесткафе» Тимура Нигматуллина, объем рынка ШПД в Петербурге с учетом LTE (Long Term Evolution) составляет не более чем 1,65 млн пользователей. По данным портала grinkod, эта цифра составляет 1,6 млн подключений, а уровень проникновения услуги на рынок незначительно превышает 80%.

В планы Минкомсвязи входит довести уровень проникновения широкополосного доступа до 90–93% по стране к 2018 году. На данный момент ШПД охватывает около 55% территории страны.

Весьма сдержанны аналитики в своих прогнозах о приросте рынка на текущий год. Тимур Нигматуллин считает, что в 2014 году с учетом LTE рост ШПД-рынка составит примерно 5–6% год к году. По его оценке, в 2013 году рынок увеличился на 6,5%, а по оценке портала grinkod, в 2014 году прироста ждать и вовсе не стоит — как и в прошлом году, рынок покажет нулевую динамику. Стоит отметить, что больше половины новых подключений приходится на переподключающихся абонентов.

Участники рынка сходятся во мнении, что сейчас в городе насчитывается около 100 игроков для физических лиц. При этом, как отмечает Тимур Нигматуллин, почти весь рынок поделен между пятеркой операторов.

По его оценке, на начало 2013 года на первую пятерку операторов приходилось около 1,36 млн абонентов, или 79% рынка с учетом LTE. Лидерами рынка являются «Ростелеком» (510 тыс. абонентов), Interzet (400 тыс.), «Пин Телеком» (150 тыс.), «Вымпелком» (торговая марка «Билайн», 155 тыс.) и «Эр-Телеком» (140 тыс.). «В связи с насыщенностью рынка и жесткой конкуренцией я не ожидаю появления новых игроков. Напротив, можно ожидать консолидации рынка. Например, за счет возможного поглощения компании «Пин-Телеком» кем-то из „большой четверки“», — считает эксперт.

По данным директора петербургского филиала компании «ВестКолл» Викторией Тихоновой, в 2013 году на рынок вышли два новых федеральных игрока: «Акадо» и ТТК. «При этом общее количество игроков практически не изменилось, что связано с рекордным минимумом приобретений. Как будет складываться ситуация в этом году, пока сложно говорить», — отметила госпожа Тихонова. По ее оценке, на сегодняшний день первое место занимает «Ростелеком» с 480 тыс. абонентов, второе — Interzet, за третье место борются «ЭтХоум», «Вымпелком» и «Скайнет» — число их пользователей стремится к 100 тыс.

с14

ЛСР Недвижимость

СТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ ВОЗРОЖДЕНИЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

(812) 688 88 88  
www.6888888.ru

ЦЕНТР ПРОДАЖ  
Санкт-Петербург, ул. Кирочная, д. 39  
ОФИС ПРОДАЖ  
Санкт-Петербург, ул. Казанская, д. 36



Гений Места

ПРОДАЖА КВАРТИР И ОФИСОВ  
В ЦЕНТРЕ ПЕТЕРБУРГА

Проектные декларации на сайте www.6888888.ru.  
«ОАО СКВ СПб» Свидетельство №0010.02-2009-7803048130-С-003 от 26.01.12 г.  
Рассрочка от ООО «Смольный Квартал» при 10% первом взносе на блоки 2,5,6 до 25.06.2014 г.; на блоки 9,10 до 30.09.2015 г.

РАССРОЧКА 0%  
В РУБЛЯХ

2 НОВЫХ ДОМА  
В ПРОДАЖЕ

# СМОЛЬНЫЙ ПАРК