

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Рынок спортклубов качает мышцы

Рынок спортивной индустрии Санкт-Петербурга насыщен масштабными проектами, но, как говорят участники рынка, свободные ниши есть и потенциал развития рынка спортивных клубов огромен. Например, в городе не хватает бюджетных спортивных объектов среднего размера, а также открытых площадок для тенниса и других видов активного спорта.

— ниша —

Отечественный рынок спортивно-оздоровительных услуг — один из самых динамичных в мире. По мнению аналитиков, его рост составляет около 25% в год, а потенциальная емкость достигает \$2 млрд. Объем рынка Санкт-Петербурга составляет \$200–250 млн. Он уступает только московскому рынку, на который приходится \$350–400 млн.

В номинальном выражении объем предложения на рынке спортивных услуг в период 2010–2012 годов, как говорят в Origin Capital, вырос на 8%, составив 6147 объектов, из них 2368 плоскостных спортивных сооружений (+4,3%) и 1634 спортивных зала (+3,9%).

Есть потенциал

Андрей Бойков, директор департамента инвестиционных продаж NAI Besag в Санкт-Петербурге, считает, что сегмент спортивных клубов в Санкт-Петербурге развивается в качестве нагрузки к инвестиционным контрактам по какому-либо проекту. Целенаправленно за такие проекты берутся лишь инвесторы, которые давно работают на этом рынке и знают факторы, влияющие на успех проекта. По его мнению, высокие показатели доходности могут принести лишь некоторые спортивные клубы, качественно оснащенные и удачно расположенные. «Структура возврата инвестиций остается непостоянной большинству инвесторов, поэтому в основном игроки рынка коммерческой недвижимости избегают подобных объектов. Срок окупаемости может варьироваться от 7 до 15 лет в зависимости от профиля спортивного объекта. Таким образом, на рынке остаются востребованными более классические объекты, а в спортивный сегмент инвестируют крайне редко», — рассказал господин Бойков.

Впрочем, Анна Мишуткина, аналитик ИК «Финам», отмечает, что в последние несколько лет коммерческий интерес к спортивно-рекреационным проектам со стороны девелоперов заметно вырос. На рынке постепенно формируется стабильный платежеспособный спрос как собственно на спортивные события, так и на различные платные услуги в сфере физкультуры и спорта, что делает данное направление все более привлекательным с инвестиционной точки зрения. «Одновременно можно отметить, что конкуренция в секторе пока сравнительно невелика — современных качественных спортивных комплексов и стадионов с необходимой инфраструктурой все еще сравнительно немного. Дополнительным благоприятным фактором выступает активная государственная поддержка данного направления — субсидии и другие льготы, конечно, способствуют росту интереса частного капитала к таким проектам», — рассказывает Анна Мишуткина.

По ее мнению, уровень развития этого рынка даже в наиболее крупных городах остается сравнительно невысоким. «Потенциал остается весьма значительным. Основные драйверы роста — увеличение доходов населения в среднесрочной перспективе и расширение платежеспособного спроса на фоне роста популярности спорта и здорового образа жизни. При этом в фундаментальном плане потенциал развития остается более чем существенным. Согласно различным измерениям, в России спортом регулярно занимается не более 5–10 процентов населения. Для сравнения: аналогичный показатель для развитых европейских стран в среднем не менее чем в пять раз выше. Впрочем, в краткосрочной перспективе на фоне спада в экономике и ожидаемого замедления роста доходов можно прогнозировать сужение спроса в индустрии», — говорит госпожа Мишуткина.

Масштаб не тот

При этом генеральный директор «Унисто-Петросталь» Арсений Васильев полагает, что сегодня рынок спортивной индустрии Санкт-Петербурга насыщен масштабными проектами, а среди бюджетных спортивных объектов среднего размера отмечается существенный дефицит.

«За последние два года объем спортивного рынка вырос на



Отечественный рынок спортивно-оздоровительных услуг — один из самых динамичных в мире. Его рост составляет около 25% в год

10 процентов, и сегодня он составляет 8,52 млрд рублей. До 75 процентов средних спортивных площадок представлены частными фитнес-клубами, не развивающимися видами спорта, а лишь предлагающими силовую и аэробную нагрузку. Таким образом, предложение качественных специализированных спортивных объектов по таким видам спорта, как футбол, хоккей и теннис, ограничено. Строительство подобных проектов затратно, значительная их часть по-прежнему возводятся при содействии бюджета, а окупаются такие объекты не ранее чем через десять лет. Однако некоторые бизнесмены намерены развивать рынок частных объектов, и в ближайшие годы появятся новые спортивные комплексы, представляющие разные виды спорта от боевых искусств до хоккейных площадок. Городские власти в текущем году выделили 14,6 млрд рублей на строительство и капитальный ремонт спортивных объектов, из этого бюджета планируется выделить средства на строительство 11 спортивных объектов», — рассказывает господин Васильев.

«Президентский» вид спорта

Времена, когда теннис был «президентским» видом спорта, стали историей после ухода в отставку Бориса Ельцина. Тем не менее и сегодня спрос на этот вид спортивно-отдыха среди горожан высок, и, как говорят эксперты, потенциал у рынка теннисных кортов довольно велик.

По данным Федерации тенниса, в Петербурге действует 66 спортивных объектов, оборудованных для игры в большой теннис. Из них 41 действует круглогодично, то есть имеет в своем распоряжении закрытые теннисные корты с возможностью поддержания температурного режима. При этом закрытые корты различаются по своей конструкции: на рынке представлены как постоянные сооружения с жестким стационарным каркасом, так и корты с мобильной тентовой купольной конструкцией, так называемые «дутики», которые могут быть убраны на летний сезон. Особняком стоят теннисные корты, расположенные в капитальных сооружениях, чаще всего это корты, размещенные на территориях спортивных центров широкого профиля либо в объектах коммерческой недвижимости (бизнес-центрах).

Василий Довбня, директор департамента консалтинга Colliers International в Санкт-Петербурге, впрочем, говорит, что точное количество теннисных клубов сегодня определить сложно — некоторые делают для закрытого круга пользователей и не афишируются на

рынке. Сравнивая объекты по географическому признаку, можно отметить, что наибольшее сосредоточение объектов с реализованной теннисной функцией находится в Петроградском и Выборгском районах, что объясняется сложившимися курортно-спортивными зонами Крестовского и Елагина островов и Суздальских озер.

По классу объекты можно условно разделить на две большие группы — специализированные теннисные клубы, в том числе спортивные школы, и спортивные объекты, в которых функция тенниса реализована наравне с другими видами спорта. Незначительный представлен класс теннисных кортов, которые нельзя отнести к этим двум группировкам, — это теннисные корты при гостиницах и бизнес-центрах, где, несмотря на то, что они являются самостоятельной функцией, основной профиль объекта не связан с предоставлением спортивных услуг.

«Высокая доля специализированных теннисных объектов позволяет говорить о сложившемся высоком спросе на данный тип спортивных услуг как в сегменте любительского, так и профессионального спорта. Для такого типа объектов характерно наличие постоянных секций, ведущих тренинг и детских, и взрослых групп, расширенный тренерский состав, возможность организации турниров и прочие атрибуты профессионального спорта», — говорят в компании Origin Capital.

Если говорить о спортивных объектах широкого профиля, реализующих функцию тенниса, то они представлены в основном несетевыми спортивными клубами, предлагающими услуги для широких слоев населения. Здесь под одной крышей объединены различные спортивные направления — от бассейна до боулинга.

Таким образом, типовой комплекс услуг, сопровождающий предоставление в аренду теннисного корта, содержит услуги персонального тренера либо возможность тренироваться в группе, возможность посещения сауны и кафе после тренировки. В некоторых объектах, относимых к элитному сегменту, присутствует услуга VIP-раздевалок (ТК «Династия», СК Fitness Palace).

Стоит отметить, что наибольший пакет неспортивных услуг представлен не в специализированных теннисных клубах, а в многопрофильных спортивных центрах, что объясняется широким охватом сегментов спроса за счет клиентов, посещающих, в том числе, другие секции. Эти секции в основном являются тренажерными и аэробными залами (представлены практически в половине случаев), площадками для игровых видов спорта (которые зачастую и выполняют функции теннисного корта), а также бассейнами. Последние две функции представлены в трети объектов.

c16

Геополитика пришла на улицы города

— стрит-ритейл —

Внешнеполитическая и экономическая ситуация в январе — апреле 2014 года оказала значительное влияние на темпы развития рынка стрит-ритейла: на принимаемые решения и сроки заключения договоров со стороны некоторых арендаторов или покупателей.

Об этом рассказала Ольга Аткачис, руководитель отдела торговых помещений Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate. Леонид Фарисев, директор направления «Коммерческая недвижимость» АН «Итака», с ней согласен: «В целом сегодняшние тенденции на рынке востранных помещений Петербурга напоминают период, предшествовавший кризису 2008 года. Покупательская активность снижается, падает спрос на аренду коммерческих площадей, затормаживается развитие бизнеса, ритейлеры откладывают открытие новых точек до прояснения ситуации, арендаторы пытаются пересмотреть коммерческие условия по уже заключенным договорам с учетом реалий рынка».

Максим Клягин, аналитик УК «Финам Менеджмент», соглашается с тем, что геополитическая ситуация повлияла на рынок аренды стрит-ритейла. «Общее замедление темпов экономического роста, снижение реальных доходов одновременно с довольно высоким инфляционным давлением оказывают заметное негативное влияние на рынок розничной торговли, что, в том числе, влияет на сужение арендного спроса. Тем не менее сегмент стрит-ритейла, учитывая выраженный дефицит таких торговых площадей, остается вполне устойчивым. Ограниченное предложение таких объектов на рынке и их выгодная локализация выступают в данном случае основными конкурентными преимуществами», — считает господин Клягин.

По словам госпожи Аткачис, наиболее активными клиентами в январе — апреле продолжали оставаться предприятия общепита: рестораны, быстро, столовые, в меньшей степени — пабы, а также

продуктовые ритейлеры (магазины формата «у дома», универсамы и супермаркеты) и банки (офисы площадью 80–150 кв. м и отделения от 350 кв. м).

По данным JLL, в первом квартале 2014 года около 70% всех площадей было отдано именно под продуктовый ритейл. В связи с наступающим весенне-летним сезоном возросла активность операторов общепита: на их долю пришлось 20% от всех сделок.

«Однако в последнее время в банковском сегменте также происходит изменение. Большинство банков в конце мая приостановили планы своего развития на третий квартал. Это связано с напряженной внешнеполитической ситуацией в России. Как только она стабилизируется, вполне возможно, что многие игроки вернуться к заявленным в начале года планам расширения своих сетей в Петербурге. Активно развиваются сейчас лишь крупные банки, в частности, Сбербанк и ВТБ», — говорит госпожа Аткачис.

Долго думают

В 2014 году в сегменте стрит-ритейла наметилась новая тенденция — большинство клиентов стали тратить на согласование всех условий сделки до трех месяцев. «Единичные клиенты сейчас быстро принимают решение и выходят на сделку (в течение одного месяца)», — рассказала госпожа Аткачис.

Тем не менее арендные ставки в сегменте street retail стабильны. В начале 2014 года они изменились в рамках эскалации договоров, традиционно привязанной к началу календарного года. В рамках ежегодной индексации ставки обычно увеличиваются на 5–7%.

Михаил Рожко, директор департамента брокериджа NAI Besag в Санкт-Петербурге, рассказал: «С начала года арендные ставки существенно не изменились, но мы фиксируем увеличение запросов по коммерческим помещениям в спальных районах, следовательно, в ближайшее время цены отреагируют на этот спрос. В центре присутствуют вакансии — пустующие объекты из-за неоправданно зави-

шенной цены. Как правило, после некоторого времени ожидания собственник снижает цену — и помещенция находят своего арендатора».

Одним из новых существенных условий в долгосрочных договорах аренды стал измененный порядок расчета арендных платежей. Теперь, по желанию собственника, арендная ставка выражается не в рублях, а в долларах, евро или условных единицах, привязанных к бивалютной корзине. При этом зачастую для ограничения колебаний валютного рынка устанавливается валютный коридор, что хоть отчасти страхует клиента от значительных колебаний арендной ставки. Арендаторы крайне неохотно соглашаются на подобное условие, однако по наиболее ликвидным объектам оно является обязательным требованием собственников», — рассказывает госпожа Аткачис.

По данным Astera, в основных торговых коридорах Петербурга арендные ставки в апреле 2014 года находились в следующем диапазоне: Невский проспект (от Милой Морской улицы до площади Восстания) — 7–12,5 тыс. рублей за квадратный метр в месяц, включая НДС и коммунальные услуги, вблизи станции метро «Московская» — 4,5–8 тыс. рублей, в районе станции метро «Площадь Восстания» — 5,5–7,5 тыс., у станции метро «Василеостровская» — 3–6 тыс., на Лиговском проспекте — 1,2–4 тыс., вблизи станции метро «Проектный Большевиков» — 2,5–4 тыс. рублей.

Около 60% арендаторов традиционно составляют долгосрочные договоры аренды, подлежащие государственной регистрации. Их традиционно заключают продуктовые ритейлеры, банки и представители общепита, которым зарегистрированный договор аренды необходим для получения лицензии. 40% сделок — это не регистрируемые краткосрочные договоры.

Сегмент купли-продажи востранных помещений остается достаточно активным. Основными покупателями выступают местные инвесторы (как петербургские, так и российские).

c16

АТМОСФЕРА ДЕЛОВОГО УСПЕХА

НЕВСКАЯ РАТУША

БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ КЛАССА «А»

ВАШ НОВЫЙ ОФИС:
(812) 7777 200, 448 84 84, 363 22 22

www.ratusha.ru