

ПО НАКАТАННОЙ ЛЫЖНЕ

НЕСМОТРЯ НА РАВНИННЫЙ ХАРАКТЕР МЕСТНОСТИ, В ПЕТЕРБУРГЕ РЫНОК ГОРНОЛЫЖНЫХ КУРОРТОВ, ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ДОСТАТОЧНО НАСЫЩЕН. В ГОРОДЕ И ОБЛАСТИ НАСЧИТЫВАЕТСЯ ДЕВЯТЬ КУРОРТОВ. РАСКРУЧЕННЫЙ КУРОРТ СПОСОБЕН ПРИНОСИТЬ ДО 100 МЛН РУБЛЕЙ ЧИСТОЙ ОПЕРАЦИОННОЙ ПРИБЫЛИ В ГОД. ДЕНИС КОЖИН

«Спрос на офисные помещения продолжают формировать крупные арендаторы, однако осенью стали более активными и небольшие арендаторы, о чем свидетельствует возросший спрос на помещения до 100 кв. м преимущественно в бизнес-центрах класса В», — полагает господин Игонин.

Сергей Игонин рассказывает: «Наметился любопытный тренд переоборудования нерентабельных бизнес-центров в hostels. К примеру, УК Profmap перестроила бизнес-центр класса С на Лиговском проспекте, 33–35, в hostel и выставила здание на продажу. Как отмечают в компании, гостиничный рынок, в отличие от офисного, все еще растет. Пустующие здания бизнес-центров, перестроенные в hostels или мини-гостиницы, могут быть востребованы».

Из-за кризиса петербургские инвесторы заморозили около десятка проектов бизнес-центров площадью 100 тыс. кв. м. «Это примерно половина от общего объема офисов, который планировалось сдать в 2015 году. Кроме того, интерес инвесторов смещается в сторону объектов класса В и В+, в то время как на протяжении последних десяти лет самым активно развивающимся сегментом был класс А. В условиях же снижения спроса, падения арендных ставок и роста себестоимости вложения в данный сегмент становятся все более невыгодными. Негативной тенденцией является также падение интереса инвесторов к экологическому строительству, поскольку в целом себестоимость строительства и эксплуатации „зеленого“ здания выше, а более высокие арендные ставки в настоящее время будут означать низкую заполняемость и убыточность проекта в целом», — рассуждает Сергей Игонин.

Эксперты ожидают, что в 2016 году в Санкт-Петербурге значительно сократится объем ввода коммерческих площадей.

Сергей Игонин резюмирует: «В целом ожидания на рынке офисной недвижимости тревожные. Но, на мой взгляд, нет откровенно негативных явлений — массового исхода арендаторов, или массовой миграции. На данный момент, то, что происходит, можно назвать одним словом — стагнация. Компании научились выживать, но они еще не могут развиваться. Да, этот год будет тяжелее, чем прошлый, но до ситуации, когда стоимость „квадрата“ будет равна стоимости его эксплуатации, мы не дойдем».

«В 2016 году сохранятся основные тенденции прошлого года. Арендные ставки стабилизировались, и я не предполагаю их кардинального изменения в ближайшее время. „Динамику“ петербургскому рынку по-прежнему будет задавать „Газпром“, а арендаторы столь же тщательно будут искать новые помещения. В последнее время решение о переезде принимается после предварительного мониторинга информации и нескольких этапов просмотра помещений для получения лучших договоренностей с собственником», — полагает госпожа Серебрякова

«В этом году не исключено, что „Газпром“ исчерпает свой спрос, хотя и заполнит значительную часть высокотехнологичных офисных помещений. Темпы ухода арендаторов с рынка замедлятся, ставки если и будут снижаться, то менее динамично, чем в прошлом году, и преимущественно в не слишком удачных проектах», — высказывает свои опасения госпожа Беляева. ■

По данным Colliers International в Санкт-Петербурге, на сегодняшний день на территории Ленобласти насчитывается девять действующих горнолыжных центров.

Марина Смирнова, партнер и руководитель отдела гостиничного бизнеса и туризма Cushman & Wakefield, говорит, что на них работает около 15 склонов, имеющих подъемники и оборудованные трассы. При этом количество подъемников колеблется от одного до семи, а длина трасс — от 100 до 1200 м, перепад высот — от 30 до 147 м.

Начальник отдела маркетинга ЗАО «БФА-Девелопмент» Яна Булмистре говорит: «Большинство горнолыжных курортов Северо-Запада имеют развитую инфраструктуру и пытаются привлечь туристов как зимой, так и в летний период, предлагая различные виды времяпрепровождения: от велосипедных прогулок до рыбалки и собирания грибов и ягод. Некоторые курорты, например „Игора“ и „Красное озеро“, располагают собственными спа-центрами».

Самый посещаемый из них — курорт «Игора», имеющий самую развитую инфраструктуру, которая включает круглогодичный каток, спа-комплекс, искусственное озеро, а также разнообразные средства размещения для гостей. Как зимой, так и летом у таких развитых курортов отмечается высокая заполняемость гостиничной части. Более того, эти сезоны — самые активные в работе подобных комплексов. «В летнее время наибольшим спросом пользуются курорты с доступом к водоемам. На втором месте по привлекательности для посетителей в летнее время являются различные возможности для активного времяпрепровождения — веревочные парки, поля для мини-гольфа, центры ездовых собак», — отмечает Евгения Тучкова, заместитель директора департамента консалтинга компании Colliers International в Санкт-Петербурге.

Яна Булмистре считает, что горнолыжные курорты, расположенные в Ленинградской, Новгородской и Псковской областях, рассчитаны в основном для начинающих лыжников. Перепад высот здесь небольшой, а лыжные трассы не отличаются особой сложностью. «Экспертам и любителям экстремальных трасс будет интересно посетить Мурманскую область, где расположен самый высокогорный курорт на Северо-Западе под названием „Большой Вудъявр“. Общая протяженность трасс здесь составляет более 35 км. Среди недавно созданных курортов на северо-западе можно отметить горнолыжный курорт „Любогорье“ в Любытинском районе Новгородской области, который, хоть еще и развивается, но уже принимает гостей. Самый длинный склон здесь 1,1 км», — рассказала она.

Госпожа Смирнова подсчитала, что объем инвестиций в создание курорта потре-

бует десятков миллионов рублей — затраты только на оборудование подъемника составят от 50 млн рублей (ковровый) до 90 млн рублей (бугельный), а квадратный метр трассы обойдется в 1000 рублей.

Она подсчитала, что в среднем для курорта, включающего несколько трасс, кресельные подъемники (две-три единицы), инструкторскую, кафе или ресторан, систему искусственного освещения и оснежения, требуется 600–900 млн рублей. На серьезные же курорты общероссийского масштаба инвестиции могут быть в десятки раз больше. Например, инвестиции холдинга «Интеррос» в создание крупнейшего в России горнолыжного курорта «Роза Хутор» (на нем проводились соревнования Олимпиады-2014) составили \$2,2 млрд (69 млрд рублей на конец 2013 года). Он располагается на территории 430 га. Общая протяженность трасс на нем — 77 км, к примеру, фуникулер, доставляющий лыжников на Розу Пик (2320 метров), идет более получаса.

Как говорят эксперты, курорт большую часть средств получает от ски-пассов или стоимости подъема — около 70% выручки, далее идет ресторан — 15%, инструкторы — 10–15% и все прочее — 5%. «Наиболее доходным считается прокат оборудования: расходы составляют только 10–15% от выручки, а также подъемник: 25% от выручки — это расходы. Наиболее затратными являются ресторан (40–55% от выручки — это расходы) и инструкторы (доходность — примерно 50%)», — говорит госпожа Смирнова.

По ее данным, средний «раскрученный» курорт регионального масштаба приносит 80–100 млн рублей чистой операционной прибыли в год, основные заработки — зимой, летом курорт или простаивает, или привлекает какими-то спортивными видами активности (если нет гостиницы). В год курорт пропускает примерно 200 тыс. человек, каждый из которых оставляет здесь минимально 1000 рублей с НДС (для сравнения: на курорте «Роза Хутор» посещаемость составляет 12 тыс. человек к день). Для увеличения посещаемости летом петербургские курорты делают спортивную инфраструктуру — веревочные городки, маунтин байк, организуют спуски с горы по желобам со специальным покрытием. «Оптимально — строительство гостиницы и использование курорта летом как загородной гостиницы», — уверена госпожа Смирнова.

При этом бесснежные зимы «отъедают» у курортов часть выручки. «Когда кататься невозможно или некомфортно, то люди на гору не едут. А Новый год — это пик сезона. Можно говорить, что 35–40% заработка владельцы петербургских курортов точно потеряли. Особенно с учетом того, сколько россиян в этом году вообще никуда не поехали», — рассуждает госпожа Смирнова.

Как отмечает госпожа Тучкова, для зимних видов спорта критична высокая тепловая температура, а не отсутствие снега — крупные горнолыжные центры оборудованы специальными пушками для его создания. «В январе этого года за городом снег был, а минусовая температура позволяла восполнить его недостаток», — считает она. ■



КУРОРТ БОЛЬШУЮ ЧАСТЬ СРЕДСТВ ПОЛУЧАЕТ ОТ СКИ-ПАССОВ ИЛИ СТОИМОСТИ ПОДЪЕМА — ОКОЛО 70% ВЫРУЧКИ, ДАЛЕЕ ИДЕТ РЕСТОРАН — 15%, ИНСТРУКТОРЫ — 10–15%, ВСЕ ПРОЧЕЕ — 5%