

ДОМ

Новая привычка разбилась о кризис

Развитие культуры ужинать вне дома может приостановиться

общепит

Кризис серьезно повлиял на планы рестораторов по открытию заведений в спальных районах города. Участники рынка считают, что сейчас процесс прихода общепита на окраины затормозится.

Стоимость аренды встроенных помещений на первых этажах, в которых, как правило, размещаются рестораны, в спальных районах колеблется от 800 до 1 500 рублей за квадратный метр в месяц.

Людмила Рева, директор департамента брокерских услуг ASTERA St. Petersburg говорит, что сегодня уже все рестораторы признают факт снижения спроса на их услуги — люди предпочитают экономить на такой статье расходов, как питание вне дома. «Это коснулось даже населения с высоким уровнем дохода. Поэтому и владельцы ресторанов пересматривают свои планы развития и тщательнее подходят к вопросу открытия новых точек. Острой потребности в открытии новых точек в спальных районах нет, а в более интересных местах — в центре города — есть выгодные предложения от собственников помещений по сниженной цене. Поэтому сейчас рестораторы предпочитают брать площади в центральных районах», — рассуждает она.

Игорь Горский, управляющий партнер АРИНа, говорит, что в последние несколько лет обозначилась тенденция к открытию ресторанов недалеко от парковых зон в спальных районах города. «Летом население города тянет на природу, и после рабочего дня хочется уехать на прогулку в парк. И такие рестораны и заведения пользуются повышенным спросом. В то же время в осеннее-зимний

период спрос на них резко падает», — говорит он.

Он считает, что все же новые рестораны на окраинах появляются, хотя спрос на помещения под ресторан резко сократился. «С учетом экономического кризиса и падения уровня доходов населения в первую очередь будут страдать те услуги и товары, от которых потребитель сможет с легкостью отказаться. К их числу можно отнести и рестораны», — утверждает эксперт. В то же время господин Горский считает, что востребованы будут рестораны в торговых центрах, непосредственно рядом с бизнес-центрами, недалеко от метро, где высокий поток, рядом с железнодорожными станциями и платформами, где много транзитных пассажиров. «Рестораны, нацеленные на проведение праздников, то есть в которые специально приезжают, в ближайшее время будут пользоваться низким спросом, особенно если они расположены в спальных районах», — полагает господин Горский.

Директор по коммерческой недвижимости Besag Realty Group Алексей Лаути считает, что недорогие рестораны в спальных районах сейчас становятся более востребованными (культура есть не дома в последние пять лет сформировалась, но люди стремятся есть рядом с домом, чтобы экономить на транспортных расходах, и, например, иметь возможность выпить и не тратиться потом на такси). «С другой стороны, недорогой ресторан — это объект с длительным сроком окупаемости, а такие проекты сейчас не очень интересны, сейчас привлекаются быстрые доходы», — рассуждает эксперт.

РОМАН РУСАКОВ

Инвесторов заманивают в энергетику

(Окончание. Начало на стр. 13)

Есть и первые результаты: с внедрением методики инвестиции в «Рязаньэнерго» и «Белгородэнерго» в 2009 году выросли в 3 раза по сравнению с прошлым годом, а рост сетевого тарифа составил всего 30%. С 2011 года применение методики станет обязательным для всех электросетевых компаний. Санкт-Петербург планирует перейти на RAB уже в 2010 году, однако и здесь кризис вносит свои коррективы. Как сказала директор по экономике ОАО «Ленэнерго» Татьяна Судакова, использование системы RAB-регулирования, конечно, оптимально в период роста потребления. «В период снижения переход становится несколько рискованным. Прежде всего — из-за усложнения условий заимствования, а также сокращения более чем в два раза поступлений средств от технического присоединения к сети. Компании нужно провести реальную рыночную оценку своей стоимости, сформировать инвестиционную программу, согласовать ее с администрациями регионов, максимально точно спрогнозировать динамику потребления, пройти экспертизу по тарифам на передачу в ФСТ. Все это в условиях волатильности рынков и экономической неопределенности сделать проблематично», — подчеркнула она.

Эксперты сходятся во мнении, что по мере преодоления кризиса и связанного с этим ростом энергопотребления эффективность системы RAB-регулирования будет возрастать и проблема привлечения частных инвестиций в традиционную энергетику будет решена. А вот развитие энергетического потенциала на основе возобновляемых источников энергии (ВИЭ) требует особого подхода — для развития этой подотрасли изначально необходимы государственные инвестиции, а не частные. Это подтверждается мировым опытом внедрения ВИЭ — все 24 страны-лидера ВИЭ-генерации начинали именно с государственных субсидий и национальных программ развития энергетики. В США есть город с населением 30 тыс. жителей, который полностью обеспечивается электро- и тепловой энергией ВИЭ-станций, построенных за счет средств федеральной программы

«Энергетическая безопасность». Специалисты подсчитали, что только за счет использования ветра США сможет удовлетворить до 20% своих энергопотребностей страны. Уже сегодня там построено 22 447 МВт мощности ветровой генерации; в Германии — 16 818 МВт, в Испании — 15 145 МВт, в Индии — 7 580 МВт, в России — всего 6,5 МВт. При этом темп наращивания потенциал ветровой энергетики России оценивается в 50 трлн кВт/ч в год и составляет около трети производства электроэнергии всеми электростанциями страны. Во многих случаях Россия выступает первооткрывателем новых технологий ВИЭ. Однако их развитие и внедрение, как правило, происходит в других странах. Так, первая в мире ветроэлектростанция была построена в 1932 году в Крыму. А в 2007 году Россия заняла только 36 место в мире по совокупной мощности ВИЭ-генерации и в 1 000 раз уступает по количеству ветроустановок передовым странам.

Все же в прошлом году внимание правительства к теме возобновляемых источников энергии специалистами привлекло удачно. В концепции технической политики в электроэнергетике России на период до 2030 года, разработанной в 2008 году, впервые появился раздел, посвященный ВИЭ. В результате ее реализации общая мощность ВИЭ-генерации должна составить 18,2 ГВт, или 14% всей электроэнергии. Т. е. плановый прирост мощности должен составить порядка 1 ГВт в год. Пока же в России доля энергии возобновляемых источников составляет всего 0,3% от выработки. Заместитель председателя научно-технического совета ОАО «Северо-Западный НТЦ» Владислав Салов сомневается: «В эти планы с трудом верится. Энергетика ВИЭ отличается высоким уровнем первоначальных инвестиций и необходимостью комплексной поддержки государства. А сегодня мы наблюдаем, во-первых, явное противодействие со стороны крупных энергетических компаний. Во-вторых — недостаточное финансирование и контроль со стороны государства. И в-третьих — полное отсутствие нормативной базы. Как говорится, начать и кончить».

СЕРГЕЙ ТИХОНОВ

Канализационная альтернатива

Дачный туалет может быть не менее комфортным, чем городской

инженерная инфраструктура

Несмотря на то, что именно издержки цивилизации гонят людей за пределы городской черты, отказываться от ее привычных благ, купив «домик в деревне», жители загорода не готовы. По уровню комфорта современное загородное жилье ничем не должно отличаться от городского. Сегодня покупатель требует, чтобы там были все необходимые для городского жилья элементы, в том числе и нормальный туалет. На сегодняшний день существуют три основных способа утилизации отходов за городом: подключение к городской магистрали, локальная канализация или просто выгребная яма. Каждый из способов имеет свою область применения.

Самым дешевым и примитивным решением является выгребная яма. Его, как правило, предпочитают хозяева небольших дачных участков, приезжающие на свои участки только в летний сезон. Проблемы со сбором нечистот и использованной воды в этом случае решаются с помощью герметичной выгребной ямы либо биотуалета. Стоимость сооружения для подобного вида утилизации отходов складывается из цены на стройматериалы, работ по строительству, а также затрат на рытье самой ямы, и колеблется от 500 до 6 тыс. рублей. Вроде бы дешево, но, по мнению заместителя генерального директора фирмы «Эксо» Игоря Политая, здесь есть несколько подводных камней. «Объем ассенизационной машины, как правило, не превышает 4–4,5 куб. м, то есть при потреблении 1 куб. м воды в сутки машину приходится вызывать раз в четыре дня. Так что при ближайшем рассмотрении эксплуатация выгребной ямы выливается в довольно приличную сумму».

Второй вариант предполагает врезку в центральную городскую канализацию. От дома ниже уровня промерзания почвы прокладываются общая фановая труба, в которую собираются все бытовые стоки, и дальнейшая их судьба домовладельца уже не заботит. Этот способ очень хорош, однако может быть реализован лишь в том случае, если загородный дом выстроен вблизи от большого населенного пункта, где имеется централизованная канализация. Но поскольку наличие крупного канализационного коллектора в непосредственной близости от поселка на

сегодняшний день — большая редкость, возможности подключиться к централизованному инженерным сетям в пригородах Петербурга и Ленинградской области практически нет. Если же она есть, то цена вопроса слишком высока. Поэтому владельцам загородных домов ничего не остается, как уповать на третий способ — локальные канализационные системы.

Локальная канализация от А до Я

По словам генерального директора ООО «СтройКом-ПМ» Сергея Царелунги, в большинстве случаев для канализации загородных домов используются именно автономная канализация дома. «Если водопровод есть практически везде, и его все больше и больше раскидывают по областям, то с канализацией все гораздо сложнее. Магистральные канализационные сети за городом бывают очень редко. Поэтому, как правило, в загородных строениях делают локальную канализацию».

Но не стоит воспринимать строительство локальной канализации на участке только как вынужденную меру. Автономная система очистки сточных вод имеет массу достоинств. Во-первых, в силу того, что она монтируется под землей, не страдает внешний вид участка. Во-вторых, она достаточно проста в обслуживании. В-третьих, она менее затратна, чем два других способа утилизации отходов.

«По сути, это та же самая выгребная яма, но доступ к ней проложен с помощью нормального трубопровода — из дома, — объясняет технический директор ООО «СтройКом-ПМ» Вадим Орешкин. — При этом используется специализированное оборудование в виде фекальных насосов».

Эксперты выделяют несколько основных видов локальной канализации, которые применяются на рынке. Самое распространенное решение — обустройство подземного накопителя для сточных вод, в котором очистка осуществляется путем механического отстаивания. В результате загрязнения расслаиваются, и на дно емкости выпадает осадок, а очищенные и осветленные стоки выводятся по дренажным путям на следующий этап. По действующему санитарному законодательству,



Цены на установку локальной канализации колеблются от \$3 тыс. до \$16 тыс. ФОТО ИТАР-ТАСС

длительность отстаивания должна составлять не менее трех дней. Исходя из этого заказывается бак, объем которого должен в три раза превышать суточное потребление воды. На этом этапе можно очистить не более 30% загрязнений, поэтому сбрасывать такую воду в дренажные системы еще нельзя.

Далее возможны варианты. Если грунты на участке песчаные, а грунтовые воды залегают глубже двух метров, то достаточно установить естественный почвенный фильтр, представляющий собой поле поглощения определенного размера, с доступом кислорода.

Если же уровень грунтовых вод высокий, а грунты

плохо фильтруемые, лучше установить станцию биологической очистки. На выходе такие системы дают практически на 100% чистую воду, поэтому воду смело можно использовать для хозяйственных нужд или без опасений сбрасывать в водоемы.

На слабо фильтрующих грунтах, особенно при высоком уровне грунтовых вод, а также на небольших и полностью освоенных участках специалисты рекомендуют устанавливать аэрационные станции. Одним из безусловных преимуществ этих систем является весьма компактный размер. Кроме того, для монтажа аэрационной станции нет необходимости рыть огромный котлован.

Она может быть установлена в любой грунт даже при очень высоком уровне грунтовых вод. К числу минусов следует отнести более высокую, по сравнению с септиками, стоимость аэрационных станций. Однако низкие эксплуатационные расходы, отсутствие трудоемких операций по поддержанию работоспособности, длительный срок службы делают аэрационные станции более выгодными и привлекательными в многолетней перспективе.

Стоимость обустройства автономной канализации загородного дома во многом определяется характеристиками территории, на которой та сооружается.

Поэтому даже при использовании одних и тех же конструктивных элементов, итоговая цена системы очистки сточных вод может быть разной даже на соседних участках. «Цена септиков начинается примерно с 30 тыс. рублей, — объясняет Сергей Царелунга. — Среднюю же стоимость всего проекта сложно вычислить довольно трудно, поскольку она зависит от целого ряда факторов — от самого здания, состояния почв и т. д.». В целом же цены на установку локальной канализации колеблются от \$3 тыс. до \$16 тыс.

Вместе или раздельно?

В последние несколько лет в российских загородных поселках стали получать распространение системы коллективной канализации. «Жители некоторых поселков договариваются и организуют общую систему канализации всего населенного пункта таким образом, чтобы система трубопроводов направляла сточные воды в общий резервуар, и далее — на фильтрационную площадку, — рассказывает главный инженер компании «Синтез» Владимир Кузнецов. — Септик, разумеется, подбирается большего размера, чем тот, который требуется для одного здания». По мнению эксперта, установки, рассчитанные на несколько домов или на весь небольшой поселок, значительно более надежны, удобны, и самое главное — выгоднее индивидуальных. «Экономия средств заказчиков иногда достигает 20–25 процентов», — утверждает Владимир Кузнецов.

Большие и не очень

В числе основных участников рынка эксперты называют такие компании, как ООО «РСУ-3», ООО «Жилспецстрой», ООО «МНР-1», ГК «ПМ», ГК «Топол-Эко». Однако, по словам Владимира Кузнецова, в последнее время установкой канализационных систем все чаще стали заниматься небольшие компании, которые повышают эффективность собственной работы за счет узкой специализации. При этом они могут предложить персональную услугу — поставить все необходимые системы и смонтировать их. Это логично, потому что проще работать с одним подрядчиком, а не с шестью-семью, которых надо сводить и тщательно контролировать их работу.

ТАТЬЯНА ШУБИНА

Магазины шаговой доступности получили шанс благодаря кризису

пространство для бизнеса

Кризис изменил состав арендаторов встроенных помещений на первых этажах городских домов. Впервые за многие годы основными клиентами риелторов становятся не крупные компании, а частные предприниматели. По мнению участников рынка, изменения на рынке стрит-ритейла будут способствовать развитию магазинов шаговой доступности.

По оценкам риелторов, цены на аренду помещений на первых этажах зданий за последние полгода упали в среднем на 20–30%. И в будущем могут упасть еще на 10–15%. Юлия Готовская, исполнительный директор Praktis CB, отмечает, что сейчас рынок стрит-ритейла поменял вектор — если раньше это был рынок собственника, то теперь условия диктует арендатор. Острый дефицит свободных площа-

дей под размещение магазинов и офисов на первых этажах закончился — арендаторы покидают помещения. «Больше всего от кризиса пострадали магазины, работающие в премиальном сегменте. Там обороты снизились примерно на 70 процентов, — рассказала госпожа Готовская. — Компании, работающие в среднеценовом сегменте, сократили обороты примерно на 50 процентов; фирмы, торгующие в нижнем сегменте, потеряли 30 процентов оборотов». Неудивительно, что на этом фоне стали высвобождаться помещения даже на таких магистралях, как Невский проспект, Большой проспект П. С. и других «премиальных» улицах города, где еще осенью 2008 года было практически невозможно снять помещения. По ее словам, такого не было в городе

уже лет 8. Причем аренда на Невском снизилась наиболее существенно: по некоторым помещениям спад составляет до 50% — например, в наиболее проходимых местах главной улицы города в прошлом году помещения сдавались по цене 10 тыс. рублей за квадратный метр, теперь их можно снять за 5 тыс. рублей. Сейчас на рынок аренды активно выходят компании, занимающиеся торговлей продовольственными товарами. «В этом есть определенный плюс — наконец в городе будет активнее развиваться формат «магазин у дома», — считает госпожа Готовская. Кризис благотворно сказался и на сроках заключения сделки — если раньше на это уходило полгода, учитывая все переговоры и согласования, то теперь на сделку уходит месяц. Причем в ходе

переговоров цена на аренду объекта может снизиться на 15–20% от заявленной собственником стоимости. «Собственники должны изменить свою психологию — ждать больше нечего. Роста цен в ближайшее время не произойдет и нужно работать с тем, что есть на данный момент», — рассуждает госпожа Готовская.

По мнению риелторов, сейчас наиболее перспективными арендаторами становятся индивидуальные предприниматели и небольшие фирмы — крупные компании пока заняли выжидательную позицию и арендовать помещения не спешат.

Людмила Прямыцина, директор ООО «Олимп 2000», к минусам новых реалий стрит-ритейла относит то, что сейчас происходит некое «размывание» концепций бутиковых торговых зон

на «премиальных» магистралях — из-за ухода компаний, торгующих в высоком ценовом сегменте и прихода туда фирм, торгующих более дешевыми товарами. «Состоятельные покупатели уже выжили к тому, что на определенных улицах есть набор магазинов, работающих под премиальными брендами. Сейчас ситуация меняется и покупатель может находиться в некоторой растерянности», — рассуждает она.

При этом она отмечает, что в стрит-ритейле стала постепенно приживаться практика, уже существующая в торговых центрах, когда арендатор платит не фиксированную сумму, а определенный процент от оборота.

Изменился, по ее словам, и спрос на размер арендуемой территории — теперь арендаторы интересуются небольшими помещениями,

площадью 50–100 кв. м. Она подтверждает мысль госпожи Готовской о том, что на рынок приходят индивидуальные предприниматели.

Существенные коррективы кризис внес и во взаимоотношения собственник — риелтор — арендатор. Если в прошлом году оплату посреднических услуг производил арендатор, то теперь все чаще это бремя вынужден брать на себя собственник. «И это нормальная практика. Рынок приходит к тому, что давно распространено на Западе. Раньше у нас была нездоровая ситуация, когда посреднические услуги оплачивал арендатор. Но платить должен собственник — ведь продать всегда труднее, чем купить», — рассуждает Максим Чернов, генеральный директор агентства недвижимости «Адекс-Московский». ОЛЕГ ПРИВАЛОВ