ИТАР-ТАСС

ДЛИНА СНЕЖНОГО СКЛОНА НОВОГО ГОРНОЛЫЖНОГО КОМПЛЕКСА «СНЕЖ.КОМ» — 400 МЕТРОВ

ПОТРАЧЕННЫЕ НА СТРОИТЕЛЬСТВО ПАРКА «ЯХРОМА» $35 МЛН. ДОЛЖНЫ ВЕРНУТЬСЯ ЗА СЕМЬ ЛЕТ

Примеру Москвы последовали и регионы. Существует уже с десяток аналогичных проектов под Санкт-Петербургом, Казанью, монтируется оборудование в Нижегородской области и в Белгороде.

НАШЕ ВСЕ В настоящее время наиболее активно строительство resort dwelling происходит на главной лыжной стройке России — в Сочи. Здесь возводят курорты стоимостью от $200 млн до $500 млн «Газпром» (проект «Лаура»), «Интеррос» («Роза Хутор») и правительство Краснодарского края на средства компании «Юмако» (проект «Карусель», единственный из уже существующих, но достраиваемый).

Стоимость этих проектов растет на глазах: сразу вслед за объявлением о победе России в Гватемале стоимость сотки земли под строительство стала доходить до $0,6–0,7 млн. По словам главы госкорпорации «Олимпстрой» Семена Вайнштока, изначально запланированные затраты в €8,7 млрд на строительство олимпийских объектов уже превышены по меньшей мере вдвое — главным образом, за счет удорожания земли.

«Отбить» затраты на такое дорогое строительство инвесторы планируют в том числе за счет строительства гостиниц и объектов недвижимости. Так, «Газпром» на территории «Лауры» будет строить целый поселок. «Интеррос», который собирается потратить на проект «Роза Хутор» $500 млн, такую же сумму предполагает вложить в строительство коттеджей и гостиницы. Рекламируются новые объекты уже как классический resort dwelling — «Оставь лыжи дома».

Строительством жилья в Сочи активно занимаются и прочие застройщики. В городе уже строятся несколько высоток («Премьер», «Александрийский маяк», «Новая Александрия», «Миллениум Парк»), квартиры в которых продаются по цене от 5500–12 000 у. е. за кв. м. Популярность набирают апарт-отели — это единственный вид жилья, который можно на законных основаниях возводить на 800-метровой береговой полосе,— например, такой отель строит в прибрежной полосе московская компания MR Group.

С ПОПРАВКОЙ НА СОЦИАЛКУ Есть похожие сюжеты и в других регионах. Так, например, после заявления «Интерроса» о намерении улучшить горнолыжную инфраструктуру Приэльбрусья началось ажиотажное удорожание земли в этом регионе. Однако о строительстве resort dwelling здесь говорить еще преждевременно — слишком уж непрост регион.

В мотивации главы Магнитогорского металлургического комбината (ММК) Виктора Рашникова, построившего на Урале два современных горнолыжных курорта — «Абзаково» и центр на озере Банном, бизнес-логика занимала не первую строчку. ММК переориентировал на горнолыжный спорт половину своих социальных программ, обязав встать на горные лыжи всех поголовно сотрудников предприятия. Менеджеры ММК утверждают, что горнолыжные центры только сейчас начинают выходить на нулевую рентабельность за счет коммерческого использования и перехода на круглогодичное функционирование. Но эти два курорта дали старт масштабному развитию горнолыжной индустрии на Урале, и количество стало постепенно переходить в качество, подтягивая каждый отдельный проект к мировым показателям рентабельности. Так, на юге Урала Нижнетагильский металлургический комбинат, Уралвагонзавод и «Свердловэнерго» обустраивают комплекс «Гора Белая». Администрация Челябинской области на паях с московской мэрией, московским банком «Реконструкция и развитие. XXI век» и австрийской компанией «Доппельмайер» построили курорты «Завьялиха» и «Каменный цветок».

После того как на Урале появилась начальная инфраструктура, туда пришли московские бизнесмены. Компания ITF-Development начала строительство за $100 млн комплекса «Жемчужина Урала», а компания «Строй Грант» собирается построить на Южном Урале крупный центр «Евразия» за $60 млн. ■

МЕСТО ОТДЫХУ

По данным инвесторов, интерес к развлекательным объектам, где можно отдохнуть всей семьей, сформирован и довольно высок. В выигрыше, по мнению экспертов, окажется тот, кто первым освоит нишу строительства парков развлечений, соответствующих мировым стандартам — их в России пока нет. Существующие отечественные парки отдыха отличаются узкой специализацией или являются дополнением к торговым центрам.

Согласно международным стандартам, развлекательные парки — это комплексы площадью в десятки, а иногда и тысячи гектаров. В их состав входят аттракционы, кинотеатры, игровые автоматы, тематические павильоны, семейные досуговые центры, гостиничные комплексы, спортивная зона и многое другое, что в совокупности представляет собой целый город развлечений и отдыха. Стоимость подобных проектов составляет не один десяток миллионов долларов. Развлечения для детей в Москве и Московской области можно найти только в торговых центрах, например «Стар Гэлакси», «Крэйзи парк», но они являются лишь дополнением к торговому центру, а не самостоятельными единицами, приносящими прибыль. Ближе всего к классическому мировому стандарту развлекательных парков оказались ЦПКиО имени Горького, «Диво-остров» в Санкт-Петербурге и калининградский парк «Юность» (там помимо традиционных аттракционов работает автогородок, где детей обучают правилам дорожного движения, и другие тематические павильоны, предусмотрены также развлечения для взрослых).

Неудивительно, что пустующая ниша привлекает инвесторов, но большинство из них отказываются от реализации проекта еще на стадии предварительных исследований. Основная сложность в реализации развлекательных проектов — это то, что для них требуются большие участки земли, которая в Москве и ближайшем Подмосковье очень дорога. Поэтому парки, как правило, появляются довольно далеко от Москвы, где земля существенно дешевле. А девелоперам приходится решать проблему транспортной доступности, что тоже требует немалых средств.

Инвесторы «Сафари-Парка», к примеру, планируют за свой счет пустить автобус от ближайшей железнодорожной станции до парка. И рассчитывают на высокую посещаемость — около 2 млн человек в год.

Большое число посетителей — одно из главных слагаемых успеха развлекательного парка. В отличие от развлекательных зон в торговых центрах, где можно рассчитывать на гарантированную аудиторию — покупателей ТЦ, самостоятельным паркам приходится серьезно подходить к вопросу привлечения гостей.

СЕМЬ РАЗ ОТМЕРЬ

Строить развлекательные парки менее доходно, чем торговые центры или жилье, и сроки окупаемости таких проектов почти вдвое больше. Эксперты рынка называют срок восемь-десять лет, но девелоперы более оптимистичны в оценке перспектив собственных проектов. Евгений Квасов, представитель сафари-парка «Подосинки», рассказывает, что для них восемь лет — срок окупаемости по пессимистичному прогнозу, но на деле, скорее всего, ждать придется не более семи лет, а затем рентабельность проекта составит 12–16% годовых.

По предварительным расчетам, срок окупаемости торговоразвлекательного объекта «Торговый квартал» в Омске составит шесть-восемь лет, считает Дмитрий Зотов, генеральный директор «Торгового квартала» — управляющей компании проекта.

Александр Тимофеев, генеральный директор компании «МТ-Девелопмент», рассказывает, что для их проекта «Фристайл парк» операторы подбирались таким образом, чтобы инвесторы могли вернуть вложенные средства не более чем за шесть-семь лет. А представители уже работающего парка «Яхрома» рассказали, что расходы на его создание предполагается окупить за семь лет. Сейчас «Яхроме» три года, и если дела будут идти так же, как сейчас, говорят руководители проекта, то это удастся сделать.

Что касается сроков окупаемости парков развлечений в регионах, то там они больше, нежели в Московской области, и составляют 10–13 лет, говорит Ирина Сергеева, председатель совета директоров «Парк-Девелопмент», застройщика и управляющей компании парка «Юность» в Калининграде. Сейчас компания занимается предпроектной подготовкой проекта «Парк „300 лет Омска“» в городе Омске. «Что касается рентабельности, у нас есть пока только расчетная цифра, и она не очень высока — 12% годовых»,— замечает Ирина Сергеева. Правда, речь идет о развлекательных парках в чистом виде, когда в проект не входят торговые площади.

Строители парков считают, что для снижения срока окупаемости крайне важно учитывать климатические особенности России, создать возможность круглогодичной работы объектов. Например, горнолыжный курорт «Волен» летом, чтобы привлечь посетителей, предлагает открытый бассейн, бани, рыбалку, катания на парапланах и вертолетах и другие развлечения, в основном характерные для домов отдыха. Во «Фристайл парке» будут два основных сегмента развлечений — полноформатная всесезонная зона снежных развлечений и крытый аквапарк, которые имеют противоположные сезонные пики посещаемости.

«Мы понимаем, что строим парк развлечений в регионе, где 200 дней в году минусовая температура, поэтому в парке „300 лет Омска“ запланировано много крытых павильонов»,— рассказывает Ирина Сергеева.

Аналогичным образом поступают девелоперы проекта «Торговый квартал»: каток, киноплекс, боулинг, детские аттракционы находятся под крышей, что также позволит ему действовать вне зависимости от сезона. Тем не менее инвестор собирается совместить развлечения с торговыми площадями, что сейчас у нас широко распространено.

Проекты парков развлечений относят к рискованным инвестициям, поскольку этот бизнес в наибольшей степени подвержен рыночным колебаниям и зависим от благосостояния населения.

Продажа инвестиционного проекта

Многофункциональный комплекс «РигаПарк»

Московская область, Истринский район, Новорижское шоссе 18 км
Площадь з/у 8 га, собственность
Общая площадь по проекту 131 800 м²:
- офисы 8 000 м²;
- торгово-развлекательный комплекс 9 500 м²;
- гостиница 7 300 м²;
- апартаменты 48 000 м²;
- паркинг 59 000 м²

Тел. (495) 7821114

www.riga-park.ru

Реклама