



КАЗИНО — ПРЕКРАСНЫЕ ОБЪЕКТЫ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. КАК ПРАВИЛО, ОНИ РАСПОЛОЖЕНЫ В ОЧЕНЬ УДАЧНЫХ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ ТОРГОВЛИ ТОЧКАХ, ВОТ ТОЛЬКО ИНТЕРЬЕРЫ У НИХ ОЧЕНЬ СПЕЦИФИЧЕСКИЕ

30 тыс. кв. м. «В Москве около 20 крупных казино, средняя площадь которых от 3 тыс. кв. м,— говорит он.— О количестве игорных клубов сказать трудно, но площадь каждого может составлять от 100 до 1,5 тыс. кв. м. Самые известные казино, такие, как „Арбат“, „Кристалл“, „Шангри Ла“, Golden Palace, „Корона“, обладают наиболее крупными площадями. Так, „Арбат“ располагается на площади примерно в 30 тыс. кв. м. „Кристалл“ — не менее 15 тыс., „Шангри Ла“ и Golden Palace — от 5 тыс. до 8 тыс. кв. м».

ПОСЛЕДНЯЯ ФИШКА «По нашим данным, на сегодняшний день требованиям закона в городе соответствуют 32 казино,— говорит Андрей Метельский.— Часть казино могут остаться в бизнесе, если увеличат количество игровых столов. Но речь идет не о полном закрытии заведений, в которых расположены казино, а о перепрофилировании их игровой составляющей. Ведь, как правило, казино — это не только столы для рулетки и игры в карты, это и ресторанное обслуживание, и концертные площадки, и многое другое, что связано с индустрией развлечений».

По словам Андрея Бушина, интерьер и обслуживание в казино всегда на высоте, на этом ни одно игорное заведение не экономит, так как клиенту, который пришел играть на большие деньги, нужен антураж, чувство превосходства и значимости. «Например, стены в казино „Бархат“ были декорированы сусальным золотом, но это не помешало им просуществовать пять лет, а потом благополучно перейти в другой бизнес,— говорит господин Бушин.— Перепрофилировать эти площади под развлекательные нужды не требуется, поскольку часто они имеют профиль „помещение свободного назначения“, и это не мешает открывать в них заведения развлекательной сферы».

Максим Гасиев, руководитель департамента торговой недвижимости консалтинговой компании Colliers International, отмечает, что казино традиционно находятся в очень хороших местах, но их количество слишком мало, чтобы освобождаемые помещения как-то повлияли на рынок. Более сильное влияние окажет закрытие небольших игровых залов, суммарная площадь которых гораздо больше. Они обычно расположены не в таких престижных, но зато очень

бойких местах, что делает их привлекательными для стрит-ритейла. Впрочем, и в этом сегменте в Colliers International не ожидают обрушения рынка и даже какого-то снижения арендных ставок. Во всяком случае, на начало 2007 года такая тенденция не просматривается.

АРЕНДНЫЕ СТАВКИ СДЕЛАНЫ Как правило, собственник казино и реальный собственник помещения — одно и то же лицо, хотя юридически это могут быть разные компании. Это значит, что закрытие казино снизит доходы и владельца помещения. Сергей Храмов, директор по развитию компании 4Rent Estate, утверждает: «Арендные ставки в казино на 20–50% выше обычных. Это объясняется высокой рентабельностью игорных заведений». Однако Михаил Гец, вице-президент консалтинговой компании Blackwood, возражает: «Помещения для игорных клубов являются частью рынка торговой недвижимости. Ставки аренды на них аналогичны ставкам на соседние помещения, занимаемые другими торговыми операторами, магазинами, ресторанами и т. д.».

В компании «Мизель-недвижимость» также полагают, что арендные ставки на подобные помещения зависят не от направленности бизнеса, а от местоположения и планировки помещения. «Если, к примеру, „Шангри Ла“ съедет с Пушкинской площади, то арендная ставка останется прежней,— предположил Андрей Бушин.— Только под силу ли арендаторам неигрового бизнеса покрыть эту аренду без потери прибыли? Средняя арендная ставка в подобных местах в зависимости от площади может составлять от \$1–1,5 тыс. за 1 кв. м в год за крупные объекты до \$2,5 тыс. за более мелкие».

В компании Blackwood считают, что в случае закрытия всех игорных заведений на рынок может выйти 200–250 тыс. кв. м свободных площадей, однако это не произойдет в один момент. Чтобы подсчитать объем этого рынка в денежном выражении, можно умножить данный объем площадей на усредненную ставку аренды в центральных торговых коридорах (примерно \$2 тыс. за 1 кв. м в год — от \$1,2 тыс. на Ленинском проспекте до \$2,5 тыс. на Тверской). Получается около \$500 млн в год. Подавляющее большинство помещений игорных заведений нахо-

дится в частной собственности, городу принадлежит только 3%. Собственники освобождаемых помещений, конечно, найдут, что в них разместить — объекты торговли, услуг, салоны связи. Владельцы казино, по мнению депутата Метельского, могут направить свои усилия на развитие развлекательной составляющей своего бизнеса. «Что касается небольших залов игровых автоматов,— говорит он,— то, будьте уверены, эти помещения тоже простаивать не будут. В Москве до сих пор ощущается нехватка продуктовых магазинов шаговой доступности, аптек и объектов сферы бытовых услуг».

ИГРОКИ РАСХОДЯТСЯ Будущее игрового бизнеса и помещений игорных заведений в Москве зависит не только от властей, но и от крупных операторов этого бизнеса, в первую очередь таких компаний, как Ritzio Entertainment Group, «Джекпот» и Storm International. Пока обсуждение новых возможностей для инвестирования крупного игрового капитала базируется в основном на слухах. Судя по одному из них, Ritzio уже изменила концепцию развития компании и постепенно уходит с рынка, сконцентрировав силы на реализации проекта строительства сети пабов Temple Bar, а Storm International строит сеть кофеен.

В самой компании Ritzio Entertainment Group опровергли информацию о скором уходе с игрового рынка, хотя и подтвердили наличие нескольких стратегий развития в зависимости от изменений законодательного и рыночного контекста. При этом представитель компании в целом позитивно оценил московский закон, назвав его требования разумными. «Мы работаем в нормальном режиме,— добавил он.— Будем адаптировать бизнес к меняющимся условиям. В 2006 году закрылось несколько наших объектов, но мы понимаем, что закон необходим всем серьезным операторам этого рынка, и готовы выполнять его требования. Разумеется, какие-то потери будут, но если это плата за порядок, то это нормально».

По мнению Антонины Лаировой, специалиста Prime City Properties, в случае перепрофилирования казино для хорошо расположенных объектов оптимальным представится вариант развлекательного либо торгово-развлекательного центра, куда можно было бы привлечь операторов кинопоказа, боулинга, бильярда, детские развлека-

тельные центры, фитнес-центры, рестораны и точки быстрого питания. «Разумеется, для реализации подобного проекта необходима профессионально разработанная концепция, которая учтет конкурентную среду и особенности конкретного здания,— добавляет она.— Для других типов недвижимости — офисов, гостиниц либо апартментов — помещения казино в существующем виде просто не подойдут по причине несоответствующей планировки и отсутствия окон».

Принимая во внимание удачное местоположение, многие казино будут востребованы в случае их продажи. Переход к формату торгового помещения может быть одним из наиболее доходных вариантов, однако не все объекты будут отвечать требованиям, предъявляемым к торговым помещениям. Данные объекты также могут быть востребованы операторами рынка общественного питания. Поэтому часть объектов сохранит развлекательную направленность, другие будут перепрофилированы.

В заключение надо признать, что желание порассуждать о «перепрофилировании» игорных заведений больше возникло у консультантов по недвижимости, чем у ведущих операторов самого московского игрового рынка. Ни один из них пока открыто не выразил желания инвестировать в «зоны» или переделывать во что-нибудь свои казино. Многие считают, что денежные игроки скорее полетят из Москвы в Монте-Карло или тот же Лас-Вегас, чем «на хутор близ Ростова», не говоря о мысе Черепаша. Выражение «Знал бы прикуп — жил бы в Сочи» давно неактуально. С начала 90-х годов состоятельные граждане уже не ездят отдыхать на российские курорты. А на предложение слетать на пару дней «в зону» они вполне могут ответить: «Нет уж, лучше вы к нам».

Вообще, при мысли о четырех игровых зонах, невольно возникают ассоциации с кукурузным проектом Хрущева или со сказками Салтыкова-Щедрина. Тем более что вместо Лас-Вегасов на первых порах, скорее всего, появятся некие подобие казино, которыми управляют американские индейцы в своих модернизированных резервациях. Конечно, федеральный закон еще могут и переписать — таких примеров за последние годы хоть отбавляй. Поэтому сейчас придумывать детальные бизнес-планы по изменению профиля московских казино означало бы делить шкуру неубитого и вполне дееспособного медведя. ■

Лизинг

- оборудования
- подвижного состава
- легкового и грузового автотранспорта
- коммерческой недвижимости

Locat leasing Russia
UniCredit Group

Локат Лизинг Россия входит в крупнейшую итальянскую и ведущую европейскую банковскую группу UniCredit, которая осуществляет финансирование лизинговых операций своей дочерней лизинговой компании.

www.locat.ru
Телефон: (495) 775 3048. Факс: (495) 775 3049
Москва, Покровский бульвар, дом 4/17,
строение 1, офис 45.
e-mail: leasing@locat.ru

реклама ЗАО «Локат Лизинг Россия»

