

ГОЛЬФ



Быстрорастущие поля

ИНВЕСТИЦИИ

В последние годы в мире наблюдается резкий рост инвестиций в создание гольф-полей и прилегающей к ним инфраструктуры. В конечном счете практически любое гольф-поле при правильном подходе к его эксплуатации, как выяснил корреспондент «Ъ-Гольфа» **Александр Петров**, способно принести деньги.

С клюшкой по миру

Гольф, несмотря на его вполне европейское происхождение, ассоциируется в первую очередь с США. Ничего удивительного в этом нет, учитывая статус этой игры в Америке, где насчитывается более 18 тыс. гольф-полей. В Европе с американцами может конкурировать разве что Великобритания, где действует более 2,6 тыс. полей. Другие европейские страны, даже сопоставимые с Великобританией по населению, пока довольно существенно отстают. Однако в последние годы наметилась очевидная тенденция, направленная на сокращение этой разницы. Особенно впечатляющие успехи демонстрируют Скандинавские страны. Скажем, в Швеции за последние семь-восемь лет количество гольф-полей практически удвоилось и уже насчитывает около 500 сооружений. Более 6% шведов являются зарегистрированными игроками, то есть каждый 16-й житель Швеции хотя бы несколько раз в год играет в гольф. И шведам, надо признать, имеющихся полей не хватает — на одно поле приходится почти 1300 игроков, в то время как приемлемый показатель должен составлять 600–800 человек на поле.

Весьма внушительные темпы развития гольф-хозяйства наблюдаются не только в Западной, но и в Восточной Европе, которая по понятным историческим причинам довольно долго была фактически изолирована от «тлетворного влияния буржуазной забавы». В качестве примера можно привести Чехию. Страна еще несколько лет назад была весьма незначительно вовлечена в мировую гольф-структуру. Однако в период с 2000 по 2005 год в Чехии появилось более 50 полей разного класса. Стараются не отставать от чехов и словаки, а также венгры и словенцы. Развитие гольфа в восточноевропейских странах, изначально находившихся фактически в той же стартовой позиции, что и Россия, показывает, что и у нас реально довольно быстро обеспечить увеличение количества гольф-полей.

Гольф развивается не только в Европе. Такая же тенденция наблюдается в государ-

ствах Ближнего Востока. Конечно, в абсолютных цифрах количество гольф-полей и игроков там не производит еще сногшибательного впечатления. На все ближневосточные страны приходится 25 полей. Но если в 2000 году активно гольфом в этом регионе занималось не более 3 тыс. человек, то сейчас этот показатель перевалил за 10 тыс.

Существенно лучше обстоят дела в Африке. В основном за счет ЮАР, где гольф распространился очень давно. В африканских странах на данный момент действует более 500 полей, а количество аффилированных гольфистов превышает 130 тыс. человек. Чем больше было британское влияние на тот или иной регион, тем лучше там развивается гольф.

Личный интерес

Как ни странно, основным побудительным мотивом при строительстве гольф-полей является не коммерческий интерес, а простое личное пристрастие того или иного состоятельного человека к этой игре. По крайней мере, именно такие данные содержатся в докладе авторитетной британской консалтинговой компании KPMG. Исследование, в основу которого лег опрос владельцев действующих гольф-полей, охватывало гольф-структуру трех регионов — Европы, Ближнего Востока и Африки. Оно показало, что в 55% случаев гольф-поле строилось именно благодаря личной заинтересованности инвестора в игре. Впрочем, это усредненные данные по трем регионам. Если разбираться более детально, то выяснится, что с ростом популярности гольфа в той или иной стране увеличивается и привлекательность игры именно как бизнеса. Так, в странах Центральной и Западной Европы, где средний процент зарегистрированных игроков превышает 1,5% от общего населения, более 70% гольф-полей строится именно с целью последующего извлечения прибыли. И напротив, в Восточной Европе, где гольф еще не так сильно распространен, побудительным мотивом строительства 82% полей является личная заинтересованность.

Есть еще один важный фактор, побуждающий инвестировать в строительство гольф-полей. Речь о невозможности или нецелесообразности использования той или иной территории под, скажем, жилищное строительство. Гольф-поле в таких случаях зачастую является оптимальным выходом. В США более трети полей строится при активном участии муниципальных властей. Их расчет прост. Позволяя той или иной компании освоить участок, который непонятно как использовать, город, во-первых, получает центр досуга, а во-вторых, новые рабочие места и в перспективе — приток игроков и их денег из соседних регионов. Это если брать все по минимуму. В случаях с полями класса «люкс», к которым, как правило, прилагается еще и инфраструктура того же уровня, можно говорить о привлечении уже и иностранных туристов.

В качестве примера можно привести открытый в прошлом году гольф-комплекс в Сан-Антонио. Там застройщик получил довольно значительные налоговые вычеты. Правда, местные власти тоже не остались внакладе, учитывая, что реализация проекта даст в обзорной перспективе экономическую отдачу более чем €270 млн. Кроме того, для обеспечения функционирования комплекса потребовалось создать почти тысячу рабочих мест.

Цена лунки

При принятии решения о строительстве гольф-поля необходимо первым делом четко представлять, какая именно цель преследуется — создание просто неприятельного сооружения, где можно поиграть с друзьями или бизнес-партнерами, или же строительство поля с перспективой его превращения уже в коммерческий проект. Разница тут принципиальная, и лучше всего она описывается расходами на строительство. Ведь если скромное поле на девять лунок где-нибудь в польской глуши может стоить около €80 тыс. (к слову, почти треть европейских полей относится именно к этому классу), то элитное поле на 18 лунок в зависимости от региона стоит от €6 млн в Центральной Европе до €10,5 млн в странах Ближнего Востока. Таких полей строится существенно меньше — 8% от общего числа.

Средний же показатель, относящийся в основном к полям среднего и высокого уровня (их доля составляет 43% и 18% соответственно), составляет примерно €200 тыс. из расчета на одну лунку. То есть поле на 18 лунок обойдется примерно в €3,6 млн. Впрочем, и это весьма условная цифра. Вообще, реальные цены сильно различаются в зависимости от ряда факторов. Ну, допу-

стим, такого, как уровень приглашенного дизайнера. Элитные специалисты требуют только за проект от €800 тыс. до €1,8 млн. Дизайн-бюро с менее громким именем готовы ограничиться суммой в пределах €195–275 тыс. В любом случае услуги специалистов недешевы, и потому зачастую заказчики строительства предпочитают разрабатывать проект самостоятельно. Однако среди гольф-профессионалов существует устойчивое мнение, что все-таки проектировать должны специалисты, если, конечно, это не какой-то частный «домашний» закрытый клуб. Проектные ошибки потом исправлять сложно. И есть немало примеров из жизни, когда «домашний» клуб хочет провести через какое-то время, скажем, профессиональный чемпионат, но не может — требования к полю другие.

Безусловно, важна и близость к населенным пунктам. Неразумно строить поле среднего или низкого уровня на большом удалении от них. Тогда неизбежно возникнут проблемы с набором обслуживающего персонала. Либо его придется возить издали, а ведь не каждый согласится затрачивать на дорогу до работы полтора часа, либо придется строить для технических работников отдельный поселок рядом с полем. А это лишние расходы. Однако если речь идет о поле элитного класса и проблем с финансированием нет, то удаленность от крупных населенных пунктов может обернуться плюсом. Ведь в таком случае появляется возможность создать довольно изолированный от внешнего мира и вполне автономный, с собственной инфраструктурой, комплекс. Иногда это именно то, что нужно состоятельным игрокам.

Главное — вода

Строительство гольф-поля — процесс не быстрый. Для начала нужно найти подходящий участок. Для строительства хорошего поля потребуется от 30 до 50 га. Когда место строительства определено, проект готов, следует приступить к оформлению разрешительной документации. Как показывает опрос владельцев гольф-клубов, получение необходимых разрешений от регулирующих органов может довольно сильно затягиваться. Особенно в странах Восточной Европы. По данным KPMG, средние расходы на подготовительном этапе составляют около 11% от общих затрат на строительство. Из них почти половина уходит на получение разного рода разрешений и оплату услуг специалистов — юристов, инженеров.

Важным моментом при выборе площадки для строительства поля для гольфа является доступность воды. Если заранее не



ОАЭ — одна из стран, где гольф-поля сегодня вырастают как грибы после дождя. ФОТО АР

учесть этот аспект, расходы могут существенно увеличиться. Это особенно актуально, когда строительство идет в пределах населенных пунктов. Гольф-поле требует прокладки системы искусственного полива. Если на этом сэкономить, то трава, на которую выпадает довольно большая нагрузка, просто не приживется или выгорит.

В среднем гольф-поле требует около 30 тыс. литров воды в сутки — больше 10,5 млн литров в год. Когда строительство ведется вблизи населенных пунктов, особенно не очень крупных, может оказаться, что забор такого количества воды или неосуществим технически (местное население рискует остаться без нее), или же сопряжен с серьезными расходами. В Европе нередки ситуации, когда при строительстве гольф-поля заказчиком приходится оплачивать из собственных средств модернизацию системы водоснабжения населенных пунктов или же переплачивать за квоты по водоотбору. Вообще, для решения водной проблемы разумно соорудить рядом с полем свое небольшое водохранилище.

Ставка на взносы

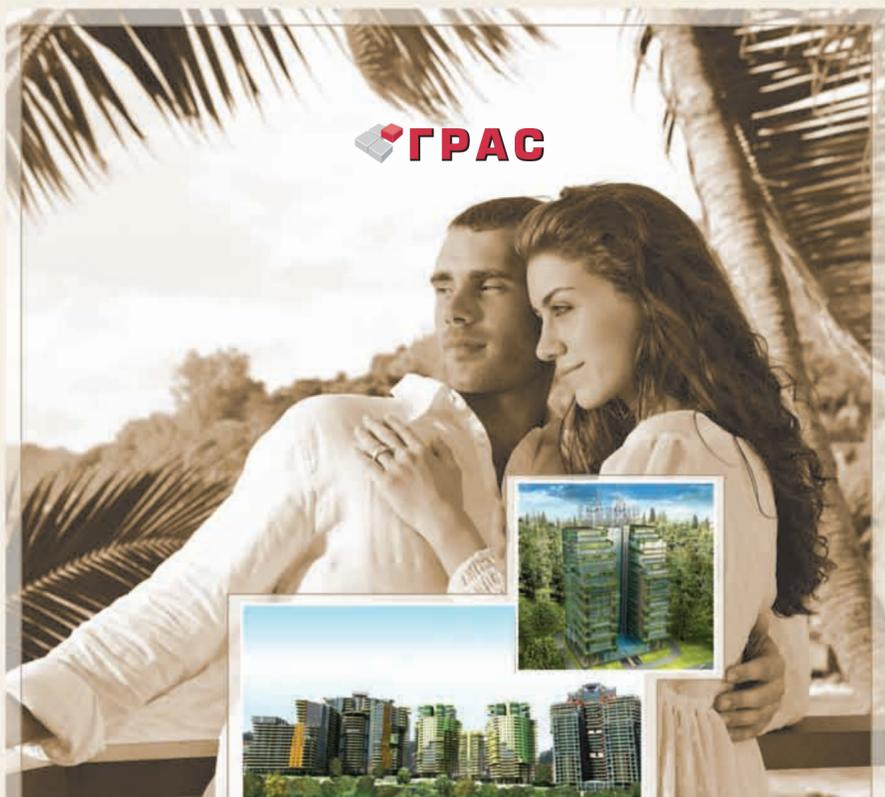
Нетрудно понять, что создание гольф-поля — процесс не самый легкий и требующий не только денежных вливаний, но и времени. Только на подготовительный этап может уйти больше двух лет. Из них на получение разрешений почти полтора года и не менее девяти месяцев на разработку дизайна. Что касается собственно активной части строительства, то она в среднем по Европе занимает 13–14 месяцев. Впрочем, это тоже весьма условный показатель. В Испании, Португалии, Италии, учитывая благоприятные погодные условия, все строительные работы можно завершить и за полгода. В условиях же более капризной погоды работы

могут занять и два года. Но, даже построив поле, нельзя сразу приступать к его эксплуатации. Нужно время на то, чтобы успела вырасти трава. А тут, опять же, все зависит от климата. В среднем по Европе этот период занимает почти девять месяцев.

Но тяжелый труд по возведению гольф-инфраструктуры, как показывает мировая практика, окупается. Одним из ключевых факторов является популярность игры в регионе. В Восточной Европе и России она пока еще не стала народной, но тенденция к увеличению количества занимающихся гольфом просматривается. По мнению специалистов KPMG, в России в ближайшие годы следует ждать такого же прироста интересующихся гольфом, как в Чехии. Гольф-поля начинают приносить прибыль, когда количество аффилированных гольфистов в стране приближается к 0,5%. Количество россиян, имеющих нормальные, соответствующие представлениям о среднем классе доходы, уже в несколько раз больше.

Основным источником заработков при эксплуатации гольф-поля, как показывают опросы владельцев полей, являются членские взносы. В случае с качественными полями они могут приносить до 84% дохода. Не стоит пренебрегать и реализацией отдельных билетов — они в отдельных случаях могут давать до 55% от всей прибыли.

Более или менее точную отдачу в денежном выражении от реализации проекта строительства гольф-поля определить сложно. Ведь одно дело, если речь идет о поле, функционирующем на фешенебельном курорте, и совсем другое, когда о поле для представителей среднего класса. Но если брать за пример все же США, то можно сказать, что гольф-поле даже с не самой замысловатой инфраструктурой способно приносить около \$2 млн годовой прибыли.



ГРАС-СИТИ

ГОРОД, КОТОРЫЙ СТРОИТ ГРАС

ГРАС-Сити - это уникальный жилой район г.Сочи. Новый масштабный проект корпорации ГРАС, поражающий воображение архитектурными решениями, высотные сейсмостойчивые здания Премиум Класса реализуемые с использованием новейших технологий, уникальным витражным остеклением и озеленением фасадов и террас. Развитая инфраструктура ГРАС-Сити будет иметь собственный закрытый пляж и фуникулер, SPA, фитнес-центр, открытые и закрытые бассейны, рестораны и бары, и многое другое. Никого не оставят равнодушными решения ландшафтных дизайнеров, которые сохраняют территорию комплекса в своем великолепии реликтовых, хвойных и тропических растений. Особенно интересно то, что ГРАС-Сити расположен в самом центре жемчужины Черного моря, г.Сочи, менее чем в 500 метрах от моря по адресу: Курортный пр-т, 108.

ГРАС-Сити - лучшее место для жизни и отдыха. Застройщик: ООО "Южный берег Сочи".

Первая очередь - 25 этажное здание, строительство которого уже началось.

(495) 730-55-11, (8622) 389-389

С проектными декларациями объектов можете ознакомиться на сайте www.fkgras.ru



ВЗЯЛ И ПРЕУСПЕЛ

ОАО «Собинбанк», Лицензия Банка России № 1317

(495) 725 25 25
www.sobinbank.ru

СОБИНБАНК
РАЗУМНЫЙ ВЫБОР