

25 → НЕРАВНОМЕРНЫЙ СПОРТ По данным Knight Frank St. Petersburg, наибольшая концентрация сетевых фитнес-клубов наблюдается в Центральном (13%), Выборгском (11%), Московском (10%) районах, а наименьшая (1% от общего числа клубов и менее) — в Колпинском, Петродворцовом и Курортном районах.

Анастасия Балмочных, руководитель отдела торговых площадей Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге, говорит, что одним из районов, где помещения под фитнес востребованы, является Кировский.

Среди наиболее известных сетевых фитнес-центров, которые работают на рынке, — Alex Fitness, «Фитнес Хаус», ExtraSport, SportLife, «Планета Фитнес», Word Class.

В то же время в последние годы появилась тенденция к появлению на рынке новых игроков. Например, Ginza Project открыла фитнес-центр FitFashion, который работает в сегменте премиум-класса.

Елена Прозорова, консультант отдела консалтинга и оценки компании Maris I Part of the CBRE Affiliate Network, подсчитала, что по итогам 2012 года в Санкт-Петербурге действует более 300 фитнес-центров. «За три года, с 2009 по 2012 год, доля сетевых клубов в Санкт-Петербурге увеличилась на 12 процентов и достигла 46 процентов. В 2012 году самое большое количество фитнес-клубов на душу населения — в центральных районах города — в Центральном, Адмиралтейском, Петроградском, по 6–8 фитнес-клубов на каждые 50 тыс. человек. При этом средний показатель по городу — четыре фитнес-центра на 50 тыс. человек», — рассказала она.

Практически все новые фитнес-клубы строятся с бассейном. Для фитнес-центров без бассейна востребованы помещения от 700 до 2 тыс. кв. м, с бассейном — 2–5 тыс. кв. м. Впрочем, Дмитрий Беляев указывает на то, что существуют объекты площадью до 16 тыс. кв. м.

Руководитель направления коммерческой недвижимости КЦ «Петербургская недвижимость» Любава Пряникова считает, что клуб с бассейном дороже «сухого» как минимум на 15%. «Помимо затрат на саму чашу бассейна и ее монтаж, в таких клубах требуется более сложная инженерная и техническая подготовка помещений. Сейчас доля клубов с бассейном близка к 50–55 процентам», — поясняет она. Господин Радзимовский, в свою очередь, подсчитал, что строительство бассейна почти вполнину увеличивает инвестиции в фитнес-клуб.

Помещение для фитнес-центра с бассейном должно учитываться еще при проектировании объекта, так как это связано со специфическими техническими требованиями. В большинстве случаев, когда фитнес-центр приходит уже в готовый комплекс, возможность разместить чашу бассейна отсутствует, поскольку изначально не были предусмотрены подобные нагрузки на перекрытия, не были учтены необходимая высота потолков, шаг колонн и т.д. Часто в таких случаях вместо бассейна устанавливается несколько небольших чаш (джакузи). Уклон в таких центрах делается на сра-процедуры, совмещение фитнеса с процедурами по уходу за телом.

Ольга Аткачис, руководитель отдела торговой недвижимости Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate, также добавляет: «Среди основных требований к помещениям — электрическая мощность

от 100 кВт, определенное количество кубометров воды в сутки — в зависимости от формата фитнес-клуба, высота потолков — от трех метров, качественная вентиляционная система, планировка open space».

По данным Jones Lang LaSalle, диапазон ставок при аренде помещений под фитнес-клуб составляет от \$180 до \$300 за кв. м в год.

НЕОДНОЗНАЧНАЯ ОКУПАЕМОСТЬ

Зоя Захарова, генеральный директор компании London Real Invest, считает, что срок окупаемости фитнес-клуба составляет в среднем 4–5 лет, хотя для фитнес-клубов с бассейнами характерен более длительный период окупаемости, что связано со значительными затратами на строительство. «Каждый проект индивидуален, многое зависит от местоположения и маркетинговой политики оператора. В среднем доходность таких спортивных объектов составляет около 10 процентов. Потребность в новых спортивных объектах в городе есть, спрос на бассейны удовлетворен не полностью», — уверена она.

Георгий Рыков, генеральный директор компании «Бестъ. Коммерческая недвижимость», отмечает: «Вопрос окупаемости вложений в данный вид бизнеса неоднозначен ввиду разнообразия бизнес-структур (от ИП до холдингов вроде «Фитнес Хаус»). По нашим предположениям, трех-четырёхлетняя окупаемость приведет к потоку отрицательных отзывов на всех форумах, посвященных фитнес-тематике (плохие условия занятий, избыточное число посетителей, текучка кадров, недостатки вентиляции, качество водоподготовки, теснота в залах,

бассейнах раздевалках, душевых, очереди к тренажерам)».

«В целом мы не прогнозируем в ближайшие два-три года появление большого числа новых проектов в этот период и бурного роста данного сегмента. Сейчас предложение на рынке растет очень медленными темпами, постепенно. На данный момент предложение фитнес-клубов в городе распределено неравномерно, поэтому в основном новые клубы открываются „точно“, в зонах, где такие услуги еще не представлены, например, в районе активной новой жилой застройки с целью удовлетворения локального спроса со стороны жителей или в составе бизнес-центров или торговых комплексов», — говорит госпожа Попова.

«В дальнейшем главной тенденцией развития и строительства фитнес-клубов в условиях роста конкуренции будет борьба за локацию рядом с деловой застройкой, ближе к густонаселенным районам или метро, поскольку сегодня основными факторами, которые способны привлечь клиента в конкретный фитнес-клуб, являются хорошая доступность и бассейн», — считает господин Радзимовский.

Господин Довбня добавляет: «Сегодня ощущается нехватка спортивных клубов шаговой доступности с ограниченным набором услуг. Именно небольшие клубы формата „у дома“ представляются сегодня наиболее перспективным направлением развития спортивной отрасли, так как это привлечет дополнительную аудиторию, увеличит популярность спорта и, в долгосрочной перспективе, может способствовать росту спроса на более дорогой сегмент фитнес-услуг». ■

ИННОВАЦИОННЫЕ СТРАДАНИЯ по мнению ряда экспертов, в этом году может произойти кризис инноваций как некоей «национальной идеи». Все чаще слышно, что никакого толку от развития инноваций, продолжающегося в последние несколько лет при усиленном участии государства и бюджетных средств, люди так и не получили, а от самого слова устали. ВГ опросил по этому поводу основные институты инновационной инфраструктуры страны и региона. Представители большинства из них не согласились с опасениями экспертов и рассказали почему. АНАСТАСИЯ ЦЫБИНА

Около пяти лет назад на самом высоком государственном уровне заговорили об инновациях как чуть ли не о единственной основе для роста российской экономики и становлении ее конкурентоспособности на мировом уровне. После нескольких публичных выступлений первых лиц государства на эту тему по традиции ее подхватили и стали усиленно «тиражировать» чиновники всех мастей, каждый по-своему понимая и применяя этот термин. За это время на всех уровнях власти был принят не один десяток документов, направленных на развитие этих самых загадочных «инноваций». Однако в обществе растет недоверие к институтам инновационного развития и в целом к взятому курсу.

«Речь идет о возможном временном кризисе инноваций как политики, которую может заявить и с успехом реализовать государство в короткие сроки, — говорит Марина Липецкая, руководитель проектного направления фонда «Центр стратегических разработок „Северо-Запад“». — Это явление временное, можно надеяться на то, что начинается период переосмысления собственной миссии и направлений деятельности основных национальных институтов инновационного развития. Связано это с тем, что потраченные масштабные средства не принесли ожидаемых на старте плодов». Госпожа Липецкая добавляет, что многие

проекты уже пересмотрены в сторону снижения объемов вложений и ожиданий, государство пытается снизить долю своего участия. «Некоторые амбициозные технологические инициативы по факту превратились в объекты капитального строительства, причем не самого передового с технологической точки зрения, — комментирует она свой тезис. — Некогда перспективные инновационные проекты, получив средства на свою реализацию, были закрыты. В бизнес- и экспертных кругах мы наблюдаем усталость от призывов политиков „инвестировать в инновации“, а также усталость от самого слова „инновации“».

ВСЕ ИДЕТ ПО ПЛАНУ Эдуард Каналов, руководитель инвестиционной службы фонда «Сколково», не видит причин для того, чтобы использовать такие слова, как «кризис» и «недоверие». «Стимулирование развития инноваций требует серьезных инвестиций, не только и не столько денег, сколько времени и усилий. Обычный инвестиционный цикл от „входа“ инвестора в компанию до его „выхода“ из нее составляет 4–5 лет. Однако фонд „Сколково“ одобрил свой первый грант лишь 25 месяцев назад. РВК (Российская венчурная компания. — ВГ) создала свой первый фонд пять лет назад. Тогда же была создана компания „Роснано“. → 27

КРИЗИС ЖАНРА