

В октябре 2023 года в Краснодарском крае объем предложения доступной для покупки коммерческой недвижимости уменьшился на 4% в сравнении с аналогичным периодом в 2022 году. Об этом “Ъ-Кубань” сообщили в «Авито Недвижимости». В то же время, по данным аналитиков сервиса, за год интерес к приобретению коммерческих «квадратов» на Кубани вырос на 29%. Эксперты считают, что основные тренды на рынке коммерческой недвижимости Краснодара задают репрофилирующиеся под смежные форматы торговые комплексы, а также загруженные на 100% складские помещения.

Кубань недосчиталась складов

— обзор —

Цена растет, предложение снижается

Самой популярной категорией коммерческой недвижимости в Краснодарском крае, по данным сервиса «Авито Недвижимость», на сегодняшний день являются отдельно стоящие здания. Рост спроса на них год к году составил 89%. Наименее популярной категорией стали помещения под общепиты — интерес к покупке данного типа недвижимости снизился на 20% год к году. В целом же по состоянию на октябрь текущего года объем предложений доступной для покупки коммерческой недвижимости снизился в сравнении с аналогичным периодом 2022 года на 4%, а интерес приобретателей вырос на 29%.

«Мы также отмечаем рост средней стоимости квадратного метра коммерческих объектов в Краснодарском крае. Так, в октябре 2023 года цена за квадратный метр выросла на 17% и составила 75,3 тыс. руб. В частности, самый дорогой квадратный метр коммерческой недвижимости — в Краснодаре (102,9 тыс. руб. за кв. м). В Новороссийске и Сочи этот показатель немного ниже — 94,6 тыс. и 98,9 тыс. руб. соответственно», — прокомментировала руководитель продаж категории коммерческой недвижимости «Авито» Виктория Сафронова.

В целом динамика предложения продажи коммерческой недвижимости в Краснодаре снизилась на 7%, в Сочи — на 9%, а в Новороссийске выросла на 6%. Спрос на коммерческие «квадраты» в столице Кубани вырос на 37%, в Сочи — на 16%, в Новороссийске — на 26%. Самая высокая динамика стоимости ква-



Наименее востребованный сегмент коммерции на Кубани — офисные помещения

дратного метра коммерческой недвижимости зафиксирована в Сочи — 130% год к году.

Сегодня средняя стоимость объекта коммерческой недвижимости в Краснодарском крае, по данным «Авито», составляет 9,8 млн руб. (+9% год к году). В Краснодаре объект коммерции в среднем стоит 8,8 млн руб. (+17%), в Сочи — 13,9 млн руб. (-27%), в Новороссийске — 9,5 млн руб. (+6%).

Если говорить про количество объявлений о сдаче коммерческой недвижимости в аренду, то данный показатель в октябре 2023 года в регионе уменьшился на 13% за год (в Краснодаре — на 16%, в Сочи — на 7%, в Новороссийске — на 3%).

Спрос на аренду коммерческих объектов увеличился на 21% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Как и в сегменте продаж, наиболее популярной в октябре 2023 года в регионе стала категория отдельно стоящих зданий (+67%). Наименее популярным типом коммерческой недвижимости в Краснодарском крае стали автосервисы, спрос на их аренду уменьшился на 16% год к году.

Арендная ставка коммерческого сегмента недвижимости в октябре 2023 года составила 50 тыс. руб., что на 43% больше в сравнении с годом ранее. В частности, дороже всего арендовать коммерческую недвижи-

мость в Новороссийске (70 тыс. руб. за объект). В Краснодаре аренда коммерческого объекта в среднем стоит 57 тыс. руб., в Сочи — 55 тыс. руб.

«Сегодня на Кубани идет активное строительство новых ЖК, поэтому среди перспективных направлений коммерческой недвижимости мы можем отметить сегмент стрит-ритейла. Данную тенденцию активного развития коммерческой недвижимости мы можем наблюдать по всей территории России», — комментирует Виктория Сафронова.

Спрос значительно превышает предложение

Руководитель отдела продаж департамента коммерческой недвижимости «Аякс» Надежда Звягина констатирует, что и спрос, и предложение на рынке коммерческой недвижимости Краснодара сохраняют динамику роста. Наиболее заметными по росту спроса, по ее словам, стали индустриальная недвижимость (складские и производственные помещения) и стрит-ритейл — помещения небольшой площади до 100 кв. м.

«По предложению все больше собственники выводят на рынок крупные торговые здания от 1000 кв. м, а также земельные участки как промышленного, так и сельскохозяйственного назначения. Но можем отметить: спрос значительно превышает предложение, если мы говорим о Краснодаре», — говорит госпожа Звягина.

По данным агентства недвижимости «Аякс», средняя стоимость квадратного метра торгового помещения на 1 октября 2023 года в Краснодаре составила 170 235 руб., в

Новороссийске — 148 028 руб., в Сочи — 263 515 руб. Средняя стоимость аренды на торговые помещения в Краснодаре составила 1165 руб., в Новороссийске — 1102 руб., в Сочи — 2406 руб.

«По-прежнему в лидирующих позициях формат стрит-ритейла. Это помещения небольшой площади, расположенные в первых линиях или на первых этажах многоэтажных домов. Но также ярко выражена динамика спроса и роста предложений по складским или производственным помещениям. Такое изменение прежде всего обусловлено высокой доходностью. Окупаемость такого проекта действительно более привлекательна по сроку, а прирост по цене по сравнению с 2022 годом составил более 30%», — говорит Надежда Звягина.

Если говорить про наименее востребованный сегмент коммерции на Кубани, то, по словам собеседницы “Ъ-Кубань”, это офисные помещения. Такая динамика, по ее мнению, связана с двумя факторами: изменение формата работы большинства региональных компаний и переход на удаленный формат работы, а также более долгий срок экспозиции при сдаче в аренду.

«Что касается трендов на рынке коммерческой недвижимости в Краснодарском крае, то здесь мы снова выделим индустриальную недвижимость, а именно складские помещения от 1500 кв. м класса А. Это наиболее востребованная площадь по аренде на данный момент — около 3/4 от общего объема обращений. Также стоит отметить и возродившийся спрос на помещения под HoReCa в регионе», — резюмирует госпожа Звягина.

с. 10

Умные зарядки для электромобилей

Как эффективно заряжать электромобили в жилых домах и чем выгодны инвестиции в зарядную инфраструктуру по франшизе

В 2023 году Краснодарский край продолжает находиться в топ-4 регионов по количеству электромобилей. По данным агентства «Автостат», на 1 июля этого года в регионе было зарегистрировано 1,7 тыс. электромобилей. Хотя доля электромобилей в общем объеме машин пока невелика, но современные тенденции здесь очевидны. Российский автомобильный рынок стремительно меняется, а продажи электромобилей растут на сотни процентов год к году. Все это требует создания соответствующей инфраструктуры — в первую очередь зарядных мощностей. Но недостаточно просто построить электрозарядную станцию. Важно уметь грамотно управлять потреблением энергии. Показательный пример в этой сфере — опыт компании PUNKT E, которая предлагает интеллектуальные решения для девелоперов жилой и коммерческой недвижимости.

Электромобилей становится все больше

Компания PUNKT E была создана в 2019 году. Но всего за четыре года, благодаря своим интеллектуальным решениям, стартап стал крупнейшим частным федеральным оператором сети электрозарядных станций (ЭЗС). На данный момент компания построила и запустила в эксплуатацию более 200 зарядных станций в 24 регионах страны.

Электромобилями на дорогах Краснодарского края уже никого не удивить. И многие автолюбители предпочитают заряжать своих «электрических коней» дома.

Вполне логично, что на владельцев электрокаров все больше начинают ориентироваться девелоперские компании в своих проектах. С учетом быстрого роста парка электромобилей оборудование жилых комплексов ЭЗС скоро станет обычным делом при строительстве объектов. Более того, для их обустройства в стране уже создана нормативная база. В 2022 году Минстрой РФ внес изменения в СП 42.13330.2016, где появился пункт 11.44 с рекомендациями по оборудо-

ванию объектов ЭЗС. В соответствии с этими нормами места для хранения электротранспорта, оборудованные зарядными устройствами, должны занимать не менее 5% от общей численности машино-мест.

Напомним, по количеству электрокаров Краснодарский край занимает 4-е место в стране, уступая лишь Москве, Приморью и Московской области. И число электромобилей в крае постоянно растет. Поэтому установка зарядных станций позволяет застройщикам сделать жилые объекты с личными парковочными местами гораздо привлекательнее для покупателей, которые владеют электромобилем или планируют его приобрести. Персональные ЭЗС на личном парковочном месте — самый удобный и экономичный способ зарядки. Он обеспечивает свыше 80% энергопотребления электротранспорта в мире.

Но здесь может возникнуть проблема. Если установить зарядные станции всем желающим, то выделенной мощности электроэнергии для жилого дома может быть недостаточно. Технологическое же присоединение дополнительной мощности — удовольствие достаточно дорогое.

Интеллектуальная балансировка мощности

Компания PUNKT E предлагает решение — интеллектуальную систему балансировки мощности. Есть два вида балансировки: статическая и динамическая. Первая распределяет доступную мощность между ЭЗС на основе фиксированной выделенной мощности на зарядную инфраструктуру. Трафик распределяется без учета текущего состояния системы. Данный вид подходит для торгово-развлекательных и бизнес-центров, жилых домов с небольшим количеством квартир. Статическую балансировку можно использовать в уже построенных ЖК без возможности прокладки кабеля от главного распределительного щита и подключения ЭЗС к системе питания большой мощности.

Динамическая балансировка — более продвинутое и умное решение.



Она учитывает текущее фактическое состояние энергопотребления верхнего уровня в режиме реального времени. И в зависимости от загрузки системы электроснабжения выделяет свободную мощность на систему распределения ЭЗС. Такая балансировка идеально подходит для больших жилых комплексов, где ночью достаточно свободной мощности. Ее можно реализовать на любых объектах, как на этапе проектирования, так и уже построенных. А также уже в действующих объектах, в которых питающий центр электроснабжения находится близко к паркингу.

То есть интеллектуальное распределение электроэнергии позволяет заряжать электромобили в пределах выделенной мощности. Работает динамическая система балансировки следующим образом. Вечером, когда жильцы возвращаются с ра-

боты домой и активно потребляют электроэнергию, свободной мощности практически нет. Динамическая система балансировки ограничивает мощность зарядных станций. Часть из них — ставит в очередь. Ночью, когда потребление электроэнергии снижается на 90%, система сама распределяет неиспользуемую мощность на зарядку электромобилей. В итоге к утру, когда потребление энергии снова растет, все электромобили уже заряжены. Система балансировки PUNKT E устанавливается на парковке здания при нехватке выделенной мощности или необходимости сокращения расходов на покупку дополнительной мощности.

Система балансировки мощности PUNKT E дает возможность интегрировать зарядные станции различных



производителей, которые обладают определенными техническими характеристиками. В частности, функцией балансировки мощности. Такое технологическое решение позволяет девелоперским компаниям выбрать оптимальную станцию с точки зрения как технических параметров, так и ее стоимости. И даже — учесть дизайн, цвет в зависимости от архитектурных особенностей объекта, а управляющим компаниям — не привлекать собственников к определенному производителю зарядной станции.

Заработать на известном бренде

Для желающих заработать на растущем рынке электромобилей компания PUNKT E предлагает прямые вложения в зарядную инфраструктуру для коммерческой недвижимости по франшизе.

Оборудование от крупных производителей подбирается индивидуально с учетом особенностей конкретной локации. В основе технологических решений компании — продвинутая платформа для управления ЭЗС и приложение для пользователей. Квалифицированный сервис и клиентскую поддержку специалисты компании оказывают в режиме 24/7.

Как показывает практика, инвестиции в зарядную инфраструктуру выгодны при больших масштабах работы — при открытии десятков и сотен станций. Франшиза от известного бренда в этом случае является оптимальным вариантом. Партнер получает в свое распоряжение готовые технологические решения, ресурсы, отработанные бизнес-процессы и растущую базу клиентов оператора. Бизнес начинает приносить доход в первый же месяц после установки ЭЗС.

Рынок электромобилей в России только начинает развиваться. Но уже сегодня стоимость зарядных станций отличается в десятки раз, в зависимости от их типа, мощности и формата. По франшизе можно подобрать оптимальные варианты по лучшим ценам — за счет наличия у компании больших складских запасов зарядных станций. Более того, включить во франшизу можно уже действующие станции. Для этого достаточно будет провести аудит и привести ЭЗС в соответствие стандартам компании. Если в регионе уже есть станции PUNKT E, то подключить к франшизе можно любое их количество без ограничений. Если же компания пока не вышла в регион, то программу развития она разработает совместно с будущим партнером.

Умные решения PUNKT E одинаково подходят для разных типов жилой и коммерческой недвижимости. Будущее — за электромобильностью. И растущее количество электромобилей на российских дорогах — наглядное тому подтверждение.



punkt-e.ru
info@punkt-e.ru
8 (800) 222-37-00

коммерческая недвижимость

Кубань недосчиталась складов

ТЦ меняют профиль
Региональный директор департамента торговой недвижимости NF Group Евгения Хакбердиева сообщила “Ъ-Кубань”, что в третьем квартале 2023 года на рынке торговой недвижимости в Краснодаре представлено качественное предложение (в сегменте торговой недвижимости) общим объемом 1,6 млн кв. м. В течение девяти месяцев этого года, по данным эксперта, в столице Кубани появилось только одно новое предложение в объеме 27 тыс. кв. м, представленное ТЦ West Mall. «На следующие два года планируется открытие еще четырех торговых объектов: крупного концептуального торгового центра “Любимово Молл” и трех малоформатных ТЦ, встроенных в жилые микрорайоны Краснодара: “Почтовый”, “Трилогия” и “Флотилия”, — говорит госпожа Хакбердиева.

Отвечая на вопрос о трендах на рынке торговой недвижимости в Краснодарском крае, Евгения Хакбердиева отмечает, что уровень вакантности в регионе — сравнительно ниже столичного уровня. Во многом, по ее словам, это связано с тем, что крупные международные игроки ухитились в первую очередь из регионов и собственники не прибегли к стратегии удержания помещений в ожидании их возвращения. «Крупные помещения были быстро заполнены как сетевыми, так и местными участниками рынка. Однако здесь важно подчеркнуть, что арендаторский состав ряда региональных торговых центров в основном был сформирован брендами, которые переоткрылись после ребрендинга, а не ушли с российского рынка вовсе», — говорит эксперт.

Гендиректор INFOLine-Аналитики Михаил Бурмистров в свою очередь констатирует, что доля вакантных площадей на рынке торговой недвижимости Краснодарского края, как и по всей России, постепенно снижается. По его словам, это связано с завершением этапа замещения ушедших из страны зарубежных брендов на российских игроков. «В то же время пока уровень вакантности в данном сегменте остается выше, чем до начала специальной военной операции. Кроме того, постепенно растет давление со стороны онлайн-торговли. Динамика онлайн-продаж в 2023 году ускорилась, и по итогам года мы ожидаем роста на рынке онлайн-торговли не менее чем на 45%, до 8,1 трлн руб., и повышения уровня проникновения по розничной торговле в целом до 19%, по непродовольственным товарам (без учета моторного топлива и автомобилей) более чем на 40%», — говорит аналитик.

По словам господина Бурмистрова, сегодня ключевой вопрос, который стоит перед операторами торговых центров: каким образом стимулировать покупателей прийти в магазин.

Склады забиты до отказа

Что касается складской недвижимости Кубани, то, по словам регионального директора департамента индустриальной и складской недвижимости NF Group Константина Фомиченко, общий объем предложения качественной складской недвижимости Краснодарского края на третий квартал 2023 года составляет 1,3 млн кв. м. При этом, по его данным, все эти площади уже заняты: доля вакантных складских помещений соответствует 0%.

«Вообще Краснодарский край занимает третье место после Москвы и Санкт-Петербурга по совокупному объему запросов на склады. Однако все эти запросы остаются неудовлетворенными из-за отсутствия доступного предложения. Ситуация осложняется нехваткой в Краснодарском крае в целом и в Краснодаре в частности земли под строительство. Качественных участков, где можно было реализовать новые складские объекты (будь то build to suit или build to rent), практически нет. Важно подчеркнуть еще один нюанс: на рынке отсутствуют федеральные девелоперы, все игроки — местные. Это тоже может свидетельствовать о том, что рынок непрост», — говорит господин Фомиченко.

В настоящее время запрашиваемые ставки аренды на готовые площади класса А находятся в диапазоне 6,5–7 тыс. руб. за кв. м в год triple net (рента + налоги + страховые платежи + ремонт и содержание объекта). Средневзвешенная ставка аренды на площади будущего предложения класса А и проекты формата built-to-suit соответствует 7,5 тыс. руб. за кв. м/в год triple net.

В консалтинговой компании Масоп считают, что сегмент складской недвижимости Краснодара находится в стадии активного развития, а драйвером роста числа и совокупной площади объектов выступает выгодное расположение города, поскольку столица Кубани является естественным хабом, через который распределяются грузовые потоки между черноморским побережьем края, Крымом, регионами Центральной России, а также Северного Кавказа. Кроме того, драйверами развития сегмента складской недвижимости, по данным аналитиков, являются активный прирост населения в Краснодарской агломерации, а также интенсивное развитие электронной и онлайн-торговли в последние годы.

На рынке складской недвижимости Краснодар аналитики Масоп выделяют качественный и некачественный сегменты. Качественный сегмент сформирован крупными комплексами класса А и В, которые имеют значительный размер (как правило, свыше 10 тыс. кв. м) и локализованы на окраинах города (преимущественно в восточной части). Насчитывается 15 таких комплексов с GLA около 650 тыс. кв. м. Кроме того, можно отдельно вы-



Общий объем предложения качественной складской недвижимости Краснодарского края на третий квартал 2023 года составляет 1,3 млн кв. м

делить относительно качественный сегмент неорганизованного рынка, сформированный заново построенными складскими помещениями, но не попадающими в сегмент качественной складской недвижимости А и В класса. Некачественный сегмент сформирован складскими комплексами в рамках реконструированных или адаптированных под них старых промышленных помещений.

«На основе проведенного анализа можно выделить несколько ключевых особенностей, которыми характеризуется рынок складской недвижимости Краснодара. В экспозиции локального рынка находится 34 складских объекта среднего масштаба совокупной площадью 293,3 тыс. кв. м. Большая часть представленных объектов относится к формату классических складов (28 ед., или 82%). Также на рынке присутствуют торгово-складские комплексы (5 ед., или 15%) и один объект формата light industrial. В сегменте сохраняется умеренная девелоперская активность. Ведется строительство новых объектов, причем помещения в некоторых из них уже сдаются в аренду на основе предварительных договоров, что косвенно характеризует востребованность исследуемого сегмента складских площадей. Основу выборки составляют объекты класса В и С, а большая их часть имеет высокий или средний качественный уровень. Основными зонами расположения объектов являются восточная (Карасунский внутригородской округ) и северная (Прикубанский внутригородской округ) части города, что обусловлено их промышленно-производственной и торгово-складской направленностью», — говорят в Масоп.

Основными типами предложения на локальном рынке, по данным аналитиков компании, являются аренда отдельных поме-

щений (44,1%) или аренда здания целиком (38,2%). Также встречаются предложения по аренде/продаже и ответственному хранению. Наиболее высокая стоимость аренды коммерческих помещений в складских комплексах характерна для Центрального внутригородского округа, более доступные цены можно отметить в Прикубанском и Карасунском округах.

«Спрос на складскую недвижимость остается на высоком уровне, что подтверждается высоким уровнем загрузки (94%) экспонируемых объектов, а также опросом участников рынка. Ключевыми арендаторами складских объектов выступают оптовые и оптово-розничные продавцы, торговые сети, а также производители некоторых видов продукции и их дилеры. На фоне высокого уровня развития торговли в городе степень востребованности складских объектов оценивается как очень высокая. При этом часто компании готовы арендовать комплекс целиком, включая административный блок и торговый зал», — говорят в Масоп.

В среднесрочной перспективе, по словам аналитиков, локальный рынок продолжит свое развитие. В связи с ограниченным влиянием текущего кризиса на рассматриваемый сегмент складской недвижимости спрос на него сохранится на высоком уровне. Уровень ставок в существующих объектах не претерпит существенных изменений.

Симбиоз онлайн и офлайн

Доктор экономических наук, профессор, заслуженный экономист Краснодарского края Александр Полиди отмечает, что основной тренд на рынке складской недвижимости диктует развитие онлайн-торговли. В связи с

развитием маркетплейсов, по словам эксперта, возникает дефицит складских площадей. Этот дефицит, в свою очередь, дает развитие сегменту коммерческой недвижимости, обусловленное привлекательной ценой и хорошими инвестиционными условиями для создания логистических центров и складов.

«Кроме того, сейчас очень популярен сегмент коммерческой недвижимости, который представлен модульными индустриальными складами, в которых есть возможность не только и не столько хранения, сколько модульного производства. Это может быть упаковка или конечная сборка, или доработка и так далее. И это сегодня один из самых динамично развивающихся сегментов коммерческой недвижимости, если мы говорим про склады до 2 тыс. кв. м», — рассказывает господин Полиди.

Дефицит складских площадей эксперт связывает с развитием онлайн-торговли, а также недостатком объектов, приближенных к местам потребления хранимой или производимой там продукции. Именно поэтому в данной сфере, по мнению экономиста, хорошая деловая активность и хорошие инвестиционные возможности и условия. Рынок, отмечает Александр Полиди, развивается позитивно и диверсифицированно: есть спрос на достаточно крупные объекты — свыше 100 кв. м, что подходит для фулфилментов, для размещения производства и логистики национальных операторов, а также компактных складов-производств.

В то же время господин Полиди считает, что развитие онлайн-торговли не исключает наличие торговых центров, потому что офлайн-сегмент существует параллельно с маркетплейсами. «Сейчас нет дефицита торговых площадей, и торговые центры имеют сегодня вакантные площади в связи с уходом ряда зарубежных игроков и пока еще ненаполненностью отечественными операторами. Интернет-торговля, конечно, серьезный конкурент офлайн-сегменту, но будет некое переформатирование торговых центров. Например, ряд бутиковых форматов, ряд фронтальных брендовых магазинов будут больше позиционироваться как шоурумы, как места презентации. Таким образом, на мой взгляд, неправильно противопоставлять интернет-торговлю и обычную торговлю как в силу особенностей спроса, так и в силу экономики. Все развитые рынки, и в первую очередь китайский и американский, свидетельствуют о том, что оба эти формата уживаются и находят тот самый симбиоз для своего существования», — говорит Александр Полиди.

Дмитрий Михеенко

W Полная версия
kommersant.ru/doc/6310983

Загородный отель Soloh SPA Village 4* — идеальный отдых вдали от городской суеты

Отель Soloh SPA Village 4 в селе Солохаул предлагает гостям отдых на лоне природы, вдали от городской суеты. Здесь расположились гостиница, глэмпинг, банный комплекс и ресторан авторской кухни. Это место обещает полную перезагрузку тела и разума, а также массу приятных впечатлений.*

На лоне природы

Спа-отель Soloh SPA Village 4* расположен в уединенном горном селе Солохаул (Большой Сочи), вдали от общепринятых туристических локаций. Это место станет открытием и точкой притяжения для искушенного туриста.

Проект имеет несколько направлений деятельности: отель 4* на 13 номеров, глэмпинг (восемь тент-хаусов), ресторан авторской кухни «Солох», а также премиальный банный комплекс: традиционная парная на дровах, турецкий хаммам, купель, сенная комната и комната отдыха. Также к услугам гостей два бассейна, один из которых с подогревом. Все объекты расположены на благоустроенной огороженной территории.

Продумано до мелочей

В отеле Soloh SPA Village 4* всего 13 номеров. Каждый из них продуман до мелочей, гостей ждет уровень комфорта в соответствии со стандартами 4-звездочной гостиницы: отделка из натуральных материалов, мебель ручной работы, ортопедические матрасы, постельное белье из вареного хлопка, льняные халаты и премиальная косметика Lia Lab.

Контакт с природой

В Soloh SPA Village 4* также предлагают уникальную возможность гостям погрузиться в мир глэмпинга. Для тех, кто хочет насладиться близостью природы, здесь создали мини-лагерь из восьми тент-хаусов. Это совершенно новый опыт отдыха, где граница между человеком и природой становится эфемерной, но на первом месте остается комфорт гостей.

Тент-хаусы оснащены всем необходимым для комфортного проживания. Внутри каждого тента вы найдете собственный душ, санузел и просторную двуспальную кровать. Деревянная мебель, холодильник, чайник и Wi-Fi обеспечивают все не-



обходимое для удобства. А на собственной террасе можно расслабиться на шезлонгах и наслаждаться видами на прекрасный сад и лес.

Проживание в глэмпинге включает в себя завтрак и доступ к бассейну. Выбрав глэмпинг в Soloh SPA Village 4*, вы сможете наслаждаться

Парная с кедровыми полками построена с использованием кирпича и бруса лиственницы, создавая атмосферу подлинности и комфорта. Мощная печь, облицованная змеевиком, создает интенсивный и оздоравливающий пар, позволяя гостям полностью насладиться процессом.

Спа-отель Soloh SPA Village 4 расположен в уединенном горном селе Солохаул (Большой Сочи), вдали от общепринятых туристических локаций. Это место станет открытием и точкой притяжения для искушенного туриста*

поистине уникальным отдыхом, сочетающим удобства отеля и близость с природой. Погрузитесь в гармонию и покой в окружении прекрасного окружающего мира.

Сакральное место

Банный комплекс Soloh SPA Village 4* является сердцем и гордостью отеля.

Для тех, кто предпочитает турецкий хаммам, здесь создали идеальное сочетание влажности и температуры.

После парной можно окунуться в ледяную купель с родниковой водой и расслабиться в сенной комнате на лежажке из тюков сена, расположенной на открытом воздухе, чтобы насла-

даться шумом реки и пением птиц. Кроме того, здесь предлагают расслабиться в комнате отдыха у камина с чашечкой солохаульского чая с медом.

Банный чан из лиственницы, подогреваемый открытым огнем, является отдельным пунктом программы. Вода с ароматными травами и фруктами разогревается до 45 градусов, создавая прекрасную среду для отдыха и релаксации. Кстати, гости могут заказать этот чан, даже если не арендовать всю баню.

Авторская кухня

Soloh SPA Village 4* гордится собственным рестораном авторской кухни — «Солох». Ресторан открыт не только для гостей отеля, но и для всех путешественников, желающих познакомиться с Солохаулом. Интерьер ресторана специально разработан в минималистическом стиле, чтобы подчеркнуть красоту окружающей природы. Благодаря панорамным окнам открываются прекрасные виды на сад и ручей, ко-

торые являются главным украшением интерьера. Зимой здесь создают уютную атмосферу с помощью теплого и мягкого света, а летом основным местом в ресторане становится просторная затененная терраса.

В ресторане «Солох» готовят блюда из экологически чистых продуктов, которые производятся непосредственно рядом с рестораном. В меню представлены простые и понятные блюда в авторской интерпретации: закуски, гарниры, супы, салаты, паста, мясо и рыба, десерты. На завтрак гостям предлагают такие блюда, как: скрэмбл, лобло с лепешкой, овсяная каша с сухофруктами, томленая в печи, гурьевская каша, сырники.

Все виды развлечений

Гости загородного спа-отеля Soloh SPA Village 4* могут начать свой день с посещения чайных плантаций и дома-музея Иуды Кошмана, благодаря которому на свет появился краснодарский чай. Любителей активного



отдыха ждут живописные водопады и загадочные дольмены, а дети с удовольствием проведут время в парке развлечений «Солохаул-парк». Также широко известны и местные святыни: источник Святого Пантелеймона и монастырь Крестовая пустынь.



Загородный спа-отель Soloh SPA Village 4*
Сочи, п. Солохаул,
ул. Кошмана, дом 30
+7 862 300 07 32
soloh.ru

коммерческая недвижимость

Курорт для инвесторов

Власти Сочи заявили о тройном росте инвестиций за последние три года. По мнению аналитиков, увеличить эффективность проектов в санаторно-курортной сфере позволила господдержка. Ожидается, что в течение 5–10 лет объем качественного номерного фонда на курорте существенно вырастет, что в свою очередь может сбить цены и увеличить срок возврата инвестиций. Вместе с тем эксперты называют один из самых надежных вариантов для вложений — строительство санаториев.

— локации —

Миллиарды в санкур

Рост инвестиций в Сочи с 2019 года увеличился втрое, и по итогам прошлого года город занял первое место в Краснодарском крае по формированию благоприятного инвестиционного климата. В частности, в санаторно-курортной отрасли Сочи в настоящее время реализуются 27 инвестпроектов стоимостью порядка 370 млрд руб. Ожидается, что в итоге они дадут Сочи дополнительно 16,5 тыс. номеров, 2,5 тыс. из которых будут относиться к категории «ультра все включено», а городу — 15 тыс. новых рабочих мест. Об этом сообщают власти города.

Среди наиболее крупных инвестпроектов — восстановление исторических санаторно-курортных комплексов «Волна», «Белые ночи», «Приморская», «Красмашевский», «Спутник», а также строительство нового туристического кластера в поселке Аше Лазаревского района (соглашение по нему уже подписано).

По данным городских властей, компания, реализующим инвестпроекты в Сочи, сегодня возмещается часть затрат, в том числе и процентов по кредитам. На муниципальном уровне подобные программы поддержки за два года были увеличены в десять раз.

В консалтинговой компании Mason отмечают, что интерес к инвестированию в объекты санаторно-курортной недвижимости Сочи у девелоперов начал активно расти с 2020 года. По мнению аналитиков, он обусловлен, с одной стороны, административными ограничениями строительства жилья и апартментов на территории курорта, с другой — всплеском внутреннего туризма, который увеличил спрос на гостиничные и рекреационные объекты.

«Значительная государственная поддержка отрасли в виде ряда льгот позволила вывести экономическую эффективность таких проектов на значения, приемлемые для многих инвесторов», — поясняют специалисты Mason.

Турпоток подстегивает рынок

Опрошенные “Ъ-Кубань” эксперты обращают внимание на то, что рост инвестиций в курортную недвижимость всего черноморского побережья края происходит параллельно с ростом турпотока.

По данным властей курорта, с начала 2023 года в Сочи отдохнули и оздоровились уже 6,2 млн отдыхающих. Турпоток год к году вырос на 3%. А по итогам года общее количество принятых городом туристов должно превысить планку в 7,4 млн человек, что больше рекордного показателя прошлого года на 200 тыс. человек.

Первый зампреда комитета ЗСК по вопросам использования природных ресурсов, экологической безопасности, санаторно-курортного комплекса и туризма Андрей Булдин отмечает, что рост инвестиций в туротрасль черноморского побережья Кубани и Сочи в частности и рост турпотока — это два взаимосвязанных процесса.

«Очень часто крупные инвестиции связаны со строительством новых и реконструкцией старых гостиниц. Но есть еще также инвестиции в небольшие отели, которые не так заметны на первый взгляд. Давайте проанализируем картину, которую мы ежегодно наблюдаем: это стабильный уровень заполняемости отелей летом, который стремится к 100%, по году — 73%, при том что все время строятся новые объекты. Получается, что сразу за увеличением емкости средств размещения у нас увеличивается и количество туристов. То есть сдерживающий фактор для нас — это не количество туристов, которые готовы сюда приехать, а количество гостиниц, которые смогут их разместить», — отмечает он.

Исполнительный директор ассоциации «Альянс туристических агентств» Наталья Осипова также уверена, что турпоток в Сочи мог бы еще увеличиться, если бы город имел больше средств размещения. «Я знаю много желающих, которые поехали бы на отдых в этом году, только некуда было — все уже было продано. Я считаю, что в Сочи пока не хватает предложений. Конечно, сейчас есть какой-



В санаторно-курортной отрасли Сочи реализуются 27 инвестпроектов стоимостью порядка 370 млрд рублей

то процент тех, кто отдыхает здесь в связи со сложностями поездок за рубеж, но у нас очень много людей, которые принципиально отдыхают только в России. Даже если будут открыты все границы, на Сочи всегда был и будет спрос. Если здесь будут строить объекты рекреации еще, отдыхающих будет еще больше. Главное, чтобы хватило земли», — говорит она.

Инвесторы переходят в режим smart

В консалтинговом агентстве Mason рассказывают, что сегодня средний срок окупаемости санаторно-курортных объектов составляет 10–13 лет. «Главным фактором риска для отрасли в будущем как раз и является большое число инвестиционных проектов в этой сфере. В течение 5–10 лет объем качественного номерного фонда в городе может существенно вырасти, это ограничит рост цен на услуги размещения и может замедлить ожидаемый возврат инвестиций», — отмечают аналитики.

Председатель экспертного совета ассоциации отельеров АМОС Дмитрий Богданов, отвечая на вопрос о перспективности инвестиций в санаторно-курортный сегмент, отмечает, что к этому вопросу следует подходить с глубоким экономическим анализом. «Есть примеры того, когда люди серьезно вкладывались в приобретение отелей, но изначально проект не был просчитан специалистами, и потом инвестор не получал ожидаемой рентабельности. Поэтому, если речь о том, чтобы инвестировать в любой объект, точно нет. Но в то же время у города сегодня есть масса площадок и под девелопмент, и под реновацию, из которых можно выбирать объект для инвестирования», — говорит господин Богданов.

Он также отмечает, что риски, связанные с недостаточной рентабельностью, увеличи-

вают ожидания игроков курортного бизнеса, связанные, например, с сильной коррекцией в следующем сезоне цен на отдых в Турции, которая должна последовать после резкого их роста в 2023 году, либо с перераспределением турпотока в пользу Анапы, Геленджика и Крыма. Есть ожидания, что часть отелей может оказаться на грани рентабельности.

Все это, по его словам, заставляет инвесторов принимать более взвешенные решения о покупке курортных активов. «Если еще полтора года назад покупатель готов был инвестировать в курортные апартаменты и искал, где подешевле, где скидка, где удобная ипотека, то сейчас он задает другие вопросы. Он говорит: “Я куплю, но что будет с объектом дальше? Какая управляющая компания будет вести объект? А есть ли там специалисты по гостиничной индустрии? А какая у них стратегия? А как они будут покрывать низкий сезон? А есть ли там медцентр? А какая вместимость бассейна?” С конца весны запрос инвестора сильно поменялся в эту сторону, и лично меня это радует, потому что шальные деньги нам не нужны. Отрасли нужны smart money. Это всегда более перспективно», — отмечает он.

Санатории в дефиците

По данным местных властей, сегодня в Сочи работают 57 санаториев и пансионатов с лечебным профилем. Кроме того, в 10 крупных гостиничных комплексах функционируют санаторно-курортные отделения. Предприятия этого сегмента предоставляют порядка 4 тыс. видов услуг по оздоровлению и лечению. В настоящее время уровень загрузки в санаториях и пансионатах с лечением составляет 93%, с 2020 года этот показатель увеличился почти вдвое. Представители отрасли рассказывают,

что санатории забронированы практически до середины декабря.

Господин Богданов обращает внимание на то, что этот сегмент на самом деле является самым востребованным в отрасли не только в Сочи, но и в Кавминводах, с точки зрения как глубины продаж, так и плотности загрузки: «Мы часто слышим о нехватке гостиниц “четыре-пять звезд”. Мне же на это хочется сказать: гостиниц “четыре-пять звезд” не хватает в высокий сезон, а санаториев — практически круглый год».

Однако опрошенные эксперты отмечают, что число здравниц долгие годы остается практически на том же самом уровне. Они объясняют это существенно большей сложностью создания этого вида объектов, чем, например, отелей, к которым не предъявляются настолько высокие требования медицинского и инфраструктурного характера. Тем временем запрос на отдых в санаториях у россиян растет, и инвестиции в этот вид курортного бизнеса эксперты считают весьма перспективными.

Заместитель генерального директора сочинского санатория «Одиссея Wellness Resort» Светлана Паньчева растущий интерес к санаторно-отдыху отчасти связывает с процессами реновации, обновления и медицинской базы, и номерного фонда, которым занялись лучшие здравницы города, а отчасти объясняет тем, что в России существует не так много мест, где можно получить не только медицинские услуги, но и восстановительное лечение именно в условиях санатория. «Суть в том, что здесь, в Сочи, кроме медицинских, еще природные и климатические факторы участвуют в реабилитации: это горы, море, мягкий субтропический климат, круглый год цветут те или иные растения. Плюс соответствующий эмоциональный фон, который формируется окружающей обстановкой. Это определенный оазис, который невозможно создать в центре города-миллионника, даже если в таком объекте установить самое дорогое оборудование», — говорит она.

О целесообразности дополнительной господдержки санаторно-курортного направления и инвестиций в него, как минимум чтобы помочь здравницам с приобретением оборудования, говорит и Андрей Булдин. «Мы не используем в полной мере свои же природные лечебные ресурсы в виде минеральных источников, грязей. Если по гостиницам необходимости в мерах поддержки сейчас практически нет (они получили существенную преференцию в виде государственного регулирования при введении ограничения строительства жилья в 500-метровой прибрежной зоне), то детский отдых и санаторное, бальнеологическое направления, мы (члены комитета ЗСК по курортам и туризму: — “Ъ-Кубань”) считаем, нужно стимулировать», — отметил законодатель.

Михаил Волкодав

«Наша задача — дать рестораторам лучшее, что мы можем сделать»

Проблема взаимоотношений российских виноделен и представителей канала HoReCa сегодня актуальна как никогда. Именно от этого во многом зависит степень присутствия отечественных вин в винных картах ресторанов страны. О том, умеют ли российские производители работать с рестораторами и как наладить эффективное сотрудничество с представителями ресторанного бизнеса, рассказал директор по продажам направлений HoReCa и «Экспорт» винодельни «Кубань-Вино» Эдуард Долгин.

— Как может измениться ситуация с объемами продаж российских вин в сегменте HoReCa после введения 20-процентной пошлины на ряд импортных вин и ее минимального порога в 1,5\$ за литр?

— Это событие действительно повлияет на интерес к российским винам со стороны рестораторов. Я надеюсь, что все мы — рестораторы и виноделы — это изменение встретим конструктивно. Хочется верить, что оно поспособствует тому, что гости ресторанов увидят обновленные винные карты с более широким представительством российских вин более высокого качества, чем замененные позиции импорта.

Я должен сказать, что на нашем опыте есть ряд успешных ресторанных проектов, которые гораздо раньше приняли для себе стратегическое решение об иногда плавном, а иногда и кардинальном переходе на российские вина в наиболее важных категориях. Ни один из них не пожалел об этом. И я уверен, что при профессиональной работе с поставщиками и при преодолении собственных стереотипов и стереотипов персонала, рестораторы только выиграют от

данной ситуации. Но придется погрузиться в, возможно, не настолько знакомый им мир российского вина.

— Буквально несколько лет назад российские вина были большой редкостью в винных картах большинства ресторанов страны. Изменилась ли эта ситуация сегодня? Если да — то насколько?

— Сейчас российские вина сложно назвать редкостью, но при этом нужно признать, что достойного места они пока тоже не заняли. Несомненно, за последние пять-шесть лет ситуация с представленностью российских вин в канале HoReCa динамично менялась. Правда, в отличие от рынка в целом, в данном сегменте пока доминируют иностранные вина.

— Что повлияло на улучшение ситуации: общее повышение качества российских вин, их активное продвижение со стороны производителей и государства или что-то еще?

— Очень много факторов способствовало этим изменениям. Среди основных можно выделить развитие качества и разнообразия российских вин, внимание со стороны различных участников рынка, формирующих мнение, а также



множество разнообразных винных гидов и конкурсов, посвященных российским винам. Нельзя не отметить и повышение профессионализма российских виноделен в части маркетинга и продаж и различные меры поддержки, которые оказывает государство и различные госинституты.

— Как сегодня у винодельни «Кубань-Вино» обстоят дела с продвижением вин в канале HoReCa?

— Могу сказать, что наша компания провела огромную работу для того, чтобы выйти на текущую динамику. Это комплексная работа в различных сферах, и это не только коммерческая составляющая. В настоящее время мы, конечно, занимаем существенную долю рынка, как по объемам продаж, так и по активной клиентской базе, но видим еще много перспективных для себя направлений, которые требуют от нас дальнейшего

движения и совершенствования. Именно за эти постоянные вызовы мы всегда ценили направление HoReCa. Наши партнеры в этом сегменте рынка, с их конструктивной критикой и пожеланиями, сыграли одну из ключевых ролей в нашем развитии.

— Где сегодня наиболее полно представлены вина «Кубань-Вино»? В локальных ресторанах, расположенных в винопроизводящих регионах, в ресторанах русской или локальной кухни или где-то еще?

— «Кубань-Вино» — это винодельня, которая производит очень разнообразный ассортимент. Мы являемся локальной винодельней, чей рынок на 99% связан с одной страной, и, чтобы не потерять ни дня на этом рынке, мы должны «бежать вдвойне быстрее».

Мы адаптировали свою производственную стратегию таким образом, что-

бы оперативно внедрять самые смелые идеи и задачи, поэтому мы работаем с широким кругом партнеров: это и небольшие авторские заведения высокой кухни, и крупные сети ресторанов различных концепций. Географически мы также исторически начинали развитие с южных регионов России, но сейчас мы работаем фактически во всех регионах страны. Эта работа требует активизации всего нашего коммерческого, маркетингового и производственного потенциала.

— Что вы посоветуете российским виноделам для того, чтобы улучшить продажи их вин в сегменте HoReCa? И что порекомендуете представителям HoReCa при работе с отечественными винами?

— Сейчас мы видим, что рестораторам и виноделам наконец дан шанс внимательнее присмотреться друг к другу и понять, что как для виноделов ресторатор — это важнейший союзник в деле развития продаж российских вин, так и для ресторатора российский винодел — это самый близкий соратник. Поскольку нет ничего более надежного, чем партнерство ресторатора и профессионального производителя вина.

Для рестораторов и виноделов, которые работают на одном рынке, эта взаимозависимость определена исторически. У нас, виноделов, нет других рестораторов, у рестораторов нет других местных производителей. Поэтому наша задача — дать рестораторам лучшее, что мы можем сделать, опираясь на их ожидания и запросы, не только по качеству, но и по цене. А задача ресторатора — позитивно принять отечественные вина и этим сотрудничеством помочь российскому виноделию развиваться и дальше. В конце концов, итоговая цель у нас общая — счастливый и довольный гость.

коммерческая недвижимость

Вынь да положь

Услуга хранения вещей у дома с каждым годом становится все более востребованной. В Краснодарском крае только в 2023 году спрос на склады индивидуального хранения (СИХ) вырос на 10–12%, предложение за потребностями граждан не успевает. Пришедший из-за рубежа формат self-storage является молодым даже для Москвы и Санкт-Петербурга, а во многих регионах только зарождается или вовсе неизвестен. Эксперты утверждают, что конкуренция в отрасли и порог вхождения в нее на данный момент сравнительно невысокие.

— сегмент рынка —

Молодо и востребовано

В Краснодаре, согласно индексу сети складов индивидуального хранения «Твой склад», есть потребность в 4,6 тыс. кв. м таких помещений. Растущие урбанизация, плотность жилойстройки, а также уменьшение средней квадратуры квартир заставляют жителей больших городов все чаще интересоваться форматом self-storage (формат индивидуального хранения). Именно жители небольших квартир являются основными потребителями данной услуги. Потребность в СИХ также возникает при переездах. Другой важной составляющей роста популярности формата self-storage является разви-

стигать 90%. Стала как никогда актуальна потребность где-то хранить личные и сезонные вещи: шины, мебель, сноуборды и лыжи, другой спортивный инвентарь. Люди часто переделывают балконы и лоджии в часть квартиры, чтобы увеличить ее площадь. А хранить разобранные личные вещи где-то все-таки нужно», — объясняет госпожа Пичугина.

Исполнительный директор Ассоциации компаний индивидуального хранения Наталья Мацнева рассказала “Ъ-Кубань”, что сегодня можно выделить несколько форматов СИХ:

— Классические склады — это, как правило, отдельно стоящие теплые капитальные здания с прилегающей территорией, в не-

знают, что можно выгодно и безопасно хранить свои вещи при переездах, командировках, для ведения бизнеса, расширения домашнего пространства. Многие клиенты приезжают из Москвы и других городов, где такой сервис пользуется большей популярностью. И у них уже не остается вопросов, как и где хранить свои вещи, сразу начинают поиски удобных складов. На нашем складе 11 видов боксов разных размеров. Каждому клиенту подбираем бокс под его запрос, чтобы клиент не платил за неиспользованное пространство», — рассказали в компании «Мой склад».

Локация имеет значение

Надежда Пичугина обращает внимание на то, что в большую часть складов ее компании можно попасть в любое время суток, используя систему контроля доступа. Особое внимание уделяют безопасности: это могут быть охраняемый периметр, камеры видеонаблюдения, датчики пожарной безопасности, современные замки.

«Очень часто, особенно в Москве и Санкт-Петербурге, можно увидеть, что в качестве помещений под СИХ используются морские контейнеры. Мы пошли по другому пути. Заказываем специализированные контейнеры, вроде небольших бытовок, в которых изначально есть разделение на боксы по разному объему и размеру, чтобы клиент мог выбрать подходящий для него формат размещения. В этих контейнерах также предусмотрена система вентиляции, чтобы не скапливалась влага, не было плесени. Внутри все аккуратно обшито деревом, чтобы клиентам было удобно и приятно», — рассказала директор по маркетингу краснодарской сети складов индивидуального хранения «Кладовка у дома» Анастасия Костянова.

Аренда складов чаще всего осуществляется через внесение аванса, с последующим продлением и доплатой в случае необходимости. Многие при этом предпочитают автоматизированные склады, где любое взаимодействие происходит без участия посторонних людей. Соседаики “Ъ-Кубань” отмечают, что случаев, когда люди перестают платить и бросают свои вещи, ничтож-



Основной спрос на склады индивидуального хранения формируют жильцы малогабаритных квартир

но мало — не более 1% от общего числа арендаторов.

Желающим на выбор зачастую предлагаются склады площадью от 1 до 30 кв. м. Наибольшей популярностью пользуются помещения площадью 3, 5, 10 и 15 кв. м. Средняя цена за квадратный метр зависит от города — от 900 до 1200 руб. в регионах и от 1,4 до 1,8 тыс. руб. в Москве, Московской области и Санкт-Петербурге. Некоторые, однако, при расчетах используют кубические метры. К примеру, у партнеров IT-платформы по аренде автоматизированных кладовок у дома «Складно» стоимость 1 куб. м аренды составляет 300 руб. в сутки.

«На данный момент в Краснодарском крае от “Складно” представлен формат автоматизированных одичных кладовок в новых ЖК. За последний год открылось несколько объектов по схожей модели, но не в жилых массивах, а на окраинах, и не настолько автоматизированных,

как этого требует рынок. Явного перекоса в спросе между автоматизированным и неавтоматизированным хранением сейчас не наблюдается, так как объектов в Краснодарском крае крайне мало», — отмечает сооснователь платформы Евгений Львов.

По словам господина Львова, 90% успеха при открытии СИХ зависит от локации и лишь 10% — от цены за квадрат при покупке или строительстве склада. Своим партнерам платформа рекомендует приобретать помещения для организации self-storage по цене до 20–25 тыс. руб. за кв. м.

«Придерживаясь формата СИХ, мы следим, чтобы наши склады были в шаговой доступности от больших жилых комплексов — там, где идет густая жилая застройка, заселяется много людей, но в то же время нет переходящих от родственников гаражей, где хранили вещи раньше. Кроме того, площадка должна быть удобна и безопасна. В Крас-

нодаре, например, нужно учитывать такие особенности, как подтапливаемость района во время дождей. Все наши склады расположены на возвышенности и не мокут даже в самые сильные ливни. Место для одного из них — на улице Московской — наши управляющие выбрали около года, проводя постоянный мониторинг погоды», — рассказала Анастасия Костянова.

СИХ для бизнеса

Несколько иная ситуация складывается у девелоперов, предлагающих СИХ для аренды. СЕО группы компаний «ИНСИТИ» Анна Шевченко рассказала “Ъ-Кубань”, что основной спрос на склады индивидуального хранения организации формируется сферой электронной коммерции. Бизнес-сектор использует эти помещения для доставки товаров для конечного потребителя.

«Как девелоперская компания, мы наблюдаем, что спрос на складские помещения неспроста растет. Например, в период с 2021 по 2023 год в Краснодаре вакантность складских площадей снизилась с 3,5% менее чем до 1%. Рост спроса на склады индивидуального хранения обусловлен ростом объемов электронной коммерции. С 2020 года население все чаще делает покупки в интернете, а компании используют складские помещения для передачи посылок потребителям», — сообщила госпожа Шевченко.

Конкуренция в отрасли и порог вхождения в нее сейчас сравнительно невысокие. Окупаемость вложений при организации СИХ может занимать от 18 месяцев при приобретении склада в собственность и от 31 месяца при аренде помещения.

«Заходить в эту нишу можно и нужно, ведь конкуренция только усиливает сильных игроков. Наша фирма два года разбиралась, как строить склады формата self storage быстрее и дешевле, чем другие компании, и добилась цены запуска объекта в 5,8 тыс. руб. за кв. м, тогда как по рынку цена составляет около 9,5 тыс. руб. за кв. м. Зайти на этот рынок будет проще с теми, кто уже разобрался в данном направлении и построил пошаговый план запуска склада индивидуального хранения в любом городе», — рассказала Наталья Пичугина.

Вячеслав Рыжков

«Нашим преимуществом является системность и индивидуальный подход»



Основатель компании LAVICON Сергей Лютый — о нюансах профессионального управления отельной недвижимостью

По прогнозам властей Кубани, санаторно-курортная отрасль края в текущем году должна зафиксировать очередной рекорд по объему турпотока — 18 миллионов отдыхающих. При этом максимальная заполняемость отелей и государственных преференции стимулируют инвесторов к вложениям в строительство новых средств размещения. Объем инвестиций в курортную недвижимость за последние три года увеличился в 25 раз. Вместе с тем эксперты рассказывают, что возврат инвестиций перестает быть чем-то самим собой разумеющимся, и управление отелями и домами отдыха требует все более профессионального подхода, чтобы обеспечить их постоянную загрузку и рентабельность. О стратегиях работы на этом рынке в нынешних условиях рассказывает Сергей Лютый, основатель компании LAVICON, управляющей сетью отелей и ресторанов на черноморском побережье.

— С какими главными сложностями сегодня сталкиваются инвесторы, входящие в отельную недвижимость и в целом в индустрию гостеприимства?

— Инвесторы, заходящие в этот бизнес, ведут строительство на энтузиазме, лишь позже возникают вопросы, что с возведенным объектом делать, как его позиционировать, как продавать услуги и как им управлять. Есть некий план на получение пассивного дохода, а возможности внести корректировки уже отсутствуют.

Сейчас на рынке сложилась ситуация, когда государство стимулирует строительство коммерческой недвижимости, в частности курортной, гостиничной. Застройщиков сейчас достаточно, авт операторов, оставшихся на рынке, не так уж и много. Чаще всего инвестор сталкивается с вопросом выбора управляющей компании, так как именитые российские сети берут в работу объекты с большим номерным фондом, а тех, кто готов браться за средние и мелкие объекты, требующие индивидуального подхода, с должным опытом, квалифицированной командой и соответствующими мощностями, операторов, которые обеспечивают необходимый уровень сервиса и рентабельности, не так много.

Нашим преимуществом в этой нише (управление средними и малыми

средствами размещения) является системность, которой пока не хватает в сегменте. Моя история в этом бизнесе началась с Америки, где я получил полезный опыт. Благодаря опыту, полученному в бутик-отелях и крупных международных сетях, в которых мне удалось работать, а также благодаря команде единомышленников, которую удалось собрать, мы шаг за шагом идем к своей цели. В нашем портфолио пять объектов в Туапсинском районе, на территории Большого Сочи, подписаны договоры еще на четыре комплекса на черноморском побережье. Мы предпочитаем брать проекты, начиная со стадии разработки их концепции. Но вместе с тем и входим в управление готовых отелей от 50 номеров, чтобы вывести их на новый уровень, помогать инвесторам получать хороший пассивный доход.

— Какова схема вашего сотрудничества с инвесторами и как вы выстраиваете отношения с ними юридически?

— В рамках договора консалтинга мы создаем концепцию проекта. В буквальном смысле рисуем для инвестора картинку будущего объекта, определяем, в чем будет его привлекательность, что станет точкой притяжения. Работа ведется с архитектурным бюро, вписывая элементы объекта в ландшафт, ведется финан-

совый анализ с момента начала инвестиций и до получения чистой прибыли. Далее наступает стадия строительства, и наша компания осуществляет авторский надзор.

Далее, оставаться в проекте или продать его, быстро вернуть инвестиции, чтобы зайти в новый, решает инвестор. Если он оставляет объект у себя для получения пассивного дохода, то далее возможны разные вариан-

ты нашего сотрудничества — договор коммерческой концессии, договор аренды или договор технического сопровождения, куда входят в том числе финансовые и маркетинговые услуги. Если же инвестор решает продать недвижимость, покупатель приобретает работающий актив.

Покупатель получает объект с профессиональной управляющей компанией, которая обеспечивает его загрузку и рентабельность. По сути,

он приобретает готовый бизнес под ключ, который приносит доход.

Согласно условиям договоров аренды, все расходы по обслуживанию оборудования, содержанию территории, обеспечению коммунальными услугами, охраной, видеонаблюдением, заботу о сохранности движимого имущества, которое находится в апартаментах, мы принимаем на себя. Собственник в рамках нашего

гие знают. Гости буквально через два года начали сравнивать нас с именитыми международными отелями сетями. Эксперты Центра аналитических исследований по итогам изучения данного рынка в Южном федеральном округе составили рейтинг из 770 предприятий, специализирующихся в этой сфере, мы заняли восьмое место.

— Вы работаете только на побережье или готовы также входить в объекты горного кластера?

— Наша команда обладает знанием сочинской недвижимости, хорошо осведомлена о запросах инвесторов по ней. Поэтому мы готовы рассматривать разные объекты, в том числе и горный сегмент.

— Как правильно выбрать управляющую компанию и не ошибиться?

— Это очень просто. Нужно побывать на объектах, которые находятся под ее управлением. Прежде всего нужно обратить внимание на качество оборудования, наполняемость номерного фонда, уровень персонала и сервис, который имеет очень большое значение. Наличие команды высококвалифицированных сотрудников — пожалуй, один из важнейших показателей уровня управляющей компании.

Приглашаем вас в объекты сети LAVICON. Готовы показать вам результаты работы своей команды.