

## Offices/ General

### Деньги кончились

\$300 млн, которые Midland Group получила от продажи офиса Сбербанку, не спасли ее от кризиса. Компания рассчиталась по кредитам, но вынуждена заморозить строительство более 1 млн кв. м недвижимости в Москве.

## Retail

### "ЦентрОбувь" пришла в пору Сергею Ломакину

Инвесткомпания Sun Investments Partners, созданная экс-совладельцами продуктовой сети "Копейка" Сергеем Ломакиным и Артемом Хачатряном, завершила сделку по покупке 33-процентной доли в сети обувных магазинов "ЦентрОбувь" приблизительно за \$40 млн.

### «Букбери» не расплатилась

На сайте Арбитражного суда Москвы появилось заявление ООО «Букбери» о признании себя банкротом.

### «Арбат» почти рассчитался

Находящийся в процессе банкротства «Арбат престиж» остался должен «Уралсибу» \$18,5 млн, еще двум банкам-кредиторам — Номос-банку и Сбербанку удалось полностью взыскать задолженность в суде. Всего в прошлом году ритейлер обязан был погасить кредиты на \$150 млн.

### В России откроется первый outlet-центр

Fashion House Development и компания GVA Sawyer заявили о своем намерении построить первый в России outlet молл. Компании уже приобрели участок под строительство.

### Крупнейшие торговые сети

В 2008 году динамика открытия магазинов крупнейших российских ритейлеров существенно ухудшилась, причем многие сети вынуждены были сократить количество торговых объектов, закрыв нерентабельные или не подходящие по формату.

## Regions

### «Евросиб» сосчитает до трех

Группа компаний «Евросиб» построит в Санкт-Петербурге третий терминально-логистический центр (ТЛЦ). Стоимость проекта, по оценке аналитиков, превысит 60 млн долл.

### Мертвый сезон

Петербургские отели недосчитались гостей. В январе заполняемость снизилась на 10-30%, для экономии некоторые гостиницы закрывают целые этажи.

## Offices/General

### ДЕНЬГИ КОНЧИЛИСЬ

*\$300 млн, которые Midland Group получила от продажи офиса Сбербанку, не спасли ее от кризиса. Компания рассчиталась по кредитам, но вынуждена заморозить строительство более 1 млн кв. м недвижимости в Москве.*

Midland Development («дочка» Midland Group) замораживает строительство большей части московских проектов, рассказали два представителя консалтинговых компаний. Валентин Виноградов, гендиректор Midland Development, эту информацию подтвердил. По его словам, из-за ограниченности доступа к кредитным ресурсам компания приостанавливает примерно на год строительство в столице около 1 млн кв. м недвижимости. На его реализацию, по словам Виноградова, группе необходимо было около \$1,5 млрд.

1 млн кв. м — это практически все проекты компании, за исключением функционирующих бизнес-центров Midland Plaza (23 500 кв. м) на Новом Арбате и «Южный порт» (57 000 кв. м) во 2-м Южнопортовом проезде, который в начале февраля этого года был продан Сбербанку. Сумма сделки оценивается примерно в \$300 млн. По словам Виноградова, эти средства пошли на погашение существующих кредитов компании. Раскрыть общую долговую нагрузку Midland Development он отказался.

В рамках соглашения со Сбербанком компании были предоставлены два кредита: \$165 млн направлено на развитие бизнес-центра Diamond Hall (61 500 кв. м) на Олимпийском проспекте, \$35 млн — на строительство торгово-развлекательного центра «Парус» (35 500 кв. м) в Куркине. Ставка по обоим кредитам — 12,5% годовых, срок — пять лет. По словам Виноградова, оба проекта продолжают строиться.

Среди крупнейших замороженных проектов — технопарк (350 000 кв. м) на месте Московского шинного завода в Дубровке, жилой комплекс (270 000 кв. м) на Лобачевского, многофункциональные комплексы на проспекте Вернадского на 230 000 кв. м, на Малой Пироговской (около 60 000 кв. м). В прошлом году компания приобрела ТЦ «Миллион мелочей» (26 000 кв. м) в Бибиреве и

собиралась вложить около \$120 млн в расширение торговой площади до 80 000 кв. м. Теперь эти планы также приостановлены.

Ранее Midland Development уже заморозила программу Strip Mall, подразумевающую строительство около 200 ТЦ в регионах. Тогда Виноградов объяснял это тем, что из-за кризиса проект становится нерентабельным: деньги дорожают, спрос падает — торговые сети отказываются от расширения.

## **Midland Group**

### **Инвестиционная компания**

Акционеры — Алекс Шнайдер и Эдуард Шифрин (по 50%).

Активы — девелоперский бизнес (в портфеле 1 млн кв. м коммерческой и 600 000 кв. м жилой и гостиничной недвижимости), металлургия («Запорожсталь», 25% акций «Русспецстали»), ритейл (гипермаркеты Amstor на Украине).

Финансовые показатели не разглашаются.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Retail

### "ЦЕНТРОБУВЬ" ПРИШЛАСЬ ВПОРУ СЕРГЕЮ ЛОМАКИНУ

*Инвесткомпания Sun Investments Partners, созданная экс-совладельцами продуктовой сети "Копейка" Сергеем Ломакиным и Артемом Хачатряном, завершила сделку по покупке 33-процентной доли в сети обувных магазинов "ЦентрОбувь" приблизительно за \$40 млн. В том числе на деньги новых акционеров ЗАО "ТД "ЦентрОбувь"" запустит в марте второй формат — магазины недорогой молодежной обуви Centro.*

Инвесткомпания Sun Investments Partners, зарегистрированная в Гонконге, стала бенефициарным владельцем 33% ЗАО "ТД "ЦентрОбувь"" (по данным "СПАРК-Интерфакса", 100% компании принадлежит Raymar Capital Inc.), головной структуре одноименной сети обувных дискаунтеров, рассказал "Ъ" бизнесмен из окружения господина Ломакина. Оба предпринимателя уже входят в совет директоров ЗАО.

Сам Сергей Ломакин уточнил, что выдал акционерам "ЦентрОбуви" кредит, конвертируемый в акции. Знакомый с условиями сделки источник утверждает, что кредит составлял примерно \$40 млн, а "конвертация произошла недавно". По словам господина Ломакина, сумма инвестиций такова, что ""ЦентрОбувь" устанет открывать новые магазины". Гендиректор "ЦентрОбуви" Дмитрий Светлов не смог дать комментарий.

Переговоры о покупке минимум 25% "ЦентрОбуви" начались летом прошлого года (см. "Ъ" от 26 августа 2008 года). В августе топ-менеджер "ЦентрОбуви" прогнозировал, что выручка его сети в 2008 году должна составить примерно \$380 млн. На тот момент исполнительный директор сети Tervolina Андрей Литовченко считал справедливой стоимость "ЦентрОбуви" в 6-10 EBITDA, или 0,6-1 годовую выручку минус долг. То есть вся сеть до кризиса могла стоить \$228-380 млн. Управляющий партнер ИК Falcon Advisers Игорь Кованов теперь говорит о "максимум 5-5,5 EBITDA, или 0,5 годовой выручки минус долг", то есть \$190 млн.

Компания "ЦентрОбувь" объединяет 309 собственных и франчайзинговых обувных магазинов в Москве, Петербурге и др. Основные бенефициары — председатель совета директоров Анатолий Гуревич и гендиректор Дмитрий Светлов.

Sun Investments Partners Ltd управляет примерно \$250 млн, которые господа Ломакин и Хачатрян выручили от продажи 20% "Копейки". Ей принадлежит 25% уральской продуктовой сети "Монетка", 100% сети Fix Price и отдыхмаркетов Dream Club.

"ЦентрОбувь" потратит деньги новых акционеров на создание второй сети — молодежных обувных магазинов Centro, рассказал "Ъ" менеджер, участвующий в разработке этой концепции. Сергей Ломакин подтвердил, что такой проект есть. Centro будут ориентированы на покупателей в возрасте 19-30 лет, целевая аудитория — средний класс. "Проект подразумевает открытие магазинов площадью от 300 кв. м только в составе торговых центров", — делится менеджер. Рентабельность Centro должна быть выше "ЦентрОбуви" на 20-25% за счет расширенного ассортимента сопутствующих товаров (сумки, ремни и проч.). Инвестиции в один магазин составят \$80-150 тыс. (без товарного наполнения, с учетом внесения депозита за аренду).

Гендиректор Национального обувного союза Наталья Демидова говорит, что "ЦентрОбувь" конкурирует прежде всего с вещевыми рынками и "такой сети есть куда расти": в 2007 году на рынки пришлось около 50% всего объема продаж обуви в стране. Весь обувной рынок она оценивает в \$10-12 млрд. До кризиса темпы роста рынка составляли 10-15% ежегодно. "Покупательский поток в январе—феврале снизился в среднем на 10%, хотя коэффициент обслуженных покупателей к посетившим стал выше примерно на 15%", — говорит вице-президент сети "Эконика" Сергей Саркисов.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)



**«БУКБЕРИ» НЕ РАСПЛАТИЛАСЬ***"Букбери" просит признать себя банкротом*

На сайте Арбитражного суда Москвы появилось заявление ООО «Букбери» о признании себя банкротом. Представитель «Раинко» Олег Букалов (компания владеет 64% «Букбери») через пресс-службу сообщил «Ведомостям», что сеть оказалась в сложном положении из-за высоких арендных ставок и невозможности реструктуризации долга (большая часть — перед поставщиками, точную сумму он не назвал).

За последний год на сайте арбитража Москвы к ООО «Букбери» зарегистрировано 49 исков на 114,8 млн руб. Крупнейший иск подан от ООО «Пятый океан» («дочка» издательства АСТ) на 33,5 млн руб. Стороны заключили соглашение: «Букбери» погасила 7 млн руб., 14 млн руб. обязалась заплатить до конца 2008 г., а 9,5 млн руб. — к середине 2009 г. «После подписания соглашения "Букбери" не заплатила нам ни копейки», — говорит финдиректор АСТ Олег Бартенев. АСТ с помощью судебных приставов арестовала товар «Букбери». Но, говорит Бартенев, товар (по оценке АСТ, на 200 млн руб.) уже был выведен из ООО и АСТ достался списанный товар, предназначенный для возврата поставщикам. «Мы опасаемся, что может быть выведен не только товар, но и права аренды и оборудование и рассчитаться компании будет не на что», — говорит представитель одной из компаний-кредиторов. Пресс-секретарь «Раинко» Светлана Болдырева заявила, что данными о выводе активов не располагает.

По словам Анастасии Соколовой, директора по продажам «Росмэн» (взыскивает с ООО «Букбери» 3,6 млн руб.), издательство дважды обращалось к «Букбери» с исками: после первого долг был погашен, на второй иск «Букбери» не отреагировала. «Партнер не готов решать проблему в досудебном порядке», — говорит Александр Смирнов, начальник юридического отдела издательства «Эксмо» (иск на сумму 13,7 млн руб.).

В «Букбери» входит 12 магазинов в Московском регионе. До августа 2008 г. выручку сети участники рынка оценивали в 50 млн руб. в месяц.

♦ [Ведомости](#)

♦ ♦ [К содержанию](#)

**«АРБАТ» ПОЧТИ РАССЧИТАЛСЯ**

Находящийся в процессе банкротства «Арбат престиж» остался должен «Уралсибу» \$18,5 млн, еще двум банкам-кредиторам — Номос-банку и Сбербанку удалось полностью взыскать задолженность в суде. Всего в прошлом году ритейлер обязан был погасить кредиты на \$150 млн.

С «Уралсибом» сеть договорилась. «В залоге у нас находилось помещение в ТЦ "Атриум", сейчас "Арбат" может сдать его в аренду и погасить долг за 4-5 лет», — говорит представитель банка. Площадь магазина — 2616 кв. м, арендную ставку вице-президент Корперник Group Илья Шершнева оценивает в \$1500 за 1 кв. м в год.

Согласно судебным решениям взыскание долгов обращено на недвижимость «Арбата». Представитель Номос-банка сказал, что идет процедура взыскания средств с «Арбата», в Сбербанке запрос «Ведомостей» остался без ответа.

Кроме того, за последние две недели в московский арбитраж обратились 14 компаний, требующих 151,9 млн руб. Топ-менеджер одного из поставщиков сказал, что «Арбат» перестал платить в марте 2008 г., деньги дистрибутор не смог вернуть до сих пор.

Несмотря на то, что недвижимость находится в залоге по кредитам, «Арбат» намерен рассчитаться с поставщиками, обещает председатель совета директоров компании Александр Добровинский: «Реальная стоимость помещений в три раза выше залоговой, мы намерены продать их раньше, чем вступят в силу решения судов».

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

**В РОССИИ ОТКРОЕТСЯ ПЕРВЫЙ OUTLET-ЦЕНТР**

Fashion House Development и компания GVA Sawyer заявили о своем намерении построить первый в России outlet молл. Компании уже приобрели участок под строительство. Объект откроется под брендом Fashion House. Outlet-центр расположится на главной скоростной трассе Москва — Санкт-Петербург в



# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

3 марта, № 27

непосредственной близости от аэропорта «Шереметьево». Девелопером проекта выступает компания GVA Sawyer.

Площадь участка под застройку составила 13 га. Объем инвестиций в строительство объекта (с учетом стоимости земельного участка) составит порядка 100 млн. евро. Площадь будущего молла составит около 40 000 кв.м. Объект будет построен в 2 очереди, первую из которых планируется завершить к 2012 году.

В компании Liebrecht & Wood рассказали, что инвестиции для этого проекта были привлечены из частного акционерного капитала. «Это лишь один из трех проектов, планируемых к возведению в России и на Украине. Два других проекта находятся сейчас в стадии разработки», - сообщил Патрик Ван-Дэн Бош, соучредитель компании Liebrecht & Wood.

Среди арендаторов outlet моллов Fashion House в Европе значатся такие известные бренды как: Adidas, Mexx, Prima Moda, D'oro, Ecco, Lee Cooper и др.

Камерон Сойер, председатель совета директоров GVA Sawyer отметил, что Fashion House в Шереметьево изначально задумывался как outlet центр, «в котором российский рынок очевидно и давно нуждается». «Я уверен, что мы нашли замечательных партнеров в лице Fashion House Development, которым действительно доверяем. Ведь эта компания представляет едва ли не самую сильную команду в сегменте девелопмента outlet-центров в Европе. Мы убеждены, что наш первый проект станет ярким моментом в истории развития модной индустрии России. И тот факт, что мы смогли заключить сделку в разгар кризиса стал для нас очевидным подтверждением правильности выбранного пути», - сообщил он.

По мнению директора GVA Grimley Outlet Services и Fashion House Development Брэндона О'Рейли, потенциала в России хватит еще как минимум на 20 подобных объектов. «На данный момент outlet-центры в России не представлены. Но с нашей точки зрения, потенциал для открытия еще, по крайней мере, 20 таких центров велик. Что особенно интересно, идея открытия outlet-молла в Москве пришла к нам от наших арендаторов, которые заинтересованы в развитии своих брендов в России», - пояснил он.

Нил Томпсон, президент Fashion House Development, добавляет: «Россия для нас - новый и очень интересный рынок. Мы чувствуем, что именно сейчас страна готова к появлению на ее территории брендовых outlet-центров. Основанием тому служит

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

3 марта, № 27

как огромное население страны, так и степень осведомленности покупателей об известных марках, а также по-прежнему высокая покупательская способность со стороны населения. Эти факторы подкрепляются вложениями наших инвесторов, имеющих бесценный опыт работы с outlet-центрами в других странах мира. Поэтому именно Fashion House Development обладает всеми необходимыми ресурсами, чтобы первым вывести проект outlet-центра на российский рынок. Надо упомянуть, что московский Fashion House - это лишь «пилотный проект».

Директор департамента торговой недвижимости Colliers International Татьяна Ключинская уверена, что «формат outlet mall будет пользоваться успехом в России. Если исходить из того, что мы копируем опыт Запада, можно вспомнить, что именно там сначала появились полноформатные торговые комплексы, а следующей ступенью развития рынка стало появление ритейл-парков и outlet-центров. Самый главный вопрос - это срок выхода проекта на рынок. Например, в Санкт-Петербурге уже возникала идея создания подобного молла, однако позже она была сведена на нет. Думаю, данных инвестиций будет вполне достаточно для реализации проекта. Если говорить о его расположении, место было выбрано вполне удачно - обычно outlet-центры располагаются не близко от центра города, что чаще всего делает их достаточно дешевыми: поскольку наценка на товары будет низкая, ставка аренды тоже должна быть невысокой, а для этого необходимо, чтобы сама земля была дешевой - только в этом случае девелопер сможет быстро окупить собственные вложения».

Fashion House Development (FHD), которая объединила в себе специалистов компании Liebrecht & Wood и GVA Outlet Services, уже успешно реализовала проекты по строительству и последующему управлению outlet-моллов сети Fashion House в Чехии, Польше и Румынии. Проекты компании отличаются необычной архитектурой и ее тематическим наполнением. В настоящее время Ян Демьер, автор архитектурных концепций Fashion House, разрабатывает оригинальную идею для российского проекта.

◆ [Арендатор.ру](http://Арендатор.ру)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## КРУПНЕЙШИЕ ТОРГОВЫЕ СЕТИ

В 2008 году динамика открытия магазинов крупнейших российских ритейлеров существенно ухудшилась, причем многие сети вынуждены были сократить количество торговых объектов, закрыв нерентабельные или не подходящие по формату. Средний темп роста торговых площадей крупнейших ритейлеров России составил чуть более 20%, в то время как в 2007 году – более 35%.

Существенно изменились темпы роста у ГК «Виктория». По словам Татьяны Бобровской, аналитика компании «Брокеркредитсервис», вероятно, сеть пересмотрела темпы роста в связи с ухудшающимся экономическим положением. «В рейтинге важно отметить, что две ведущие сети – X5 Retail Group и «Магнит» – могли бы фактически сравняться по обороту, если бы X5 Retail Group не приобрела «Карусель», – добавляет эксперт. В прогнозах на 2009 год именно «Магнит» может занять верхнюю строчку рейтинга. Дело в том, что на конец 2007 года «Магнит» имел всего 3 гипермаркета, а в конце 2008 года – уже 11. Большая часть магазинов, появившихся в 2008 году (в прошлом году «Магнит» открыл 382 магазина, доведя их общее количество до 2579), выйдет на нормальные показатели посещаемости в 2009-м.

Кроме того, «Магнит» планирует инвестировать около \$660 млн в новые точки, и рост сети может составить 39%. В то время как X5 прогнозирует рост на уровне 25%. Аналитики отмечают также, что у X5 сократилось количество франчайзинговых магазинов. На конец 2007 года у сети было 688 франчайзи, а на конец 2008 года – 607. «Сеть выкупает своих франчайзи, однако не всех, часть все-таки покинули компанию по каким-то причинам», – говорит Бобровская. Кроме того, если сравнивать данные по сетям в IV квартале, выясняется, что именно «Магнит» имеет самый высокий рост продаж в сопоставимых магазинах (т.е. без учета только что открытых) – 19,3%. Прирост по X5 составляет 16%, причем рост происходит не во всех форматах. Например, в гипермаркетах X5 произошло снижение трафика на 5%.

◆ [Компания](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Regions

### «ЕВРОСИБ» СОСЧИТАЕТ ДО ТРЕХ

*Построив в Петербурге третий логистический центр*

Группа компаний «Евросиб» построит в Санкт-Петербурге третий терминально-логистический центр (ТЛЦ). Стоимость проекта, по оценке аналитиков, превысит 60 млн долл. У компании уже есть два склада класса А в Петербурге — «Предпортовый» и «Евросиб-Терминал-Шушары». Кроме того, запущен ТЛЦ в Новосибирске и ведется строительство в Новороссийске.

ГК «Евросиб» основана в 1992 году. Объединяет несколько бизнесов: транспортно-логистический, автодилерство (Ford, Mazda, BMW, Land Rover и Jaguar) и девелопмент (в том числе строительство терминально-логистических центров). «Евросибу» принадлежит 11,7 тыс. вагонов. Поступления от основной транспортно-логистической деятельности в 2008 году выросли на 25% и составили 1,3 млрд долл. Грузооборот за 2007 году — 18,8 млн т. Компании группы контролируются генеральным директором ЗАО «Евросиб» Дмитрием Никитиным.

Как стало известно РБК daily, сегодня правительство Санкт-Петербурга рассмотрит вопрос о предоставлении для изысканий ЗАО «Евросиб-TEst» (входит в ГК «Евросиб») двух земельных участков под проект терминально-логистического центра. Речь идет о смежных участках суммарной площадью 18,5 га на Малой Балканской улице в Купчино.

В пресс-службе ГК «Евросиб» подтвердили, что работа над проектом ведется, но его детали назвать отказались. «Петербургу необходима «тяжелая» транспортная инфраструктура, в том числе и для системной оптимизации грузопотоков. Мы целенаправленно развиваем ее на бросовых землях. Так были построены два наших действующих ТЛЦ в Петербурге, и в отношении нового проекта стратегия не изменится», — заявил директор департамента корпоративных коммуникаций ЗАО «Евросиб» Сергей Ставцев.

По оценке старшего консультанта Knight Frank Санкт-Петербург Игоря Кокорева, на участке можно построить комплекс на 80—100 тыс. кв. м складских помещений и 10—20 тыс. кв. м офисных помещений. «Как правило, застройка занимает 50—60%

земельного участка, отведенного под проект, — отмечает руководитель отдела индустриальной недвижимости Astera St.Petersburg Вера Бойкова. — Данный участок характеризуется хорошей транспортной доступностью, расположением в пределах КАД и недалеко от метро. Здесь может быть успешен проект технопарка со складскими и офисными площадями».

Инвестиции в проект составят от 60 млн долл., окупаемость — семь-десять лет, подсчитала директор департамента консалтинга и оценки АРИН Екатерина Марковец. По словам директора департамента консалтинга LCMC Сергея Богданчикова, с точки зрения секьюритизации бизнеса сейчас очень выгодно строить «под себя», поскольку цена строительства упала.

◆ [РБК Daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## МЕРТВЫЙ СЕЗОН

*Петербургские отели недосчитались гостей. В январе заполняемость снизилась на 10-30%, для экономии некоторые гостиницы закрывают целые этажи*

В «Гранд отель Европа» загрузка, по словам управляющей Юлии Пашковской, упала на 10-15%, на время низкого сезона один этаж закрыт на реновацию. На реконструкции находятся 300 из 840 номеров «Парк инн Пулковская», до апреля предстоит отремонтировать треть из 1200 номеров «Парк инн Прибалтийская», сообщила директор по корпоративным коммуникациям и PR Rezidor Hotel Group Сандра Димитрович. «Коринтия невский палас» тоже закрыла часть номеров. Традиционно в несезон отель заполнен на 35-40%, а в этом году — лишь на 20-25%, говорит директор по связям с общественностью «Коринтия невский палас» Наталья Белик. Константин Собенин, гендиректор УК «Соко хотелс» (управляет пятью мини-отелями), оценивает падение загрузки в 10-15% по сравнению с зимой 2008 г., а вот доходность упала на 20-25%. Гости приезжают на более короткий срок, комиссионные агентства за год выросли с 10-15% до 20-30%, объясняет он. Поток туристов по сравнению с докризисными месяцами сократился на 60%, количество бизнес-поездов — на 50%, сетует гендиректор «Технопарк ВИТУ» (управляет мини-отелем «Маршал») Сергей Лясковский.



Средняя заполняемость пяти- и четырехзвездочных отелей в январе сократилась на 25-30% по сравнению с январем прошлого года, загрузка малых и средних отелей — на 15-17%, оценил исполнительный директор консультационной фирмы «Интерконсалт» Сергей Ковалев. Спрос на пятизвездочные отели снизился по сравнению с зимой 2008 г. на 30-40%, но этот сегмент пострадал меньше других, ведь у него много постоянных клиентов, говорит директор петербургского филиала РГА Алексей Мусакин.

В условиях кризиса отель более гибко подходит к ценообразованию, дисконт по открытым ценам достигает 15%, групповые заявки рассматриваются индивидуально, говорит Белик. По словам Пашковской, «Европа» в низкий сезон вводит спецпредложения: не меняя цены, добавляет услуги, например билеты в театр. По словам Лясковского, «Маршал» в январе снизил цены на 20-30%. А «Азимут отель Санкт-Петербург» повысил цены на 10% по сравнению с 2008 г., рассказал его директор Алексей Дерезлазов. Он объясняет это ростом коммунальных платежей, хотя и признает, что загрузка снизилась. В высокий сезон цены будут на 10% выше, чем в прошлом году, говорит Собенин.

Гостиницы стараются не снижать цены, но из-за этого падает загрузка, объясняет Ковалев. По его словам, скидки на прием групп достигают 20-25%, хотя год назад небольшой туроператор мог надеяться на 10-15%.

Стандартный номер в «Европе» стоит 14 600 руб. в сутки, в отеле «Азимут» — 3200 руб. В мини-отеле «Комфитель» (УК «Соко хотелс») можно остановиться за 2700 руб.

Доходность гостиничного бизнеса упала вдвое и не превышает 10%, говорит представитель девелоперской компании Caspian в Петербурге Роман Львов. Чтобы добиться заметной экономии, надо закрыть и отключить от электричества, отопления и водоснабжения половину номерного фонда, добавляет эксперт.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)