

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

20 сентября, № 118

## Offices / General

### **ВТБ разморозил башни**

Банк открыл финансирование «Системе-Галс» на офисный проект на Ленинградке.

## Retail

### **С миру по "Копейке"**

Сеть Николая Цветкова выкупает своих франчайзи.

### **"Метро Кэш энд Керри" откроет в Сочи ТЦ стоимостью 34,5 млн евро**

"Метро Кэш энд Керри" построит в Сочи центра мелкооптовой торговли стоимостью 34,5 миллиона евро, говорится в сообщении компании.

## Hotel

### **Отели против СНИПов**

Развитие гостиничного бизнеса в России тормозят устаревшие нормы и визовые правила.

### **Исмаилов зовет в гости**

Бывший владелец Черкизовского рынка Тельман Исмаилов построит крупнейший гостиничный комплекс в России — на 5500 номеров.

### **Доходное место: Дело прежде всего**

В Москву едут не погулять, а по делу. Обычные туристы не обеспечивают загрузку дорогих столичных гостиниц, отельеры и девелоперы ориентируются на бизнес-путешественников.

Если вы не хотите получать дайджест Colliers International по рынку коммерческой недвижимости, вы можете отказаться от последующих рассылок, нажав на ссылку [Удалить из списка рассылки](#)

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

20 сентября, № 118

## Offices / General

### ВТБ РАЗМОРОЗИЛ БАШНИ

Банк открыл финансирование «Системе-Галс» на офисный проект на Ленинградке

Банк ВТБ решил разморозить один из самых многострадальных проектов «Системы-Галс». Банк дал подконтрольному девелоперу 5,37 млрд руб. на достройку двух офисных небоскребов на Ленинградском проспекте общей площадью 110 тыс. кв. м. В 2005 году половину бизнес-парка обещал купить концерн Siemens. Однако в 2008 году немцы отказались от этого актива, после того как застройщик поднял его цену в два раза. Теперь в одну из башен может переехать сама «Система-Галс», предполагают риэлторы.

Проект делового комплекса Leningradsky Towers был запущен в 2005 году. Тогда «Система-Галс» договорилась с ООО «Сименс» о строительстве штаб-квартиры российского представительства Siemens AG по адресу: Ленинградский пр-т, вл. 39. Общая площадь бизнес-центра класса А, состоящего из двух высотных башен, составит 110 тыс. кв. м, а в собственность Siemens должна была перейти половина комплекса (55 тыс. кв. м), стоимость которого в 2005 году оценивалась в 170 млн долл. (120 млн евро).

Весной 2008 года «Система-Галс» решила пересмотреть инвестконтракт, увеличив стоимость услуг для Siemens до 305 млн долл. (около 200 млн евро). В 2009 году немцы отказались от услуг «Системы-Галс» и купили офис в Замоскворечье у компании Legion Development. В собственность Siemens перешел бизнес-центр «Легион II» площадью 29 тыс. кв. м (см. РБК daily от 09.12.09). Эксперты оценили эту сделку в 150 млн долл. К тому времени был готов каркас Leningradsky Towers, однако их дальнейшее строительство было заморожено. Последнее время они были заметны только как рекламный носитель.

Вхождение в акционерный капитал «Системы-Галс» банка ВТБ, который к концу 2009 году консолидировал 51,24% акций девелопера, способствовало постепенной разморозке его строительной активности. В июне этого года банк предоставил своей девелоперской «дочке»

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

20 сентября, № 118

2,3 млрд руб. для строительства жилого комплекса «Солнце» и других проектов в районе Кунцево. В июле он открыл финансирование первой очереди коттеджного поселка на Рублево-Успенском шоссе в районе Горки-8. Первоначальный лимит по кредитной линии составил 3,2 млрд руб. В августе размер кредитов ВТБ, предоставленных «Системе-Галс», увеличился до 14,5 млрд руб.

Теперь очередь дошла до бизнес-парка на Ленинградском проспекте. Для завершения его строительства ВТБ выделил 5,37 млрд руб. Кредит выдан на четыре года. Сдать офисный комплекс в эксплуатацию «Система-Галс» обещает в 2012 году. Девелопер торопится реанимировать свой объект, который готов на 70%, так как его дальнейшая консервация не позволит продолжить строительство, считает руководитель отдела по работе с корпоративными клиентами компании Knight Frank Константин Лосюков. Эксперт объясняет разморозку проекта Leningradsky Towers также оживлением рынка офисной недвижимости Москвы, который вырос за год на 10—15%.

«По объему запросов мы выходим на докризисный уровень», — соглашается управляющий директор компании Praedium Oncor Int. Михаил Гец. [Уже сегодня есть запросы на офисные помещения площадью 10—25 тыс. кв. м от крупных государственных структур и западных финансовых организаций, отмечает директор департамента офисной недвижимости Colliers Int. Ольга Побуковская.](#) По данным г-на Геца, в этом году будет поглощено более 1 млн кв. м офисов, а в первом полугодии 2011 года уровень вакантных площадей сократится с сегодняшних 20% до 10—15%.

Офисы Leningradsky Towers еще не выведены на рынок, отмечает заместитель руководителя отдела исследований компании Cushman & Wakefield/Stiles & Riabokobylko Лада Белайчук. Тем не менее в «Системе-Галс» говорят о первых переговорах с потенциальными покупателями и арендаторами. Источник, близкий к компании, рассказал РБК daily, что девелопер намерен продать один небоскреб, а в другой может перевести свой офис с Большой Татарской улицы. Оставшиеся площади «Система-Галс» продаст или сдаст в аренду.

Чтобы сделать это, девелоперу следует уже сейчас заняться агрессивным маркетингом, уверен управляющий партнер компании Blackwood Константин Ковалев. По его словам, привлечь арендаторов в Leningradsky Towers собственник может лишь эффективной арендной

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

20 сентября, № 118

ставкой, которая первый год не должна превышать 350—400 долл. за 1 кв. м без НДС и эксплуатационных расходов. По мнению экспертов CB Richard Ellis, «Система-Галс» найдет покупателя своих офисов лишь в конце их строительства. Стоимость актива к тому времени составит 4—4,5 тыс. долл. за 1 кв. м, считают в CB Richard Ellis.

◆ [РБК Daily](#)

◆◆ [К содержанию](#)

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

20 сентября, № 118

## Retail

### С МИРУ ПО "КОПЕЙКЕ"

Сеть Николая Цветкова выкупает своих франчайзи

Федеральная антимонопольная служба (ФАС) в пятницу одобрила ходатайства Кореука Retail Ltd (100% — у ОАО "Торговый дом "Копейка") о покупке компаний-франчайзи, владеющих более половиной партнерских магазинов сети (всего их 84), и принадлежащей им недвижимости. Разрешение от службы приобрести те же компании получила и X5 Retail Group — основной претендент на бизнес "Копейки". Вся франчайзинговая сеть ритейлера оценивается в \$160-180 млн.

ФАС разрешила кипрской Кореука Retail Ltd (на 100% принадлежит ОАО "Торговый дом "Копейка") приобрести права, позволяющие осуществлять предпринимательскую деятельность компаний ООО "Фленисия Ре", ООО "Неоторг", ООО "Торговый дом "Лабаз", ООО "Купец", ООО "Копейка Ритейл", а также покупку 99,98% долей ООО "Альтэкс".

Как рассказал "Ъ" источник, близкий к "Копейке", речь идет о компаниях, "суммарно управляющих более чем половиной франчайзинговых магазинов сети". По данным на 30 июня 2010 года, "Копейка" была представлена в 191 городе с 601 магазином, из которых 84 находились под управлением франчайзинговых партнеров (по итогам 2009 года в консолидированной выручке ритейлера франчайзи занимают 12%). При этом в сделки входит и покупка объектов недвижимости, на которых и расположены магазины, уточняет он. "В отличие от других компаний ООО "Купец", управляющее сетью из 20 магазинов в Старом Осколе, только получило статус франчайзингового партнера и сменит вывески на "Копейку" в течение месяца", — уточняет собеседник "Ъ".

Топ-менеджер "Копейки" подтвердил информацию о сделках, уточнив, что "ни одна из них пока не завершена".



# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

20 сентября, № 118

Выручка ОАО "Торговый дом "Копейка"" по итогам 2009 года — 57,5 млрд руб. без НДС, EBITDA — 3,846 млрд руб., чистая прибыль — 1,951 млрд руб., чистый долг — 10,314 млрд руб. Компания принадлежит структурам Николая Цветкова, основного владельца ФК "Уралсиб". В рейтинге "Ъ" топ-10 российских ритейлеров по итогам 2009 года занимала четвертое место после X5 Retail Group, "Магнита" и "О`Кей".

"Копейка" приняла решение выкупить почти весь свой франчайзинговый бизнес до конца года, вне зависимости от сделки по продаже своего основного бизнеса, рассказал "Ъ" столичный инвестбанкир. Сейчас на сеть Николая Цветкова претендуют два розничных оператора — X5 Retail Group, управляющая магазинами "Пятерочка", "Перекресток", "Карусель" и др. (уже получила одобрение ФАС на эту сделку), а также американская Walmart. Кроме того, "Копейка" уже этой осенью может провести размещение до 40% акций (организаторы IPO — Morgan Stanley & Co. International, Deutsche Bank AG и "Уралсиб Кэпитал"). "Сделка с внешним инвестором, которая оценивается в \$1,6-1,8 млрд, предполагает покупку всего бизнеса "Копейки" — вместе с франчайзинговым бизнесом (в общей сумме сделки на него приходится до 10%)", — говорит один из собеседников "Ъ". То есть все франчайзинговые магазины "Копейки" оцениваются в \$160-180 млн.

В минувшую пятницу ФАС также дала разрешение, аналогичное выданному Kopeyka Retail Ltd, на приобретение прав в отношении части этих же компаний ("Неоторг", "Торговый дом "Лабаз"", ООО "Купец" и ООО "Альтэкс") и ООО "Агроторг" (оператор магазинов "Пятерочка", принадлежащих X5 Retail Group).

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## "МЕТРО КЭШ ЭНД КЕРРИ" ОТКРОЕТ В СОЧИ ТЦ СТОИМОСТЬЮ 34,5 МЛН ЕВРО

"Метро Кэш энд Керри" построит в Сочи центра мелкооптовой торговли стоимостью 34,5 миллиона евро, говорится в сообщении компании. Соответствующее соглашение было подписано компанией с администрацией Краснодарского края и городскими властями Сочи.

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

20 сентября, № 118

Центр мелкооптовой торговли общей площадью 10 тысяч квадратных метров будет построен на земельном участке площадью 5,5 га в Хостинском районе Сочи. Строительство центра начнется после прохождения всей подготовительной и документальной работы.

Как отмечается в сообщении, торговый центр будет снабжать предприятия сферы курортного лечения и отдыха (пансионаты, санатории, гостиницы), предприятия общественного питания, розничную торговлю малых форматов и других представителей малого и среднего бизнеса товарами, специально подобранными для нужд профессиональных клиентов. Ассортимент центра будет насчитывать более 25 тысяч наименований продовольственных и непродовольственных товаров.

Торговая сеть "Метро Кэш энд Керри" (Metro Cash & Carry) представлена в 31 странах более чем 670 центрами мелкооптовой торговли. В 2009 году объем продаж компании составил около 31 миллиарда евро. Численность сотрудников превысила 100 тысяч человек по всему миру. В России открыто 52 торговых центров в 36 регионах страны.

Metro Cash & Carry является торговым подразделением Metro Group, одной из крупнейших и наиболее интернациональных торговых компаний мира.

◆ [РИА Новости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

20 сентября, № 118

## Hotel

### ОТЕЛИ ПРОТИВ СНИПОВ

Развитие гостиничного бизнеса в России тормозят устаревшие нормы и визовые правила

Мировые гостиничные операторы намерены в ближайшие годы серьезно расширить бизнес в России, и в частности в Петербурге, поскольку уверены в дальнейшем росте туристического потока минимум на 10% в год. Однако строить новые отели по устоявшимся в каждой сети стандартам качества мешают российские нормы: вписаться в них практически невозможно, но и своими принципами отельеры жертвовать не готовы. Еще одним серьезным препятствием бизнесмены считают визы — без них проблемы сезонности для гостиниц просто не существовало бы.

Развитию гостиничного бизнеса в России в ближайшие годы будет способствовать постоянный рост внутреннего туристического потока, который прогнозируется на уровне 10—30% в год, в то время как доля иностранцев, которая уже составляет около 45% в общем турпотоке, будет и дальше сокращаться, говорит генеральный директор УК «Туррис» Сергей Кукушкин. По его данным, внутренний турпоток в Петербурге растет примерно на 8% в год, эксперты говорят примерно о таких же темпах роста количества иностранцев, приезжающих в город, — в 2009 году Петербург посетили около 5 млн зарубежных гостей.

По подсчетам экспертов, в Петербурге насчитывается около 26 тыс. гостиничных номеров, при этом, согласно разным оценкам, только 13—18 тыс. — это качественное предложение, и его явно недостаточно. «В среднесрочной перспективе Петербург — очень интересный рынок», — говорит первый вице-президент по развитию бизнеса The Rezidor Hotel Group (в России представлена брендами Radisson и Park Inn) Арилд Ховланд. По его словам, сейчас в России под брендами Rezidor работает 16 гостиниц, еще порядка 20 проектов в разработке, большинство из них — в стадии строительства. У Accor Group в Петербурге два отеля Novotel в Петербурге и Москве и гостиница Ibis в столице, всего в России у оператора восемь отелей,



# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

20 сентября, № 118

идет работа по 25 проектам, и российский рынок — один из стратегических для компании, говорит генеральный директор Assog Group в России Алексис Деларофф.

Одной из основных трудностей для развития гостиничного бизнеса в Петербурге Арилд Ховланд считает сложности с получением виз для иностранцев. «Упрощение процесса помогло бы избавить отели от проблемы сезонности. Петербург с его богатым архитектурным наследием, музеями, театрами можно посещать не только летом, но и круглый год», — говорит г-н Ховланд. Он добавляет, что менее сложная процедура получения виз придаст дополнительный импульс развитию индивидуального туризма, тогда как сейчас основной поток иностранных туристов — организованные группы.

Крупные гостиничные сети также сталкиваются с проблемой высокой стоимости земли в центральных районах Петербурга и Москвы, участки с такой локацией необходимы крупным операторам, говорит президент GVA Sawyer Вера Сецкая. Второе препятствие — несоответствие российских строительных норм требованиям сетей. «А начинать гостиничный проект без оператора нет смысла», — подчеркивает г-жа Сецкая. «Попытки продать готовый проект практически безрезультатны, так как у сетей множество требований к конфигурации здания, строительным и отделочным материалам», — добавляет генеральный директор УК Cronwell Management Алексей Мусакин. Вера Сецкая приводит в пример площадь кухни: по стандартам Assog Group она может быть ровно в два раза меньше, чем по российским СНИПам.

Необходимость корректировать имеющиеся стандарты строительства гостиниц под российские правила приводит к удорожанию проектов минимум в полтора раза, говорит Алексис Деларофф. Вместе с дорогими кредитными ресурсами и отсутствием специальной налоговой политики для отелей это выливается в высокую стоимость номеров. «В те же полтора раза услуги гостиниц одного и того же бренда в России дороже, чем в Европе», — подчеркивает Вера Сецкая.

◆ [Коммерсант](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

20 сентября, № 118

## ИСМАИЛОВ ЗОВЕТ В ГОСТИ

Бывший владелец Черкизовского рынка Тельман Исмаилов построит крупнейший гостиничный комплекс в России — на 5500 номеров. Окупить такой проект будет сложно, считают эксперты Группе АСТ Тельмана Исмаилова выделено два участка в Имеретинской низменности под строительство гостиниц к Олимпиаде 2014 г. Один из них — на 0,98 га под пятизвездочный комплекс на 150 номеров, второй — на 24,6 га под гостинично-парковый комплекс «Содружество» общей вместимостью 5500 номеров. Оба объекта должны быть введены в строй к июню 2013 г. Об этом говорится в материалах «Олимпстроя», подготовленных к завершившемуся в пятницу инвестиционному форуму «Сочи-2010».

Считается, что именно гостиничный бизнес стал причиной сначала опалы Исмаилова и бегства из России, а потом — примирения с властями. Весной 2009 г. АСТ открыла в Турции с большой помпой семизвездочный отель Mardan Palace. Его строительство обошлось более чем в \$1 млрд. А вскоре у Исмаилова начались неприятности. Власти заявили, что на Черкизовском рынке предпринимателя торгуют контрабандой. Рынок закрыли, а бизнесмен уехал из России. Но в декабре 2009 г. премьер-министр Владимир Путин заявил, что «в многомиллиардных инвестициях» в Турцию он проблем не видит, но лучше вкладывать в Россию, например в туристические комплексы в Сочи. А в мае этого года стало известно, что АСТ и «Олимпстрой» заключили соглашение о строительстве 4000 номеров, что составляло около 10% необходимых для Олимпиады.

Получить комментарии представителей АСТ не удалось. Представитель «Олимпстроя» отказался раскрыть объем инвестиций в проекты.

«Содружество» станет крупнейшим гостиничным объектом на территории России, говорит заместитель директора по развитию СВ Richard Ellis Станислав Ивашкевич. До этого самыми крупными считались комплекс «Измайлово» (около 5000 номеров) и гостиница «Россия» (3100 номеров), но в первую часть номеров перепрофилированы под другие нужды, а корпуса принадлежат разным юридическим лицам, а второй снесен.

По мнению Ивашкевича, проект обойдется АСТ более чем в \$1 млрд. Сочи — некруглогодичный курорт, напоминает управляющий директор Praedium Oncor International

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

20 сентября, № 118

Михаил Гец. Так что достичь оптимального уровня заполняемости такого крупного объекта крайне сложно. Срок окупаемости проекта может превысить 20 лет, полагает Гец. «В некоторых городах, таких как Лас-Вегас, гостиничные проекты с большим количеством номеров окупаются только за счет синергии с казино, — рассуждает Ивашкевич. — Поэтому опыт управления такими проектами есть только у американских компаний, занимающихся казино».

Возможно, для Исмаилова это планомерно-убыточный проект, говорит вице-президент Центра политических технологий Алексей Макашкин. Ведь участие в олимпийском строительстве гарантировало бизнесмену возврат в Россию.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## ДОХОДНОЕ МЕСТО: ДЕЛО ПРЕЖДЕ ВСЕГО

В Москву едут не погулять, а по делу. Обычные туристы не обеспечивают загрузку дорогих столичных гостиниц, отельеры и девелоперы ориентируются на бизнес-путешественников.

По данным комитета по туризму, за первое полугодие 2010 г. в Москву приехало 1,87 млн зарубежных гостей, ожидается, что по итогам года их будет около 4,1 млн, как и в 2008 г. В 2009 г. столицу посетило 3,7 млн иностранцев. Такие позитивные сдвиги относительно 2009 г., как рост загрузки отелей до 60% в среднем и рост цен на номера на 10-12% (после падения на 30-40% в кризис), эксперты связывают с оживлением экономики и формированием нового потока бизнес-туристов. Растет спрос и на проведение в отелях мероприятий и банкетов, добавляет Берт Фол, генеральный менеджер Marriott Moscow Royal Aurora Hotel.

По оценке Praedium Oncor International, и она совпадает с данными других экспертов, на долю тех, кто приезжает по служебной надобности, приходится более 80% от общего количества иностранных гостей. Именно для них работают отели премиального сегмента. Условно говоря, «Балчуг» на 90% заполнен бизнесменами, а 10% его клиентов приехали «Москву посмотреть», тогда как в «Космосе» картина обратная, приводит пример Марина Смирнова из Jones Lang

# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

20 сентября, № 118

LaSalle. Туристические группы гораздо чувствительнее к цене и предпочитают более дешевые «средства размещения».

Впрочем, в кризис гостиничные операторы готовы проявить гибкость и пересмотреть перечень услуг. Чтобы удовлетворить растущие запросы бизнесменов относительно сервиса, в Marriott Moscow Royal Aurora, например, потратились на установку новых плазменных телевизоров в номерах. «Мы также обновили систему телевизионного и развлекательного вещания. Количество дворцовых в отеле было увеличено, что позволило значительно расширить перечень услуг», — рассказывает Берт Фол.

Большинство консультантов предпочитают классифицировать отели исключительно по уровню комфорта и цен. «В той или иной мере практически все гостиницы Москвы можно отнести к категории бизнес-отелей», — объясняет Маргарита Трофимова, директор департамента консалтинга и оценки NAI Becar. С ней согласен Евгений Алешин, гендиректор Storm Properties. «Если бы я был иностранцем, я бы скорее всего приехал в Москву только по деловой необходимости, — говорит Алешин. — Как туристический объект она сильно проигрывает столицам других европейских стран».

«Что такое бизнес-отель? — рассуждает Алешин. — Отель класса “4-5 звезд” с огромным количеством услуг, ориентированный на корпоративных клиентов с корпоративными кредитками, которые могут позволить заплатить за номер от \$500? Или гостиница “3-4 звезды” максимум, которая при цене номера в \$200-250 обеспечивает необходимый и достаточный набор услуг, расположена в районе с развитой инфраструктурой и удобным доступом как на личном, так и на общественном транспорте?» Гостям столицы нужны отели второго типа, а инвесторам интереснее первые.

«Цены от \$300 до \$1000 в сутки за номер в 5-звездочном отеле, безусловно, не радуют бизнес-туристов», — уверена директор по маркетингу Azimut Hotels Company Мария Василенко. Конечно, в городе немало гостиниц советской постройки, цены начинаются от 1000 руб. в сутки, но с комфортом проблемы. А вот сегмент бизнес-отелей с европейским сервисом и по цене от \$150 недостаточно развит в российской столице, считают в Azimut.

Чего изволите?

Не все бизнес-туристы одинаковы. «Их делят на статусных и обычных», — говорит Алексей Могила, директор департамента торговой и региональной недвижимости компании Penny Lane Realty. Эксперты составили примерный список требований бизнес-гостя. Статусным нужно почти все то же самое, что и обычным: удобное расположение (в центре или в зонах деловой активности), вкусный завтрак, хороший сервис, высокоскоростной интернет, круглосуточные



# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

20 сентября, № 118

услуги химчистки-прачечной и ресторанов, круглосуточные check-in и check-out, возможность провести в отеле переговоры или конференцию и т. д. плюс особое, статусное размещение, например в «Метрополе», Ritz Carlton, Hyatt и проч. Еще им нужны услуги секретарей, продолжает Маргарита Трофимова.

«В отличие от туристов гости, приехавшие в Москву по вопросам бизнеса, практически не располагают свободным временем, и менеджмент отеля должен быть готов отвечать на их запросы в кратчайший срок — будь то подача машины или услуги бизнес-центра», — добавляет Том Фланаган, региональный вице-президент компании Rezidor по Восточной Европе.

«Переночевать, позавтракать и поработать, уложившись в бюджет», — обобщает основные требования независимо от цели визита Александр Захаров, гендиректор, «РИМК Евразия — управление отелями». Это если речь про одного делового путника. Если речь об участниках какой-то конференции, то добавляется потребность в конференц-помещениях, дополнительных услугах связи и питания (совместный ужин, для которого нужен банкетный зал) и т. д.

Обо всех этих тонкостях должен думать оператор отеля, именно его поиском девелопер должен озаботиться в первую очередь, в один голос говорят консультанты и операторы. «Когда девелопер пытается найти решение самостоятельно, возникают перекосы в проекте: огромные холлы и служебные помещения, маленькие номера и рестораны», — предупреждает гендиректор УК «Росинвестотель» Кирилл Иртюга.

«Ничего такого, что было бы нужно бизнес-клиенту и не было бы нужно туристу, я не могу представить: заказ билетов — да, нужен всем; трансфер — да; интернет — естественно; бизнес-центр для отправки факса, например, или чтобы сделать пару копий — желательно, сам часто пользуюсь такими услугами в отпуске. Даже наличие в крупных гостиницах конференц-залов объясняется корпоративными требованиями гостиничных сетей и общей нехваткой качественных конференц-залов в Москве. Не надо делить гостиницы по категории “бизнес/не бизнес”, нужно их проектировать максимально гибко таким образом, чтобы удовлетворить обе категории клиентов», — говорит Алешин. «Технические параметры для 3-, 4-, 5-звездочных гостиниц более-менее схожи. Серьезные отличия будут в том случае, если строится бутик-отель или гостевой дом», — уточняет Алексей Могила. Тем не менее в отелях, ориентированных в основном на бизнес-туристов, объем инфраструктуры в среднем больше, чем в отелях для тех, кто приезжает на экскурсии, так как последние предпочитают посещать кафе, рестораны и магазины в городе, говорит Трофимова.



# Digest News

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

20 сентября, № 118

К излишествам в Azimut Hotels Company относят роскошь интерьеров, дополнительные услуги, характерные для отелей категории resort. «Важнее продуманное зонирование, функциональность внутренних помещений, предусмотренные проектом вытяжки, системы кондиционирования, отопления, бесперебойного водоснабжения, удобные для проведения мероприятий площади (без несущих колонн посреди конференц-зала) и комфортные номера», — перечисляет Василенко. В этом смысле проще строить с нуля, чем реконструировать советские гостиницы — последнее требует значительных вложений в перепланировку номеров и прокладку новых коммуникаций. Да и не всегда можно сделать отель европейского класса и, как правило, невозможно поднять категорию, говорит Мария Василенко.

Архитектура вторична

Выдающаяся архитектура здания, по мнению большинства консультантов, неважна. «Размещение бизнес-отелей в исторических зданиях — излишество. Гостиницы типа «Спутника» после реконструкции могли бы стать хорошим предложением», — считает Алексей Могила.

«В центре Москвы не может быть «скучного» отеля, — возражает Иртюга. — Объекту уровня «5 звезд» и номерным фондом от 150 номеров необходимы интересные архитектурные решения и достаточные общественные зоны (если они проектируются по стандартам и имеют осмысленный объем)». Если такая гостиница устанавливает конкурентоспособные цены, то турист предпочтет ее более «невзрачной», уверена Трофимова. По мнению Захарова, чем выше уровень позиционирования, тем выше требования к архитектурной составляющей.

Но интересная архитектура увеличивает затраты. «Временами в рамках таких проектов не придается значения функциональности и комфорту. Поэтому то, что может прославить архитектора, одновременно может стать катастрофой для инвестора, — напоминает Арилд Ховланд, первый вице-президент по развитию бизнеса The Rezidor Hotel Group. — Хотя определенные дизайнерские решения являются серьезным маркетинговым инструментом гостиницы».

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Если вы не хотите получать дайджест Colliers International по рынку коммерческой недвижимости, вы можете отказаться от последующих рассылок, нажав на ссылку [Удалить из списка рассылки](#)