



СПОРТ ШАГОВОЙ ДОСТУПНОСТИ

АВТОР: Ольга ПЛАТИЦИНА

К титулованному спортсмену мирового уровня, а ныне менеджеру одного из крупных спортивных объектов, обратился за консультацией знакомый: дескать, хочу открыть фитнес-клуб в одном из небольших городов Подмоскovie, но не знаю как. Большое подвальное помещение в собственности, конкурентов нет. Однако профессионал отнесся к затее скептически.

Вердикт был суров: «Влезешь, вложишь деньги и через год поймешь, что жестоко обманулся. Норма прибыли в этом бизнесе 15% в год. Только «железа» придется купить минимум на \$120–150 тыс. Лучше открой магазин». Возврат средств в течение шести-семи лет (а мелкие клубы-одиночки до этого возраста часто не доживают) — действительно не лучшая доходность по российским меркам.

С фитнес-сетями ситуация оптимистичнее. Считается, что, открывая три-четыре клуба под одним брендом в Москве, инвестиции реально вернуть в течение пяти лет, причем желательна якорная аренда в торговом цент-

ре. При строительстве крупных капитальных объектов для массового спорта сроки окупаемости еще более длительные — 10–20 лет. Очевидно, девелоперу выгоднее возвести жилой комплекс или торговый центр, нежели вкладываться в анклав для физкультурников, искать для него оператора и надеяться вернуть средства в отдаленной перспективе.

Тем не менее спортивные объекты разного масштаба и назначения в Москве и Подмоскovie возводятся, в том числе и на частные средства. Что же движет инвесторами? Административный кнут, того же происхождения пряник, хобби руководства или все-таки коммерческая выгода?



Город Химки, Международная академия тенниса. От Ленинградского шоссе сюда легко добраться по дорожным указателям: заведение ищут не только местные, но и москвичи. Уже с парковки слышен стук мячей. Прекрасное июльское утро — неудивительно, что все шесть открытых кортов заняты, причем далеко не юными спортсменами. Площадка для пляжного тенниса с песчаным грунтом пустует, но для большинства этот вид спорта еще экзотика. Заходим под купол, в крытую зону: на пяти крытых кортах — ни души. Итого: заполняемость 50%, что для 11.00 буднего дня совсем неплохо.

Впрочем, это ни о чем не говорит. В частных беседах менеджеры комплексов, где большой теннис представлен, так сказать, для ассортимента, жаловались, что корты — инфраструктура убыточная, заработать на них нельзя даже при полной загрузке. При академии тенниса не обнаружилось ни ресторана, ни магазинов, ни нового жилого комплекса, наличие которых позволило бы предположить, что вложенные средства отбиваются каким-то иным видом деятельности. «Деньги зараба-

тываются только на услугах, связанных с теннисом. У нас занимается около 300 детей, 200 взрослых, и количество клиентов постоянно увеличивается», — говорит генеральный директор холдинга Alliance Construction Group, владеющего и управляющего объектом, Алексей Аравин.

В свое время эта же компания выступила инвестором и подрядчиком строительства. Оборудовать один открытый корт стоит от 1–1,5 млн руб. Воздухоопорный купол, перекрывающий пять-шесть кортов, оценивается в 15 млн руб. Плюс сопутствующая инфраструктура, общестроительные работы, текущие расходы операционного бизнеса. «Загрузка кортов составляет в среднем 80% — это хороший показатель, и за шесть-семь лет проект обещает окупиться. Конечно, есть с нашей стороны доля энтузиазма, потому что с точки зрения извлечения дохода было бы быстрее и выгоднее инвестировать в жилой дом и продать квартиры. Но это красивый проект, который абсолютно всем нравится».

Для крупной строительной компании, которая не только занимается де-

Считается, что, открывая три-четыре клуба под одним брендом в Москве, инвестиции реально вернуть в течение пяти лет, причем желательна якорная аренда в торговом центре. При строительстве крупных капитальных объектов для массового спорта сроки окупаемости 10-20 лет. Девелоперу выгоднее возвести жилой комплекс или торговый центр, нежели вкладываться в анклав для физкультурников, искать для него оператора и надеяться вернуть средства в отдаленной перспективе



Москва – город огромный, дефицит мощностей для массового спорта оценивается как двукратный. В планах властей на ближайшие пять лет построить 1,5 тыс. объектов за счет бюджетов разного уровня

Потребителю все равно, кто доплачивает за его здоровый досуг или успехи ребенка. Этим спонсором оказывается как раз тот обыватель, который покупает жилье, платит налоги, но сам спортом не занимается

велопментом, но и сама импортирует оборудование для спортсооружений, вложиться в профильный проект представляется вполне логичным. Рискнем предположить, что в данном случае присутствуют долгосрочные инвестиции в имидж и репутацию лидера. Подобные пружины, как правило, всегда скрываются за частными инвестициями в социально значимые объекты. Иначе стоял бы вместо спортивного центра очередной магазин.

Если верить данным Москомспорта (государственная программа «Спорт Москвы» на 2012–2016 годы), то физической активностью в столице в данный момент систематически занимаются 22,3 % жителей. Казалось бы, огромный рынок. Но, во-первых, наибольший вклад в официальную статистику вно-

сят школьники и студенты, вовлекаемые в процесс принудительно по месту учебы. Во-вторых, привычка к спортивному досугу и осознание необходимости тратить на него деньги воспитываются в массовом сознании годами, с чем в постсоветское время был полный идеологический провал. Так что достигнуть указанных цифр не только на бумаге еще предстоит.

Колоссальное увеличение бюджетных расходов в связи с Олимпиадой в Сочи-2014, чемпионатом мира по футболу 2018 года и другими проводимыми у нас мероприятиями мирового масштаба косвенно сказывается и на состоянии умов, во всяком случае, в столице. Подвижный безалкогольный образ жизни все больше входит в противовес традиционным ночным клуб-



ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
КОММУНАРКА

ПЕРВОКЛАССНЫЕ МОНОЛИТНО-КИРПИЧНЫЕ ДОМА

ЛУЧШЕЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ В «НОВОЙ МОСКВЕ»



КОММУНАРКА-IV
Корпус 1
Срок сдачи Госкомиссии: II квартал 2013 г.

Корпус 2
Срок сдачи Госкомиссии: IV квартал 2013 г.

Корпус 3
Срок сдачи Госкомиссии: IV квартал 2013 г.



КОММУНАРКА-V, КОММУНАРКА-VI
Срок сдачи Госкомиссии: IV квартал 2014 г.



КОММУНАРКА-VII (корпус 1)
Срок сдачи Госкомиссии: III квартал 2013 г.



КОММУНАРКА-VII (корпус 2)
Срок сдачи Госкомиссии: III квартал 2014 г.



КОММУНАРКА-VIII
Срок сдачи Госкомиссии: IV квартал 2014 г.



КОММУНАРКА-IX, X
Срок сдачи Госкомиссии: II квартал 2015 г.

Коммунарка I, Коммунарка II, Коммунарка III - ДОМА ПОСТРОЕНЫ! В продаже имеются готовые квартиры

10 минут транспортом от м. Теплый Стан
4 км от МКАД по Калужскому шоссе
Цена от **69 850** р./м²
Рассрочка платежа
ИПОТЕКА

Продажи осуществляются в соответствии с Федеральным законом №214-ФЗ
Проектная декларация опубликована на сайте www.domvkommunarka.ru

(495) 937-7655
www.domvkommunarka.ru



Оборудовать один открытый корт стоит от 1-1,5 млн руб. Воздухоопорный купол, перекрывающий пять-шесть кортов, оценивается в 15 млн руб. Плюс инфраструктура, текущие расходы операционного бизнеса



ным тусовкам. Чтобы в этом убедиться, достаточно посетить в темное время суток обновленный ЦПКиО, где бегунов и велосипедистов едва ли не больше, чем в Центральном парке Нью-Йорка. Так что планы Москомспорта сделать к концу пятилетки каждого третьего москвича «систематически занимающимся спортом» вполне осуществимы при наличии достаточной материальной базы.

По состоянию на осень прошлого года в Москве насчитывалось 9424 спортобъекта. Из них лишь половина является закрытыми капитальными сооружениями (залы и бассейны), остальное представлено спортплощадками, велодорожками, лыжными трассами и прочей «легкой» инфраструктурой на свежем воздухе. Но Москва — город огромный, дефицит мощностей для массового спорта оценивается как двукратный. В планах столичных властей на ближайшие пять лет построить минимум 1,5 тыс. объектов, в основном за счет бюджетов разного уровня.

Для подрядчиков и поставщиков спортивного оборудования, борющихся за госзаказ, это, несомненно, радужные планы. Взять одну только реконструк-

цию дворовых спортплощадок: в префектуре 20 районов, по 10–15 площадок в каждой, получается более 200 объектов такого рода «под ключ» на округ.

Впрочем, теми или иными способами бизнес привлекается не только к подрядным работам, но и собственно к финансированию строительства. Еще прежний мэр накануне своей отставки заявлял, что в 40% спортивных строек Москвы участвует частный капитал. Нынешний градоначальник также постоянно призывает инвесторов увеличить активность на этой ниве. Из 23 ныне строящихся в столице ФОКов (физкультурно-оздоровительных комплексов) 8 финансируется из внебюджетных средств.

Нетрудно догадаться, чем мотивирует инвесторов город: выделением земли под коммерческую застройку на условиях социальной ответственности. Так появились в Строгине стадион «Янтарь» и одноименный многофункциональный спортивный комплекс — плод сотрудничества девелоперской компании «Сити-XXI век», префектуры, городских и районных властей и именитых спортсменов (здесь базируют-

ДЕРЕВЯННОЕ
ДОМОСТРОЕНИЕ /
HOLZHAUS



17-я специализированная выставка

1 – 4 ноября 2012 года

Москва, ВВЦ, павильон № 75

Мечтаете о собственном доме?



Выберите свой деревянный дом!

Тематика выставки:

- фундаменты, проекты домов
- деревянные дома
- дачи, бани, беседки
- камины и печи
- бесплатные консультации архитекторов и дизайнеров от журнала «Современный дом»
- рекомендации ведущих строительных компаний
- эксклюзивные проекты под индивидуальные заказы

Реклама

Получите электронный билет

на сайте www.holzhaus.ru

Организатор:



Тел.: +7 (495) 935 81 00
E-mail: Glebova@mvk.ru

Информационные партнеры:



ся школы фигурного катания Елены Чайковской и синхронного плавания Марии Киселевой).

По словам пресс-секретаря «Сити-XXI век» Сергея Лядова, комплекс возведен «на средства от частичной реализации жилья в рамках программы развития и благоустройства района Строгино». При этом компания вложилась в достаточно дорогие «зеленые» технологии, которые потенциально позволяют экономить до 3 млн руб. в год эксплуатирующей организации — принявшему объект на баланс предприятию г. Москвы «Физкультурно-спортивный центр «Строгино».

Развитие обширной социальной инфраструктуры наравне с жильем в «Сити-XXI век» проходит под брендом «мини-полис». Сейчас аналогичный, хотя и меньший по масштабам проект реализуется в Люберцах, где в рамках развития мини-полиса «Самоцветы» компания намерена возвести ФОК. Социальная начинка этого сооружения уже в 4,5 раза превысила показатели первоначального варианта проекта, но «Сити-XXI век» декларирует, что идет на дополнительные траты из стратегических сообра-

жений. «Социально ответственный девелопмент становится тенденцией, — объясняет политику компании Сергей Лядов. — Рынок чувствителен к общественному мнению, к тому, что говорят клиенты не только до сделки, но и после нее, становясь жителями построенных комплексов».

Насколько эффективно управляются ФОКи впоследствии — вопрос отдельный. Независимые специалисты считают, что эти объекты способны не только самоокупаться, но и приносить прибыль. «Обычный комплекс с бассейном, без фитнеса, расположенный на окраине Москвы, зарабатывает до 5 млн руб. в месяц на обычных районных посетителей, не считая того, что ему самому нужно для существования». Впрочем, это анонимное мнение сторонних наблюдателей — официально никакие коммерческие задачи перед ФОКаами не ставятся.

В целом из всего спортфонда столицы сейчас лишь 19% являются объектами частных форм собственности (включая приватизированные спортивные сооружения советской постройки). То есть заботиться о прибыли и биться за кли-

Подвижный безалкогольный образ жизни входит в моду.

Чтобы в этом убедиться, достаточно посетить обновленный ЦПКиО, где бегунов и велосипедистов едва ли не больше, чем в Центральном парке Нью-Йорка





Активными заказчиками спортивной инфраструктуры являются также коттеджные поселки и загородные объекты рекреационного назначения (пансионаты и дома отдыха). В последнем случае это, как правило, один-два теннисных корта, иногда футбольное поле, бывают заказы на бадминтонную площадку или мини-гольф. «Заказчик вынужден вкладываться просто потому, что это обязательный элемент в инфраструктуре загородного отдыха. Не факт, что эти площадки окупятся, скорее они сделают более прибыльной основную деятельность, привлекая дополнительных клиентов за счет престижа»

Спортивные объекты разного масштаба и назначения в Москве и Подмосковье возводятся, в том числе и на частные средства. Что же движет инвесторами? Административный кнут, пряник или все-таки выгода?

ента вынужден лишь каждый пятый объект. Конечно, часто бывает, что менеджмент внешне «рыночного» предприятия опирается на какую-нибудь корпоративную подпитку. Бывают случаи, когда руководство крупных коммерческих структур, увлекшись определенным видом спорта, обзаводится собственной спортивной инфраструктурой, строит закрытый частный клуб или бассейн. Посторонние в такое заведение не допускаются, цель окупить затраты никто не ставит, хотя инвестиции могут быть довольно велики.

По словам Алексея Аравина, активными заказчиками спортивной инфраструктуры являются также коттеджные поселки и загородные объекты рекреационного назначения (пансионаты и дома отдыха). В последнем случае это,

как правило, один-два теннисных корта, иногда футбольное поле, бывают заказы на бадминтонную площадку или мини-гольф. «Заказчик вынужден вкладываться просто потому, что это обязательный элемент в инфраструктуре загородного отдыха. Не факт, что эти площадки окупятся, скорее они сделают более прибыльной основную деятельность, привлекая дополнительных клиентов за счет престижа».

Конечному потребителю все равно, кто доплачивает за его здоровый досуг или успехи ребенка в спортивной секции. Но если отбросить всю промежуточную экономическую цепочку, то получится, что этим спонсором оказывается как раз тот обыватель, который покупает жилье, платит налоги, но сам спортом не занимается. ■

ЖК «Морская симфония»: жизнь у моря в лучших европейских традициях



При выборе курортной недвижимости у многих возникает вопрос: граница или все-таки Россия. И если раньше для искушенного покупателя все было очевидно, то теперь и на наших курортах появились интересные варианты. Один из наиболее ярких примеров – жилой комплекс **«Морская симфония»** в Сочи, предлагающий сервис европейского уровня без виз и языковых барьеров.

Впервые в Сочи появился уникальный формат жилья – курортные апартаменты в жилом комплексе **«Морская симфония»**. Все то, о чем раньше можно было прочесть только в дорогом глянце, теперь расположено всего в 500 м от Черного моря и по вполне бюджетной цене.

Сервис и дополнительные опции комплекса соответствуют уровню 5-звездочного отеля. За жизнедеятельность **«Морской симфонии»** и комфорт жильцов будет отве-

чать профессиональная УК, одной из услуг которой будет помощь в сдаче жилья в аренду, уже давно практикуемая на Западе.

Покупатели могут выбрать квартиру с шикарным морским видом, площадью от 30 до 100 м² и заказать отделку в любом из четырех дизайнерских стилей. На территории комплекса, как в лучших фешенебельных отелях, будут располагаться боулинг и ресторан, открытые бассейны, детские и спортивные площадки. Уже сейчас, подтверждая концепцию 5-звездочного сервиса, фирменный микроавтобус **«Морской симфонии»** встречает своих покупателей и доставляет на объект. Заказать эту услугу можно по телефону +7 (988) 401-00-11.

**Жилой комплекс «Морская симфония» –
Встречай Олимпиаду дома!**



Тел.: +7 (495) 587-00-07
Web: www.seatone.ru

ЦЕНА: от 2,1 млн руб.



Фирменный микроавтобус комплекса



Квартиры с дизайнерской отделкой



Бассейны на территории