

Рискованные развлечения

Рынок развлекательной недвижимости в Иркутске насыщен примерно на 40%, подсчитали оценщики. При этом незанятыми остаются ниши спортивно-развлекательных центров и кинотеатров. А вот новые ночные клубы в городе вряд ли будут востребованы в ближайшие годы.

Ночные клубы

Как оказалось, в последние годы в Иркутске из всего разнообразия развлекательных форматов появлялись в основном ночные клубы. Эти проекты наряду с бильярдными, боулинговыми и прочими ночными заведениями формируют значительную часть развлекательной индустрии города.

В результате опроса риэлтеров и оценщиков о том, какие объекты, предназначенные для досуга граждан, вводились в Иркутске в прошлом году, удалось насчитать только пять таких заведений. И четыре из них - ночные клубы: НК "Полигон" в микрорайоне "Первомайский", культурно-развлекательный комплекс "Рапогата", развлекательный центр (РЦ) "Акула" и ночной клуб (НК) "Шамбала" (открыт осенью 2005 г). Пятый объект - бар "Телега" на 60 посадочных мест, принадлежит РЦ "Ерши" и отличается от предыдущих только тем, что работает и в дневное время. К слову, из всех перечисленных проектов только НК "Акула" строился "с нуля", все остальные обосновались в реконструированных объектах.

Считается, что проекты ночных клубов по сравнению с форматами дневных развлечений более скоры на отдачу и обходятся дешевле. Точные цифры доходности своих ночных заведений опрошенные управляющие назвать отказались. Однако все согласились с тем, что срок окупаемости подобных проектов обычно не превышает одного года. "Иначе клуб надо просто закрывать, уже ничто не поможет", - говорят управляющие. Сумма инвестиций, необходимых на строительство модного ночного клуба площадью 2 тыс. кв.м в Иркутске, сейчас оценивается в \$1 млн, подсчитал генеральный директор НК "Акула" Михаил Семеренко. При этом, по его мнению, только 20% из этой суммы потребуются непосредственно на само строительство и создание внешнего облика клуба, все остальное - затраты на барное и техническое оборудование (световое, музыкальное, проекционное, спецэффекты и т.д.).

Впрочем, надежды управляющих на дивиденды могут не оправдаться, если выбранная концепция заведения не отвечает рыночным запросам. Правда, это становится ясным уже в первые два месяца работы клуба. Респонденты привели в пример пару таких молодых заведений, заявивших на старте о себе как о закрытых ночных клубах, предназначенных только для "своей", элитной публики. Но через некоторое время после открытия оба проекта сменили выбранное направление в сторону традиционного танцевального клуба "для всех", чья аудитория несравненно шире.

Спортивно-развлекательные центры

Между тем некоторые эксперты убеждены, что у новых клубных проектов могут возникнуть проблемы посерьезнее, чем выбор концепции заведения. И причина заключается в том, что потребители все больше нуждаются в принципиально иных видах отдыха. "У людей меняются ценности. К счастью, сейчас в моде здоровый образ жизни, а это, конечно, спортивные развлечения. Безусловно, одно другое не исключает. Но отдых сейчас все меньше ассоциируется с выпивкой, и люди все чаще готовы тратить деньги и время на нормальный отдых всей семьей в каком-нибудь качественном спортивном комплексе, чем на ночные тусовки и т.д.", - рассуждает генеральный директор ООО "Сибирский независимый центр оценки" Юрий Кензин.

Однако, по словам Юрия Кензина, реальность такова, что рынок небольшого города весьма насыщен объектами ночного досуга и почти не предлагает идей а-ля "как провести выходные с детьми". По его мнению, инвесторов отпугивает сложность реализации таких проектов при высоких затратах. Срок окупаемости может достигать 5-8 лет, а сумма инвестиций в спортивно-развлекательные комплексы, по данным газеты "Бизнес", оценивается в \$4 млн, если речь идет об объекте площадью 3 тыс кв.м.

И один из первых в Иркутске проектов в этой сфере оказался неудачным: строительство центра активного

отдыха социальной направленности в Свердловском районе так и не двинулось дальше стадии проектирования, хотя поступление части инвестиций планировалось из областного бюджета.

Но ниша будет осваиваться, убеждены оценщики, и сейчас замышляется нескольких таких проектов в Иркутске. Однако достоверно известно пока только о двух из них. Первый проект - строительство фитнес-центра площадью 4 тыс. кв.м по ул. 5-ой Армии. Размер инвестиций и предполагаемый срок окупаемости этого проекта пока не разглашаются. Также известно о планировании фитнес-центра с бассейном в строящемся многофункциональном комплексе на Шишиловском острове (офисные и торгово-развлекательные площади, правый берег Ангары). Как сообщил заместитель генерального директора ООО "Континентальинвест" (девелопер проекта) Евгений Салин, предполагается, что фитнес-оператор займет площадь в 2,5 тыс кв.м, размер инвестиций пока неизвестен, но чтобы выйти на рентабельность, проекту понадобится от 3 до 5 лет.

Кинотеатры

Перспективным направлением в сфере развлечений участники рынка считают и кинотеатры. По данным ЗАО "Нева-фильм", рынок кинопоказа в регионах России растет в среднем на 30% в год. Это объясняется активной экспансией киносетей в регионы. О приходе в Иркутск столичных игроков известно и местным операторам, подтвердил представитель ООО "Баргузин", но отказался говорить об этом детально. Однако появление, по крайней мере, одной такой сети в Иркутске уже не является тайной. И хотя название этой сети пока не разглашается, известно, что ее проект - мультиплекс на 6-8 кинозалов площадью до 4 тыс. кв.м откроется в торговом центре многофункционального проекта на Шишиловском острове.

Эксперты отмечают, что эффективность "кинопроектов" сильно зависит от выбранной площадки. "Кинозалы должны максимально заполняться - в среднем на 3 тыс. человек в день, поэтому сети ищут места с высокой проходимостью. Лучше всего для этого подходят торговые или развлекательные центры от 40 тыс. кв.м", - считает Евгений Салин. В таком "окружении" мультиплекс, по его словам, может оправдаться за 3-4 года. Строительство же кинотеатра "с нуля" эксперт считает вовсе неоправданным.

В целом же, главным препятствием для инвесторов эксперты считают сроки окупаемости проектов развлекательной индустрии. "Они [инвесторы] ждут, когда окупаемость проектов снизится до 1,5 лет, - смеется генеральный директор ООО "Винсент" (девелопер фитнес-центра на ул. 5-ой Армии) Владимир Щербаков. - Однако меня вполне устраивают сроки чуть большие, нежели при строительстве офисных центров. Пока рынок, откровенно говоря, беден, самое время запускать подобные проекты. Правда, здесь есть существенный риск - этот сектор не отнесешь к насущным потребностям населения, поэтому точно рассчитать востребованность проекта практически невозможно. Приходится рисковать. Но когда конкуренция минимальна, риск оправдан", - заключает эксперт.

Автор: Артур Скальский © Сибирское Информационное Агентство ЭКОНОМИКА, ИРКУТСК 👁 3113
03.04.2007, 16:05 📄 316

URL: <https://babr24.com/?ADE=36952> Bytes: 6806 / 6785 Версия для печати

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)
- [Джем](#)
- [ВКонтакте](#)
- [Одноклассники](#)

Связаться с редакцией Бабра в Иркутской области:

irkbabr24@gmail.com

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](https://t.me/babr24_link_bot)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](https://t.me/bur24_link_bot)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24_link_bot](https://t.me/irk24_link_bot)

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24_link_bot](https://t.me/kras24_link_bot)

эл.почта: kraasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24_link_bot](https://t.me/nsk24_link_bot)

эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24_link_bot](https://t.me/tomsk24_link_bot)

эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: [@babrobot_bot](https://t.me/babrobot_bot)

эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)