Почему в 2023 году ввод в эксплуатацию складов на юге России удвоился | 9

К

Тематическое приложение к газете Коммерсантъ

Коммерческая недвижимость

Четверг, 16 мая 2024 №83 (7773 с момента возобновления издания) kuban.kommersant.ru



10 | Как на Кубани развивается рынок жилищного управления

11 | Что привело к трансформации форматов торговых центров в Краснодарском крае

12 | Насколько увеличилось количество запросов на услуги страхования коммерческой недвижимости на Кубани

В минувшем году на Кубани и в Крыму было введено в эксплуатацию в 2,6 раза больше объектов складской недвижимости по сравнению с 2022 годом. Вырос также объем сделок с ними. С начала этого года показали рост арендные ставки. В целом, по оценке экспертов, складов по-прежнему не хватает на рынке и инвестиционный потенциал направления сегодня значителен.

# Складно получается

— сегмент рынка —

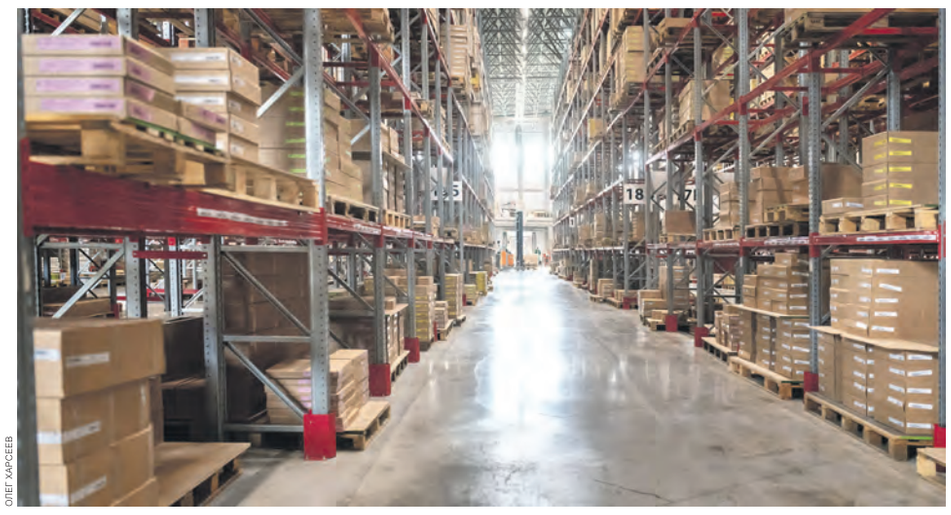
## Двойное расстройство

За 2023 год на территории Краснодарского края, Адыгеи и Крыма было введено в эксплуатацию 315 тыс. кв. м качественной складской недвижимости. Этот показатель в 2,6 раза превышает результат 2022 года. Объем заключенных сделок со складами за это время вырос до 300 тыс. кв. м, что в десятки раз превосходит значения предыдущего периода.

При этом все сделки совершались представителями онлайн- и офлайн-ритейла, а также транспортно-логистическими компаниями. Сегодня общий объем предложения на юге составляет 1,5 млн кв. м, и на 95% его формирует Краснодарский край, рассказали „Ъ-Кубань“ в консалтинговой компании NF Group.

Характеризуя рынок, эксперты отметили, что основной объем качественного предложения на юге формируют местные девелоперы: «Ромекс», «Холдиг», A2 Group. Кроме них присутствуют компании, которые самостоятельно занимаются строительством складских объектов под собственные нужды,— «ВБ Девелопмент» и «Тандер». Суммарно на этих застройщиков приходится 56% всего имеющегося предложения южных регионов.

Среди наиболее крупных строящихся и планируемых к вводу объектов в 2024–2025 годах региональный директор департамента индустриальной и складской недвижимости Константин Фомиченко выделяет логистический парк «Адыгейский» (160 тыс. кв. м), DOGMA (150 тыс. кв. м), AVA Group (150 тыс. кв. м), первую очередь индустриального парка «Энем» (60 тыс. кв. м) и новую фазу логистического центра «Кубань» (50 тыс. кв. м).



ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

В прошлом году на Кубани, в Адыгее и Крыму введено в эксплуатацию 315 тыс. кв. м качественной складской недвижимости

## Ставки подросли

По данным NF Group, по итогам прошлого года на юге России средневзвешенная ставка аренды в действующих объектах класса А достигла значения 7,7 тыс. руб./кв. м/год triple net (без учета НДС, операционных и коммунальных расходов). На первичном рынке диапазон ставок был выше (8,5–9 тыс. руб./кв. м/год triple net).

«В начале 2024 года стоимость аренды продолжает расти, и в ближайшей перспективе ожидается сохранение данной тенденции. Южным регионам по-прежнему не хватает новых спекулятивных объектов для удовлетворения общего объема запросов»,— рассказал Константин Фомиченко.

Аналитики сервиса «Авито Недвижимость» по объявлениям на платформе видят иную картину. Она дефицита складских площадей, а также растущего спроса на них не показывает.

В соответствии с запросами на площадке объявлений, средняя стоимость приобретения квадратного метра складского помещения на Кубани в начале апреля составила 16 тыс. руб., а в Крыму чуть больше — 26,6 тыс. руб. Месячная арендная ставка по складам в Краснодарском крае в среднем составляет 100 тыс. руб., в Крыму — 50 тыс. руб.

## Склады ломятся от интернет-заказов

Основатель архитектурной мастерской DA Максим Долгов также говорит о том, что на данный момент спрос на складские помещения значительно превышает предложение. «Вакансия находится на минимальном, практически нулевом уровне. В связи с этим растет арендная ставка, за 2023 год рост составил более 25%. Объем сделок в сегменте складской недвижимости в РФ в 2023 году обновил исторический рекорд, превысив 5,7 млн кв. м. Неудивительно, что объем инвестиций в коммерческую недвижимость, особенно в склады, тоже бьет все рекорды»,— отмечает он.

По его мнению, такая картина обусловлена тем, что спрос на складские объекты подогревается развитием онлайн-торговли и тем, что крупные федеральные сети активно развивают региональные подразделения. «Нехватка площадей усугубляется отказом от советского наследия, в связи с переходом к современным стандартам складирования товаров и обслуживания. Свой вклад в ажиотажный спрос вносит и рост промышленного производства в РФ. В ходе импортозамещения открывается все больше новых производств, растет выпуск продукции, для которой требуются новые складские и производственные площадки»,— разъясняет он.

В ГК «Деловые линии», являющейся одной из крупнейших транспортно-логистических компаний России, рассказывают, что увеличение рынка электронной торговли за счет универсальных онлайн-площадок спровоцировало повышенный спрос на грузоперевозки — объем доставки товаров в данном сегменте в 2023 году увеличился более чем в два раза по сравнению с прошлым годом. И если ранее поставщики выбирали один склад в своем регионе для отправки партий товаров, то теперь операторы работают с более широкой географией, отправляя грузы сразу на три-пять терминалов по самым разным регионам страны. По данным перевозчика, текущее предложение крупных и средних качественных складских объектов не удовлетворяет спрос рынка, и в Южном федеральном округе фиксируется нехватка складских объектов. В большей степени она заметна в Крыму.

«Ключевым последствием текущей ситуации на рынке стало повышение затрат на складскую недвижимость и все услуги, связанные с ее управлением. Девелоперы также страхуют свои риски увеличением стоимости строительства складов и заключением долгосрочных контрактов. Что касается положительных моментов, они также есть. Нельзя не отметить снижение спекулятивных сделок. Сегодня большая доля объектов на юге страны строится под конкретного клиента»,— заявили в пресс-службе компании.

## Что ищут инвесторы

Опрошенные эксперты поясняют, что наиболее востребованы сегодня крупные складские комплексы с хорошим доступом автотранспорта, удобными подъездными путями и местами разгрузки-погрузки. В связи с тем, что основной грузооборот осуществляется автотранспортом, расположение площадки поблизости от федеральных трасс является особым преимуществом. В пресс-службе Wildberries также добавили, что еще одним важным критерием при выборе площадки для потенциального склада является небольшая удаленность от областных центров, чтобы сотрудникам, исполнителям и продавцам было удобно добираться до места.

Максим Долгов подтверждает, что все более востребованными становятся новые форматы комплексов, повышающие комфорт пребывания для персонала.

В «Деловых линиях» выделили три группы объектов, которые в компании считают наиболее востребованными: логопарки класса А на удалении 10–15 км от границ населенного пункта площадью 30 тыс. кв. м и выше, складские здания в границах населенных пунктов площадью 5 тыс. кв. м класса В, а также объекты в городской черте площадью 1 тыс. — 2 тыс. кв. м класса В.

**Михаил Волкодав**

Полная версия kommersant.ru/doc/6691740


# Током отобьется

PUNKT E планирует привлечь франчайзи и втрое увеличить свою сеть зарядных станций на Кубани

Крупнейший российский частный оператор зарядных станций для электромобилей PUNKT E планирует практически втрое увеличить свою сеть в Краснодарском крае. Для этого он привлечет партнеров, с которыми будет работать на условиях франчайзинга. Ожидается, что ими по большей части станут предприятия сферы HoReCa (отели, рестораны, кафе), торговые и бизнес-центры. Подробности рассказали в пресс-службе компании.

### Подзарядить побережье

Оператор электрозарядных станций (ЭЗС) для электромобилей PUNKT E, имеющий на Кубани 16 быстрых станций, объявил о своих планах до конца текущего года открыть в регионе еще более 30. До недавнего времени компания сама развивала свою публичную сеть. Теперь компания намерена более активно привлекать партнеров и уже открыла в крае несколько станций на условиях франчайзинга — сейчас они успешно работают.

**«В наших планах в этом году обеспечить зарядными станциями все ключевые города черноморского побережья, чтобы сделать максимально комфортным перемещение электромобилистов, в том числе электрокаров корпоративных автопарков. Их становится все больше из-за того, что использование электромобилей экономичнее, чем бензиновых авто»,— говорят в офисе оператора.**

Рынок Краснодарского края в PUNKT E считают перспективным. Регион, по данным оператора, находится на третьем месте в РФ (после Москвы и Московской области) по общему числу электромобилей (2776 шт.), а также по количеству новых проданных электромобилей. Тренд на рост продаж в этом году сохраняется, и за I квартал этого года они в 3,7 раза превысили показатели аналогичного периода прошлого. Благодаря постепенному развитию зарядной инфраструктуры добираться на электромобиле из центральных регионов в Краснодарский край становится все более комфортно, поэтому в этот сезон ожидается увеличение трафика электромобилистов из других регионов страны, считают в компании.

### Почему отели и торговые центры

Сегодня при развитии сети в PUNKT E делают акцент на площадки предприятий сферы HoReCa, ритейла, автосалонов. Тут оператор ищет партнеров в первую очередь.

«Зарядные станции в этих локациях удобны для электромобилистов, ведь пока автомобиль заряжается, можно сходить за покупками, пообедать или решить деловые вопросы. ЭЗС позволяет бизнес-центрам привлечь дополнительных арендаторов. Возможность комфортно заряжать машину на их паркингах сегодня является одним из критериев при выборе офиса. Также ЭЗС привлекают дополнительный трафик в отели и рестораны. В некоторых букинг-сервисах в фильтрах уже есть пункт о наличии зарядной станции в гостинице»,— поясняют в пресс-службе PUNKT E.







*PUNKT E — крупнейший российский оператор ЭЗС. Первая станция была установлена им в 2019 году. На настоящий момент в его пул входит уже 359 станций в 28 регионах страны. При этом 140 из них находятся под управлением франчайзинговых партнеров. По данным аналитического агентства «Автостат», PUNKT E является самой популярной сетью в РФ. За 2023 год количество ее частных пользователей увеличилось в четыре раза, а объем услуг — почти в шесть раз.*

Причем для многих из этих объектов подходят как станции быстрой зарядки (заряжающие электромобиль за 20–40 мин), так и медленные (за 5–8 часов).

«Сейчас около 20% отелей, с которыми мы обсуждаем установку зарядной станции, проявляют детальный интерес к реализации проектов, что является очень высоким показателем. В течение ближайших нескольких лет наличие зарядной станции на объектах этого сегмента бизнеса станет одним из стандартов сервиса»,— добавляют в офисе оператора.

### Индивидуальный подход

Вопрос рентабельности бизнеса по зарядке автомобилей на условиях франчайзинга — очень индивидуальный. В этой модели — более сотни переменных. Результат зависит от конкретного региона, наличия там корпоративных электроавтопарков или планов по их запуску. Учитывается стоимость электроэнергии в данной локации, конкурентная ситуация, есть ли региональные преференции для участников рынка зарядной инфраструктуры. В частности, на Кубани госпрограмма субсидирования развития ЭЗС существует, и PUNKT E планирует поучаствовать в ней.

Имеет значение, арендуется площадка или находится в собственности у франчайзи, есть ли у партнера уже какой-то бизнес, например кафе, шиномонтаж или отель. От этого зависит, будет он зарабатывать только от зарядки или клиент, приехавший на станцию, принесет доход и его кафе во время ожидания «заправки». Учитываются близость к федеральным трассам, тип станции (быстрая или медленная), какие электромобили представлены в регионе и еще много других факторов.

«Все это просчитывают наши менеджеры, которые уже имеют опыт в том, чтобы оптимизировать финансовую модель под конкретного франчайзи и составить план окупаемости точки. В среднем, по опыту, стандартный срок окупаемости быстрой зарядной станции составляет пять лет. Хотя некоторые наши ЭЗС, которые сейчас работают на Кубани, выходят на окупаемость в течение двух лет за счет зарядки на них электромобилей наших корпоративных клиентов, в первую очередь таксопарков»,— рассказывают в пресс-службе компании.

### Под присмотром оператора

Согласно условиям сотрудничества, франчайзи вкладывает свои средства в покупку зарядной станции, обеспечивает ее техприсоединение к электросетям, аренду площадки (если она не своя), ее оформление по брендбуку. Также партнер следит за поддержанием ЭЗС в рабочем состоянии. Ежемесячно он оплачивает оператору вознаграждение от выручки.

Оператор, в свою очередь, берет на себя 90% задач по запуску ЭЗС и обеспечению ее работы. В частности, он настраивает ее, интегрирует в общую сеть, подключает монетизацию, проводит тестирование и продвигает локацию партнера. Также компания оптимизирует софт, выездные инженеры проводят сервисное обслуживание, оператор предоставляет гарантийное и постгарантийное обслуживание.

Если франчайзи будет встраивать ЭЗС в уже работающий бизнес, например, устанавливать на парковку торгового или бизнес-центра, то нужно будет только определить оптимальное место для станции. Если инвестор не имеет своей площадки, оператор поможет ему подобрать локацию по своей скоринговой модели. Эта модель за четыре года на рынке была серьезно проработана, и сейчас специалисты могут точно сказать, в каком месте окупаемость станции будет наиболее быстрой.

Далее работа ЭЗС уже сопровождается оператором, который обеспечивает также и функционирование клиентского мобильного приложения, удаленный мониторинг станции, круглосуточную поддержку пользователей по бесплатному номеру телефона, программу лояльности и эквайринг. Кроме того, франчайзер будет приводить в локацию корпоративных клиентов, которые заряжаются в десять раз чаще, чем рядовые клиенты. В офисе оператора рассказывают, что бизнес-схема выстроена так, что не требует постоянного участия партнера. А сделанные им инвестиции в зарядную инфраструктуру приносят ему пассивный доход.

PUNKT E

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

Реклама. 12+

коммерческая недвижимость

# Дела домашние

В 2023 году объем рынка жилищного управления в Краснодарском крае вырос до 8,2 млрд руб. При этом число компаний в последние годы сокращается. Эксперты связывают это с ужесточением законодательства и повышением требований к качеству предоставляемых услуг. Участники рынка полагают, что принятые в 2024 году изменения в Жилищный кодекс (ЖК) РФ и автоматизация процессов помогут повысить прозрачность бизнеса и устранить с рынка недобросовестных конкурентов.

— конъюнктура —



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

За последние пять лет количество управляющих компаний в Краснодарском крае сократилось

### В деньгах рынок вырос

В Краснодарском крае организации с основным видом деятельности «Управление эксплуатацией жилого фонда за вознаграждение или на договорной основе» (без учета субъектов малого предпринимательства) в 2023 году выполнили работ и оказали услуг на 8,2 млрд руб., что на 9,65% больше, чем годом ранее. Такие данные "Ъ-Кубань" предоставили в Краснодарстате.

«За последние пять лет мы наблюдаем сокращение количества управляющих компаний (УК) в Краснодарском крае. Это происходит в основном из-за ужесточения законодательства и консолидации рынка, что повышает требования к качеству предоставляемых услуг. Одновременно с этим оборот рынка услуг по управлению многоквартирными домами (МКД) увеличился, в основном благодаря росту числа МКД и тарифов на жилищно-коммунальные услуги»,— отмечает коммерческий директор компании «Третий Рим кредит» Сергей Ионов.

Так, прирост выручки УК «Зеленый квартал» в 2023 году по отношению к 2022 году составил 3,68%. «Рост связан с расширением продуктового портфеля — мы начали оказывать дополнительные сервисные услуги (ремонт под ключ, дизайн-проект квартиры, подбор, установка и обслуживание сплит-систем, остекление лоджий и балконов, клининг квартир, узаконивание перепланировки, услуги электрика и сантехника, обслуживание и регулировка окон и др.). Также на положительной динамике отразилась индексация тарифа за содержание и текущий ремонт многоквартирных домов»,— поясняет директор компании Юнона Патомольник.

Эксперт добавляет, что подрядные организации ежегодно повышают стоимость своих услуг, происходит удорожание не только работ, но и материалов. «При этом увеличивается МРОТ, что тянет за собой увеличение расходов компании на оплату труда сотрудников. Решение этого вопроса в проведении ежегодной индексации тарифов, иначе управляющая компания просто не сможет обслуживать дом на должном уровне»,— заключает глава компании.

### Построенное и благоустроенное сохранят

Нередко УК создают застройщики. «Это позволяет поддерживать гарантийное обслуживание и в случае необходимости оперативно решать возникшие вопросы, так как еще до ввода в эксплуатацию застройщик налаживает с городскими службами контакт, чтобы подключить дом к водоснабжению, теплу, электричеству и т. д.»,— говорит вице-президент, член правления строительной компании «Девелопмент-Юг» Любовь Корчагина. Застройщик 20 лет назад создал свою Группу управляющих компаний «Территория комфорта», которая обслуживает 100 многоэтажек.

Объекты федерального девелопера «Неометрия» обслуживаются собственной УК «Зеленый квартал». Компания предоставляет полный спектр услуг по управлению, эксплуатации и текущему ремонту жилого фонда.

По словам Сергея Ионова, наиболее прибыльными услугами в сфере управления жилыми домами являются содержание и ремонт общего имущества, а также оплата услуг ресурсоснабжающих организаций. «С другой стороны, услуги по благоустройству придомовой территории и юридическому сопровождению часто оказываются убыточными»,— отмечает эксперт.

Юнона Патомольник добавляет, что зачастую убыточными становятся услуги клининга и обслуживания инженерных систем. «Это касается тех домов, где тариф общим собранием собственников был принят давно и не индексировался»,— поясняет госпожа Патомольник.

### Уровень сервиса средний

Сергей Ионов уровень сервиса в сфере управления МКД в Краснодарском крае характеризует как средний. «Хотя наблюдается внедрение современных технологий, многие УК все еще работают по старым схемам, не обеспечивая должного качества. Конкурентная среда достаточно высока, однако концентрация рынка может привести к снижению качества услуг»,— считает эксперт.

Об этом же говорят и в УК «Зеленый квартал». «Нужно многому научиться у крупных управляющих компаний от застройщиков в других городах. Управление недвижимостью в нашем регионе только встает на сервисные рельсы, в то время как коллеги в Москве и Санкт-Петербурге, например, уделяют большое внимание потребностям жителей. Необходимо развивать различные каналы коммуникации, быть доступными для клиента, быстро и качественно решать вопросы. Конечно, неизменным остается фокус внимания на основные услуги по содержанию жилого фонда. Жители хотят, чтобы места общего пользования были чистыми, территория была убрана и облагорожена, без перебоев подавались ресурсы»,— рассказывает Юнона Патомольник.

Эксперт обращает внимание, что портрет среднестатистического клиента УК меняется. «Люди, родившиеся в 2000-х годах, которые привыкли к цифровому миру, уже в состоянии приобрести недвижимость. Мы видим, что сейчас клиент более требователен к инфраструктуре объекта. Заметен тренд на системы умного дома, автоматизацию в процессах энергопотребления, цифровизацию каналов коммуникации»,— говорит госпожа Патомольник. Учитывая это, в прошлом году команда компании для каждого жилого комплекса создала информационный Telegram-канал с полезным контентом, чат-бот, а также начала работу над собственным мобильным приложением.

При этом в компании отмечают, что, несмотря на трансформацию рынка и клиента, бизнес по управлению недвижимостью до сих пор не воспринимается большинством жителей как бизнес.

### Недобросовестных конкурентов устранят

По словам Юноны Патомольник, одним из самых значительных факторов рынка УК является законодательная база, регулирующая рынок жилищно-коммунальных услуг. Эксперт напоминает, что в феврале 2024 года Минстрой и Совет Федерации объявили о начале модернизации системы ЖКХ.

В краевой госжилинспеции поясняют, что изменения в законодательство (в ст. 193 и 195 ЖК РФ, которые начнут действовать с 1 сентября 2024 года) внесли для решения проблемы недобросовестной конкуренции среди управляющих компаний.

«Теперь не только должностное лицо лицензиата, но и учредители юрлица не должны иметь неснятую или непогашенную судимость за экономические преступления средней, тяжкой или особо тяжкой степени. Если в реестре дисквалифицированных лиц содержатся данные не только о руководителе, но и об учредителе управляющей организации, то такому лицу также будет закрыт доступ к данной сфере деятельности. Это значит, что недобросовестные учредители больше не смогут проникнуть в эту сферу через другие каналы»,— рассказывают в ведомстве.

Кроме того, по данным инспекции, другой часто встречающейся проблемой является подделка протоколов общих собраний собственников помещений в многоквартирном доме в целях получения организацией права на оказание услуг по управлению таким МКД.

«Для предотвращения таких фактов жилищное законодательство предусматривает возможность проведения заочного общего собрания собственников жилья с использованием государственной информационной системы ЖКХ (ГИС ЖКХ). Также системой предусмотрен потенциал для организации онлайн-голосования по вопросам, вынесенным собранием на повестку дня. Такой формат голосования исключает возможность фальсификации подписей и итоговых протоколов и пресекает попытки мошеннических действий со стороны недобросовестных лиц»,— поясняют в краевой жилинспекции.

В ведомстве считают, что для предупреждения фальсификации протоколов нужно внести изменения в жилищное законодательство в части отказа от проведения общих собраний собственников помещений в МКД в очной и очно-заочной форме.

### Прозрачность рынка повысится

Любовь Корчагина говорит, что определяющими факторами на рынке управления жилыми домами в Краснодарском крае, как и в других регионах, в ближайшие годы будут применение автоматизированных систем для обслуживания домов, оперативность в решении любых вопросов содержания квартир и всех систем в них, возможность участия граждан в решении таких вопросов, открытый диалог и коммуникация, которую демонстрирует компания. «Одним словом, если УК нацелена на развитие и рост, то, как и любой бизнес, не должна стоять на месте, а вместе с домом и его жильцами будет оперативно подстраиваться под заданные условия, развиваться и расти»,— констатирует госпожа Корчагина.

Юнона Патомольник считает, что законодательные нормативы двигают рынок к прозрачности: обязательная открытая отчетность, требования по автоматизации всех процессов и другие меры неизбежно приведут к тому, что привычные советские схемы управления уйдут в прошлое.

**Маргарита Синкевич**

**Полная версия**
kommersant.ru/doc/6691741


# АО «НЭСК» — крупнейший* оператор быстрых зарядных станций на юге России

В рамках реализации инвестиционного проекта по строительству объектов зарядной инфраструктуры АО «НЭСК» в течение двух лет установило 102 быстрые зарядные станции (далее — ЭЗС). При этом если в 2022 году — 55 ЭЗС в пяти городах, то в 2023 году география их размещения была более обширна: 47 ЭЗС в 19 городах, в том числе дополнительно семь ЭЗС в г. Краснодаре, три ЭЗС — в г. Новороссийске и три ЭЗС — в г.-к. Геленджике.

Таким образом, к концу 2023 года краевая сеть ЭЗС, установленных АО «НЭСК», составила 102 станции.

Размещение ЭЗС осуществляется с учетом транзитных направлений пересечения Краснодарского края, на трассах федерального, регионального, местного значения. На трассе М-4 «Дон» к черноморскому побережью, на самом черноморском побережье, на направлениях к Крыму.

В 2024 году компания продолжит работу по строительству быстрых ЭЗС.

С целью недопущения пробега свыше 100 км между станциями, установленными компанией, АО «НЭСК» разместит ЭЗС на дорогах федерального значения, чтобы встречать гостей края на границе с Ростовской областью и Ставропольским краем. Запланировано размещение ЭЗС в направлениях Ейского курорта, Приморско-Ахтарска, восточной части края.

Компания продолжит развивать ЭЗС на черноморском побережье.

* по количеству установленных быстрых ЭЗС в Краснодарском крае







Для предоставления жителям и гостям края дополнительной услуги по зарядке электромобилей АО «НЭСК» проводит с 01.05.2024 по 31.08.2024 года акцию на 16 ЭЗС, установленных в городах на черноморском побережье, а также в Темрюке, Крымске и Славянске-на-Кубани по следующим адресам:

- г.-к. Анапа, ул. Железнодорожная, 6
- г.-к. Анапа, ул. Терская, 213
- г.-к. Геленджик, ул. Луначарского, 171А
- г.-к. Геленджик, ул. Набережная, 12
- г.-к. Геленджик, ул. Новороссийская, 166
- г.-к. Геленджик, с. Дивноморское, ул. Партизанская, 7
- г.-к. Геленджик, с. Кабардинка, ул. Луговая, 1
- г.-к. Геленджик, с. Кабардинка, ул. Мира, 26Б
- г. Новороссийск, ул. Коммунистическая, 9
- г. Новороссийск, ул. Красноцементная
- г. Туапсе, ул. Калараша, 4
- г. Туапсе, ул. Октябрьской Революции, 7
- г. Туапсе, ул. Фрунзе, 22
- г. Крымск, ст. Нижнебаканская, ул. Ленина, 28/1
- г. Славянск-на-Кубани, ул. Казачья, 113/1А
- г. Темрюк, ул. Розы Люксембург, 65

**Для владельцев электромобилей, которые будут пользоваться услугами зарядки на этих ЭЗС, уставлен тариф 18 руб./кВт*ч, в том числе НДС.**

НЭСК www.nesk.ru/zse/

Реклама

коммерческая недвижимость

# ТРЦ меняют формат

В первом квартале 2024 года количество предложений по продаже торговой недвижимости на Кубани сократилось на 8% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. В регионе появилась тенденция перепрофилирования торговых центров (ТЦ) с полной или частичной сменой функций, а также уменьшения площади новых объектов. В ближайшей перспективе эксперты прогнозируют уменьшение инвестиций в торговую недвижимость Краснодарского края.



ОЛЕГ ХАРСЕЕВ
Средняя арендная ставка торговой недвижимости на Кубани составила 77 тыс. рублей

— ритейл —

## Не теряют в цене

С января по март текущего года объем предложения торговой недвижимости в Краснодарском крае, доступной для покупки, снизился на 8% в сравнении с аналогичным периодом 2023 года, говорит руководитель категории коммерческой недвижимости на «Авито» Олег Изотов. В сегменте аренды за тот же период, по его данным, наблюдается рост количества объявлений на 8%. При этом интерес к приобретению торговых площадей снизился на 15%, а на аренду — на 5%.

«Средняя стоимость покупки торгового объекта в регионе в первом квартале 2024 года составила 12,5 млн руб., что превышает показатели прошлого года за этот же период на 17%. Средняя арендная ставка подобной недвижимости составила 77 тыс. руб. (+14% год к году)»,— отмечает господин Изотов.

Вместе с тем, по данным CORE.XP, в 2024 году в Краснодаре запланировано открытие сразу нескольких новых торгово-развлекательных центров (ТРЦ): «Любимово», арендопригодная площадь которого составляет 28 тыс. кв. м, а также двух ТЦ районного формата — «Флотилия» и «Трилогия».

По наблюдениям экспертов, Краснодар следует общей тенденции — уменьшение площади новых объектов. Как отмечает директор отдела исследований рынка CORE.XP Василий Григорьев, это происходит в силу насыщенности рынка, концентрации девелоперской активности в районах с плотной жилой застройкой, роста роли досуговой составляющей в торговых центрах. «Для "районников" характерно смещение роли якорного арендатора на арендаторов фуд-корта и продуктовые магазины»,— говорит эксперт.

## Трафик восстанавливается

Показатель Mall Index (отражает количество посетителей на 1 тыс. кв. м торговых площадей) в торгцентрах крупных городов Краснодарского края с января по март текущего года превысил значения аналогичного периода 2023 года на 1%.

Данные приводят в Focus Technologies, отметив, что по итогам прошлого года Mall Index в ТЦ региона ниже на 2% уровня показателей 2022 года. Снижение количества посетителей в прошлом году руководитель направления исследований и консалтинга Focus Technologies Михаил Васильев объясняет эффектом высокой базы начала 2022 года, когда уровень активности потенциальных потребителей характеризовался докризисными значениями.

**Инвестиционную активность в сегменте торговой недвижимости за последние три года в Краснодарском крае зафиксировали лишь в 2023 году, в этот период объем инвестиций составил 8,7 млрд руб.**

«Начиная с конца 2022 года можно говорить о сохранении трендов частичного восстановления потребительской активности. Рост посещаемости объектов, наблюдаемый в настоящее время, вызван как постепенным восстановлением покупательной способности, так и открытием в ТЦ новых магазинов на площадях ушедших игроков, что делает данные объекты более привлекательными для посетителей»,— считает эксперт.

## Курс на переформатирование

По мнению генерального директора консалтинговой компании MACON Ильи Володько, переформатирование на рынке торговой недвижимости в ближайшие годы — ключевая тенденция на сегодняшний день. Он связывает это с тем, что ТЦ в большом количестве начали возводить в 2000–2012 годах, а спустя 15 лет такие объекты достигают морального и физического износа. Требуется как ремонт объектов, так и пересмотр концепции исходя из актуальных потребительских предпочтений.

Предпочтения, по словам Ильи Володько, за последние годы изменились наиболее существенно в связи с пандемией, общим трендом на развитие онлайн-торговли, а также с уходом из России ряда брендов и торговых операторов. И то, и другое требует реакции со стороны владельцев торговых центров.

«При этом большинство объектов сохранит свою специализацию, то есть речь будет идти о смене или корректировке концепции, но не о переводе объекта в другой сегмент недвижимости. Дело в том, что объекты торговой недвижимости довольно сложно перепрофилировать и в процессе такой работы неизбежно будут высокие потери, которые не позволят сделать такую реконструкцию рентабельной. Поэтому перевод торговых центров, например, в офисные не будет иметь массового характера»,— отмечает Илья Володько.

Наиболее вероятно, добавил он, что устаревшие и неуспешные объекты снесут и на их месте реализуют девелоперские проекты в наиболее востребованных сегментах недвижимости. Глубокая реконструкция, по мнению эксперта недвижимости, часто может требовать инвестиций, сопоставимых с новым строительством, поэтому логично ориентироваться уже на самые растущие сегменты рынка, а не поддерживать устаревший формат.

Так, в 2023 году аптечная сеть «Апрель» приобрела в Краснодаре ТРЦ «Карнавал». По словам руководителя департамента коммерции компании «Этажи» Валентины Щербаковой, на Кубани не хватает крупных офисов класса А (элитный тип офисной недвижимости), таких как бизнес-центр «Высоцкий» (Екатеринбург) или «Москва-Сити». Именно из-за нехватки такого типа помещений, отмечает она, и была произведена сделка по приобретению аптечной сетью крупного ТРЦ.

Генеральный директор INFOLine-Аналитики Михаил Бурмистров отмечает, что уровень вакантности торговых площадей в ТРЦ, особенно в Москве и Санкт-Петербурге, снизился до рекордно низких величин. При этом в сегменте торговых центров сохраняется тренд на перепрофилирование некоторых объектов с низкой привлекательностью для арендаторов и устаревшей концепцией со сменой функций, к примеру, в офисные центры.

«Ярким примером является сеть ТРЦ "Мега" (в том числе "Мега Адыгея-Кубань"), которая вместо гипермаркетов ушедшей из России IKEA привлекла в качестве арендатора один из крупнейших в России маркетплейсов "Мегамаркет". Новый арендатор превратит помещение в логистический центр. Таким образом, мы можем сделать вывод о том, что в целом тренд с перепрофилированием мы продолжим наблюдать и в будущем»,— считает Михаил Бурмистров.

## Стать центром досуга

Еще одним трендом на рынке торговой недвижимости спикеры назвали рост доли развлекательного сегмента, а также общественных и рекреационных пространств в ТЦ. Если совершить покупку можно и онлайн, то сфера развлечений и общественного питания связана с эмоциями и требует личного посещения. Число таких объектов ждет увеличение, полагают эксперты.

«Некоторые торговые центры пытаются совместить офлайн- и онлайн-форматы — широко известно, что площади бывшей IKEA в торговых центрах "МЕГА" переданы оператору "СберМаркет", где разместится как склад, так и пункты выдачи онлайн-заказов»,— говорит Илья Володько.

Ряд крупных игроков-ритейлеров способны формировать трафик и продажи, говорит господин Бурмистров. В составе многофункциональных центров, по его данным, сейчас увеличивается доля общественного питания, различных услуг, а также появляются спортивные зоны (групповые занятия). При этом, как отметил эксперт, торговая составляющая в ТЦ сокращается.

## Инвесторы теряют интерес

В целом эксперты ожидают снижения вложений в торговую недвижимость Краснодарского края в 2024 году. В первую очередь это связано с завершением активных продаж объектов иностранными собственниками, а также с высокими процентными ставками в экономике.

«С одной стороны, снижение вложений в этот сегмент делает финансовые инструменты с фиксированной доходностью привлекательными для размещения ликвидности. Однако этот процесс формирует ожидания замедления темпов экономического роста, в результате чего инвесторы могут занимать выжидательную позицию в инвестиционных решениях»,— считает Василий Григорьев.

По его прогнозам, по итогам года инвестиции в торговую недвижимость по России сократятся на треть.

**Тат Гаспарян**

W. Полная версия
kommersant.ru/doc/6691742

# Экономия на солнце

## Как «Умная энергия» помогает бизнесу снижать затраты на энергию

Объем рынка солнечных электростанций в России в 2024 году может составить порядка 55–60 МВт. Около 50% заказчиков солнечных электростанций (СЭС) — коммерческие предприятия. Это владельцы бизнес-центров, торговых центров, продуктовых рынков и магазинов, автосервисов, холодильных складов, гостиниц, спа-комплексов, рассказали в ООО «Умная энергия», работающем в сфере альтернативной энергии с 2016 года. Решение становится все более популярным, так как за счет солнечных панелей предприниматели могут сэкономить до 70% от общего потребления электроэнергии объекта за год.

### Базовая экономия

Директор по развитию ООО «Умная энергия» Дмитрий Коняев отмечает, что спрос на солнечные панели высок в любой отрасли, где есть большое потребление электроэнергии, стоимость покупки электроэнергии высока, а потребление преимущественно дневное. Большой популярностью альтернативные источники энергии пользуются и в секторе АПК (около 25% от общего числа заказов компании). Особый спрос в данной отрасли занимают предприятия, которые выращивают и сами перерабатывают свою продукцию (рыбхозы, птицефермы, свинокомплексы, винодельни, крупорушки). Еще около 15% спроса приходится на владельцев промышленных предприятий (металлообработка, переработка вторсырья, производство пластиковых окон, мебельные фабрики), остальные 10% — на нефтегазовые и горнодобывающие компании.

«Солнечная электростанция быстро окупается и позволяет много десятилетий не просто экономить, а получать реальную прибыль. Понимание этой истины плавно приходит ко многим участникам рынка. Поэтому спрос на СЭС с каждым годом увеличивается, рынок ежегодно растет минимум на 10%. По нашим подсчетам, объем рынка в этом году составит порядка 55–60 МВт. За первый квартал этого года только наша компания уже ввела в эксплуатацию 1,5 МВт солнечных электростанций»,— поделился господин Коняев.

В компании отмечают также, что самая высокая цена электроэнергии приходится на малый и средний бизнес, поэтому такие предприниматели являются основными заказчиками на установку солнечных электростанций. Это позволяет им сократить постоянные затраты на электроэнергию и снизить себестоимость продуктов.

### Решения «под ключ»

«Умная энергия» предлагает комплексные решения «под ключ». Компания занимается полным циклом создания систем возобновляемой энергетики: проектирование, поставка оборудования, строительно-монтажные и пусконаладочные работы, мониторинг работы систем и обслуживание. В портфеле компании более 550 выполненных проектов с общей установленной мощностью более 12 МВт.

«Используя солнечные панели, можно по году достичь экономии в 70% от общего потребления электроэнергии объекта. Простой пример из нашего опыта: в марте 2019 года мы установили на продуктовый магазин СЭС мощностью 15 кВт, и до конца года она заместила 45% потребления, выработав 18 470 кВт*ч. На 13 мая 2024 года станция выработала 91 тыс. кВт*ч и сэкономила предпринимателю 950 тыс. руб. (цена электроэнергии с 8 руб. в 2019 году выросла до 12 руб. за 1 кВт*ч в 2024 году). За прошедший период эксплуатации станция никак не обслуживалась, этого просто не требуется»,— рассказал Дмитрий Коняев.




В последние три года к услугам компании все чаще прибегают на этапе проектирования как частных домов, так и коммерческой недвижимости. Выгода при таком подходе заключается в том, что на этапе проектирования можно учесть множество нюансов, которые в будущем будут влиять как на установку самой СЭС, так и на эффективность ее работы, отмечают в «Умной энергии». Сейчас 1 кВт солнечных панелей занимает лишь 6 кв. м, а цена установки 1 кВт в среднем составляет 65 тыс. руб. «под ключ».

В качестве примера Дмитрий Коняев привел компанию «Элвис» из Саратова, которая при строительстве автомоечного комплекса обратилась за помощью в проектировании СЭС. В результате совместной работы получилось на ограниченной площади плоской кровли установить солнечные панели мощностью 63 кВт.

Другой заказчик «Умной энергии» из Сочи ТД «Товары из Германии» нуждался в сокращении затрат на электроэнергию (тариф: 9 руб./кВт*ч) и увеличении мощности в пиковые часы нагрузки, а также онлайн-мониторинге баланса потребления и выработки. «Умная энергия» провела обследование кровли, энергоаудит, проектирование, выполнила поставку оборудования, монтажные и пусконаладочные работы «под ключ». В результате заказчик получил ежегодное сокращение потребления электроэнергии из сети на 28%. Предприятие сэкономило на электроэнергии более 2,7 млн руб., получило 320 МВт*ч выработки от солнца и на 170 т сократило выбросы $CO_2$.

К «Умной энергии» уже обращались и получили результат «Винодельня Гай-Кодзор» (Анапа) — солнечная станция 40 кВт, французская компания «Сайнт-Гобен» (завод сухих строительных смесей Vetonit, город Невинномыск) — солнечная станция 170 кВт и многие другие предприятия. Они не только получили дополнительные энергомощности и помогли сохранению экологии, но и сэкономили миллионы рублей на дорожающей каждый год энергии.

«Суть в изменении структуры потребления электроэнергии за период времени. Например, некий завод потребляет за год 100 МВт*ч электроэнергии. После установки солнечной электростанции из этих 100 МВт*ч он покупает всего 30 МВт*ч, остальное вырабатывается от СЭС. После быстрой окупаемости вложений в СЭС в течение четырех-пяти лет себестоимость продукции падает, она становится намного более конкурентоспособной, у завода появляются дополнительные средства на развитие, социалку, выплаты акционерам. Это очень выгодно!» — заключил Дмитрий Коняев.







УМНАЯ ЭНЕРГИЯ
clever-energy.ru
Реклама

коммерческая недвижимость

# Полис безопасности

После трагедии в «Крокус Сити Холле» Союз торговых центров (СТЦ) подготовил методические рекомендации по безопасности, которые будут обсуждать на специальной сессии в рамках выставки-форума Mallpic в Сочи. Страховщики отмечают рост запросов на услуги страхования недвижимости: об усилении мер безопасности задумались собственники не только торговых центров, но и других коммерческих объектов.



ЕКАТЕРИНА УЛАТОШИНА

В среднем торговые центры страхуются на суммы от 100 до 500 млн рублей

— практика —

### Инструкции в законе

Сразу после теракта в «Крокусе» эксперты отмечали снижение посещаемости торговых центров. Так, в крупных центрах Краснодарского края и других регионов ЮФО 23–24 марта Mall Index (отражает количество посетителей на 1 тыс. кв. м торговых площадей) сократился на 18% по сравнению с предшествовавшими теракту выходными днями. В самом Краснодаре многие учреждения культуры и торговые центры тогда усилили меры безопасности.

Союз торговых центров со своей стороны предложил рекомендации, касающиеся организационных и технических вопросов обеспечения безопасности в торговых центрах,— от проведения учебных эвакуаций до оборудования мониторной комнаты.

Как рассказал „Ъ-Кубань“ вице-президент СТЦ Павел Люлин, некоторые инструкции стоит обсудить вместе с профильными министерствами и закрепить законодательно. Но пока так вопрос не стоит. По его словам, сегодня требования к безопасности в основном регулируются документами о противодействии терроризму — например, соответствующим постановлением правительства РФ от 19 октября 2017 г. №1273. Также есть документы, инструкции и алгоритмы, которые разрабатываются самими торговыми центрами для обеспечения безопасности.

Как отметил господин Люлин, сейчас ответственность при причинении убытков объекту несет тот, кто причинил вред. В случае техногенных катастроф или природных бедствий собственник самостоятельно решает вопрос убытков, за исключением случаев, когда имущество застраховано. Но и тут бывают исключения. Например, если будет обнаружено, что объект не был защищен системами безопасности.

«Практически все крупные торговые центры застрахованы. При этом зачастую они транслируют требования по страхованию и арендаторам, и подрядчикам, работающим на объекте. Кроме того, торговые центры регулярно проходят инспекции страховых компаний»,— комментирует вице-президент СТЦ.

Как отмечает собеседник „Ъ-Кубань“, случаев, когда страховые компании покрывают ТЦ стоимость убытков, много. Как правило, это происходит при пожаре или заливе как наиболее частых причинах повреждения имущества. В Краснодарском крае такие ситуации происходят регулярно. Но суммы обычно небольшие.

По словам эксперта, обычно страхуется стоимость здания. Для торгового центра общей площадью 50 тыс. кв. м это может быть сумма 4–6 млрд руб. При этом бывает нижний лимит, который отсекает частые, но небольшие повреждения. Это зависит от договора и условий.

От застройщика при возведении объектов обычно требуют обеспечения безопасности огневых работ, так как это одна из самых частых причин пожаров в строящихся зданиях. Как правило, застройщик отвечает также в рамках своих услуг. Если пожар произошел по причине халатности или бездействия застройщика, то он несет ответственность за повреждения. Обычно такая профессиональная ответственность тоже страхуется. Кроме того, у строителей есть компенсационный фонд СРО, комментирует Павел Люлин.

### Теракты не входят в пакет

Страхование торговых центров — действительно достаточно распространенная практика, отмечает директор филиала компании «Росгосстрах» в Краснодарском крае Ирина Зелицкая. В частности, на Кубани наиболее распространенным является страхование имущества, передаваемого в залог финансовым институтам. Также пользуется спросом страхование отдельных помещений в торговых центрах. Владельцы таковых правильно оценивают риски, которые могут грозить их собственности. И поскольку это здания с большим наличием посетителей, то их жизни и здоровью также существует угроза.

По словам госпожи Зелицкой, на сегодня в филиале компании в Краснодарском крае застраховано два торговых центра, а также множество других объектов, где застрахована ответственность владельцев помещений перед третьими лицами — покупателями. Общая площадь застрахованных торговых центров в краснодарском филиале составляет около 70 тыс. кв. м.

Как рассказала собеседница издания, такие объекты обычно страхуются на действительную стоимость, которая учтена на балансе. Или на рыночную — по заключению оценочной компании.

По словам директора Краснодарского филиала «АльфаСтрахование» Романа Беридзе, в среднем торговые центры страхуются на суммы от 100 до 500 млн руб. Но есть и объекты со страховыми суммами более 1 млрд руб. На Кубани тариф по данному виду страхования составляет от 0,02 до 0,035%, а средняя премия — от 300 до 400 тыс. руб. В Краснодарском филиале «АльфаСтрахования» общая площадь застрахованных на Кубани ТЦ превышает 110 тыс. кв. м.

Среди страховых случаев господин Беридзе выделил ущерб имуществу арендаторов (пожары/заливы/повреждение имущества в результате ремонтных работ), а также посетителям (различного рода травмы, повреждение автомобилей на стоянке), и противоправные действия третьих лиц. Суммы выплачивались различные, в зависимости от масштаба повреждений — от нескольких сотен тысяч рублей до десятков миллионов.

Однако террористический акт в стандартный пакет рисков по программе страхования имущества не входит. Но договор страхования может включать в себя риск теракта и диверсии по заявлению страхователя, пояснила Ирина Зелицкая.

«По действующему законодательству на владельца объекта не возлагается гражданская ответственность за теракт. В Краснодарском крае такое покрытие входит только по одному объекту»,— прокомментировал Роман Беридзе.

### В безопасности заинтересованы

Как отмечает господин Люлин, после теракта в «Крокусе» многие торговые центры усилили службу охраны, проверили работу инженерных систем, провели внеплановые учения и инструктаж. «Поэтому уровень безопасности повышен»,— отметил он.

По оценкам Романа Беридзе, запросов на страхование объектов стало больше, но клиента интересует в большинстве случаев высокий лимит по риску «террористический акт». Если текущие законодательные инициативы не реализуются, то в компании ожидают сохранение умеренного роста страхования ТЦ.

«Перечень мест массового пребывания не ограничивается торговыми центрами. Это может быть любое спортивное, культурно-массовое мероприятие. При этом риски могут быть выше. Если торговый центр представляет собой капитальный объект с устоявшимся порядком использования и эксплуатации, то для указанных мероприятий может возводиться временная инфраструктура, а также продумывается с нуля порядок посещения, план размещения и эвакуации. Вероятность при планировании что-то упустить из виду гораздо выше»,— предостерегает Роман Беридзе.

Впрочем, безопасность стремятся обеспечить владельцы не только торговых центров, но и собственники других коммерческих объектов.

**Андрей Пугачев**

### ТОП-10 КРУПНЫХ ПОЖАРОВ В ТОРГОВЫХ ЦЕНТРАХ В РОССИИ ЗА 10 ЛЕТ

**9 декабря 2022 года, Подмосковье**

Пожар в магазине OBI в ТЦ «Мега Химки». Огонь был локализован на площади 7 тыс. кв. м. Погиб один человек.

**21 декабря 2021 года, Томск**

Пожар в ТЦ «Лента». Площадь составила 5 тыс. кв. м. В результате пожара обрушилась крыша на площади 3,5 тыс. кв. м. Было эвакуировано около 200 человек.

**19 сентября 2019 года, Владивосток**

Пожар в ТЦ «Максим». Площадь возгорания составила 1,5 тыс. кв. м. Выгорело несколько верхних этажей — со второго по шестой. Пострадавших не было.

**4 апреля 2018 года, Москва**

Пожар в ТЦ «Персей для детей». Огонь распространился на площади 80 кв. м. Из здания были эвакуированы около 600 человек. Погиб один сотрудник ТЦ, шестеро спасателей пострадали.

**25 марта 2018 года, Кемерово**

Пожар в ТРЦ «Зимняя вишня». Погибли 60 человек, 79 человек пострадали, из них 27 детей.

**8 октября 2017 года, Подмосковье**

Загорелся ТЦ «Синдика». Общая площадь пожара достигала 55 тыс. кв. м. Часть здания обрушилась. Пострадали три человека, из здания были эвакуированы более 3 тыс. посетителей и сотрудников.

**13 октября 2017 года, городской округ Чехов, Московская область**

Пожар в здании ТЦ «Перспектива». Площадь пожара составила 3 тыс. кв. м. Обрушилась кровля на площади 1,2 тыс. кв. м. Пострадавших не было.

**8 декабря 2017 года, Раменское**

Пожар в ТЦ «Дисконт-центр». Три человека погибли и пять человек пострадали. Площадь возгорания составила 40 кв. м.

**11 марта 2015 года, Казань**

Пожар в ТЦ «Адмирал». Погибли 19 человек, ранения получил 61 человек. Общая площадь пожара 4 тыс. кв. м.

**25 декабря 2014 года, Оренбург**

Пожар на складе при ТЦ «Армада». Погибли два человека, три человека были госпитализированы.

По данным ТАСС и РИА Новости


# Подзарядка для отелей

Почему зарядные станции для электромобилей — точка роста и развития отельного бизнеса

В 2023 году отечественный рынок электромобилей показал почти пятикратный рекордный рост. По данным Автостата, по итогам года в России было продано 14 089 новых электрокаров, что в 4,7 раза больше, чем годом ранее.

На Кубани общее число легковых электромобилей, зарегистрированных в ГИБДД, за прошлый год выросло в 1,7 раза — с 1,64 тыс. до 2,74 тыс. единиц. При этом динамика роста количества электрокаров в крае выше, чем в среднем по России.

Согласно прогнозам, к 2030 году число электромобилей в стране превысит 1,5 млн.

Стремительный рост электрокаров требует развития соответствующей инфраструктуры, и прежде всего в коммерческих объектах. На этом рынке интересен опыт компании Egine, российского оператора зарядных станций для электромобилей, сфокусированного на работе с гостиницами и отелями.

**Перспективы развития отрасли электромобилей на Кубани**

Кубань входит в число первых российских регионов, на территории которых активно реализуется концепция развития электрозарядной инфраструктуры. Еще в феврале 2022 года краевые власти утвердили план развития зарядной инфраструктуры для электромобилей до 2030 года.

В 2023 году на установку электрозарядных станций на Кубани частные инвесторы выделили около 200 млн руб., а еще 150 млн руб. субсидировало правительство России. До конца 2024 года инвесторы планируют установить в регионе еще 53 быстрые публичные зарядные станции для электромобилей.

Электромобили на дорогах Краснодарского края постепенно становятся обычным явлением, и с каждым годом такого транспорта будет все больше. Краснодар и Сочи сегодня считаются самыми «электромобильными» городами Кубани. По прогнозам аналитиков, через 10 лет в курортных городах примерно половина машин будет с электродвигателями, в том числе и среди туристов.

**Как привлекать клиентов и больше зарабатывать в гостиничном бизнесе**

Владелец электромобиля всегда рассчитывает свои маршруты с учетом мест для зарядки и выбирает те локации, где он может гарантированно зарядить своего «электроконя».

Владельцы электромобилей обычно выбирают отели, оборудованные зарядной инфраструктурой. А если туристы будут иначе выстраивать свои маршруты и выбирать другие, более подходящие места остановки, остальные отели начнут терять постояльцев.



Компания Egine — отечественный оператор по установке и обслуживанию зарядных станций для электромобилей, ориентированный на работу с отелями и другими коммерческими объектами. Услугами оператора пользуются владельцы отелей и гостиниц, торговых комплексов и бизнес-центров, застройщики, автопарки, а также частные лица.

В 2024–2025 годах Egine намерен сосредоточиться именно на сегменте гостиничного бизнеса. В планах компании установить в отелях более 150 зарядных станций. Отели станут владельцами этих станций. Оператор же будет зарядными станциями управлять, снимая со своих клиентов связанные с этим риски.

При этом отели могут дополнительно зарабатывать на зарядных станциях, привлекая все большее количество туристов на электромобилях. В зависимости от формата и локации, доля доходов отелей от дополнительных услуг, по оценкам экспертов, составляет почти 50%. Зарядная станция может стать полноценной самостоятельной услугой. По статистике, доход от нее может увеличить средний чек гостя на 10–30%.

Даже самая быстрая зарядка электромобиля длится не менее 30 минут, а это может влиять на доходность от других услуг — кухни, бара с напитками и десертами. Тем более что Egine предлагает гибкую тарификацию зарядных сессий. Тариф может зависеть от времени суток, дня недели. А современная система управления зарядными станциями позволит отелю самостоятельно настраивать тарифы в режиме реального времени, дополняя их тарифами за парковку во время зарядки или простоя после нее.

Зарядка электромобиля может стать частью программы лояльности отелей, в зависимости от статуса гостя. Отель может предоставить своим постояльцам возможность обслуживаться по льготным тарифам, а иногда и заряжаться бесплатно, оплачивая услугу, например, накопленными бонусами.

Запускать зарядные сессии Egine можно удаленно с помощью приложения для физических лиц и с использованием RFID-карт, предоставляя их гостям на стойке регистрации в отеле. Отель получит информацию о потребленном гостем объеме электроэнергии. Egine при этом гарантирует безопасность вашей энергосети.

Более того, в межсезонье персонал городского отеля может предложить местным жителям, владеющим электромобилями, арендовать парковочное место с зарядной станцией. Жители получат гарантированную парковку и зарядку своего транспорта, а отель — дополнительный доход.

**Станция «под ключ» — готовое решение для вашего бизнеса**

Работа отеля направлена прежде всего на качественный сервис и комфорт гостя, а установка и обслуживание зарядной станции для отеля не входит в его основной вид деятельности. Поэтому компания Egine предлагает отелям готовые решения «под ключ»: аудит энергосети, проектирование, установку, техническое обслуживание и монетизацию зарядных станций.

Специалисты компании берут на себя все сложности, оказывая поддержку в формате 24/7:

— **учтут** номерной фонд, расположение и размер паркинга;
— **разработают** проект с гарантией безопасности энергосети отеля;
— **предложат** зарядные станции, проверенные на практике, обеспечивающие безопасную зарядку и подходящие для всех моделей электромобилей. Станции подключаются к роуминговой платформе Ensub для расчетов с другими участниками рынка. А гости отеля будут сами выбирать, каким приложением запускать зарядные сессии своих электромобилей.

Всю техническую поддержку гостей отеля по использованию зарядных станций специалисты Egine берут на себя. Компания также проводит обучение персонала, помогает грамотно интегрировать услуги зарядки электромобиля в стандартный прейскурант и программное обеспечение отеля. При установке двух и более зарядных станций отель получает скидку 30% на услуги монтажа. Гарантия на оборудование — три года.

Вместе с высоким качеством обслуживания и индивидуальным подходом клиенты компании получают безопасность, а гости отеля — удобство и комфорт. Водители электромобилей легко найдут зарядные станции на картах. А в топовых приложениях будут оставлять отзывы о сервисах и предоставляемых в отеле услугах. А значит, наличие зарядной станции повысит узнаваемость отеля. Кроме гостей в городских отелях будут заряжать свои электрокары и местные жители.

Итак, стремительный рост количества электромобилей повышает спрос на сопутствующие услуги. Для владельцев электротранспорта зарядная станция на территории отелей такая же насущная необходимость, как парковочное место или бесплатный Wi-Fi в номере. Таких гостей становится все больше, а значит, доход отеля будет только расти.



*Будущее за электромобилями. Сделайте его комфортным для ваших гостей. Зарядная станция — инструмент вашей программы лояльности и способ увеличить средний чек.*

***Евгения Белоусова***
***Коммерческий директор***
***Оператор зарядных станций Egine***

ENERGY STATION EGINE

egine.ru
8 (495) 118-31-10

Реклама