В ПОЛНОМ КОМПЛЕКТЕ

БОЛЬШИНСТВО ЮНИТОВ В СЕРВИСНЫХ АПАРТ-ОТЕЛЯХ ПРОДАЮТСЯ С МЕБЛИРОВКОЙ. ТРЕБОВАНИЯ К ОСНАЩЕНИЮ, КОТОРЫЕ И ТАК БЫЛИ ДОВОЛЬНО ЖЕСТКИМИ, ПОВЫШАЮТСЯ НА ФОНЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОЙ СЕРТИФИКАЦИИ ТАКИХ ПРОЕКТОВ ПО ГОСТИНИЧНЫМ СТАНДАРТАМ. АРИНА МАКАРОВА

Квартиры с отделкой в новостройках — уже совсем не новинка на рынке. В отличие от традиционных жилых комплексов, сервисные апартаменты в силу своей молодости еще не имеют отработанных схем оснащения и дальнейшей передачи. При этом требования к материалам и оборудованию жестче, чем в обычных новостройках. По словам руководителя отдела исследований Knight Frank St Petersburg Светланы Московченко, в Петербурге по итогам первого полугодия 2019 года объем предложения сервисных апартаментов составил около 9,9 тыс. юнитов. Все они продаются с полной отделкой, а дополнительно можно приобрести меблировку, которая обойдется в 300–500 тыс. рублей. Специалисты отмечают, что инвесторам, а именно они и являются основными покупателями юнитов в сервисных апарт-отелях, выгоднее приобретать лоты с отделкой и меблировкой от застройщика. «У девелопера, как правило, заключены эксклюзивные договоры с подрядчиками. Для инвестора покупка полностью готовых апартаментов у застройщика выходит дешевле, чем если бы он приобретал мебель и занимался отделкой самостоятельно»,— говорит Светлана Московченко.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ДЛЯ ОСНАЩЕНИЯ АПАРТ-ОТЕЛЕЙ НУЖНА СПЕЦИАЛЬНАЯ ОТДЕЛКА, ПРИСУЩАЯ ГОСТИНИЦАМ,— БОЛЕЕ ИЗНОСОСТОЙКАЯ И ДОЛГОВЕЧНАЯ

С ПРИЦЕЛОМ НА БУДУЩЕЕ Для оснащения апарт-отелей нужна специальная отделка, присущая гостиницам,— более износостойкая и долговечная. Генеральный директор ООО «Вало Сервис» Константин Сторожев рассказывает, что в апарт-отеле VALO (компания управляет объектом) можно приобрести только юнит со стандартным оснащением. «Невозможно, чтобы в одном отеле были разные апартаменты. Кроме того, девелопер при разработке проекта уделяет внимание не только эстетике, но и функциональности, и износоустойчивости. Если инвестор, который приобретает апартамент, хочет самостоятельно оборудовать номер, мы не сможем сдавать его юнит. Конечно, он может заниматься этим самостоятельно, но тогда ему придется взять на себя дополнительные риски, в том числе связанные с процедурой сертификации»,— говорит господин Сторожев. По словам руководителя отдела аналитики и маркетинговых концепций ГК «Пионер» (развивает сеть апарт-отелей YE'S) Евгения Межевикина, отделочные материалы, технику и мебель для апарт-отелей выбирают с учетом их дальнейшего использования — сдачи номеров в аренду. «Все оснащение имеет высокие качественные характеристики и обладает повышенной износоустойчивостью, как в гостиницах международного уровня. Это позволяет поддерживать апартаменты в хорошем состоянии длительное время и при частой смене гостей»,— говорит он.

Директор компании «Еврономер» (занимается оснащением гостиниц и апарт-отелей) Левон Шахназаров в качестве основных требований к оснащению юнитов в сервисных апарт-отелях называет высокое качество спального места, ванной комнаты и интернета. «Это три кита, на которых строится успешная заполняемость каждой качественной гостиницы. Так как сервисные апарт-отели по своему функциональному назначению близки к традиционным отелям, то эти требования актуальны и для таких объектов, ведь по существу юнит в сервисном апарт-отеле — это гостиничный номер с кухонной зоной для кратко- и среднесрочного проживания. Соответственно, и ожидания от них у арендаторов ровно такие же, как от обычных отелей»,— рассказывает он. По его словам, хотя многие девелоперы декларируют качество, сравнимое с гостиницами международных операторов, игроков, которые системно с точки зрения оснащения и управления объектами подходят к вопросу, в настоящее время на рынке единицы. В их числе он называет проекты VALO, апарт-отели от группы компаний Becar, а также сеть YE'S.

При выборе подрядчиков, по словам Константина Сторожева, компания выдвигает определенные условия по уровню качества, опыту работы в гостиничном секторе и ценовым характеристикам. По словам генерального директора управляющей компании Cronwell Management, члена совета директоров Cronwell Hotels & Resorts Алексея Мусакина, в настоящее время профессиональных поставщиков коммерческого оборудования по каждому виду — не более трех-пяти. «Зарубежные производители необходимы для основного кухонного оборудования, кондиционирования, прачечной, так как нет российских аналогов. Остальное можно найти на нашем рынке»,— говорит эксперт. Как рассказывает Константин Сторожев, в комплексе VALO процесс оснащения контролируется уже управляющей компанией, которая проводит внутреннюю приемку. «УК выступает медиатором между владельцем и подрядчикам по оснащению»,— констатирует он.

«ЗВЕЗДЫ» ОБЯЗЫВАЮТ Эксперты отмечают, что собственникам, которые намерены самостоятельно заниматься ремонтом и оснащением, не стоит забывать о том, что объекту предстоит пройти сертификацию. «По новым правилам апартамент-отель должен пройти сертификацию. Соответственно, все материалы по отделке — напольным покрытиям, покрытиям стен и потолка — а также требования к меблировке должны соответствовать гостиничным стандартам»,— напоминает Светлана Московченко. По словам Константина Сторожева, чтобы избежать сложностей в дальнейшем, необходимо максимально подробно описать для подрядчика техническое задание с указанием требований к качеству материалов и функциональности. Как отмечает генеральный директор ООО «Центр Классификации» Лилия Биткулова, к сервисным апарт-комплексам предъявляются такие же требования, как и к традиционным отелям, если будут оказываться гостиничные услуги. «В зависимости от категории повышаются требования к наличию и количеству лифтов, вентиляции, кондиционированию, бесперебойной подаче электроэнергии, водоснабжения, тепла, вопросам безопасности всего объекта. Материалы и оснащение апартаментов, включая мебель, должны быть профессиональными гостиничными, обладать износоустойчивостью для длительной эксплуатации. И, конечно же, должны быть подсобные помещения, необходимое оборудование и инвентарь для уборки, служебные зоны для обслуживающего персонала»,— говорит эксперт. По ее словам, чем выше «звезды», тем выше технические и качественные характеристики, комплектация, которые изложены в положении о классификации гостиниц, утвержденном федеральным правительством.

«У сегмента сервисных апарт-отелей — большие перспективы. Для нас, подрядчиков, это новые точки роста. Сейчас мы ждем, когда первые проекты будут успешно функционировать, сегмент окончательно приживется среди других средств размещения»,— заключает Левон Шахназаров. ■

ТЕМАТИЧЕСКИЕ СТРАНИЦЫ ОТПЕЧАТАНЫ В ООО «ТИПОГРАФСКИЙ КОМПЛЕКС „ДЕВИЗ"» • 195027, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, УЛ. ЯКОРНАЯ, Д. 10, КОРПУС 2, ЛИТЕР А, ПОМЕЩЕНИЕ 44. ЗАКАЗ № ТД-6015