18 → Эксперт отмечает: если устанавливать комплексный полноценный «умный дом», объединяющий функционал всех инженерных систем (комплекс проводных и беспроводных устройств), то к стоимости самого оборудования прибавляется оплата специалистам за его установку. В многоквартирных домах соотношение такое: примерно 70–80% цены — за само оборудование, а 20–30% — за установку и интеграцию. В среднем в многоквартирных жилых комплексах цена российского профессионального «умного дома» начинается от 1,5 тыс. рублей на квадратный метр, есть варианты и дешевле (Китай), и дороже (Европа). Стоимость работ по установке профессионального «умного дома» в индивидуальном жилье прибавит к стоимости оборудования уже 30–50%, говорит господин Грибанов. За российские варианты средний чек за полный функционал составляет 250–300 тыс. рублей на один коттедж. Премиальные зарубежные варианты оборудования стоят от нескольких миллионов рублей за большую квартиру (200 кв. м и больше) до 10–20 млн рублей в доме (800–1000 кв. м и больше), а их интеграция и настройка, прокладка кабелей — еще 50–70% от цены устройств.

Господин Да говорит, что стоимость установки систем «умного дома» варьируется в зависимости от нужд и предпочтений потребителя: например, автоматизация систем безопасности стоит 25–27 тыс. рублей в регионах и от 65 тыс. в Москве; автоматизация систем освещения — от 600 тыс. в регионах и от 650 тыс. в Москве. Полноценная установка системы «умный дом», включая систему безопасности, освещения, энергоснабжения, климатических систем, может обойтись в сумму около 1 млн рублей. «Тем не менее все больше разработчиков систем „умного дома“ появляется на рынке с более выгодными предложениями и доступными ценами»,— отмечает эксперт.

ЦЕНА ЭКСПЛУАТАЦИИ Господин Мазурик считает, что расходы на эксплуатацию зависят от того, насколько программный комплекс системы связан с общей инженерной системой всего жилого комплекса — с центральным кондиционированием, лифтовым хозяйством. «В случае отдельного ПО могут появиться дополнительные операционные расходы. Кроме того, конечно, важно учитывать этажность зданий, площадь придомовой территории и ряд других факторов»,— указывает эксперт.

Елена Иванкина, заведующая кафедрой управления недвижимостью и ЖКХ факультета рыночных технологий Института отраслевого менеджмента РАНХиГС, говорит, что по статистике в московских элитных комплексах плата за эксплуатацию может сильно варьироваться и составлять от 180 до 300 рублей за квадратный метр.

Николай Круглов, генеральный директор ООО «Люкс Интериорс», впрочем, считает, что расходов требует лишь ненастроенная система: «Хорошая, грамотная система должна быть спроектирована так, чтобы не требовала никаких денег при эксплуатации, не требовала платных вызовов инженеров. Нормальная система позволяют самому в игровой форме в течение одной-двух минут поменять любые алгоритмы системы „умный дом“, назначения каких-то клавиш и модели поведения. Здесь нет каких-то проблем и сложностей. Это может сделать даже пожилой человек, после демонстрации, как нажимаются какие-то программы. Это как телевизор включить с приставкой — примерно такой же уровень сложности при нормально настроенных системах. Поэтому если мы говорим о жилом комплексе, то обычно это входит в стоимость базовых платежей, и это настолько минимальная сумма, что она просто растворяется внутри».

Господин Грибанов также подчеркивает, что стоимость эксплуатации систем «умный дом» в среднем сегменте и выше фактически отсутствует: оборудование стабильно работает и не требует дополнительного обслуживания. Однако есть на рынке решения с абонентской платой: такова бизнес-модель некоторых производителей, отмечает эксперт.

«Срок окупаемости „умного дома“ зависит от его полной стоимости и размера объекта. На площади в 100 кв. м, по нашим подсчетам, „умный дом“ окупит себя примерно за пять лет за счет ежегодной экономии тепло- и энергоресурсов в 20–30%»,— говорит господин Грибанов. Елена Иванкина подсчитала, что в среднем экономия может достигать 20–25% на электричество и до 50% экономии расхода на тепло и воду.

Господин Мазурик полагает, что вопрос окупаемости впрямую применим лишь к одной группе: это касается сервисов контроля теплового контура (входные двери, межэтажные и лестничные пролеты), мониторинга протечки, которые влияют на снижение потребления энергоресурсов и быстроту ликвидации аварий инженерных систем. «Вторая группа — это сервисы безопасности инфраструктуры и доступа в помещения и на территорию: датчики дыма в нестандартных местах; система видеоаналитики на домофонах, внутридворовых камерах; датчики CO2 и CO в подземном паркинге; „умный“ шлагбаум или ворота. По данным сервисам сложно определить окупаемость в период отсутствия происшествий, но наступление событий сразу влияет на сохранение частной собственности жителей и общедомовой собственности»,— отмечает эксперт.

Елена Симанова, директор компании «Т.один», резюмирует: «От прогресса не спрячешься. Еще недавно люди учились пользоваться мобильными телефонами, а сейчас смартфоны с интернетом у каждого второго пенсионера. Так же и с „умными домами“: скоро все вокруг приобретет приставку smart. Способствует всесторонней цифровизации и наше правительство. В 2019 году приняли поправки в закон № 522, согласно которым все счетчики электричества, вышедшие из строя, УК или РСО должны менять на „умные“. А все новостройки, сдающиеся с 2021 года, должны оснащаться „умными“ приборами учета — это уменьшает потери электричества, пресекает мошенничество и путаницу с оплатой, жильцам тоже польза — не нужно тратить время на ежемесячный сбор и отправку показаний. Автоматизируется все вокруг. Не только дома, но и промышленные, сельхозпредприятия, коммерческая недвижимость, склады». ■

ГОСТИНИЦЫ ПЕРЕЖИЛИ ИДЕАЛЬНЫЙ ШТОРМ

ПЕРВЫЙ КВАРТАЛ 2020 ГОДА СТАЛ БЕСПРЕЦЕДЕНТНЫМ В СОВРЕМЕННОЙ ИСТОРИИ ГОСТИНИЧНОГО РЫНКА МОСКВЫ, САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И РОССИИ В ЦЕЛОМ. УЖЕ СЕЙЧАС МОЖНО ГОВОРИТЬ, ЧТО РЕЗУЛЬТАТЫ ВТОРОГО КВАРТАЛА 2020 ГОДА БУДУТ ЕЩЕ БОЛЕЕ НИЗКИМИ, ТАК КАК АПРЕЛЬ И МАЙ РАБОТАЮЩИЕ ГОСТИНИЦЫ ПРОВЕДУТ С МИНИМАЛЬНЫМ УРОВНЕМ ЗАГРУЗКИ В ПРЕДЕЛАХ 5–10%. ДЕНИС КОЖИН

Такие данные содержатся в обзоре консалтинговой компании JLL. В первом квартале 2020 года средневзвешенная загрузка международных брендированных гостиниц Москвы составила 67%, что на 16% ниже аналогичного показателя 2019 года (80%). Средневзвешенный тариф по рынку (ADR) практически не претерпел изменений и составил 7600 рублей. Доходность на номер (RevPAR) снизилась на 15% к аналогичному периоду прошлого года и составила 5100 рублей. Январь и февраль характеризовались положительной динамикой к аналогичному периоду прошлого года. Тем не менее в марте загрузка снизилась на 50–55%, до 18–30%, в зависимости от сегмента. В течение месяца показатель RevPAR в Москве снизился на 46%.

В Санкт-Петербурге средневзвешенная загрузка международных брендированных гостиниц в первом квартале 2020 года составила 38%, что на 13% ниже аналогичного показателя 2019 года (44%). Средневзвешенный тариф по рынку вырос на 3%, до 4450 рублей. Доходность на номер снизилась на 10% и составила 1700 рублей. Январь и февраль так же, как и в Москве, характеризовались восходящим трендом: в январе показатель RevPAR вырос на 17%, в феврале на 6%, уже в марте зафиксировав снижение на 44% к марту прошлого года.

«По нашим оценкам, второй квартал 2020 года будет характеризоваться наиболее низкими показателями по году. Мы ожидаем, что RevPAR по московским гостиницам снизится как минимум на 65% за счет беспрецедентного уровня снижения спроса. Для Петербурга будет характерно еще более резкое снижение RevPAR ввиду того, что на второй квартал приходятся ПМЭФ и период белых ночей. В условиях низкого спроса гостиницам придется проводить гибкую ценовую политику. Снижение RevPAR будет обусловлено снижением загрузки и тарифа»,— говорит руководитель направления гостиничного бизнеса JLL Яна Уханова.

По данным OTA Insight, по состоянию на 20 апреля оказались доступными для бронирования 65% из всех присутствующих на рынке гостиниц Москвы. В городах Европы и Ближнего Востока отели более категорично отреагировали на снижение спроса и немедленно закрыли продажу номеров даже в более ранней стадии развития ограничений в связи с глобальной пандемией. Например, в Париже готовы заселять гостей всего 8% отелей, а в Лондоне — 2%. Ранее на 30 марта 2020 года доля функционирующих отелей в большинстве городов Европы и Ближнего Востока не превышала 40% из всех доступных. Данное обстоятельство свидетельствует о запасе прочности и гибкости московского рынка в тяжелых условиях сохранения бизнеса.

Особенностью нынешней ситуации, помимо глобальности пандемии и экономических последствий, является эмоциональная составляющая, связанная с вопросами безопасности каждого человека. В целом российские отельеры обладают высоким уровнем стрессоустойчивости.

В JLL отмечают, что отельеры начинают задумываться о новых трендах: активном внедрении универсальных инструментов с использованием Big Data; автоматизация и упрощение мелких механических процессов для разгрузки персонала гостиницы и оптимизации штатного расписания; ориентация на стратегический онлайн-маркетинг, в котором процессы продвижения автоматизированы и централизованы; большее доверие российским цифровым продуктам, максимально адаптированным под многофункциональные задачи управления отелем с учетом местной ситуации; переход в режим «легкого взаимодействия» с гостем, онлайн-форматов, которые обеспечивают гостю быструю реакцию на запрос и обмен документами. Также происходит адаптация отелей к формату Bleisure (business + leisure — «бизнес и отдых»), новым форматам MICE. ■