



Отель на одну семью

Мы оставили от этой статьи только фрагменты, связанные с Переславлем. — *Ред.*

Централизованная государственная туриндустрия из года в год демонстрировала свою беспомощность. В последнее время в этот бизнес двинулись местные предприниматели.

Бизнес этот — один из самых безопасных и рентабельных. Как утверждает Марина Смирнова, заместитель директора департамента оценки коммерческой недвижимости агентства Colliers International, при удачном стечении обстоятельств небольшую гостиницу можно отбить года за два, а в крайнем случае постоянно дорожающую недвижимость всегда можно с выгодой продать: «В последние десять лет российский гостиничный рынок ежегодно рос на 15—20% именно за счёт малых гостиниц. Правда, это в основном касается регионов».

Бизнес без рекламы

[...]

Москвичам в этом плане повезло меньше всех: в столице малых гостиниц практически нет (как утверждает госпожа Смирнова, они занимают 4—5% на гостиничном рынке столицы). Всё упирается в дороговизну земли и трудности получения разрешений на строительство. Возвести отель в городе по силам только крупной компании, а не маленькому семейному предприятию. По счастью, в регионах ситуация иная. Лидерами в предоставлении частных гостиничных услуг являются юг (Краснодарский край), где практически каждый дом в высокий (летний) сезон становится мини-отелем, и города Золотого кольца. Предпринимателям, решившим инвестировать в мини-отель, не требуется ни лицензий, ни особых разрешений на открытие гостиницы. Достаточно лишь зарегистрироваться в качестве частного предпринимателя, оформить — если есть желание — сертификат безопасности гостиничных услуг, и работай себе.

Александр Фадеев, владелец переславского отеля «Мельница»: «Ещё три года назад в Переславле было настоящей проблемой остановиться: из гостиниц был только „Переславль“ с совковыми и при этом недешёвыми номерами.¹ Но как только у людей появляются какие-то лишние деньги, они перестают сидеть дома, начинают ездить. И их потребности нужно и можно удовлетворять. Я думаю, мы попали прямо в точку. К тому же наш отель расположен прямо у дороги, так что в нём ещё останавливается много проезжающих просто переночевать». [...]

Как раскрутить Татьяну

Большинство хозяев небольших отелей к гостиничному бизнесу раньше не имели никакого отношения. Многие, как и калининградец Василий Кузнецов, пришли в него совершенно случайно, и для большинства он — что-то вроде непрофильного актива, дающего

*Тихомиров, Д. Отель на одну семью / Д. Тихомиров // *Деньги*. — 2006. — 16 января. — С. 21—25.

¹Фадеев брешет! Во-первых, в городе было очень много частных домов, где можно было остановиться. Во-вторых, существовал Дом творчества союза художников, в котором можно было забронировать место. Был кабак «Лесная сказка», и это ещё не всё... — *Ред.*

не основной, но весьма стабильный доход, обеспечивающий уверенность в завтрашнем дне. Например, Александр Фадеев до отеля «Мельница» в Переславле-Залесском владел двумя бензоколонками, занимался производством пластиковых сеток типа рабицы. Генрик Абрамян, владелец отеля «Лесная сказка», прежде выпускал кисломолочный продукт «Тан».¹

Опыт убеждает: эксплуатация небольшой гостиницы не требует каких-то особых познаний в маркетинге и менеджменте. Это примерно то же самое, что и квартиру сдавать. По словам Юрия Ящука, тут важны всего несколько моментов: цена номера (при этом большинство ориентируется на конкурентов), которая должна более или менее соответствовать спросу, гостеприимство, регулярная смена белья и раскрутка отеля, то есть набор клиентов — их холят и лелеют, заывают приезжать вновь. [...]

На кого рассчитан отель, во многом определяется местом его расположения. Понятно, если гостиница построена в популярном туристическом месте (например, в Суздале или Переславле), то её основными постояльцами будут туристы, включая парочки москвичей, снимающие отель на выходные (понятно для чего), подальше от жён и знакомых, в красивом романтическом месте.

Но можно пойти и по другому пути — придумать какие-то дополнительные услуги, интересные потенциальным потребителям.

Скрытые возможности

В городе, где основные потребители гостиничных услуг — командировочные или «воскресные любовники», придумать какие-то дополнительные развлечения сложно, но нередко именно они (и не только сауна с бассейном, без которой, как уверяет Юрий Яшук, частная гостиница — предприятие несерьёзное) являются приманкой для туристов. Многие это уже поняли. Зачастую услуги предоставляет сторонняя специализированная компания.

Например, Александр Воробьёв из авиаклуба «Август-Дельта» арендует у «Мельницы» ангар для экскурсионных полётов на мотодельтапланах над Переславлем-Залесским. Подобное сотрудничество выгодно и клубу и гостинице. Десятиминутная экскурсия над городом стоит 500 руб. и привлекает немало туристов.² В особенно удачные дни на «лётные» экскурсии записываются несколько десятков человек. Хотя в этом бизнесе свои риски: то погода пасмурная, то техника подводит.

Александр Воробьёв: «Этим летом у нас вышел из строя движок на одном дельтаплане, его переборка обошлась в 3 тыс. долларов, и целый месяц пропал.³ То дожди, то сильный ветер. Днём плохо летать — высокая турбулентность, дельтаплан трясёт, так что для полётов остаются утро и вечер».⁴ [...]

Скорость отбития

Практика показывает, что небольшая частная гостиница окупается гораздо быстрее, чем крупный отель. [...]

Но главное отличие семейной мини-гостиницы от большого отеля — уют, комфорт.

Александр Фадеев: «Когда я с семьёй путешествовал по Европе, останавливались именно в небольших семейных гостиницах, уютных и тихих. И собственный отель решили сделать по их образу и подобию — в стиле альпийского шале».

Гостиницу Александр спроектировал совершенно самостоятельно, помогала только жена. Тогда в Переславле были лишь 12 номеров в «Лесной сказке» да сотня стандартных номеров в гостинице «Переславль».⁵

¹ Этот отель при въезде в Переславль со стороны Москвы относится к числу очень дорогих гостиниц. — *Ред.*

² Для переславцев полёты совершенно недоступны из-за очень высокой цены. — *Ред.*

³ Для сравнения отметим, многие автомобилисты перебирают двигатель своего автомобиля бесплатно, имея руководство по ремонту и некоторые запчасти. — *Ред.*

⁴ В это время жужжание моторов особенно сильно мешает местным жителям. — *Ред.*

⁵ Статья снова врёт. — *Ред.*

По словам Фадеева, окупится «Мельница» при нынешних условиях (заполняемость порядка 35%, что, как утверждает Александр, считается для гостиниц нормой, при зарплате 27 человек персонала 3—5 тыс. руб. в месяц каждому и стоимости номера в 500—700 руб.) за восемь лет, так как вложения были весьма существенные: строительство обошлось в 7,5 млн. руб., только прокладка километра газопровода стоила 1,5 млн.

А вот трёхзвёздочный «Авиатор» на 27 номеров, находящийся под управлением Юрия Ящука, стоил 18 млн. руб. (отделка каждого номера обошлась в 3 тыс. долларов, его оборудование, включая мебель и видео, — ещё 1,5 тыс. долларов). Возвели его всего за три с половиной месяца. Господин Ящук ждёт, что отель окупится лет за семь.

Основной же проблемой новых отелей стал персонал для ресторанов. Квалифицированных людей в провинции нет, а перевоспитать людей, выросших в недрах советского общепита, как считают бизнесмены, практически невозможно.¹

Но, невзирая на все проблемы, многие хозяева думают о расширении бизнеса. Господин Фадеев, например, уверен, что рынок частных домов отдыха свободнее, чем гостиничный, и собирается построить подобный — конечно, на берегу Плещеева озера.²

¹Мастерски брешет корреспондент! В Переславле много столовых, где кормят очень вкусно и доступно для любого кармана. Это и блинная в центре города, и столовая напротив гостиницы «Переславль», и многочисленные продуктовые магазины. — *Ред.*

²То есть в охраняемой зоне Национального парка, где подобные стройки запрещены. — *Ред.*