



Будуєте готель у 2024?

5 рекомендацій
до початку будівництва



Ми захоплюємося нашими клієнтами, які продовжують будувати унікальну архітектуру саме в цей час.

Кожний проєкт важливий і може створити позитивну зміну у своєму середовищі.

Тому, ми вирішили поділитися досвідом, щоб проєкти на ринку ставали кращими.

Роман та Ярина Баховські
співзасновники COSMOS in.

“Ми хочемо зробити так, щоб сучасна українська архітектура асоціювалася зі сміливістю та свободою. Давайте творити її такою вже зараз.”

Ярина Баховська

Креативна директорка COSMOS in.

COSMOS in Architecture

— це команда архітекторів та дизайнерів, яка створює проєкти для сміливого українського бізнесу, який творить позитивні зміни на своє середовище.

У 2022-2023 році 70% проєктування було здійснено саме для готельної та рекреаційної сфери.

Наша суперсила полягає в інтеграції маркетингу, вивчення цільової аудиторії, цілей бізнесу, архітектури та будівництва.



Помилка 1:

Невдало підібрана ділянка — це збільшення інвестицій в земельні роботи, будівництво та майбутнє обслуговування готелю

1.1. Перед купівлею землі намалюйте найгірший сценарій забудови поруч

Ви не маєте впливу ні на форму, ні на призначення того що буде будуватися на ділянках поруч. Тому залежно від класу проєкту такий ризик може бути більш або менш критичним.



Note: Для готелів преміумкласу, або де ви цільово продаєте вид як цінність (наприклад готель “з видом на Говерлу”) неконтрольована забудова може вплинути на вимушене зменшення ціни за номер у вашому комплексі. Для бюджетних проєктів — це не є настільки критичним.



Note: Дайте завдання команді архітекторів, які працюють на вас показати об'єми та поверховість потенційної забудови, яка дозволена по обмеженнях на сусідніх ділянках, які не у вашій власності. Це допоможе бачити як забудова поруч впливатиме на ваш проєкт.

1.2. Перед купівлею дослідіть, що приховує земля?

Все що знаходиться під землею — це максимальна невідомість для проєкту. Адже в землі можуть бути нестійкі пласти, води, зсувонебезпечні зони.



Note: Залежно від об'єму інвестицій та масштабу проєкту ви можете ініціювати таке дослідження до етапу купівлі ділянки. Дані по ньому можуть вам передбачити додаткові витрати на посилення чи осушення ґрунтів.



Note: При будівництві малих об'єктів витрати на складні операції з землею є менш доцільними ніж у великих проєктів.



Note: Кінцева геологія робиться в точках розміщення будівель, до початку роботи над робочими кресленнями. Тому навіть для первинного дослідження вам варто видати завдання геологам враховуючи де потенційно можуть знаходитися об'єми за будови.

1.3. Перевірте містобудівні обмеження

Крім класичних перевірок, які юристи роблять до купівлі землі, важливо розуміти цільове призначення; можливість переведення цільового призначення; статус ділянки (особливо цінний, під охороною та ін.); можливість об'єднання ділянок;



Note: Обмеження містобудівних норм, заповідні зони, охоронні зони, проходження газових та комунікаційних шляхів які можуть не відобразитися на всіх документах. Деколи точні дані можуть бути у головного архітектора містобудівної ради, тому найкраще звіритися з ними.



Note: Аналіз вартості та обмежень для підключення енергоресурсів на землі. Вартість будівництва дороги до місця призначення.



Помилка 2:

Вибір
архітектурної
команди без
релевантного
досвіду

2.1. Перевірте чи є у ваших підрядників релевантний досвід роботи з проєктування готелів та рекреаційних проєктів.

Якщо ви працюєте з компанією яка не розробляла таких проєктів, ви ризикуєте мати проєкт в якому не закладена правильна логіка інфраструктури готелю для його управління, шляхи руху персоналу готелю, ресторанів та спа.



Note: Якщо ви не займаєтеся готельною справою важко оцінити якість архітектурного проєкту саме з цього ракурсу, вам варто залучити управлінців з готельної справи, які в цьому розуміються, або запитувати архітектурне бюро чи використовують вони консультантів.

2.2. Попросіть архітекторів презентувати приклад готового Ескізного проєкту в їх виконанні

Важливим фактором в роботі з архітектурним бюро, є наповнення проєкту.



Note: Ескізний проєкт — це документ по якому розробляють робочі креслення для будівництва. Щоб первинні ідеї концепту збереглися, важливо, щоб у ньому було чітке пояснення всіх ключових зон чи складних елементів.



Note: Важливо щоб на етапі створення концепту, команда архітекторів вже працювала з конструкторами, та пропонувала рішення які можна буде реалізувати у певній місцевості та в певному бюджеті.

Помилка 3:

Неякісно
сформоване
технічне завдання

3.1. З потужною командою ви можете пропустити наступні етапи, але для технічного завдання потрібна ваша увага

Технічне завдання, це не просто табличка з кількістю квадратних метрів чи номерів — це основа проєкту в якому ви з'єднаєте фінансові очікування по проєкту, гіпотези щодо ринку, цільових аудиторій та архітектурні/будівельні рішення, які найдоцільніше реалізувати на вашій ділянці.



Note: Створення технічного завдання має пару етапів. Перший етап фінансовий: це оцінка сум та графіку інвестицій який ви готові вкладати в проєкт.

Другий етап маркетинговий — це формування концепції з якими клієнтами ви працюєте, які послуги та сервіси надаєте, чим відрізняєтеся. Навіть якщо у вас є бачення, але немає даних: опишіть ваші думки, та сформулюйте питання в яких ви сумніваєтеся.

І третій — архітектурний, які об'єми забудови та які етапи будівництва найкращі на цій ділянці.

3.2. Визначіть для кого і що ви будете

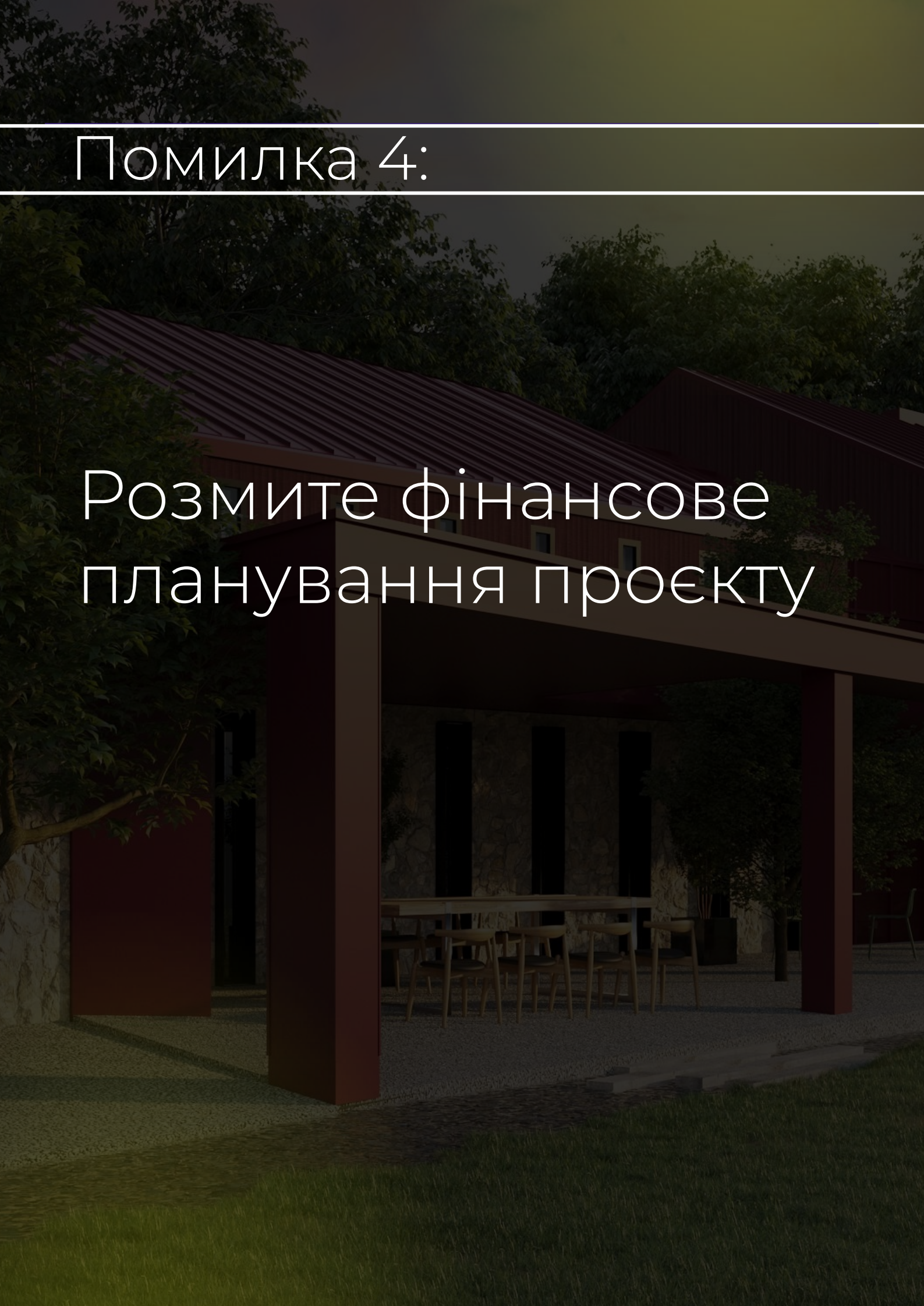
Для доречного проєктування важливо розуміти ринковий попит, поточні тенденції, потреби клієнтів і конкуренцію, ця інформація потрібна не тільки для прийняття фінансових рішень, але також і для архітектурного проєктування, адже це дозволяє команді архітекторів які рішення про площі житлових, комерційних, технічних зон та загалом складність архітектурних рішень, які доречні для цього проєкту.



Note: Якщо ви реалізовуєте готель як інвестиційну нерухомість, не забудьте що ви працюєте з двома типами цільової аудиторії: потенційними інвесторами, які хочуть купити апарти або котеджі та кінцевим споживачем туристом який буде обирати вас для відпочинку.

Помилка 4:

Розмите фінансове
планування проєкту



Врахуйте наступні речі при плануванні проєктів

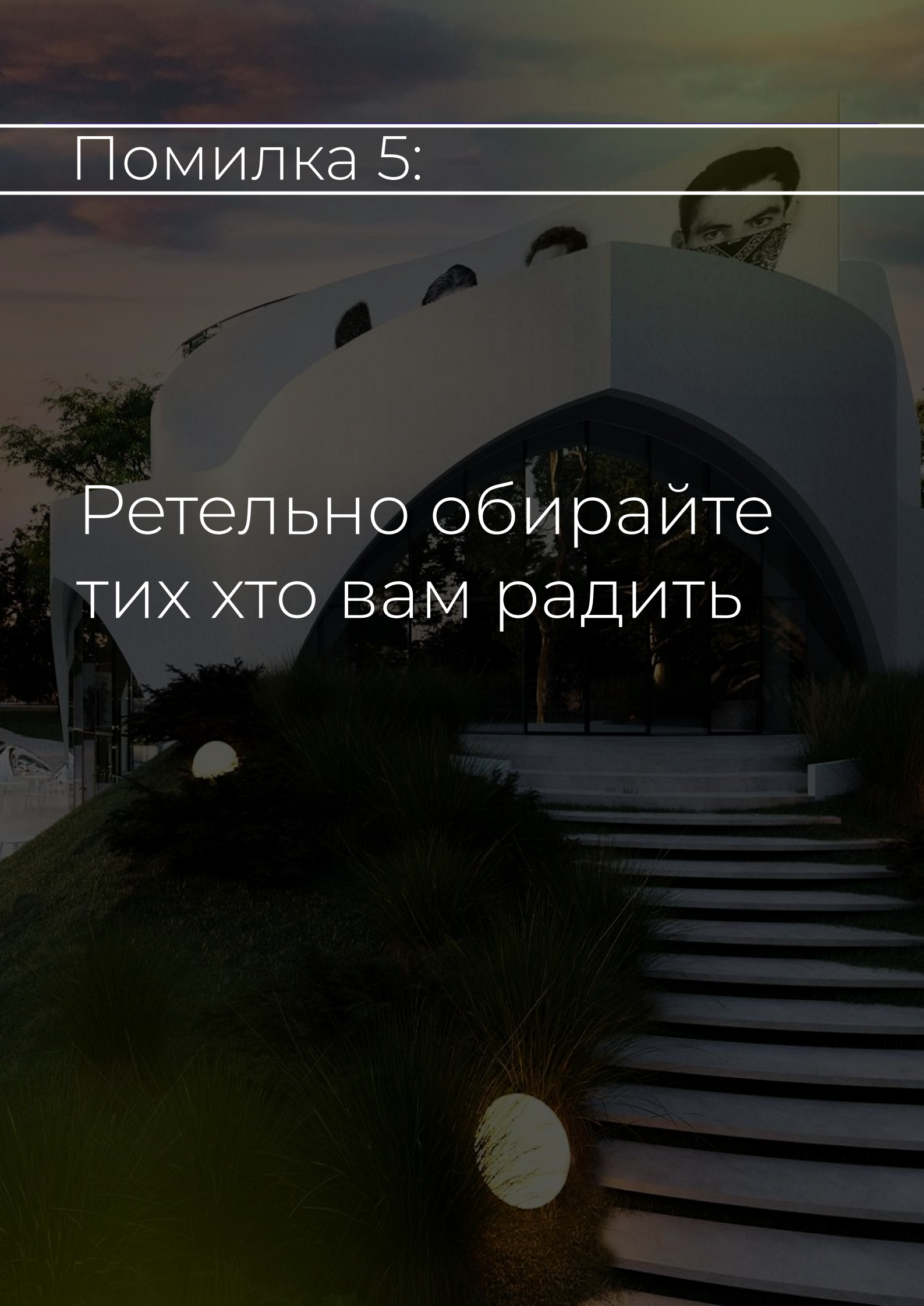
- Суми усіх прямих капіталовкладень, а саме: вартість земельної ділянки, вартість роботи з документацією, електрифікації, благоустрій території та створення під'їзної дороги до об'єкта;
- Вартість всіх етапів проєктування: ескіз, робочі креслення, документації.
- Вартість маркетингових витрат. Розвиток готелю не закінчується будівництвом. Багато забудовників роблять помилку, недооцінюючи важливість маркетингу та просування для залучення покупців або орендарів.
- Вартість прямих витрат на побудову системи продажів, що також є невід'ємною частиною реалізації апарт-готелю. Важливо розуміти витрати які будуть спрямовані на розвиток відділу продажів від зарплат та відсотків менеджерам, до елементарної поліграфії.
- Оподаткування прямих операцій купівлі-продажу, та майбутніх операцій від прибутковості, таких як туристичний збір та інше.



Note: Купівля земельних ділянок поруч. Створення готелю чи апарт готелю додає цінність та підвищує вартість землі навколо. Прибутковість таких проєктів часто залежить не лише від заповненості номерного фонду, а від того як бізнес буде пропонувати додаткові платні послуги чи продаж нових проєктів поруч. Тому варто продумати про викуп землі поруч, поки ви ж самі не підняли на неї ціну.

Помилка 5:

Ретельно обирайте
ТИХ ХТО ВАМ РАДИТЬ



Створіть коло експертів по різних питаннях

Питайтесь у людей поради про те у чому вони найкращі. Якщо ви хочете купити коштовне каміння, то навряд чи будете питати пораду у людини, яка з цим не працює. Всі люди можуть мати свою думку щодо назви, маркетингу, архітектури, дизайну, чи готельної справи, але у прийнятті рішень опирайтесь на думку найкращих.



Note: У вас має бути команда (геологія, архітектура, потенційні інвестиції в комунікації, юридичні питання переоформлень), яка може правильно формувати гіпотези щодо будівництва на ділянці ще до її купівлі



Note: Якщо ви обираєте ділянку для вашого проекту серед кількох варіантів, залучіть експертизу архітекторів, і озвучте їм завдання показати базову концепцію правильної забудови генплану та можливих об'ємів споруд, варіанти логіки почерговості будівництва по ділянці, та попросіть сформувані ризики по кожній ділянці.

МЕДІА ПРО НАС

Чому апарт-готелі – це вигідна інвестиція в нерухомість зараз? Пояснюють NUMO Development і Ribas Hotels Group

Forbes

Українки, які успішно будують бізнес під час повномасштабної війни

ELLE

Країна свободи. Чим приваблюватиме туристів Україна після війни



Будинок замість паркану

Ukrainer

Місця сили України. 18 сіл та міст із шаленим туристичним потенціалом



Роман та Ярина Баховські: У сімейному бізнесі ти не залишаєшся сам зі своєю проблемою. Вас вже, як мінімум, двоє



Ревіталізація Карпат. Як розвивати регіон, зберігаючи унікальні природні території



Мрії ніколи не збуваються, якщо... | Ярина та Роман Баховські | TEDxUCU


TEDx


РАДІЄМО ВАШОМУ ПРАГНЕННЮ СТВОРЮВАТИ НАЙКРАЩІ ПРОЄКТИ

Та пропонуємо **індивідуальну консультацію** з можливістю виїхати на ділянку чи ділянку яку ви хочете придбати.

Якщо цікаво — заповніть **форму на сайті**, щоб її запланувати

Або звертайтеся:

[@rbakhovskyy](#) — Instagram 

[@rbakhovskyy](#) — Telegram 

[Roman Bakhovskyy](#) — Facebook 

[Roman Bakhovskyy](#) — LinkedIn 