

СПА + ФИТНЕС ... без ошибок!

Создание, модернизация или реконструкция любого предприятия для оказания услуг «Красоты и Здоровья», будь то СПА-салон или ВЕЛНЕС-центр, отельное СПА, специализированный МЕДИЦИНСКИЙ центр или современный САНАТОРИЙ – начинается с размышлений Инвестора о модели бизнеса, которую он хотел бы иметь.

Существует множество причин, по которым будущий Владелец решает **инвестировать именно в этот динамично развивающийся сектор услуг.** Профессионально заниматься темой «Красоты и Здоровья», и в то же время иметь высоко доходный бизнес – действительно привлекательная перспектива. Тем более, когда у потенциального Инвестора, чаще всего, имеется богатый опыт посещения лучших отечественных и зарубежных СПА!

И тогда, когда решение о таких инвестициях принято почти окончательно, и у Вас уже сложилось определенное представление о том, что Вы хотите получить в результате, существует единственно правильный алгоритм действий, который позволит Вам реализовать Инвестицион-

ный проект с наибольшей эффективностью.

Вы решили открыть фитнес-клуб или салон СПА? Перед Вами стоит много вопросов, на которые необходимо получить ответ. Давайте вместе разберемся с многочисленными проблемами, стоящими на пути от поиска помещения до открытия вашего бизнеса. В данной статье мы рассмотрим все, что касается обоих направлений, так как очень часто владельцы фитнеса стараются сочетать его с кабинетами СПА. Это дает отличную возможность клиенту совместить активные занятия в тренажерном зале или зале групповых программ с расслабляющими сеансами в СПА, а владельцу получать солидную прибыль от обоих направлений.



**Радмила
Аброшкова,**
косметолог-технолог

В статье использован материал Дмитрия Цыганкова (Москва), специалиста в области СПА и Велнес

ОСНОВНЫЕ ОШИБКИ:

1. Помещения для бизнеса подбираются без технической экспертизы.

Подбор помещения – одна из основных задач для желающего организовать свой бизнес. Стремление найти помещение с низкой арендной ставкой приводит арендатора в подвалы, паркинги и другие места, привлечь клиента в которые задача не из легких. Но даже не это основная проблема. Надо понимать, что выбирая подвальные помещения, вы столкнетесь со многими трудностями, которых не будет у арендаторов первого этажа. А именно: подвальные помещения страдают в первую очередь при значительных авариях, связанных с засорами канализации, повреждениями труб отопления, водопровода, а также при повышении уровня грунтовых вод в осенне-весенний период. В настоящее время эти трудности преодолеть можно, но на это, и в последующем на эксплуатацию дополнительного инженерного оборудования, потребуется много денежных средств. Поэтому стремиться в такие помещения не нужно. Если все-таки так сложилось, то обратите особое внимание на систему канализации. Также важно, чтобы для помещения выделялось необходимое количество инженерных мощностей с учетом особенностей работы бизнеса.

Каждому понятно, что фитнесу или салону необходимы вода, электроэнергия, принудительная вентиляция, отопление, канализация и ряд дополнительных систем, без которых помещение невозможно открыть (пожарная сигнализация, музыкальное оснащение и др.). Возможно, вы захотите оказывать различные



водные процедуры, например, душ Шарко. В этом случае будьте готовы, что давления и сечения трубы обычного водопровода не хватит.

Учитывая дороговизну энергоносителей, важно оптимально обозначить потребности помещения, не завышая и не занижая мощностей. Можно привести пример, когда проектировщики рассчитывают электрическую мощность для здания фитнес-клуба с бассейном общей площадью 3000 м² и она составляет 250 кВА, а реально клуб потребляет 120 кВА. Зачем переплачивать?

Для точного понимания потребностей помещения необходимо пользоваться данными по уже работающим объектам. В этом случае вы существенно снизите затраты. Все это входит в техническую экспертизу помещения.

2. Мощности по инженерным сетям, предназначенные для помещения, не фиксируются в договоре аренды.

Очень часто бывает, что устные договоренности сторон не соответствуют реальности. В договоре аренды необходимо четко указать все мощности, выделяемые для помещения, так как в дальнейшем при их нехватке, расходы предстоит нести вам. И уже на этом этапе определитесь, сколько и чего нужно. В договоре аренды укажите конкретные сроки и финансовые обязательства сторон в случае их невыполнения. Тогда вам не придется дорабатывать вентиляционные системы и докупать электрические мощности, когда это сделать трудно и практически невозможно.

3. Договор аренды заключается на краткосрочный период.

Стремитесь заключить долгосрочный договор аренды на 5 или 10 лет. Учитывая, что срок окупаемости вложений в этом направлении 2-3 года, за это время вы сможете вернуть деньги и выйти на стабильный доход. Имея договор, вы сможете общаться с банками на предмет предоставления кредита.

4. Не конкретизируются и не фиксируются в договоре аренды обязанности сторон.

Внимательно читайте договор аренды. Опыт отношений с арендодателем показывает, что формально оговоренные обязательства сторон приводят к головной боли в дальней-

шем. Кто вывозит твердые бытовые отходы? Кто отвечает за пожарную сигнализацию, систему отопления? Все эти вопросы необходимо конкретизировать и разграничить. Если необходимо, то составьте акты разграничения ответственности.

5. Нет четкого технического задания на проектирование и строительство.

До начала работ придется составить техническое задание. На его основе проектная организация разработает рабочие проекты для инженерных систем здания, а дизайнер изготовит дизайн-проект. Иногда проектировщики составляют его сами, но было бы лучше составить задание самостоятельно. В одиночку с этим не справиться, необходима квалифицированная помощь специалиста, досконально знающего фитнес и SPA. Это будет гарантией того, что клиенты не будут ощущать дискомфорт от работающей вентиляции или, что еще хуже, не ощущать эффективность ее работы. На ТЗ следует обратить особое внимание, так как проектировщиками будет выполнено ровно столько, сколько вы обозначите.

6. Погоня за последними достижениями дизайна и ориентация на гляцевые страницы пособий делает клуб не функциональным и дорогим.

Попытка сэкономить на всех стадиях строительства, приводит к тому, что используются идеи с обложек дизайнерских книг и журналов, которые для фитнеса, например, никакой смысловой нагрузки не несут. Главное сохранить функциональность и удобство для клиентов при выборе планировок, постараться минимизировать затраты на различные излишества (разноуровневые потолки, очень дорогой керамогранит, изысканные люстры или бра и т.д.). Есть много примеров, когда неправильное решение по выбору отделочных материалов за короткое время превращает многие проходные зоны с дорогостоящей отделкой в неприглядный вид, и наоборот: простые и дешевые решения позволяют забыть о проблеме обшарпанных стен надолго.

О том, какими критериями руководствоваться при выборе косметической линии для СПА-предприятия – в следующем номере.