



Элитная кровать и стол генерального менеджера

Мебель представительского класса

Сегодня среди всего многообразия мебели мы выбрали сегмент представительского класса – изделия, не только выполняющие свои функциональные задачи, но и «являющие вид». Одно из обязательных свойств такой мебели – стать достойным окружением VIP-гостей отеля. Поэтому и делают ее, как правило, из дорогих пород дерева и по индивидуальному дизайну. О специфике изготовления, терминах и ценах рассказывают Ирина Морохова, начальник отдела по работе с гостиничной мебелью компании «Феликс», и Михаил Поповский, руководитель направления производства мебели по авторским проектам компании «Артмассив».

– Ирина Николаевна, что входит в понятие «мебель представительского класса для гостиниц»?

– В принципе, основные параметры такой мебели – высококачественные натуральные и дорогие материалы, более широкий модельный ряд. Как правило, ее изготавливают из массива, применяется шпон, возможны кожа, дорогие ткани. Такую мебель приобретают для номеров больших размеров, где могут быть кабинет, спальная и гостиная зоны. Должен быть разнообразный ассортимент элементов модельного ряда, в том числе таких, которые в обычные номера не ставят, например, бары, стенки, горки, буфеты.

– Каким требованиям она должна отвечать?

– Все критерии, которые относятся к мебели для гостиницы вообще, должны соблюдаться и для мебели представительского класса. Если есть требование к кровати – 1,6 метра, то, естественно, в ассортименте или в коллекции должна быть кровать такого же размера. Если требование для отелей категории пять звезд – кровать шириной не менее 1,8 метра, соответственно такая и должна быть. Если в номере предусмотрено зеркало в полный рост, оно непременно будет именно таким. Как правило, мебель представительского класса дополняется прикроват-

ной банкеткой, пуфиками, все сделано в едином стиле и одним и тем же производителем – и корпусная, и мягкая мебель.

Как производители, при разработке мебели для гостиниц мы выделили для себя шесть основных моментов – это экологичность, прочность, безопасность, пожаростойкость, трансформируемость и ремонтпригодность. К ним еще можно добавить вандалоустойчивость и чтобы была удобной для уборки.

Покрытие должно быть устойчиво к возгоранию или краткосрочному действию огня. Добиться этого от шпона и натуральных материалов непросто. Однако, если использовать качественные лаки для



обработки шпона или массива, можно получить достаточно твердое покрытие. Фурнитура, разумеется, должна соответствовать представительскому классу — мягкие направляющие, бесшумные петли, различного рода стопоры и т.д.

— **Каково соотношение цены на этот сегмент мебели по сравнению со стандартной гостиничной?**

— Цены могут отличаться даже на порядок. Всё зависит от того, какие материалы используются, какого размера будет номер и какой потребуются набор мебели. Для оснащения гостиницы уровня три звезды или эконом-класса мы, например, предлагаем коллекцию из нашего ассортимента «Диана», где порог — 20—27 тысяч рублей за стандартный номер (небольшие размеры, минимальный набор), а вот коллекция «Версаль» представительского класса может стоить от 350 тысяч и больше. Верхний уровень ограничивается только амбициями заказчика.

— **По вашему мнению, мебель представительского класса российского производства отличается чем-либо от импортной?**

— Я не видела отличий требований по оснащению мебели номеров. Мы стараемся поддерживать такое же качество мебели, как и в зарубежных гостиницах. Такого, что есть у нас и нет у них или наоборот, я не вижу. Разве что за рубежом сейчас стараются не использовать массивные багажные полки, вместо них делают либо раскладные подставки под багаж, либо убирают их из номера вообще.

Сложно судить о том, что является представителем классом у нас и за границей. У них есть четырех- и пятизвездные гостиницы, оформленные в стиле минимализма, с отличным дизайнерским решением, но с небольшим набором мебели и требованиями не такими, как у нас. Всё зависит от вкуса, видения дизайнеров. Однако мы по заказу клиента, который, находясь за рубежом, увидел какой-то элемент и хочет поставить его в свою гостиницу, можем сделать всё. Например, для сети отелей «Аккор» мы изготовили мебель по чертежам заказчика. Мебель всегда можно сделать, были бы желание и возможности, а у нас есть и то и другое.

Михаил Поповский, руководитель направления производства мебели по авторским проектам компании «Артмассив», специализирующейся на выпуске высококлассной мебели, более подробно рассказал о специфике ее производства.

— **Михаил, какое место занимает авторская мебель представительского класса в гостиничном бизнесе?**

— Сейчас распространено мнение, что эксклюзивные изделия выходят за рамки сегмента гостиничного оснащения. Однако этого нельзя сказать об оснащении баров, ресторанов, холлов, территории ресепшн, так как существующие изделия поточных линий редко удовлетворяют требования дизайнеров. Какая дорогая гостиница ни создавалась бы, заказывать эксклюзивные изделия для каждого номера, возможно, не всегда нерентабельно. Такая мебель обычно требуется для тех зон, которые определяют лицо гостиницы в глазах постояльцев и клиентов. Обычно ее устанавливают в единичном экземпляре, например, стойка ресепшн и барная, отдельные предметы в ресторане, VIP-библиотеке, приемной и кабинете директора или генерального менеджера. Может быть авторский дизайн лестниц, стеновых панелей, кессонных потолков, дверей (как двупольных, так и однопольных), перегородок. В меньшей степени такую мебель используют для VIP-номеров в отелях среднего уровня. В России заметна тенденция действительно «корольского убранства» одного-двух президентских номеров в трехзвездных гостиницах. В таких местах имеет смысл применять эксклюзивные изделия.

Для оснащения основного фонда номеров гостиничный бизнес пользуется услугами фабрик, которые специализируются именно на мебели для отелей, потому что существуют определенные технологические условия изготовления и эксплуатации гостиничной мебели, которые определяют достаточно жесткие рамки по экономичности, стоимости производства, взаимозаменяемости и так далее.

— **Давайте определимся. Что входит в понятие «мебель представительского класса»?**

— Если говорить о наших мелкосерийных гостиничных изделиях, то они должны соответствовать всем параметрам гостиничной мебели. Это долговечность, устойчивость к внешнему воздействию, ремонтпригодность, простота уборки, гарантии изготовителя.

Что подразумевается под долговечностью и устойчивостью к воздействию? Технологические условия производства предполагают максимально высокое качество, которое достигается благодаря многоступенчатой системе контроля за

ним на всех этапах. Например, уже при подготовке пиломатериала производится его досушка до определенной влажности (8—12%), благодаря чему исключены высыхание и деформация готового изделия. Для мебели этого уровня используются только экологически чистые материалы (обычно ее делают из дерева), качественные клеи и лакокрасочные материалы (соответствующие мировым экологическим стандартам). Влагостойкость достигается за счет многослойного покрытия полиуретановыми лаками, ремонтпригодность — за счет того, что мебель собирается из деталей, которые, если надо, можно воссоздать и заменить.

— **Каким породам дерева отдается предпочтение?**

— Качество и класс мебели в первую очередь определяет использование дорогих пород древесины при ее производстве. Клиент, увидев мраморный пол в отеле, делает выводы о его уровне, точно так же дерево, из которого изготовлена мебель, говорит о классе заведения. Например, общепринятой породой считается дуб, на более дорогих объектах используют мербау, махагон, вплоть до экзотических палисандра, венге и макасара. Выбор породы дерева определяется в первую очередь потребностями заказчика, концептуально-стилевым решением проекта, а также рядом определенных технологических условий.

— **Какое самое дорогое дерево, используемое для создания мебели?**

— Нет пределов совершенству, потому что есть породы, цена которых рассчитывается исходя из стоимости грамма, например, змеиное дерево, применяемое для инкрустации и скульптурных работ. Сейчас ближе к реальности будет макасар, стоимость куба пиломатериала порядка двух миллионов рублей.

— **Почему люди выбирают, к примеру, палисандр, а не дуб?**

— Палисандр стоит далеко за сотню тысяч рублей за куб, а дуб — двадцать тридцать. Разница гигантская! Дело в том, что породы дерева — это как драгоценные камни. Каким бы красивым ни было кольцо из фианитов, как бы оно ни сверкало, знающие люди всегда поймут, что это не бриллиант. Здесь то же самое. Дуб — это дуб, венге, палисандр, макасар — это несколько другое. Человек, привыкший к определенному уровню жизни и обслуживания, всегда заметит эту разницу. К тому же плотность палисандра выше,



что говорит о долговечности этой породы в сравнении с дубом. Мебель из этого дерева определенной влажности при продуманной конструкции и достойном качестве краснодеревных работ может прослужить не одно десятилетие.

Сейчас в России нет проблем даже с самыми экзотическими материалами. Клиенты могут выбрать любую породу, а мы — изготовить, например, барную стойку одной и той же конфигурации из дуба, венге, палисандра и так далее. Вид и восприятие изделия, естественно, от этого меняются. Хотя, по желанию заказчика, можно сделать мебель «под вишню», но более экономичным способом для заказчика: использовать бук, анегри. При соответствующей отделке изделие будет выглядеть богато, достойно, но обойдется инвестору намного дешевле, чем натуральная вишня.

— **Получается, благодаря профессиональной окраске можно сделать мебель похожей на ту, что хочется...**

— Точнее, внешне имитировать, как делает большинство мировых производителей. Например, часто бывает так: то, что в итальянских изделиях называется «орех ночи каналетто», — является буком, крашеным под орех. То есть, таким образом, называют цвет отделки дерева, но не саму породу. Когда бук, анегри затонированы в цвет ореха, заметить, что это не орех и не вишня, может только специалист. В мировой мебельной практике изделия из дуба или бука, крашенные под венге или вишню, без особого афиширования этого вопроса обозначаются как цвет «венге», цвет «вишня», цвет «орех». Именно так, в кавычках. При этом в рамках одной «крашеной» коллекции мебель, имитирующая более дорогие породы дерева, и стоить будет дороже.

— **Вы сказали, что макасар стоит от двух миллионов рублей за кубометр...**

— Если быть точным, то 1850 тысяч рублей за куб.

— **Сколько же будет стоить, например, барная стойка из такого дерева?**

— Макасар редко используют для барной стойки, поэтому давайте остановимся на венге. Оно стоит порядка 180 тысяч за куб. Это довольно ценная порода дерева даже по сравнению с дубом (цена — 25 тысяч рублей за кубический метр). Если взять среднюю стойку длиной три метра, на нее пойдет около куба массива, не считая шпонируемых поверхностей. Цена изделия будет от 400



до 500 тысяч рублей, но это сумма не конкретная, в каждом случае она будет определяться исходя из задач заказчика и особенностей дизайнерского проекта.

– **Насколько дешевле будет сделать ее из дуба?**

– Цена рассчитывается из стоимости технического процесса и пиломатериала. Есть еще дополнительные коэффициенты, которые рассчитываются исходя из стоимости дерева, но, если говорить приблизительно, стойка из дуба будет дешевле на разницу стоимости дуба и венге, можно сэкономить порядка 150–160 тысяч.

– **А если взять змеиное дерево? Вы сказали, что его продают из расчета на граммы...**

– Его цена порядка пяти тысяч долларов за килограмм. Это дерево очень плотное, как камень, идет только на резные скульптуры и инкрустацию.

– **Наличие резных поверхностей увеличивает стоимость изделия?**

– Насколько я знаю, на рынке средняя стоимость резьбы около 30 долларов за квадратный дециметр, но цена изделия рассчитывается в комплексе. Было бы неправильным говорить, что стойка ресепшн стоит столько-то, а если на ней вырезать фигуру площадью пять квадратных дециметров, она будет на 150 долларов дороже.

– **Что подразумевается под мебелью представительского класса из массива?**

– Когда говорят «мебель из массива», это означает, что из массива делается фасадная часть. В мебельной индустрии методом проб и ошибок и многолетней практики пришли к определенным техническим приемам и условиям, при соблюдении которых мебель будет качественной, удобной, практичной, долго служить и так далее. В частности, везде, где требуются филенчатая и рельефная часть, рельефный внешний вид, мелкая детализация погонажных деталей, используется массив. Там, где большие плоскости, применяются МДФ фанера или ДСП, которые фанеруют. Это обусловлено тем, что массив — живое дерево, которое даже в идеальных условиях и при правильной начальной подготовке (древесина была высушена или, наоборот, увлажнена до необходимого показателя влажности) всё равно «дышит» в процессе эксплуатации. В помещении работает кондиционер, летом и зимой температура и влажность различаются, при уборке возможно излишнее попадание влаги, поэтому длинную широкую доску со временем может «повести», по-

явятся изгибы и т.д. Это, например, может привести к тому, что дверцы шкафов будут неплотно закрываться или не закрываться вообще. Когда говорят «мебель из массива», не подразумевают, что она вся выполнена из него, хотя по жесткому требованию клиента это может быть сделано. Однако по технологическим условиям это неправильно. Кроме того, это ведет к значительному удорожанию мебели, потому что массив чаще всего в несколько раз, если не на порядок, дороже шпона и ДСП (или МДФ). Например, дубовая доска будет стоить 50 долларов, а лист шпона такого же размера — 50 рублей.

– **Бывает, что у мебели представительского класса «нелицевые» части могут быть сделаны из более дешевых пород?**

– Все зависит от желания заказчика. Допустим, при оформлении кабинета генерального менеджера стол может быть выполнен из венге, а плинтус, стеновые панели, двери из другого дерева, но покрашенного так, чтобы было похоже на стол, что не так дорого. Тогда берется дуб и красится под цвет «венге», в общем-то, так и называется: «дуб под венге». Такое очень часто встречается в итальянской практике. По сути, многие наши отечественные производства по технологии такие же, как зарубежные. Мы отличаемся только тем, что делаем не поточные изделия, а либо мелкие серии, либо по индивидуальному проекту. Однако даже при использовании экзотических сортов дерева «вживую» наша мебель в состоянии конкурировать по цене с импортными имитациями. К примеру, наша дверь из венге может стоить дешевле, чем итальянская цвета «венге», потому что не надо тратиться на таможенные пошлины, доставку, посредника-поставщика.

Сегодня, к сожалению, распространено мнение, что качественную, дорого выглядящую мебель можно заказать только в Италии. Однако в России тоже можно заказать изделия, ничем не уступающие лучшим мировым образцам, причем разработанные под конкретного заказчика и сделанные в более сжатые сроки. Дизайнер, общаясь с клиентом, выясняет его запросы и, согласовав все детали, создает изделие, иногда даже на недоступном для других качественном уровне.

Клиент знает, что не увидит такого ни в одном каталоге и не купит ни в одном магазине, оно эксклюзивное.

Подготовил Сергей ШУНИН