

Автосервисы стали менять формат: реконструкция промзон вынудила ремонтников уплотниться

«Места, где оставить машину надолго, у них теперь нет»

В Москве продолжается реконструкция старых промзон, ранее служивших основными площадками для автосервисов. В результате не только независимые и специализированные, но и часть дилерских мастерских вынуждены уплотняться до «парижского» формата: один бокс на 1 – 2 автомобиля и каморка для персонала. Клиенты таких сервисов уже успели оценить их; в чем преимущества и неудобства такого формата – выяснял «МК».



ФОТО: GLOBAL LOOK PRESS

Если прежний формат автосервиса, установившийся с девяностых годов прошлого века, подразумевал аренду старого промышленного помещения – ангара, цеха какого-нибудь дышащего на ладан завода, то сейчас таких площадей все меньше, а через несколько лет их не станет совсем. Именно таковы планы реконструкции московских промзон в рамках проекта «Индустриальные кварталы» при помощи КРТ (комплексной реконструкции территории).

И если еще недавно владельцы автомастерских выходили из положения, меняя один старый завод, идущий под снос, на другой – еще не приговоренный к реконструкции, то сейчас они вынуждены искать радикально новые решения – постоянно переезжать попросту накладно, а найти спокойную гавань прежнего формата надежды почти нет.

- За последние пять лет мы сменили четыре адреса, - рассказывает Алексей Ярцев, менеджер независимого сервиса, 20 лет специализирующегося на японских автомобилях. – И хотя за счет «клубного» статуса клиентов мы почти не потеряли, но переезд в нашем бизнесе в буквальном смысле равен половине пожара. Пришлось научиться держать в компактном состоянии склад запчастей, мастера уже освоили монтаж-демонтаж подъемников и другого оборудования. Плюс каждый переезд – это примерно две недели простоя, когда все напряженно работают, но денег не получают. В общем, большие убытки.

В такой ситуации автосервисы пытаются перейти на новые форматы размещения. «Требования у нас довольно специфичны, ничего, кроме промышленных зданий, не подходит, - рассказывает собеседник «МК». – Трехфазное электричество, возможность разместить компрессор и пневматическое оборудование, въездные ворота, территория с парковкой». При этом в современных производственных зонах и технопарках обычно не горят желанием сдавать площади в аренду под автосервис – либо просят такую арендную плату, которую не получится окупить.

Цена, при которой по нынешним ценам окупается сервис – около 150 тысяч рублей в месяц за небольшую (на два подъемника) площадку, отмечает Сурен Баблоян, владелец автосервиса в Москве. Такие предложения без риска «попасть» на переезд в ближайший год встречаются, говорит сервисмен, в трех категориях объектов. Первый: реконструированные старые фабрики, которые решено сохранять в исходном виде в ближайшие годы (там, помимо промчасти, есть и кофейни, и лофты, и тому подобные «чистые» объекты). Второй: отдельно стоящие здания дилерских центров – дилеры сейчас вынуждены из-за трудных времен потесниться и сдают площади в аренду «независимым» коллегам. Третий: помещения, рассчитанные на малые автосервисы, в многоэтажных и подземных паркингах.

В результате для клиентов, которые год не посещали сервисы, получается иногда непривычная картина: приехав в знакомый сервис по незнакомому адресу, клиент находит целый городок заведений с разными названиями – найти нужный сервис совсем не просто. А найдя, иногда понимаешь, что теперь это один бокс максимум на пару машин и один подъемник...

- Мы один из наших филиалов «прописали» в крупном дилерском центре в Дорогомилово, - рассказывает Алексей Ярцев. – В результате у нас есть свой «угол» в полноценной большой ремзоне – это лучше, на мой взгляд, чем выделенный, но очень маленький бокс. Лучше и клиентам: у них остается зона отдыха и ожидания, пусть и совмещенная с другими дилерскими центрами.

Такая «коммуналка», но это лучше, чем возвращаться в «гаражную» лигу, откуда мы вышли двадцать лет назад.

Некоторые сервисмены считают по-другому и предпочитают как раз мини-боксы. «У нас узкая специализация – клейка автомобильных стекол, поэтому нам хватает маленького бокса на 30 метров, - рассказал Александр, владелец одного из таких сервисов в СЗАО. – Раньше размещались в большом гаражном кооперативе советских времен с кирпичными боксами, но теперь переехали в большой кластер дилерских центров. Одно из преимуществ – есть нормальный адрес, нас не нужно искать, как обычно это было в гаражных кооперативах».

Но есть и недостатки, добавил установщик стекол. В таком «бюкс-формате» нет места для клиентской зоны и парковки автомобилей клиентов. Вся работа идет «с колес», и это требует точной записи ко времени. А это значит – нужно грамотно оповещать, опрашивать, напоминать о запланированных визитах клиентам. Кстати, и эту функцию многие сервисы теперь стали отдавать универсальным кол-центрам на аутсорсинг.

- Много лет обслуживаюсь в одном и том же сервисе, который при мне трижды менял дислокацию, - рассказывает Антон Петровский, владелец французского минивэна. – В этом году они переехали в очередной раз, теперь размещаются в одном боксе в большом дилерском «городке». Не очень удобно получилось: если ты приехал, тебе «приговорили» двигатель, и ты ждешь детали на замену – а такое с французскими машинами сплошь и рядом – то места, где оставить машину надолго, у них теперь нет. Приходится эвакуатором перевозить ее куда-то, где можно ее оставить.

Характерно, что примерно по такой модели работают сервисы и в больших европейских городах (например, в Париже). Правда, там мастерские (которые так и называются – гаражи) размещаются подчас и на первых этажах обычных жилых домов. Неудобно – зато живописно. Может быть, и у нас со временем такое появится.