

Евгений Савельев

# Сочиград. Часть вторая

Собственники становятся друзьями

отель • доверие • люди • Сочи • искусственный интеллект

**Евгений Савельев**  
**Сочиград. Часть**  
**вторая: собственники**  
**становятся друзьями**

*<https://litres.ru/74072121>*

*SelfPub; 2026*

**Аннотация**

Продолжение предпринимательской истории Евгения Савельева о «Сочиграде» и гостиничном бизнесе в Сочи. Во второй части появляются отель «Чайковский», собственники, которые становятся друзьями, сильные сотрудники, семейная память, ошибки в доверии, бухгалтерия, репутация, рестораны и новый управленческий слой через искусственный интеллект. Это книга о том, как отель превращается из набора номеров в живую систему, где важны честность, люди, сервис, цифры и любовь к городу.

# Содержание

От автора. Почему эта книга про второй отель	5
Глава 1. Конкурент, которому я завидовал	7
Глава 2. Как «Чайковский» пришел в мою жизнь	9
Глава 3. Адрес, который многие недооценивают	11
Глава 4. Второй отель и новая ответственность	13
Глава 5. Нина Федоровна	15
Глава 6. Человек, который знает дом	17
Глава 7. Елена Кожина	19
Глава 8. Татьяна	21
Конец ознакомительного фрагмента.	24

# **Евгений Савельев**

## **Сочиград. Часть**

### **вторая: собственники**

#### **становятся друзьями**

**Сочиград. Часть вторая: собственники становятся друзьями**

*Как второй отель усилил управляющую компанию, почему Чайковский стал своим и какие люди сделали этот путь возможным*

**Евгений Александрович Савельев**

# От автора. Почему эта книга про второй отель

*Первый отель учит выживать. Второй показывает, умеешь ли ты строить систему.*

Первая книга про мой путь в отельном бизнесе была про то, как я пришел к управлению, как столкнулся с недоверием, хаосом, собственниками, регламентами и искусственным интеллектом. Эта книга продолжает историю, но уже через другой объект — отель «Чайковский».

«Чайковский» стал для меня не просто вторым отелем. Он стал проверкой: могу ли я перенести свою систему в новый объект, где уже есть своя история, свои собственники, свои люди, свой характер и своя внутренняя жизнь.

В отельном бизнесе второй объект очень важен. Один отель можно тащить на личной энергии. Во втором уже видно, есть ли у тебя настоящая управляющая компания или только сильное личное участие. Если ты не умеешь передавать стандарты, строить команду и уважать особенности объекта, второй отель быстро покажет слабые места.

Эта книга про конкурента, который стал частью моего пути. Про Асю, которая держала чистоту так, что я честно ей завидовал. Про Нину Федоровну Корочеву, без которой «Чайковский» не был бы таким жизнеспособным. Про Еле-

ну Кожину, которую мы однажды уволили, вернули и теперь очень ценим. Про ошибки в людях, воровство, суды и неприятную сторону бизнеса, о которой тоже нужно говорить.

Но главное — эта книга про миссию. Я хочу, чтобы в Сочи было не стыдно отдыхать. Я хочу, чтобы собственники понимали настоящую экономику отелей, а гости приезжали и говорили: «Как у вас круто». Для меня это не рекламная фраза. Это причина, по которой я продолжаю заниматься гостиничным бизнесом.

# Глава 1. Конкурент, которому я завидовал

*Сильный конкурент раздражает только слабого. Сильного он учит.*

У каждого отельера есть объекты, на которые он смотрит особенно внимательно. Не потому, что хочет с ними воевать, а потому что понимает: рядом работает сильный игрок. Для меня таким объектом был отель «Чайковский».

Он находился примерно в той же локации, в центре Сочи. Мы конкурировали за гостей, за загрузку, за цену, за внимание рынка. Но я никогда не воспринимал «Чайковский» как плохого конкурента. Наоборот, я видел, что там есть сильные стороны, которым можно поучиться.

Управляла отелем Ася вместе с супругом. Они были внутри процесса, сами рулили объектом, держали дисциплину и качество. Возможно, где-то по нашим коммерческим показателям мы могли быть сильнее. Но в одном я честно признавал их преимущество: чистота.

Номера в «Чайковском» были в идеальной чистоте. Для отельного бизнеса это огромное качество. Можно спорить о маркетинге, каналах продаж, ценах, скидках, но если номер грязный, все остальное теряет смысл.

Я смотрел на них и думал: большие молодцы. И да, где-то

даже завидовал. Но это была хорошая зависть, рабочая. Такая зависть не разрушает, а заставляет подтягиваться. Ты видишь, что люди умеют держать стандарт, и понимаешь, что тебе тоже нельзя расслабляться.

Сильный конкурент делает рынок лучше. Он не дает тебе поверить, что ты уже все понял. Он показывает, что рядом есть люди, которые тоже работают, думают, стараются и держат качество.

## Глава 2. Как «Чайковский» пришел в мою жизнь

*Иногда новый объект приходит не через продажу, а через доверие.*

Потом в жизни Аси и ее семьи произошли изменения. Они решили переехать за границу, в Турцию. И в какой-то момент предложили мне взять «Чайковский» в управление.

Для меня это было важное предложение. Одно дело — смотреть на объект как на конкурента. Другое — войти внутрь, принять ответственность, начать работать с собственниками, командой, инфраструктурой, репутацией и ожиданиями.

Ася рассказала обо мне собственникам. Собственники единогласно согласились передать отель в мое управление. Я до сих пор благодарен им за доверие. В отельном бизнесе доверие не появляется просто так. Люди отдают в управление не стены, а свои деньги, ожидания и спокойствие.

Так я начал управлять отелем «Чайковский». Это было новое усиление для «Сочиграда». Первый отель дал мне базу, а второй начал превращать управление в систему, которую можно переносить.

Я понимал, что нельзя просто прийти и сказать: теперь все будет по-моему. У каждого отеля есть свой характер. У

«Чайковского» он уже был. Там была история, чистота, собственники, Нина Федоровна, свои привычки и своя внутренняя логика. Моя задача была не разрушить это, а встроить свою систему так, чтобы объект стал сильнее.

## **Глава 3. Адрес, который многие недооценивают**

*В Сочи ровная дорога до моря иногда важнее красивых слов в описании.*

Отель «Чайковский» находится по адресу: Чайковского, 7/2. Это центр Сочи, но центр особенный. У него есть преимущество, которое не всегда видно на карте, но которое очень хорошо чувствует гость.

Это ровная локация. В Сочи это очень важно. Город горный, и для многих гостей постоянные подъемы и спуски становятся настоящей проблемой. Особенно для пожилых людей, семей с детьми, гостей после дороги, людей, которые приехали отдохнуть, а не каждый день тренироваться на сочинском рельефе.

В «Чайковском» иначе. Вышел, пошел по набережной реки, дошел до «Ривьеры». Ровно, спокойно, удобно. Для гостя это огромное преимущество. Иногда собственник смотрит на объект через метры и ремонт, а гость смотрит через маршрут: как я дойду, удобно ли мне, не устану ли я, приятно ли возвращаться вечером.

Локацию нужно уметь читать глазами гостя. Не только где объект находится формально, а как человек будет жить там три, пять, семь дней. Где он гуляет, где покупает продукты,

как добирается до моря, насколько ему комфортно идти с чемоданом.

«Чайковский» в этом смысле — очень сильное место. И мне кажется, многие недооценивают его именно потому, что не смотрят на город ногами гостя.

## Глава 4. Второй отель и новая ответственность

*Когда объектов становится больше одного, бизнес перестает держаться только на тебе.*

После того как я взял «Чайковский», я начал строить систему так же, как в первом отеле «Сочи Галерея Парк». Регламенты, процессы, отчетность, контроль, работа с персоналом, работа с собственниками, управление ценами.

Но второй отель быстро показывает: просто скопировать систему недостаточно. У каждого объекта есть своя специфика. В «Сочи Галерея Парк» была одна история, в «Чайковском» — другая. Здесь уже были люди, которые долго жили внутри объекта и знали его лучше любого внешнего управляющего.

Второй отель сделал меня сильнее. Он заставил думать шире, распределять внимание, строить команду, а не просто самому принимать все решения. Когда у тебя один объект, ты еще можешь многое держать лично. Когда два — личной энергии уже мало.

Управляющая компания начинается тогда, когда система работает не только рядом с тобой. Когда люди знают, что делать. Когда стандарты понятны. Когда собственники получают ответы. Когда ты можешь переносить принципы с одного

объекта на другой, не ломая индивидуальность каждого.

«Чайковский» стал для меня именно такой проверкой. И я благодарен этому объекту за то, что он заставил «Сочиград» взрослеть.

## Глава 5. Нина Федоровна

*Есть люди, которых нельзя заменить должностью. Их можно только беречь.*

В каждом живом отеле есть человек, которого не всегда видит гость, но без которого объект перестал бы нормально дышать. В «Чайковском» для меня таким человеком стала Нина Федоровна Корочева.

Нина Федоровна — председатель ТСН, товарищества собственников недвижимости. Формально это звучит как должность. Но если говорить по-человечески, она один из тех людей, на которых держится отель.

Когда я начал управлять «Чайковским», я быстро понял: здесь уже есть человек, который знает объект изнутри и умеет решать вопросы, которые невозможно решить одной красивой управленческой схемой. Где-то нужно списать белье. Где-то проконтролировать хозяйственный вопрос. Где-то разобраться с договором с Ростелеком. Где-то поговорить с нужными людьми. Где-то удержать порядок на уровне дома, собственников и инфраструктуры.

И вот здесь появляется Нина Федоровна. Она умеет разруливать то, что для меня иногда было бы отдельной головной болью. Она помогает не громкими словами, а делом. И это очень ценно.

Нина Федоровна родом с Сахалина. В ней есть внутрен-

няя собранность, уверенность и сила. Она прекрасно выглядит, держится достойно, с ней приятно общаться. Мы с ней действительно ладим. Когда она уезжает в отпуск, например недавно ездила в Таиланд, мы все равно на связи, она рассказывает, как там, что происходит.

Я говорю это без формального уважения: я ее очень люблю и ценю. Мне кажется, один из факторов успеха «Чайковского» — именно Нина Федоровна. Если бы не она, отель вряд ли был бы таким жизнеспособным, собранным и сильным.

Нина Федоровна, если вы когда-нибудь будете читать эту книгу, я хочу сказать прямо: пожалуйста, не уходите. Я и моя команда вас очень любим и ценим.

## Глава 6. Человек, который знает дом

*Управляющий видит бизнес, но человек внутри дома видит его скрытую механику.*

В отеле есть видимая часть: гости, номера, стойка администратора, бронирования, отзывы. А есть скрытая механика: договоры, коммуникации с собственниками, домовые вопросы, поставщики, хозяйственные мелочи, технические нюансы, решения, которые не попадают в красивые отчеты.

Нина Федоровна как раз из тех людей, кто знает эту скрытую механику. И для управляющей компании это огромная ценность. Потому что можно прийти с системой, но если ты не понимаешь внутреннюю жизнь объекта, ты будешь постоянно спотыкаться.

В таких домах многое держится на памяти, связях и авторитете. Кто за что отвечает. К кому обратиться. Где быстрее решить. Что уже пробовали. Какие вопросы нельзя откладывать. Какие люди могут помочь. Какие решения выглядят маленькими, но потом влияют на весь объект.

Поэтому я считаю, что сильный управляющий должен не воевать с такими людьми, а уважать их. Не пытаться показать, что он пришел и теперь все знает лучше. А слушать, понимать и соединять свою систему с опытом тех, кто давно

внутри.

«Чайковский» стал сильнее именно потому, что там есть такие люди. Система «Сочиграда» и внутреннее знание Нины Федоровны дополняют друг друга. И это хороший пример того, как управляющая компания должна работать: не стирать прошлое объекта, а брать лучшее и усиливать.

## Глава 7. Елена Кожина

*Иногда ценный человек раскрывается не сразу.*

В команде бывают люди, которых ты не сразу понимаешь. Так у нас появилась Елена Кожина. Она пришла как администратор, а потом стала старшим администратором.

В начале я не сразу понял, как она работает. Бывают сотрудники, по которым быстро видно: человек включился, понял систему, взял ответственность. А бывают такие, к которым нужно присмотреться. С Еленой все было не так просто.

В какой-то момент мне казалось, что она работает не так, как нужно. Появлялись внутренние разговоры, сплетни, напряжение с сотрудниками. Для отеля это опасная история. Когда команда начинает жить не задачами и гостями, а внутренними обсуждениями, энергия уходит не туда.

Мы даже дошли до увольнения. Тогда мне казалось, что так правильно. Если человек мешает системе, значит, нужно расставаться. Но потом мы Елену вернули.

И вот здесь началась самая интересная часть этой истории. После возвращения она раскрылась иначе. Сейчас я могу сказать честно: мы не нарадуемся. Елена Кожина стала одним из самых ценных людей в нашей команде.

Старший администратор в отельном бизнесе — это не просто должность. Это человек между руководителем, администраторами, гостями, уборкой, бронями, конфликтами и

ежедневным хаосом. Если старший администратор сильный, управляющему становится легче дышать.

Елена оказалась именно таким человеком. Она выруливает процессы, держит внимание, помогает закрывать вопросы и включается там, где нужно. Эта история важна для меня, потому что показывает: иногда руководитель может ошибиться не только когда нанимает, но и когда увольняет.

Я рад, что мы ее вернули. Потому что ценных людей нужно не только находить, но и уметь увидеть заново.

## Глава 8. Татьяна

*Есть люди, которые остаются с тобой даже тогда, когда их уже нельзя позвать по имени в соседнюю комнату.*

В этой книге я много говорю о людях, которые помогли мне строить отельный бизнес. О собственниках, сотрудниках, друзьях, партнерах, бухгалтерах, администраторах. Но есть человек, о котором я не могу не сказать отдельно. Моя сестра Татьяна.

Она умерла. И даже писать эти слова тяжело. Потому что когда говоришь о бизнесе, легко прятаться за цифрами, системами, регламентами, процентами, загрузкой, искусственным интеллектом. Все это вроде бы деловое, понятное, крепкое. А потом появляется одна фраза: «моя сестра умерла», и вся деловая броня становится ненужной.

Татьяна была моей сестрой. Я ее очень любил и люблю. Это не то чувство, которое заканчивается вместе с жизнью человека. Это любовь, которая просто меняет форму. Она уже не выражается в звонках, разговорах, обычных семейных делах. Она остается внутри, в памяти, в каких-то коротких сценах, в голосе, который помнишь, в ощущении, что человек был частью твоего мира.

Она тоже помогала. Может быть, не так, как помогают в таблицах и отчетах. Не так, как человек, который внедрил систему или принес большой контракт. Она помогала своим

присутствием. Своей готовностью быть рядом.

В «Сочи Галерея Парк» в какой-то момент была большая текучка старших администраторов. Все уже устали от этой бесконечной смены людей. Только привыкаешь к одному человеку, только начинаешь надеяться, что сейчас станет стабильнее, как опять что-то ломается. Для отеля это очень тяжелое состояние. Команда устает, руководитель устает, собственники нервничают, гости не должны этого видеть, а внутри все равно идет напряжение.

И вот в этот момент пришла Татьяна. Она пришла устраиваться старшим администратором и сказала примерно так: «Я буду с вами. Я с вами надолго».

Для меня в этой фразе было очень много. Потому что иногда руководителю нужен не идеальный кандидат из резюме. Иногда ему нужен свой человек, который просто встанет рядом и скажет: я не убегу. Я выдержу. Я помогу. Я буду здесь.

К сожалению, она не осталась надолго. Не потому, что передумала. Не потому, что не справилась. Жизнь распорядилась иначе. Потом ее не стало.

И в этом есть боль, которую невозможно красиво оформить в управленческий вывод. Можно построить систему. Можно написать регламенты. Можно научиться контролировать деньги, цены, отзывы, загрузку, уборку. Можно стать сильнее как предприниматель. Но есть вещи, перед которыми любая система бессильна.

Я часто думаю, что в бизнес-книгах слишком мало гово-

рят о такой стороне жизни. О том, что предприниматель — это не только человек, который принимает решения. Это еще чей-то брат, сын, друг, муж, отец, близкий человек. Он может утром решать вопрос по отелю, днем разговаривать с собственниками, вечером считать деньги, а внутри носить утрату, которую никто не видит.

Татьяна была частью моей жизни и частью моей истории. И если читатель сейчас остановился на этой главе, я хочу, чтобы он понял простую вещь: за каждым бизнесом стоят не только проекты. За каждым бизнесом стоят люди, которых мы любим. Иногда они помогают нам делом. Иногда словом. Иногда просто тем, что они есть.

Таня, если бы ты могла прочитать эту книгу, я бы хотел, чтобы ты знала: я тебя помню. Я тебя люблю. И в этой истории, среди отелей, собственников, регламентов, ошибок, побед и планов, для тебя всегда есть место.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.