

**76
УЧАСТНИКОВ
РЫНКА**

**ОБЪЕМ
РЫНКА
> 3 МЛРД.
РУБЛЕЙ**

**НОМЕРНОЙ
ФОНД
> 5 000 МЕСТ**

**ПЛЮСЫ:
- РОСТ СПРОСА
- ИНТЕРЕС
ИНВЕСТОРОВ
- НОВЫЕ ОБЪЕКТЫ**

**МИНУСЫ:
- COVID-19
- НЕУРЕГУЛИРОВАННОСТЬ
- ПРОБЛЕМЫ С
ФИНАНСИРОВАНИЕМ**

РЫНОК ЧАСТНЫХ ПАНСИОНАТОВ ДЛЯ ПОЖИЛЫХ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ И ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ

ОБЗОР И ПРОГНОЗ РЫНКА.

ФОНД СТАРШЕГО ПОКОЛЕНИЯ (ФОНД 60+)

ЯНВАРЬ 2021

Данный обзор продолжает нашу работу по повышению открытости рынка, начатую в рамках Проекта 60+. Цель материала – дать базовое представление об основных параметрах работы частных пансионатов (стационаров) для пожилых в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, рассматриваемых нами как единый рынок. В обзоре понятие «частный пансионат» объединяет различные форматы недвижимости для временного или постоянного проживания пожилых людей, в которых услуги по стационарному уходу оказываются негосударственными организациями. Государственные дома-интернаты для пожилых и ПНИ и их платные отделения не исследуются. Обратите внимание: в обзоре не анализируется качество оказываемых частными пансионатами услуг, оцениваются лишь основные количественные показатели рынка.

Ключевые моменты

- **Рынок частных пансионатов для пожилых стал более рискованным**
- **Пандемия COVID-19 негативно отразилась на рынке, но не привела к катастрофе**
- **Объем рынка вырос до 5420 мест в 165 объектах**
- **Неформатное предложение продолжает активно расти за счет коттеджей**
- **Спрос на стационарный уход в 60 000 мест не удовлетворен, и в ближайшие годы ситуация не изменится**
- **Крупные операторы усиливают позиции за счет новых проектов**
- **Планируемое лицензирование может привести к зачистке рынка от неформатных операторов на 50%**
- **Бюджеты субъектов РФ не соответствует потребностям рынка**
- **Необходимо стабильное регулирование и система финансирования**

Рост рынка

Текущая оценка Фондом 60+ рынка частных пансионатов для пожилых Санкт-Петербурга и Ленинградской области - это 165 объектов с суммарным предложением 5420 мест. Данный показатель мы рассматриваем как базовый индикатор платежеспособного спроса на услуги. Как мы и прогнозировали, рынок сохраняет темпы роста на уровне 10% в год. Совокупную выручку частных пансионатов для пожилых в регионе можно оценить на уровне 2,8-3 млрд. рублей.

Сегментирование

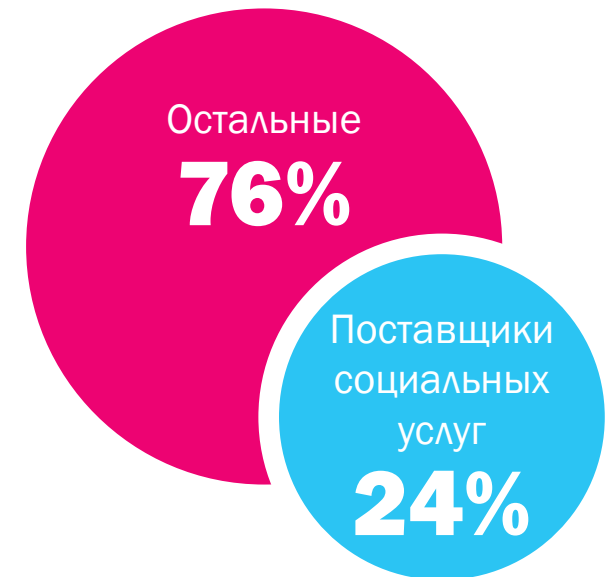
Наш подход разделяет рынок на два сегмента. Первый – это предложение, в котором сочетаются специализированные объекты недвижимости (пансионаты, санатории и др.) и уровень ухода, приближенный или превосходящий государственные стандарты в отношении стационаров для пожилых.

Второй сегмент – неформатное предложение, в котором неприспособленная недвижимость представлена преимущественно коттеджами, квартирами и пр. объектами с непрогнозируемым качеством ухода. Обратим внимание, что сама услуга по уходу за пожилыми обычно включает проживание, пятиразовое питание, личную гигиену, прогулки, контроль за состоянием здоровья, занятия и досуговые программы. Медицинское обслуживание является отдельным видом деятельности, который не является обязательным для частного пансионата, но встречается в качественном сегменте.

На неформатные пансионаты приходится более 60% рынка. Предложение преимущественно состоит из загородных коттеджей, которые в последние годы еще активнее стали использоваться под пансионаты, и, в меньшей степени, мест в квартирах жилых домов. Вместимость квартир обычно составляет 10-16 мест, коттеджей - 20-35 мест. Недвижимость также формируют переоборудованные нежилые здания, санатории и гостиницы, которые рассчитаны на 50 и более мест.

Основную номерную емкость обеспечивают 4-местные номера, далее следуют 2-3 местные номера. Неформатное предложение отличается повышенной долей номеров большой вместимости, с фокусом

Частные пансионаты в реестре поставщиков социальных услуг



Источник: Собственные данные

на 5-6 местное размещение, но доходящее и до 12-местного. Качественное предложение, наоборот, демонстрирует более высокую долю 2-местных номеров - 65%.

COVID-19

Коронавирус стал важнейшим негативным фактором для рынка в 2020 году, его влияние сохраняется и в настоящий момент. Пожилые люди в стационарах были одной из самых уязвимых категорий населения для вируса, появление которого быстро приводило к вспышкам. В марте пансионаты перешли в режим изоляции и только в июне ограничения были ослаблены.

В отсутствие полной статистики мы можем сделать только некоторые выводы - следование рекомендациям надзорных органов и экспертов помогло снизить число вспышек вируса, а заболевания пожилых клиентов пансионатов не сопровождалась сверхвысокой смертностью, как в некоторых европейских странах.

Пансионаты столкнулись с снижением выручки из-за ряда факторов: смерть клиентов, запрет на прием новых клиентов, боязнь высоких рисков пансионатов. “Заполняемость снизилась за счет длительных ограничений на прием новых постояльцев в целях безопасности проживающих, а также по-прежнему действующего запрета на посещения и просмотры”, - объясняет Алена Афонина, УКСС. При этом издержки увеличились на 20-30%: закупка СИЗов и оборудования, переоборудование дополнительных помещений и пр.

“Не секрет, что все оборудование выросло в цене, поэтому очень выросла и финансовая нагрузка. Также пришлось увеличить количество персонала, обучить его (курс инфекционной безопасности), добавили часы психологу, культурному организатору, чтобы снизить риск депрессивных состояний у постояльцев в период карантина”.

Юлия Шатова, “Усадьба”

Начавшаяся вакцинация сотрудников и клиентов пансионатов позволяет надеяться на оптимистичный сценарий и нормализацию работы во второй половине года.



Структура предложения на рынке частных пансионатов



Источник: Собственные данные

Проблема софинансирования

Если COVID-19 для регионального рынка стал общим негативным фактором, то в плане бюджетного финансирования негативные события в городе и области отличались. Частные пансионаты города, оказывающие услуги в соответствии с ФЗ «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации» (442-ФЗ), оказались в совершенно неожиданной ситуации.

Схема, прописанная в законе, достаточно проста: компания-оператор частного пансионата, входящая в реестр поставщиков, оказывает стационарные услуги людям, признанным нуждающимися в таких услугах, по установленным тарифам и стандартам. Оплату оператор получает частично от клиентов, частично от государства..

Преимущество 442-ФЗ

Пожилый человек, которому требуется уход, сейчас может выбрать качественный вариант коммерческого размещения в частном пансионате по цене от 60 тысяч рублей в месяц и выше. Оплата в этом случае идет из собственных средств, в условиях падения доходов населения это резко ограничивает число потенциальных клиентов.

С использованием возможностей 442-ФЗ размещение в том же пансионате требует от клиента всего 10-14 тысяч рублей в месяц, что увеличивает потенциальную клиентскую базу частных пансионатов в разы.

Пожилые люди имеют возможность в этом случае платить за уход меньше, так как в законе установлено ограничение на оплату со стороны получателя услуг в размере не выше 75% от дохода, что дает вышеуказанный уровень платежей.

Для этого необходимо обращение в органы соцзащиты, признание пожилого человека нуждающимся в стационарном социальном обслуживании и получение Индивидуальной программы предоставления социальных услуг (ИППСУ). С ИППСУ возможно обращение в государственный или частный пансионат.

Средства бюджетов на компенсации/субсидии поставщикам социальных услуг в 2020 г.



Источник:
данные бюджетов Санкт-Петербурга и Ленинградской области

В Санкт-Петербурге схема более-менее работала с 2015 г., ключевые игроки вошли в реестр, увеличивались объемы услуг и софинансирования. В прошлом году наступил сбой - в первой половине года город начал задерживать оплату, а затем изменил правила игры. Порядок, введенный в сентябре, но распространяющийся на оплату услуг с июля, основан на принципиально новом подходе.

Вместо компенсаций за оказанные услуги по тарифу, поставщикам предложили субсидии за оказанные услуги в виде возмещения затрат.

Подписываемые соглашения обязывают поставщиков подтверждать затраты, при этом если эти затраты меньше тарифов (подушевых нормативов), то компенсируются затраты. Если же затраты выше тарифа, то идет оплата по тарифу. Проблема здесь в том, что требования к подтверждению затрат оказались максимально сложными и запутанными. Если раньше при тарифе на уровне 3000 рублей в день поставщики могли успешно работать, то теперь они не могут прогнозировать уровень и время оплаты.

Вторая проблема - это фактическое ограничение на привлечение новых клиентов, своего рода “квоты”, которые определяются для частных пансионатов города. Фонд 60+ уже много лет предупреждал об этой проблеме, заложенной в законе - вопрос получения услуг определяется не потребностями граждан, а лимитом средств в региональном бюджете.

Стационарное обслуживание одного пожилого человека требует выделения около 800 тыс. рублей в год, 1000 человек - 800 млн. рублей. В прошлом году на компенсации/субсидии частным поставщикам городом в бюджете было заложено 2,1 млрд. рублей - эта сумма включает все виды услуг и всех получателей, но пансионаты для пожилых занимают большую долю.

Если считать целью ограничить доходы частных пансионатов, то выбранный путь - оплата по затратам и квоты, - очень действенный. Можно отметить, что он входит в определенное противоречие с целями, установленными государством по увеличению доли негосударственных поставщиков в социальном обслуживании. Но гораздо более важно, что этот путь не помогает улучшению качества жизни пожилых людей, так как новый порядок не дает ни повышения качества услуг, ни повышения объемов услуг для нуждающихся.

“Главная проблема в том, что на ходу кардинально поменялись правила игры, сломались все бизнес-модели и бизнес-планы. Кроме того, предлагаемая модель заведомо приводит к работе в минус, что приведет к уходу с рынка коммерческих компаний. Меняется также целеполагание – исчезают стимулы для рационального использования ресурсов и возможности оптимизации работы и внедрения новых технологий.”

Леонид Колтон, “Хэсэд Авраам”

“Работаешь и думаешь что получишь по тарифу, а тебе платят от него 50%. Изменились правила в одностороннем порядке - так бывает, это современный мир. Какой смысл сокращать затраты, если их компенсируют - никакого. Что печально, из предпринимателя, который старается сделать лучший продукт, я превращаюсь в человека, больше всего сконцентрированного на бумажках, на создании все новых документов.”

Алексей Маврин, “Опека”

В таких условиях рыночные инвесторы не будут рассматривать новые проекты в сфере ухода за пожилыми - как говорит Алексей Сиднев, Senior Group “с точки зрения инвестиций в этот сегмент город себя полностью дискредитировал” (более подробно о новых проектах см. далее в обзоре), а операторы не будут стремиться к работе с государством. Уже сейчас частные пансионаты, находящиеся в реестре, выделяют лишь часть своих мощностей для клиентов по 442-ФЗ, что приводит к созданию очередей.

В качестве временного решения можно ожидать адекватного прогнозирования спроса на стационарный уход, алокацию соответствующих средств в бюджете, перехода от репрессивных к стимулирующим мерам в отношении частных пансионатов. Глобально, вопрос финансирования ухода за пожилыми в стране остается нерешенным. Фонд 60+ много лет предлагал различным государственным органам рассмотреть внедрение страхования на случай долгосрочного ухода, однако реальных шагов в этом направлении сделано не было.

Добавим, что по сравнению с мрачной ситуацией в Санкт-Петербурге, Ленинградская область выглядит в сфере финансирования поставщиков социальных услуг более спокойно - там более низкие нормы, но нет таких задержек с оплатой и проблем с документооборотом. Однако, в прошлом году в 2 раза был снижен тариф на один из вариантов ухода (“Активное долголетие”), что в полной мере демонстрирует сложность с планированием бизнеса в данной сфере.

Лицензирование

Картина потрясений рынка, связанных с пандемией и недофинансированием по 442-ФЗ, была бы неполной без обсуждения темы лицензирования пансионатов для пожилых. Как стало известно в январе 2021 года, предложение о лицензировании деятельности в области социального обслуживания уже подготовлено Минтруда, так что рынок ждут изменения.

В прошлом году повышенный интерес СМИ, общественности и чиновников к деятельности частных пансионатов привлекла череда несчастных случаев, включая пожары и вспышки вируса. Несмотря на относительно небольшое число таких случаев и то, что они происходили и в государственных стациона-

рах, реакцией стала информационная атака на частный сектор, проведение проверок и ужесточение регулирования.

Лицензионные требования (до 2002 г.)

- а) выполнение требований законодательства Российской Федерации;*
- б) наличие помещения, соответствующего экологическим, санитарно-эпидемиологическим, гигиеническим, противопожарным нормам и правилам;*
- в) наличие в штате работников, имеющих профессиональное образование или специальную подготовку, соответствующие требованиям и характеру выполняемой работы, - для юридического лица;*
- г) профессиональное образование или специальная подготовка, соответствующие требованиям и характеру выполняемой работы, - для индивидуального предпринимателя;*
- д) наличие организационно-технических возможностей и материально-технического оснащения для осуществления деятельности по социальному обслуживанию населения.*

Согласно Постановления Правительства РФ от 7 декабря 2000 г. N 933 «Об утверждении Положения о лицензировании деятельности по социальному обслуживанию населения» (утратило силу).

Если представить, что требования к операторам частных пансионатов будут примерно на том же уровне, что и требования для включения в реестр поставщиков социальных услуг по 442-ФЗ, то лицензирование на текущий момент пройдет менее 20 компаний. Примерно такое же количество операторов при наличии денежных ресурсов смогут вложиться в аренду качественной недвижимости, персонал и юридическую поддержку и хотя бы формально получить лицензию.

Мнения операторов о лицензировании отличаются разнообразием. Сергей Захаров, “Забота и опека” полагает, что примерно 90% мест в частных пансионатах не должны пройти лицензирование, и тысячи людей должны будут вернуться на плечи родственников. “Я сомневаюсь, что лицензирование что-то

“Ключевые проблемы рынка: с одной стороны - сложившееся негативное мнение общества о домах престарелых, поддерживаемое СМИ, которые с удовольствием публикуют негативные новости о теневых пансионатах и не очень публикуют позитивные о добросовестных поставщиках, с другой стороны - огромные бюрократические преграды и нестыковки в законах для тех, кто хочет работать открыто и сотрудничать с государством”.

Алена Афонина, УКСС

серьезно поменяет, просто уменьшит конкуренцию на рынке, крупные операторы как работали так и буду работать. И по факту это может повлиять на предоставление качественных услуг, так как конкуренция будет минимальна”, - говорит Иван Рогов, “Новый век”.

Мария Бородина, “Федоровский пансион” считает лицензирование излишней мерой для добросовестных предпринимателей. По мнению Ольги Поповой, “Домашний уют” лицензирование со временем “нивелирует такие проблемы как несоответствие ожиданиям и недоверие к частным пансионатам, процветание несанкционированных «домов престарелых», но есть вопрос о сложностях в связи с лицензированием, каковы будут общие требования, насколько они оправданы и продуманы”.

Основная проблема в том, что неформатные пансионаты в коттеджах и квартирах никогда не будут соответствовать жестким санитарно-эпидемиологическим требованиям к организациям социального обслуживания (размещению, территории, зданиям и пр.), и мало кто готов на огромные затраты по обеспечению противопожарной безопасности. Именно этот барьер останавливал многие компании при попытках вступить в реестр поставщиков, он же останется и при лицензировании.

Фонд 60+ уже много лет обсуждает с участниками рынка развитие формата “ассистированного проживания”(assisted living), который в некоторых странах по числу мест для пожилых опережает стационары. Введение такого формата с соответствующим регулированием может дать возможность операторам продолжить предоставлением услуг по уходу.

Впрочем, лицензирование грозит рынку не завтра. Как говорят в адвокатском бюро “Качкин и Партнеры”, которое согласилось помочь с комментариями для настоящего обзора, сроки внесения изменений в федеральные законы могут варьироваться от нескольких месяцев до нескольких лет в зависимости от политической воли на принятие тех или иных изменений.

Необходимо внести изменения в закон «О лицензировании отдельных видов деятельности» (99-ФЗ), затем требуется утверждение Правительством положения о лицензировании деятельности по предоставлению социальных услуг гражданам. Также, по мнению юристов, рекомендуется внести изменения в 442-ФЗ, установив в числе обязательных требований к поставщикам социальных услуг получение лицензии на социальное обслуживание.

Но часть операторов может не дожидаться лицензирования в связи с планируемым ужесточением проверок. Дополнительное внимание Роспотребнадзора и МЧС, а также работа прокуратуры в форме “анализа проблемных вопросов функционирования социальных организаций с круглосуточным пребыванием пожилых граждан” может привести как минимум к приостановлению деятельности.

Как объясняют юристы, в случае, если частный пансионат оказывает услуги, относящиеся в соответствии с действующим законодательством к медицинским услугам, оказание таких услуг без лицензии будет признано незаконным. Кроме того, незаконной является деятельность по социальному обслуживанию физических лиц без образования юридического лица или без регистрации в качестве индивидуального предпринимателя.

Участники рынка критически относятся к существующему регулированию рынка, считая многие требования избыточными, несовременными, противоречивыми. Здесь нужно учитывать, что помимо лицензирования систему социального обслуживания в будущем могут ждать изменения, связанные с законом о социальном заказе, а также последствия пилотных проектов по созданию т.н. “системы длительного ухода”. Эти проекты сейчас реализуются в нескольких регионах, (не включая Санкт-Петербург и Ленинградскую область), но их результатом может стать изменение модели ухода для всей страны.

Недвижимость

Как мы упоминали выше, рост рынка упирается в недостаток новой специализированной недвижимости. Крупные проекты в этом сегменте появлялись только при участии государства. До 2020 г. единственным показательным примером был 184-местный пансионат «Курортный», под строительство которого город выделил земельный участок. В планах были заявлены несколько аналогичных проектов - центр на 275 мест в Репино (концессионное соглашение Санкт-Петербурга и группы “Опека”), дом-интернат на 144 места в пос. им. Свердлова (концессионное соглашение Ленинградской области и Senior Group), также планировалось строительство пансионатов на 400 мест по соглашению Санкт-Петербурга и компании “Забота и опека”.

Подобные проекты государственно-частного партнерства могут дать операторам несколько преимуществ - получение участка, возможное софинансирование капитальных затрат со стороны бюджета, по-

“На федеральном уровне Постановлением Правительства РФ от 24.11.2014 № 1236 утвержден примерный перечень, в соответствии с которым законами субъекта утверждаются перечни социальных услуг по видам услуг. Оказание социальных услуг, не предусмотренных региональным перечнем, законом не допускается, и может быть квалифицировано как незаконное осуществление деятельности по социальному обслуживанию”.

“Качкин и Партнеры”

мощь в подключении инфраструктуры, направление клиентов и пр. Однако, итоговая реализация зависит от происходящего на рынке.

Например, в “Забота и опека” объясняют, что “приостановили обсуждение развития до окончания пандемии и понимания системы компенсации, тем не менее, соглашение действует, и если обозначенные две проблемы будут решаться в положительную сторону, то и новый проект получит развитие”.

Схожее отношение и у Алексея Маврина: “По проекту в Репино сейчас идет дискуссия с городом относительно пригодности участка. Банки нас согласовали, деньги есть, мы готовы строиться, но ведь есть еще и вопросы, связанные с изменением тарифов, изменением политики города”. Более оптимистичен Алексей Сиднев, работающий с областью, по его словам дом-интернат должен быть построен к концу следующего года.

Знаковым событием для рынка можно назвать появление в 2020 г. пансионата на 104 места, построенного группой компаний КВС в Калининском районе города. Особенность данного кейса в том, что объект создан по инициативе и находится в собственности строительной компании. В данном случае участие государства выразилось только в помощи города и района с необходимыми согласованиями. Инвестиции КВС в центр площадью 3400 кв.м. составили 250 млн. рублей, он построен под оператора - компанию “Наша забота”, являющуюся арендатором.

Если пример КВС окажется успешным, это может привлечь в сегмент новых девелоперов, которым нужен track record для оценки перспектив строительства нового формата коммерческой недвижимости. В любом случае, даже при негативном развитии событий новый современный объект будет востребован на рынке и может быть репрофилирован, например, в медицинский центр.

Операторы используют различные варианты для увеличения номерного фонда. Например, Анна Рунде, “Русь” построила в Рошино новый пансионат общей площадью 1200 кв.м. на 70 мест, объясняя это тем, что “нет готовых хороших зданий, в которых можно соблюдать требования и удобно работать”. Саида Султанова, “Победа и жизнь” нашла такое здание в Красногвардейском районе - 1000 кв.м. после переоборудования будет использованы под пансионат на 30 мест и медицинский центр. По данным “Опеки” стоимость одного койкоместа составляет 400 тыс. рублей, если взять объект в аренду и переоборудовать под пансионат.

“Мы видим на мировом опыте, что инвестиции и в недвижимость для пожилых и в операторский бизнес растут на протяжении десятков лет, при этом вкладывают свои средства крупнейшие пенсионные и инвестиционные фонды. Но все инвесторы требуют гарантий, как минимум, платежеспособного спроса. В России сегодня просто невозможно никаким документом удовлетворить институционального инвестора, особенно подконтрольного Центральному банку (НПФ, УК, банки и т.п.). Таким образом, проблема не в отсутствии контроля за бизнесом, оказывающим услуги пожилым, не в отсутствии лицензирования, не в необходимости льгот по налогу на прибыль, а в отсутствии инвестиций в отрасль долгосрочного ухода за пожилыми и поверхностный подход к изучению проблемы”.

Наталья Курачева, Фонд 60+

“В Петербурге есть похожие центры, но не такие большие, и что еще хуже, мало соответствующие нормативам. Причина в том, что в какой-то момент государство перестало инвестировать в эту сферу. Сейчас мы ведем переговоры о строительстве еще одного центра на юге города, оператором которого тоже станет «Наша Забота»”.

Сергей Ярошенко, ГК “КВС”

В случае, если планы упомянутых выше и прочих операторов будут реализованы, в течение 2-3 лет качественное предложение может увеличиться более чем на 1000 мест. Это существенный шаг вперед, однако не позволяющий закрыть дефицит предложения (очереди). Так, например, в пансионате “Курортный” очередь составляет 200 мест, что на 110% выше его вместимости. Помимо пансионатов на рынке по-прежнему не хватает специализированных комплексов для пожилых с деменцией, а также недвижимости для ассистированного и независимого проживания.

Несмотря на последствия коронавируса, долгосрочный тренд на старение населения сохраняется. С учетом увеличения продолжительности жизни растет и спрос на стационарный уход. До сих пор на рынке отсутствуют единые данные, но по нашей консервативной оценке для региона спрос может быть на уровне 60 тыс. мест. Около 20% обеспечивают государственные стационары, менее 10% - частные, все остальные 70% нуждающихся остаются без мест и, в лучшем случае, получают услуги надомного ухода или неформальный уход со стороны родственников.

Как создать 5000 мест для пожилых

Мы взяли как цель 5000 новых мест в пансионатах Санкт-Петербурга и области, которые должны заменить неформатное предложение и частично закрыть текущую очередь. Это 50-60 новых объектов различной вместимости (30, 60, 150 мест), создание которых потребует 15 млрд рублей инвестиций. Для реализации такого проекта нужно:

- *Выделение качественных участков, подходящих для строительства пансионатов*
- *Выделение льготных кредитов на строительство*
- *Долгосрочные обязательства бюджетов по софинансированию оплаты услуг (от 4 млрд. рублей в год)*
- *Проведение конкурсов среди операторов*
- *Привлечение инвесторов, девелоперов, консультантов для комплексной реализации проектов.*

Прямо сейчас такой проект невозможен, однако, в перспективе, он может быть реализован, например, с привлечением институтов развития и госбанков в формате ГЧП.

Отметим, что в адресной инвестиционной программе города есть строительство одного ПНИ для престарелых и одного корпуса дома-интерната, в аналогичном документе области - только участие в строительстве дома-интерната по концессии. Таким образом, непосредственно государство пока не ставит высоких целей по развитию этого типа социальной инфраструктуры.

Операторы

Рынок мог бы продвигаться и благодаря крупным операторам, однако в этом плане ситуация пока не слишком благоприятная. Всего на региональном рынке действуют 76 операторов (для целей обзора мы рассматривали сети пансионатов как одного оператора, несмотря на то, что услуги в этом случае могут оказывать несколько юридических лиц). В последние два года число операторов не растет, при этом мелкие игроки постоянно приходят и уходят с рынка.

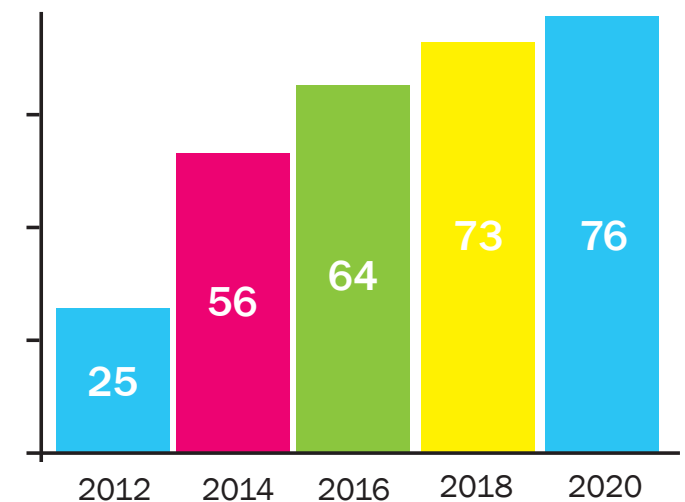
Фактически единственный крупный профессиональный оператор на рынке - это "Опека". В регионе у компании 9 пансионатов общей вместимостью свыше 660 мест, кроме того, она работает на рынках Москвы, Московской области и Челябинска. Не так давно компания привлекла инвесторов - акционеров "Валента Фарм", которым сейчас принадлежит чуть менее контрольного пакета группы, анонсированный объем инвестиций в развитие - 700 млн. рублей. Алексей Маврин планирует рост бизнеса на 180%.

Ценовые параметры

Цены на услуги в частных пансионатах для пожилых зависят от трех основных факторов – качества размещения (параметры объекта недвижимости, количество мест в номере, площадь, санузел и пр.), класса ухода (от минимального ухода за самостоятельными людьми до ухода 24/7 с медицинской составляющей за лежачими или клиентами с деменцией) и продолжительности ухода (снижение цены начинается при размещении более чем на месяц).

Основное предложение в неформатном сегменте находится в диапазоне 1200-1500 руб. в день (35-45 тыс. руб. в месяц). В маркетинговых целях компании рекламируют демпинго-

Операторы рынка



Источник: Собственные данные.

вые цены (600-800 руб.), однако реально необходимый объем услуг всегда стоит выше «голой» базовой цены. В качественном сегменте размещение в 2-местном номере обходится в 2500-3000 руб., что как раз сравнимо с государственными тарифами. Полноценный набор услуг выше государственных стандартов может стоить 4500-6000 руб. в день.

Разницу в ценах можно объяснить принципиально более низкими расходами неформатного сектора на аренду, налоги, персонал, оборудование.

Большинство же компаний - это мелкий бизнес, управление одним небольшим неформатным пансионатом. Исходя из возможных последствий лицензирования, именно такие компании имеют самый высокий риск уйти с рынка. Таким образом число операторов может сократиться минимум в 2 раза.

По нашим данным многие пытаются продать свой бизнес, однако испытывают сложности с выходом. У таких операторов нет интересных активов: ни одна из компаний не создала бренд, в собственности или долгосрочной аренде нет качественной недвижимости, клиентская база небольшая, и покупателю проще не покупать команду, а нанять отдельных сотрудников.

Для успеха на рынке оператор должен иметь опыт в уходе, заинтересованный менеджмент, хороший GR, доступ к инвестициям, возможность для развития комплексных услуг (медицина, надомный уход). С качественным объектом недвижимости, такой оператор, безусловно, входит в реестр поставщиков. На рынке есть не более 10 таких компаний, в случае «чистки» рынка их перспективы улучшаются. Как говорит Саида Султанова, «мы планируем расширение бизнеса, тем более, что самый большой наш капитал - это опыт, а его с каждым годом все больше».

Однако конкуренцию существующим пансионатам могут составить новые игроки. Крупный московский оператор Senior Group недавно начал работать в регионе. «Для нас Северо-Запад интересен, мы пришли и уже развиваемся в надомном уходе, а в Ленинградской области у нас еще есть подписанное концессионное соглашение о строительстве дома-интерната», - говорит Алексей Сиднев. По его словам, вопрос с пансионатом Senior Group в городе пока закрыт «без прозрачного механизма оплаты за услуги, интересного для инвесторов».

“Хайп, что дома престарелых - это здорово и выгодно, он прошел. Оказалось, что не так все просто и с продажами и с персоналом, и от действий государства никакого оптимизма тоже нет. Собственники смотрят на продажу своих пансионатов, к нам обратились 5 организаций с предложением. Мы пока не купили - смотрим”.

Алексей Маврин, “Опека”

Решение этого вопроса может привлечь на рынок как других московских операторов, так и компании, занимающиеся медицинскими услугами, и девелоперов.

Прогноз

В 2018 году мы правильно прогнозировали рост рынка, потенциальные проблемы с 442-ФЗ, приход новых операторов и вывод новых объектов, повышение внимания государства и пр. Безусловно, мы не могли вообразить наступление пандемии и резкое изменения правил игры городом, из-за которых сейчас будущее рынка выглядит довольно неопределенным. Тем не менее, можно представить несколько возможных сценариев развития: стагнация, возвращение в прошлое, перестройка.

Стагнацию обеспечит сохранение нестабильности в плане финансирования и регулирования рынка. Лицензирование уберет с рынка лишь часть компаний, остальные найдут схемы для продолжения бизнеса. Новая недвижимость будет появляться медленно, низкие доходы населения поддержат спрос на дешевые пансионаты.

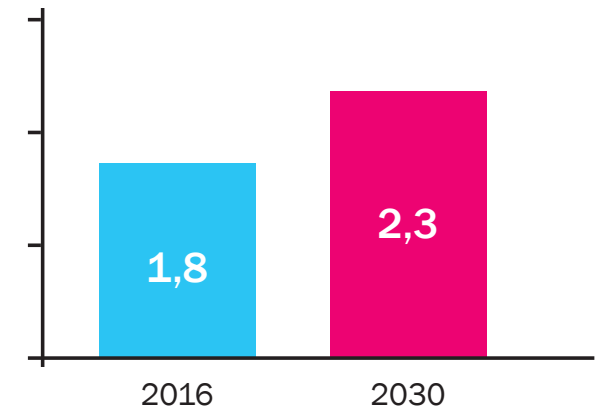
Возвращение в прошлое означает радикальное усиление государства, которое сделает ставку на собственную систему социального обслуживания и “закручивание гаек”. Лицензирование ликвидирует практически все частные пансионаты, а государство направит все финансовые ресурсы на институциональный уход - государственные дома-интернаты и ПНИ. С формальной точки зрения сохранение частного сектора будет декларироваться через проекты госбанков и связанных с государством структур.

Перестройка означает реальную ставку на конкуренцию и повышение качества услуг для пожилых - создание полноценных условий для развития частных операторов и привлечения инвесторов, адекватного регулирования, стабильной системы финансирования - решения всех тех проблем, о которых мы писали в обзоре.

Также можно прогнозировать усиление нескольких трендов. Это большее внимание к вопросам здоровья, медицинским услугам, что можно считать последствием коронавируса. Он же обеспечит интерес к объектам малой вместимости, показавшим свои преимущества в случае эпидемии. Операторы пан-

Пожилое население Санкт-Петербурга и Ленинградской области

млн. человек



Источник: ГКС

сионатов должны будут учитывать спрос старшего поколения на старение дома (aging in place), создавая привычную среду и стиль жизни. Гораздо активнее в работе частных пансионатов будут использоваться технологии для возраста (AgeTech) - от коммуникационных сервисов и развлечений до мониторинга жизненных показателей клиентов.

В целом, старение населения по-прежнему будет вести к росту потребности в уходе, поэтому мы надеемся на позитивное будущее рынка частных пансионатов Санкт-Петербурга и Ленинградской области, которое обеспечит повышение качества жизни наших пожилых родственников

Благодарим за участие в обзоре Алену Афонину (УКСС), Марию Бородину (“Федоровский пансион”), Сергея Захарова (“Забота и опека”, “Курортный”), Дениса Качкина (“Качкин и Партнеры”), Леонида Колтона (“Хэсэд Авраам”), Алексея Маврина (“Опека”), Ольгу Попову (“Домашний уют”), Ивана Рогова (“Новый век”), Анну Рунде (“Русь”, “Дом дружбы”), Алексея Сиднева (Senior Group), Саиду Султанову (“Агентство ЮСИ”, “Победа и жизнь”), Юлию Шатову (“Фонд “Пансион для пожилых людей”, “Усадьба”), Сергея Ярошенко (ГК “КВС”).

В работе над обзором нам помогали Ольга Рудик, Филипп Ахметов, Евгений Фейгин.

Фонд старшего поколения (Фонд 60+)

Фонд 60+ – некоммерческая организация, находящаяся в Санкт-Петербурге. Создана путем преобразования ОКИУСП (НП), ведущего деятельность с 2010 г. Наша цель: организация, управление и поддержка проектов улучшения качества жизни пожилых в условиях старения населения. Мы инициируем и реализуем новые проекты, связанные с «серебряной экономикой», используя в работе Фонда наш опыт в бизнесе, финансах, СМИ и в развитии рынка ухода и недвижимости для пожилых.

www.fund60plus.ru | | FB: www.facebook.com/fund60plus | | info@fund60plus.ru



Контакты

Вадим Бараусов | |
e-mail: v.barausov@fund60plus.ru | |
тел. +7 921 932-64-16 | |

Ограничение ответственности

Обзор подготовлен на основе данных и информации, полученной в электронном и устном виде из открытых источников и от респондентов. В процессе подготовки обзора мы считали эти данные и информацию достоверными и не проводили независимой проверки их точности или полноты. Организация не несет ответственности за недостоверность предоставленной исходной информации.