

ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ COVID-19 СРЕДНИЙ ЧЕК КАЧЕСТВО СДУ КЛИЕНТЫ ГОСУДАРСТВО ПРОВЕРКИ СИДЕЛКИ КОТТЕДЖИ БЕЗОПАСНОСТЬ ЗАПОЛНЯЕМОСТЬ

Фонд 60+ анализирует ситуацию на российском рынке частных пансионатов для пожилых, совместно с операторами рынка фиксируя ключевые тренды и события 2021 года и начала 2022 года.

ИНДИКАТОРЫ

Показатель средней заполняемости пансионатов к концу 2021 года по данным проекта “Индикаторы” составил 62,1%, что совсем немного ниже показателя начала года или среднего за весь 2021 год. Но если посмотреть на годовую динамику, то только до апреля рынок вел себя спокойно. За уверенным ростом в апреле-июне последовала стабилизация на высоком уровне в июле-августе с последующим движением вниз с началом осени. Динамика заполняемости операторов варьируется довольно сильно, так есть, например, небольшие компании, которые стабильно держат загрузку близкой к 100%.

В плане продаж второе полугодие оказалось для пансионатов на 10% лучше, чем первое, даже несмотря на падение привлечения в конце года. Важно обратить внимание на чистый приток/отток клиентов – так как средняя заполняемость практически не изменилась, это показывает, что выезды и смерти клиентов пансионатов, в целом, соответствуют продажам.

Еще один показатель – уровень заболеваемости в пансионатах, в 2021 году позитивно коррелировал с волнами коронавируса, в среднем оказавшись во 2-м полугодии на 9% выше. Заметим, что сейчас, в феврале 2022 года мы не видим роста заболеваемости пожилых резидентов, аналогичного общему росту заболеваемости населения коронавирусом в связи с распространением штамма “омикрон”.

Мы также начали отслеживать динамику среднего чека в пансионатах – рост этого индикатора за 2-е полугодие составил 9,1%.

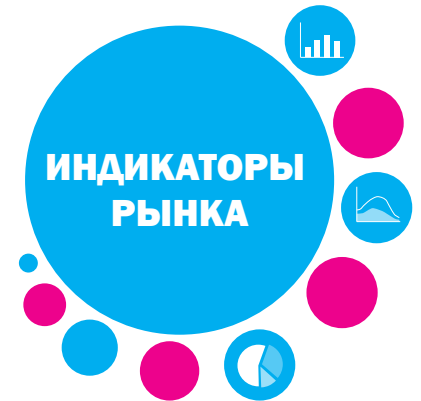
КОРОНАВИРУС ВЕЗДЕ

“Основное, что влияет на рынок - это по-прежнему коронавирус”, – категоричен Алексей Сиднев (“Senior Group”). Все проблемы, которые мы фиксировали в предыдущем обзоре трендов (от карантинных до повышенных затрат на борьбу с вирусом), сохраняются. Операторы отмечают, что “болеют все” – и персонал и клиенты пансионатов, при этом вакцинация/ревакцинация уже находится на максимуме возможного.

“В первую волну все было хуже, сейчас гораздо меньше проблем. Пансионаты научились справляться, теперь все легче и четче. При этом сложно однозначно дифференцировать влияние вакцинации, так как для пожилых более важно наличие осложнений”, - говорит Владислав Зубков (“Медсервис+”).

СПРОС ПОД ВОПРОСОМ

Один из прямых эффектов коронавируса – высокая смертность среди старшего поколения, которая в первую очередь сокращает именно аудиторию самых уязвимых, нуждающихся в уходе пожилых. По-прежнему отсутствует качественная статистика, которая позволила бы измерить данные потери, поэтому мы можем полагаться на экспертные оценки.



Первый в России проект аналитики по деятельности частных пансионатов для пожилых, реализуемый Фондом 60+ совместно с операторами. Результатом проекта является набор индикаторов (заполняемость, продажи и др.), отражающих текущую динамику рынка.

“Обе составляющие платежеспособного спроса стали хуже - и число клиентов и платежеспособность уменьшились”, - считает Анна Сынчикова (“Пансионаты “Русь”). Алексей Сиднев отмечает, что на рынке есть и обратный тренд - “рост спроса за счет тех, кто переболел коронавирусом, кому требуется помощь после лечения от вируса”. “Сейчас идет ослабленный клиент, пожилые после COVID-19, 90% таких случаев - после больницы”, - соглашается Владимир Коняев (“Пансионат в Разливе”).

Отмеченное выше осенне-зимнее снижение продаж можно воспринимать как сезонное, спрос способен подрасти уже весной. “Показательны ближайшие 3-4 месяца: заполняемость восстановится - все нормально, системного сбоя нет”, - добавляет Владимир Коняев. “Если мы создаем услугу, которая востребована, делаем то, что действительно нужно бабушке, то мы всегда найдем спрос”, - позитивно настроен Алексей Маврин (“Опека”).

ЦЕНЫ НА УРОВНЕ СОПРОТИВЛЕНИЯ

Анализ рынка показывает, что во втором полугодии 2021 г. цены росли, но многие операторы уперлись в потолок. В самом нижнем сегменте (около 1000 руб. в день) конкуренция пансионатов находится на максимуме, а лояльность клиентов - на минимуме, что не позволяет избавиться от демпинга.

Для более качественных и дорогих пансионатов рост издержек диктовал другой подход. “Операторы, работающие в Москве в среднем и премиум сегментах, подняли цены в 2021 году. Нам удалось избежать данной меры. Вполне допускаю, что в течение первого полугодия 2022 года мы поднимем цены на 20-25%”, - размышляет Олег Товпеко (“Пансионат “100+”).

Здесь рост цен наталкивается на проблему доходов - оплата пансионата от 3000 руб. в день существенно сужает целевую аудиторию до небольшого сегмента семей с доходом выше среднего. “90 тысяч рублей в месяц - не такие большие суммы для семьи, если используются все источники дохода, включая недвижимость”, - уточняет Алексей Маврин.

МАЛО ПЕРСОНАЛА

Важнейшая составляющая издержек операторов пансионатов - расходы на персонал, и сохраняющийся дефицит сиделок ведет к росту зарплат. По оценкам Анны Сынчиковой повышение в 2021 году в среднем составляло около 10%. “Сейчас самая большая нехватка персонала за все время работы - болеют сотрудники, растет конкуренция за персонал со стороны ковидных госпиталей, ритейлеров”, - рисует печальную картину Алексей Сиднев. Операторы отмечают сложность ситуации и видят возможное улучшение, например, в случае открытия границ для мигрантов.

УХОД ИЗ УХОДА

Интересный тренд - появление большего числа предложений о продаже бизнеса пансионатов - как с объектами в собственности, так и без них. Нереализованные планы по экспансии, высокая кредитная нагрузка, кассовые разрывы - все это присутствует в отрасли в полной мере.

“Хайп, который был на рынке пансионатов, прошел. Сейчас пытаются зафиксировать убытки как раз те, кто пришел на этом хайпе”, - говорит Владимир Букреев (“Мирра”). Владислав Зубков сетует, что сейчас “нет квалифицированных инвесторов, которые понимали бы суть нашего бизнеса”. Владимир Букреев объясняет, что покупателей на самом деле довольно много, но “они приходят из самого бизнеса - это, например, управляющие пансионатов”. Среди вкладывающих в сегмент инвесторов он также отмечает небольшие строительные компании и девелоперов.

Пока мы не видим большого числа закрытий пансионатов: сети “коттеджных” пансионатов закрывают одни объекты, но открывают другие, окончательно уходят с рынка лишь небольшие проблемные сети.



Обзор Фонда 60+ по трендам частных пансионатов для пожилых - единственный в России регулярный аналитический продукт по данному сегменту рынка ухода за пожилыми. Также фонд готовит обзоры локальных рынков, рэнкинги и др. материалы.

“Премиальный сегмент будет существовать и будет заполнен, а вот будущее остальных сегментов частного рынка пансионатов под вопросом”, - прогнозирует Алексей Сиднев. Можно отметить рост интереса к таким новым для российского рынка форматам недвижимости для пожилых как независимое и ассистированное проживание.

СЛОЖНЫЙ ВЫБОР

В этих условиях операторы пансионатов вынуждены обращать большее внимание на работу с государственной системой социального обслуживания. Анализ показывает, что лучшие позиции сейчас у небольших пансионатов с хорошей локацией, работающих в среднем ценовом диапазоне и сочетающих привлечение коммерческих клиентов с рынка и клиентов по 442-ФЗ.

“Услуга по ИППСУ становится более привычной и понятной для большего числа людей, а бюджетное финансирование привлекает новых участников”, - говорит Саида Султанова (“Агентство ЮСИ”). Анна Сынчикова добавляет, что клиенты по 442-ФЗ - “более долгосрочные, так как здесь нет зависимости от финансового состояния семьи”.

Работа по 442-ФЗ может нести и минусы в виде ограничений объемов услуг, задержек оплаты, низких тарифов, затратного документооборота и пр.

“Коммерческие услуги пансионатов и услуги по ИППСУ - между ними есть разница, и это видят родственники клиентов. Сейчас государственные тарифы - это, скорее, про выживание, они не позволяют развиваться. При таких тарифах не построить новый частный дом - не найти инвесторов”, - рассуждает Алексей Маврин. “Мы ждем, когда процесс работы с бизнесом примет системный характер, когда государство перестанет воспринимать частные компании как конкурентов”, - объясняет Владислав Зубков.

ВИДИМАЯ РУКА ГОСУДАРСТВА

Если с вопросом лицензирования государство не стало торопиться, то в остальном рынок частных пансионатов получает максимум внимания. С одной стороны - постоянные проверки, с другой - обещание льготных процентных ставок и федеральных субсидий для проектов новых пансионатов, с третьей - активная борьба за клиентов с частными поставщиками в некоторых регионах.

Еще можно проследить за развитием т.н. системы долговременного ухода (СДУ). Пока СДУ сфокусирована на надомном уходе и лишь в части субъектов РФ, но операторам частных пансионатов стоит заметить такие элементы как полноценное включение ФСС в процесс социального обслуживания, выделение средств федерального бюджета на финансовое обеспечение оказания услуг и пр.

Можно отметить, что в конце года на высшем уровне была зафиксирована проблема низкого охвата пожилых граждан социальными услугами, это было отражено в соответствующем поручении Президента РФ, так что ждем новых инициатив.

Фонд старшего поколения (Фонд 60+)

Фонд 60+ – некоммерческая организация, занимается проектами в сфере ухода, недвижимости и технологий для старшего поколения. Фонд находится в Санкт-Петербурге, ведет деятельность с 2010 г

www.fund60plus.ru

www.facebook.com/fund60plus

info@fund60plus.ru

Вадим Бараусов

v.barausov@fund60plus.ru

тел. +7 921 932-64-16