

ЗАКРЫТИЕ COVID-19 СРЕДНИЙ ЧЕК КАЧЕСТВО 24.02 КЛИЕНТЫ ГОСУДАРСТВО ПРОВЕРКИ СИДЕЛКИ КОТТЕДЖИ РОСТ ЦЕН ЗАПОЛНЯЕМОСТЬ

Довольно слабый рынок в конце 2022-начале 2023 г., перебалансировка спроса и предложения, реализация большинства прошлогодних прогнозов и возвращение внимания государства.

ИНДИКАТОРЫ

Статистика по рынку пансионатов, собираемая Фондом 60+ в рамках проекта “Индикаторы”, за рассматриваемый период не позволяла оценивать рынок слишком оптимистично. Сезонный летний приток клиентов вывел рынок на пик в августе, после чего началось медленное падение. К концу года средняя загрузка пансионатов оказалась на 5% ниже максимума. К марту заполняемость еще немного сократилась, по среднему показателю все же оставаясь выше 70%, тем самым вернувшись к уровню годовой давности.

Отслеживаемые показатели продаж пансионатов сейчас остаются на 20-25% ниже статистики 2021 г., а это, нужно отметить, был год активного распространения пандемии и ограничений на заезды клиентов в пансионаты. Стабилизация уровней заболеваемости и смертности резидентов в 2022 г., разумеется, говорит об улучшении ситуации, но до восстановления допандемийных уровней рынку еще далеко.

Динамика среднего чека в пансионатах в 2022 г. примерно соответствовала уровню инфляции, выручка с одного доступного койкоместа росла быстрее. С начала 2023 г. серьезных изменений ценовых параметров мы не зафиксировали.

ПРОВЕРКИ ВЕРНУЛИСЬ

В прошлом обзоре участники рынка отмечали более спокойное отношение государства к их работе, в том числе в форме “моратория” на проверки. Трагический случай в приюте в Кемеровской области в декабре 2022 г. привел к стандартной для государства реакции - повышению давления и новой волне проверок стационаров по всей России. Наш мониторинг рынка показывает небольшое число закрытий пансионатов по результатам этих проверок.

Проблема, которую постепенно начинает осознавать государство, заключается в том, что проверки органов прокуратуры, МЧС, Роспотребнадзора и др. затрагивают один и тот же круг “белых” стационаров и вряд ли способны принципиально улучшить ситуацию с безопасностью клиентов. В то же время ограничения на проведение проверок в жилых помещениях, где также оказываются услуги пожилым людям, не дают контролировать этот “серый” сегмент рынка.

“Проверяющие ориентируются на нормативы для стационаров, которые не применить к жилым помещениям, такие проверки бессмысленны”, – уверен Владимир Букреев (“Мирра”). Анна Сычикова (“Русь”) видит, что “стремления обязательно закрыть пансионаты у проверяющих нет, если это не “жесть””.

ОПЯТЬ ЛИЦЕНЗИИ

Вторым стандартным следствием любых неприятностей является возвращение к теме лицензирования деятельности стационаров, занимающихся уходом за пожилыми. На пике в январе 2023 г. появлялась информация о 4 потенциальных законопроектах на эту



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.

тему. Несмотря на это (или благодаря этому), к настоящему моменту прогресса в подготовке лицензирования нет.

Преыдуший подход к теме был в 2020 г. и не закончился ничем. Сейчас никто из инициаторов процесса все еще не может обосновать причинно-следственную связь между введением лицензий и улучшением ситуации в отрасли, да и низкий уровень проработанности законопроектов обеспечивает лишь негативные отзывы. Плюсом всей этой активности является несколько более полное погружение регуляторов в тему работы пансионатов, в том числе за счет организации диалога с операторами.

Алексей Маврин (“Опека”) прогнозирует, что в текущих условиях бизнес может начать перетекать в другой формат - “станет меньше стационаров, больше патронажа”. “Вариант “жесткого” введения лицензий и чистки рынка приведет к тому, что старики переместятся в государственные дома престарелых и больницы, что повысит смертность. Рынок же наоборот развернется в сторону хаоса, в котором выживут только “коттеджи”, - говорит Владислав Зубков (“Медсервис Плюс”).

В ПОИСКАХ СПРОСА

Несмотря на то, что отрасль живет в условиях отсутствия полноценной статистики, даже по грубым оценкам в стране есть огромный неудовлетворенный спрос на услуги по долгосрочному уходу за пожилыми в стационарах, который должен найти отражение в близкой к 100% средней загрузке и очередях в качественные пансионаты. Этого мы не видим, хотя при общей мощности сегмента частных пансионатов менее 50 тыс. мест в масштабах страны нужно привлечь около 10 тысяч клиентов или, в среднем, менее 10 клиентов на 1 пансионат.

В рассматриваемый период на спрос продолжала влиять как пандемия, обеспечивающая повышенную смертность целевой аудитории, так и общее ухудшение экономической ситуации в стране. Последнее находит отражение как в выборе менее затратных альтернатив пансионатам со стороны граждан, так и недофинансировании спроса на пансионаты со стороны региональных бюджетов. Позитивных изменений здесь можно ожидать только от снижения заболеваемости и смертности от коронавируса. Хотя Владимир Букреев уже видит трансформацию целевой аудитории: “Стало больше пожилых, которые хотят сами себя определить на проживание. Запросы идут от аудитории моложе, чем это было раньше, и лица, принимающие решения (и оплачивающие услуги), также стали моложе и относятся к услуге ухода за пожилым родственником как к норме, это уже другое поколение”. В то же время Владимир Коняев (“Пансионат в Разливе”) изменений в клиентской базе пансионатов не видит: это по-прежнему люди 80+, чаще всего с деменцией.

Мария Беляева (“Доброта”) соглашается с трендом на омоложение аудитории и отмечает, что уровень проникновения услуги вырос, запросы стали более конкретными, клиенты - более требовательными. Алексей Маврин видит рост числа “богатых” пожилых клиентов, а также изменение менталитета как пожилых, так и их родственников.

Еще важно, что рынок пансионатов остается сезонным и работает по системе “весна-осень”. Высокая доля краткосрочных размещений обеспечивает отмеченный выше летний пик загрузки, после чего следует спад привлечения. Сейчас уже к апрелю-маю мы можем увидеть новое движение вверх.

“Рынок был очень тихим, когда был и коронавирус и шок из-за “спецоперации”, теперь заметно, что люди стали больше ездить, так что появилась необходимость оставить пожилых близких в пансионате”, - отмечает Анна Сынчикова. Мария Беляева выделяет тренд на краткосрочное восстановление, тогда как запросов на долгосрочное проживание стало меньше. “Люди всё больше выбирают более комплексную услугу (всесторонняя реабилитация) и корректные цены, здесь люди - это постояльцы, клиенты, предприниматели и сотрудники”, - говорит Алексей Жидков (“СКСС”).

Владислав Зубков прогнозирует, что “без общих катаклизмов и при умении работать” операторы могут рассчитывать на рост бизнеса выше 10% по году.



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.

С ОГЛЯДОЙ НА ЗАТРАТЫ

Сильно повышать цены пансионаты не могут, тогда как проблема повышения издержек для них остается острой. “Меня беспокоит динамика роста расходов - они резко выросли после 24.02.2022 г., к лету упали, но в конце года опять все пошло вверх: цены на продукты, коммунальные платежи и пр.”, - говорит Олег Товпеко. “Стоимость услуг по коммерческому размещению приходится поднимать, у нас она выросла в среднем на 20%, на такие решения повлияло увеличение стоимости продуктов питания, расходных материалов, затраты на соблюдение эпидемиологических требований”, - рассказывает Саида Султанова (“Агентство ЮСИ”).

Пансионаты, работающие по государственным тарифам, попадают в “ножницы” - при росте затрат государство не спешит повышать расценки на социальные услуги. Так, в Ленинградской области, как объясняет Владимир Коняев, стали выдавать новые “легкие” индивидуальные программы с меньшим набором услуг и новыми тарифами. В результате такие клиенты по 442-ФЗ “Об основах социального обслуживания граждан в РФ” приносят меньше 30 тыс. руб. в месяц, что неинтересно операторам.

В этих обстоятельствах выигрывают “коттеджные” пансионаты, лучше всего приспособленные к высокой инфляции, так как они способны снижать издержки за счет повышения плотности размещения клиентов и снижения соотношения сиделок/клиентов, а также экономии на прочих расходах.

ОЖИДАНИЕ БАЛАНСА

При текущем спросе было бы странно ожидать мощный подъем предложения. Как мы уже писали ранее, о “развитии” бизнеса речь у операторов теперь идет очень редко. Допандемийные планы крупных компаний по созданию сотен и тысяч коек были забыты еще до 24.02.2022 г., теперь речь идет только о повышении эффективности. Так, Senior Group, которая до пандемии была лидером рынка, резко сократила коечную мощность, сменила сначала команду, а недавно и конечного собственника.

“Появится ли второй “Курортный” - нет, вторая “Малаховка” - тоже нет, так как нет смысла создавать новые койкоместа, надо перепаковывать имеющиеся”, - считает Владислав Зубков. В то же время массового ухода с рынка не происходит, закрытие пансионатов в течение года вряд ли превысит 5% от общего числа, в большей части из-за непрохождения проверок.

Открытие новых качественных частных пансионатов действительно становится редкостью, что сильно контрастирует с бурным строительством и реконструкцией стационаров для пожилых государством. Мы оцениваем долю частных стационаров на российском рынке в 15% и не ждем ее роста.

СТРАТЕГИЯ НА БУДУЩЕЕ

Можно выделить несколько актуальных стратегий по состоянию на весну 2023 г. Пока вполне работает “коттеджная” модель бизнеса с низкими затратами и ценами на услуги, и если не будет вмешательства государства, то угроза этому сегменту возникнет только от переизбытка предложения. При этом Олег Товпеко отмечает, что на рынке стали часто предлагать операторам коттеджи, которые раньше очень быстро уходили под пансионаты, что характеризует снижение активности в “дисконт-сегменте”.

Операторы, построившие отношения с регионами и получающие финансирование по 442-ФЗ, также не отказываются от этого бизнеса, потенциально дающего долгосрочных клиентов. “Открывать пансионат под 442-ФЗ с хорошим помещением и уверенностью в финансировании все еще можно, под коммерцию - безумие”, - говорит Анна Сынчикова. Здесь понятный риск связан с сокращениями региональных бюджетов на оплату услуг частных пансионатов в 2024 г. или нехваткой средств уже к концу этого года. Например, такая ситуация может сложиться в Санкт-Петербурге, где при формальном увеличении субсидий частным поставщикам на 2023 г., реальная потребность минимум в 1,5 раза выше.

Небольшие пансионаты с хорошей локацией, успешным опытом работы и комплексными услугами, включая медицину, также занимают свою нишу в более высоком ценовом диапазоне, размер которой, правда, сокращается. Аналогичная ситуация и в сегменте реабилитации пожилых людей, на который засматриваются многие пансионаты - стабильно высокий спрос на качественные услуги, но высокий чек ограничивает аудиторию.

Из относительно новых вариантов работы на рынке можно обратить внимание на перехват хороших объектов, когда более агрессивный оператор или просто договаривается с арендодателем на аренду здания пансионата по более высокой цене или дополнительно перекупает персонал и клиентскую базу.

Еще одна стратегия - переход компаний от непосредственно операционной работы по уходу в пансионатах к различным вариантам услуг для операторов (консультации, франшизы и пр.). По мнению Алексея Маврина, это хорошая возможность для развития в регионах.

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

<https://t.me/fund60plus>

info@fund60plus.ru

Вадим Бараусов

v.barausov@fund60plus.ru

тел. +7 921 932-64-16