

ЗАКРЫТИЕ ЛИЦЕНЗИИ РОСТ ЦЕН КАЧЕСТВО КЛИЕНТЫ ГОСУДАРСТВО ПРОВЕРКИ СИДЕЛКИ 100% ЗАПОЛНЯЕМОСТЬ

Улучшение ситуации за счет роста спроса, чистка и переформатирование текущего рынка, сохранение проблем с бюджетным финансированием и неопределенность будущего.

ПОЧЕМУ ВОЗВРАЩАЮТСЯ ОЧЕРЕДИ

Вся новейшая история российского рынка ухода за пожилыми идет под флагом старения населения и роста спроса на долгосрочный уход. Красивый восходящий тренд роста клиентской базы операторов надомного и стационарного ухода сломался в период пандемии, но вторая половина этого года говорит о восстановлении к допандемийным уровням.

Для рынка частных пансионатов это выражается в росте заполняемости. Средний уровень по нашим оценкам сейчас превысил 80%, что еще важно - растущее число пансионатов с близкой к 100% заполняемостью. Это неудивительно, если вспомнить, что в России примерно в 3 раза меньше обеспеченность местами в стационарах для пожилых по сравнению, например, с развитыми странами (по данным ОЭСР).

Официальная статистика по государственным стационарам в некоторых регионах уже открыто подтверждает существование очередей. В частном сегменте лучшие позиции у качественных пансионатов, привлекающих как коммерческих клиентов, так и клиентов по 442-ФЗ, а также небольших пансионатов среднего ценового диапазона в хороших локациях.

Как отмечает Юлия Гришина (Senior Group), "летом произошло смещение спроса - в 2022 году был пиковый по продажам июль, в этом году - пиковым стал август и даже немного этот пик зашел на сентябрь". В долгосрочном периоде тенденция к достижению 100%-й загрузки может привести к уходу от "сезонности" пансионатов.

"Сейчас загрузка 90-95%, есть очередь. Мы усилили механизм отбора клиентов, задача - увеличить срок проживания", - говорит Марк Зубков ("Сабриново"). "Наш пансионат полон, накапливается очередь в несколько десятков человек, новое для нас - достаточно существенный поток коммерческих клиентов. Спрос сместился в сторону более "тяжелых" клиентов, подавляющее большинство - с деменцией", - рассказывает Леонид Колтон ("Хэсэд Авраам").

Олег Товпеко ("100+") отмечает меньшее число обращений на долгосрочное размещение, что, по его мнению, отражает состояние людей в стране, снизивших горизонт планирования.

Больше всего пансионатам помогло завершение пандемии, так как исчез фактор избыточной смертности, которая все последние годы давила на рынок. “Зарплаты выросли, работы много, люди заняты и сами не могут ухаживать за родственниками, отсюда и спрос на специализированный уход”, - называет еще один фактор роста Алексей Маврин (“Опека”). Владимир Букреев (“Мирра”) видит причину в повышении пенсионного возраста, которая также снижает возможность родственного ухода и приводит людей в пансионаты. Он опять же говорит о полной заполняемости и подчеркивает, что в такой ситуации бизнес может расти без рекламы.

ГДЕ ВЗЯТЬ МЕСТА

На рост спроса частный рынок отвечает не совсем адекватным ростом предложения - в этом году коечная мощность вырастет максимум на несколько процентов. В низком ценовом “неформатном” сегменте добавление коттеджей никогда не было проблемой, барьер входа здесь остается низким. Однако именно в этом сегменте выше конкуренция, при этом в нем же идет активный уход с рынка пансионатов, в основном по причине приостановки/закрытия по результатам проверок.

Развивающий маленькие пансионаты “легкого” формата в регионах Владимир Букреев говорит, что там инвесторы готовы делать подобные проекты под оператора: “Это быстрое строительство, такие дома легко переориентировать, это фактически коммерческая недвижимость”.

“Коттеджи перестанут быть востребованы в будущем, уже сейчас их берут только начинающие предприниматели”, - считает Георгий Хлабыстов (“Доброта”). Он видит перспективным формат на стыке между пансионатом для пожилых и реабилитационно-восстановительным центром.

В среднем ценовом сегменте, где используются более крупные и качественные объекты недвижимости, есть и выход на рынок отремонтированных/реконструированных объектов с вторичного рынка и проекты нового строительства зданий до 1 500 кв. м.

“Хорошей недвижимости в категории от 5000 кв.м. нет совсем и не предвидится, остается только осваивать хлам из руин СССР. Инвесторы не готовы вкладываться в крупные объекты для пожилых, так как это нерентабельно, и мы сами понимаем - у таких объектов нет второго назначения, окупаемость долгая, риски вырастают”, - жалуется Марк Зубков.

Высокий ценовой сегмент не растет даже в двух столицах, большие “флагманские” проекты остаются единичными. В Senior Group объясняют это тем, что бизнес очень инфраструктурный, новые объекты требуют больших вложений, так что сейчас там больше сосредоточены на улучшении внутренних процессов. Проблему Юлиа Гришина видит в том, что люди глобально не готовы тратить много денег на долгосрочный уход. “Пока мы занимаемся улучшением экономики бизнеса, оптимизируем расходы, как только заполним существующие пансионаты, вернемся к открытию новых, у нас есть несколько “заготовок”. Выход в регионы рассматриваем только через франшизу”, - делится планами Алексей Маврин.

Здесь также показательны два факта. Во-первых, это расторжение всех концессионных соглашений, в соответствии с которыми в Москве и Петербурге должны были появиться несколько объектов под управлением ведущих частных операторов. Во-вторых, это затянувшаяся история центра для пожилых группы Сбербанка, который, несмотря на все свои ресурсы, до сих пор даже не начал строительство объекта в Рублево-Архангельском.

На рынке, разумеется, достаточно места для проработанных нишевых проектов частных стационаров, особенно в Москве и Московской области, но бурного потока новых открытий здесь мы не ждем. Это контрастирует с планомерным развитием государственной сети: за 4 года при федеральной поддержке было построено 39 объектов на 4 тысячи мест, в этом году было запланировано еще 18 домов-интернатов более чем на 2 тысячи мест.

КОГДА ПОЯВЯТСЯ ДЕНЬГИ

Операторы пансионатов могли активнее развивать бизнес, если бы были уверены в софинансировании оплаты услуг со стороны государства. Очередной кейс, способный поколебать такую уверенность, пришел в этом году из Санкт-Петербурга. Местный комитет по социальной политике весной предложил операторам, работающим по 442-ФЗ, в течение года сокращать число клиентов, таким образом, чтобы общая сумма финансирования оплаты из бюджета сошлась с планом.

Несмотря на то, что в бюджете города на субсидии операторам, оказывающим социальные услуги, было запланировано свыше 2,3 млрд. рублей, эта сумма не учитывала рост клиентской базы по сравнению с 2022 годом и повышение тарифов. Жесткий вариант с избавлением от клиентов, которые должны были или уйти из качественных пансионатов в более дешевые, или платить полные коммерческие тарифы по 3-5 тыс. рублей в день, вызвал ожидаемый шквал негодования от семей пожилых, привлек внимание общественности и СМИ.

В итоге к осени кризиса удалось избежать, объем бюджетного финансирования решили увеличить, но в процессе “спасения” клиентов стационаров пострадали пожилые клиенты на домашнем уходе - денег на всех не хватает. В проекте бюджета Санкт-Петербурга на 2024 г. запланировано 2,8 млрд рублей субсидий, это по-прежнему меньше реальной потребности.

Впрочем, Саида Султанова (“Агентство ЮСИ”) отмечает определенный позитивный эффект: “Есть готовность власти разговаривать, что-то менять, есть признание влияния частных поставщиков социальных услуг”.

Северная столица - самый крупный и продвинутый рынок услуг по 442-ФЗ в стране, и если даже здесь возникают проблемы на девятый год действия закона, то что говорить о других регионах? Скажем следующее: где-то частных пансионатов нет совсем, где-то воздвигают барьеры для включения новых компаний в реестр, где-то успешно работают только близкие к органам власти операторы, где-то устанавливают низкие, непривлекательные для бизнеса тарифы, где-то совмещают несколько этих способов.

В моменте Алексей Маврин отмечает только Московскую область, которая более заинтересована в развитии частных операторов. Леонид Колтон говорит о желаемой стабильности в отношении финансирования из бюджета, но не ждет особых изменений.

Пока и не видно, чтобы кто-то на федеральном или региональном уровне пытался создать другую, устойчивую систему финансирования. Возможно, какой-то импульс появится от внедрения Системы долговременного ухода (СДУ), если она реально распространится на частных операторов и стационарный уход и будет поддержана федеральными деньгами.

НАСКОЛЬКО ПОБЕЛЕЕТ РЫНОК

Очередной подход к лицензированию пансионатов для пожилых реализовался в законопроекте, подготовленном Минтруда и выложенном в октябре для общественного обсуждения. В текущей версии законопроект не содержит каких-то прорывных идей, которые отличали бы его от предыдущих подобных документов, до сих пор проваливавших задачу убедить государство в необходимости лицензирования стационаров.

Тем не менее, в наших условиях ничего нельзя исключать, так что лицензии могут в конце концов появиться. В этом плане можно отметить, что согласно законопроекту операторам пансионатов будет дано достаточно времени на получение лицензии - до 2028 г. (до 2027 г. для операторов, не входящих в реестр поставщиков социальных услуг). Пока, правда, нет самих лицензионных требований, но, судя по всему, они будут относиться к сфере санитарно-эпидемиологических требований и пожарной безопасности объектов недвижимости, а также персонала пансионатов. Также Минтруд предлагает внести изменения в ряд законов, которые должны закрыть проблемы с осмотром жилых помещений, где ведется деятельность пансионатов, соответствия всех зданий пансионатов требованиям пожарной безопасности и др.

Мы много раз писали, что пока российский рынок частных пансионатов состоит из двух частей, при этом неформатная часть, а это 80% мест, давно существует в серой зоне без жестких проверок, включения в реестр поставщиков социальных услуг, соответствия стандартам и т.д. Попытка создать один рынок, когда все операторы должны пройти лицензирование и оказывать услуги по 442-ФЗ, выглядит амбициозно. Алексей Маврин считает, что крупным операторам лицензирование совершенно не страшно, тогда как маленьким компаниям будет сложно его пройти. Правда, более вероятно, что часть операторов формально перейдет к оказанию других услуг, например, по надомному уходу.

Более важный аспект лицензирования, как всегда, относится к сфере денег. Сейчас в “неформатных” пансионатах есть более 40 тыс. пожилых клиентов, потому что именно эти пансионаты способны сделать то, что не могут сделать государственные и “белые” частные стационары: предоставить услугу требуемого соотношения цена/качество.

Услуга по цене ниже 2000 руб. в день - это то, что готова платить основная масса клиентов, а такая цена достигается за счет более низких расходов на аренду, оборудование, персонал и пр. Это понятная бизнес-модель, не совместимая с

лицензированием, плюс все эти пансионаты работают с коммерческими клиентами. Где на рынке возьмется 40 тыс. мест в лицензированных частных пансионатах и десятки миллиардов рублей в региональных бюджетах для оплаты оказываемых услуг по 442-ФЗ - это, на наш взгляд, ключевой вопрос.

Впрочем, рынок уже давно понемногу готовится к лицензированию - операторы "коттеджных" сетей арендуют более качественных объекты, пытаются, часто безуспешно, войти с ними в реестр, уделяют больше внимание юридическому обеспечению своей работы.

КТО БУДЕТ УХАЖИВАТЬ

Перегретость российского рынка труда отражается и на операторах рынка ухода за пожилыми. Ситуацию с сиделками владельцы некоторых пансионатов характеризуют как "полная катастрофа".

"Сильная нехватка персонала в Москве, сложный поиск, большие затраты на подбор. Вариант привезти сиделок из регионов использовался пансионатами всегда, но раньше это можно было делать оперативно, сейчас требует большего времени и денег", - говорит Олег Товпеко. По его словам, если "коттеджный" пансионат устроит практически любой сотрудник, то для качественных объектов нужны дефицитные профессионалы.

Георгий Хлабыстов, пансионаты которого работают в Москве и области, подтверждает нехватку кадров и связанное с этим повышение зарплат: "Мы повысили ФОТ на 30%, сейчас трудно найти сиделку даже на 90-100 тысяч рублей".

Саида Султанова в работе своего бизнеса в Санкт-Петербурге не видит проблем с персоналом, отмечая что сложности могут возникать при отсутствии собственной HR-службы, стабильного костяка коллектива или при быстром расширении бизнеса.

КУДА МОЖНО РАСШИРЯТЬСЯ

Интерес к другим странам после 24.02.22 г. не отразился на целевой аудитории рынка ухода - старшее поколение волна эмиграции не коснулась. Зато она затронула предпринимателей и инвесторов, некоторые из которых эмигрировали и запустили проекты в сфере senior housing and care в других странах (об этом мы подготовим отдельный обзор).

Оставшиеся в России стали рассматривать возможности для бизнеса в дружественных странах - возникали варианты на Ближнем Востоке и в странах бывшего СССР. Опыт российского рынка пансионатов, выросшего на преодолении трудностей, может быть вполне применим в более молодых странах, только сталкивающимися с необходимостью решать вопрос организации масштабного стационарного ухода и крупных инвестиций в этот сегмент.

Пока из новых проектов можем выделить планы организации бизнеса по уходу за пожилыми в Турции инвесторов "Сабриново". "Рынок Турции интересен тем, что законен, интернационален, наполнен объектами недвижимости и финансово более

выгоден. Так как там ниже цены и лучше климат, то туда перебираются клиенты из Европы, развит медицинский туризм”, - объясняет Марк Зубков.

Что может быть дальше:

- Полное возвращение рынка к допандемийному уровню загрузки пансионатов и его превышение весной 2024 г.
- Повышение цен при дефиците мест
- Переток операторов из “серого” в “белый” сегмент
- Нехватка бюджетного финансирования услуг пансионатов
- Появление новых денег в сегменте ухода за пожилыми

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