

РЫНОК ЧАСТНЫХ ПАНСИОНАТОВ ДЛЯ ПОЖИЛЫХ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ И ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ

ДЕКАБРЬ 2018

Проект 60+
Обзор и прогноз рынка



НП «ОБЪЕДИНЕНИЕ КОМПАНИЙ ИНДУСТРИИ УСЛУГ СТАРШЕМУ ПОКОЛЕНИЮ»

- Данный обзор продолжает нашу работу по повышению открытости рынка, начатую в рамках Проекта 60+. Цель материала – дать базовое представление об основных параметрах рынка частных пансионатов (стационаров) для пожилых в Санкт-Петербурге и Ленинградской области в условиях роста спроса и интереса к этому рынку.
- В обзоре понятие «частный пансионат» объединяет различные виды стационаров для временного или постоянного проживания пожилых людей, в которых услуги по 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 количественные показатели рынка.

Главные моменты

1. Рынок региона достиг рекордных показателей на органическом росте и бюджетном финансировании.
2. Цены в неформатном предложении стагнируют, качественный сегмент подстраивается под гос. тарифы.
3. Приток новых операторов продолжается, следующий этап - укрупнение сетей.
4. Нехватка качественной недвижимости ведет к запуску проектов нового строительства.
5. Новая волна внимания государства может изменить картину рынка.

442-ФЗ формирует рынок

Как мы и прогнозировали в первом обзоре, вышедшем 2 года назад, рынок за это время изменился под влиянием ФЗ «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации» (442-ФЗ). Остановимся на этом подробнее.

Средства бюджетов на компенсации поставщикам социальных услуг в 2018 г.



Источник:
данные бюджетов Санкт-Петербурга и Ленинградской области



Пожилой человек, которому требуется уход, сейчас может выбрать качественный вариант в частном пансионате по цене от 50 тысяч рублей в месяц и выше. Оплата в этом случае идет из собственных средств, что при высокой стоимости резко ограничивает число потенциальных клиентов. Для пансионата такая ситуация связана с активной конкурентной борьбой, включая высокие расходы на маркетинг и низкие цены.

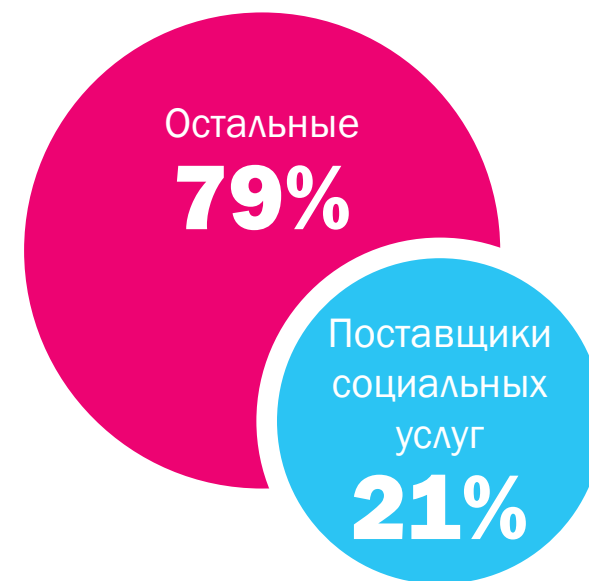
С использованием возможностей 442-ФЗ размещение в том же пансионате требует от клиента всего 10-14 тысяч рублей в месяц, что увеличивает потенциальную клиентскую базу частных пансионатов в разы.

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. Пансионат оказывает услуги по государственным тарифам, при этом оставшуюся после выплаты клиента сумму компенсирует государство. Тариф формируется как конструктор из набора различных услуг, в среднем составляя 65-70 тыс. рублей в Ленобласти и 70-90 тыс. рублей в месяц в Санкт-Петербурге.

С учетом накопившихся очередей в государственные стационары и высокого спроса на качественные услуги частные пансионаты сразу получили поток клиентов, высокий уровень тарифов и долгосрочный поток платежей от государства. Активный рост рынка начался в 2013-2014 гг. в преддверии принятия закона, какое-то время потребовалось на привыкание и подготовку, вступление операторов в реестр поставщиков, но в текущем году рынок развернулся в полную силу.

В реестрах становится все больше компаний (некоторые компании работают с обоими субъектами РФ), общий номерной фонд частных стационаров, доступных по 442-ФЗ, превышает 1000 мест. И город и область в течение года были вынуждены несколько раз увеличивать объем расходов бюджета, которые выделялись поставщикам социальных услуг. В итоге общая сумма компенсации за год по этой статье должна превысить 1,1 млрд. рублей (самая большая доля - это выплаты за услуги пансионатов для пожилых).

Частные пансионаты в реестре поставщиков социальных услуг



Источник: Собственные данные

В результате в городе и области создана работающая система, которая обеспечила серьезный рост предложения мест в стационарах и получение людьми старшего поколения требуемых услуг по уходу. В то же время рынок сталкивается с определенными проблемами. Сергей Захаров (Пансионат «Курортный») отмечает постоянные задержки городом в выплате компенсации по сравнению с сроками, обозначенными в законодательстве (город выплачивает средства пансионатам ежеквартально, область — ежемесячно), а также единичный случай уменьшения тарифов задним числом. Саида Султанова (Пансионат «Победа и жизнь») добавляет к этому проблему большого количества бумажной отчетности.

Требующей внимания темой является определение пакета услуг (т.н. «индивидуальная программа предоставления социальных услуг» (ИППСУ)), и, как следствие, общей их стоимости. Вместо индивидуального характера программы могут составляться формально, быть стандартными, иметь общий набор мероприятий. В то же время поставщики стремятся максимизировать стоимость, добавляя в ИППСУ дополнительные услуги.

Занижение сумм расходов, закладываемых в бюджеты, также влияет на работу операторов. Как объясняет Алексей Маврин (Сеть пансионатов «Опека»), «есть бюджет Санкт-Петербурга, и может так получиться, что при сильном росте могут не дать столько денег, сколько нужно. Если только мы переведем всех коммерческих клиентов на 442-ФЗ и откроем два пансионата, то нужно увеличить бюджет на 300 млн. рублей. Надо более плавно подниматься».

«Опасения в том, что если государство не сдержит свои обещания, то нужно будет разрывать отношения с клиентом. Не хочется чтобы это вдруг обвалилось», - говорит Анна Юрганова (Пансионат «Наша забота»).

По этой причине многие операторы не отдают свои пансионаты полностью под работу по 442-ФЗ, сохраняя до 30-40% для прямых коммерческих клиентов. Эта диверсификация позволяет получить средства на текущие расходы, смягчая кассовые разрывы от поздней выплаты компенсации (но может приводить к очереди в конкретный объект). В результате в некоторых случаях в частных пансионатах могут одновременно быть клиенты по 3 разным программам финансирования (по 442-ФЗ от города, по 442-ФЗ от области, и прямая оплата от клиента) с разным набором услуг и стоимостью.

Структура предложения на рынке частных пансионатов



Источник: Собственные данные

Тем не менее, все работающие с бюджетом поставщики собираются только развивать работу с бюджетом. «Финансирование более высокое, чем платежеспособность населения. То есть люди «живым» рублем могут платить меньше, чем выделяется бюджетом. Для уровня обслуживания по аналогии с гостиничным бизнесом на 3+,4 звезды, выделяемое финансирование вполне адекватно», - считает Саида Султанова.

Интерес к работе по 442-ФЗ ведет к тому, что еще несколько компаний рассматривают возможность или уже готовы к непростой процедуре вхождения в реестр. Таким образом объем услуг с бюджетным финансированием однозначно будет расти. По мере роста информированности населения будет проявляться скрытый спрос, неформатные пансионаты заменятся качественными, а также будут добавляться новые объекты.

Предложение

Рынок частных пансионатов для пожилых Санкт-Петербурга и Ленинградской области по текущей оценке состоит из 127 объектов с суммарным предложением 4010 мест (за 2 года номерной фонд вырос на 28%). Этот показатель в моменте можно рассматривать как базовый индикатор платежеспособного спроса на услуги.

Стационары для пожилых не подлежат лицензированию, пока не сегментированы – нет классификации по звездности (или классу недвижимости или уровню ухода). 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 непригодная 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 обязательно



должен быть у частного пансионата. При этом на неформатные пансионаты приходится более 50% рынка, ситуация меняется в пользу более качественных пансионатов довольно медленно.

Предложение преимущественно состоит из загородных коттеджей, а также мест в квартирах жилых домов. Вместимость квартир обычно составляет 12-24 места, коттеджей - 20-40 мест. Недвижимость также формируют пансионаты, а также санатории и гостиницы, которые, в среднем, рассчитаны на 50 и более мест.

Основную номерную емкость обеспечивают 4-местные номера, далее следуют 2-3 местные номера. Неформатные предложения отличаются повышенной долей номеров большой вместимости, включая 5-6 местное размещение. Качественное предложение, наоборот, демонстрирует более высокую долю 2-местных и 1-местных номеров.

Географически частные пансионаты хаотично распределены по городу и в небольшом отдалении от КАД в области. Местами высокой концентрации являются Петроградский и Центральный районы, а также Всеволожск, Песочный, Левашово, Пушкин и Красное село.

Недвижимость

Нехватка объектов недвижимости является одним из ключевых барьеров для более быстрого роста рынка. «Сейчас нет хороших объектов в нежилом фонде для организации пансионатов, такие здания не строят для аренды. Мы готовы строить, но пока не можем найти на рынке или получить от государства земельный участок под новый объект», - объясняет Иван Рогов (Сеть пансионатов «Новый век»).

Резервы коттеджей и квартир еще не исчерпаны, но в этом сегменте перспективы хуже. «Система мелких "коттеджиков" начинает отходить на второй план. Более крупные игроки появляются на рынке, заинтересованные в том, чтобы бизнес развивался, они заинтересованы вкладываться в том числе в технологии, чтобы обеспечить свою эффективность», - говорит Анна Юрганова.

«Вызывает некоторое недоумение, почему крупные строительные компании, занимающиеся комплексной застройкой территории, осознанно или бессознательно до сих пор игнорируют интересы более 25% населения? Не надо ничего придумывать, необходимо изучить зарубежный опыт или на отдыхе оглянуться по сторонам и просто поинтересоваться, как и где живут пожилые люди. Вариантов много: от независимого, но компактного проживания, до специально построенных посёлков и городов для людей за 60.

Чтобы не настроить «хрущевок» надо помнить, что стареть всем и каждому хочется красиво и в комфортных условиях, и этим вопросом надо озаботиться сегодня, в трудоспособном возрасте, и что-то сделать для этого. Конкретно: включать в комплексную застройку объекты недвижимости для пожилых различного формата»

Наталья Курачева
Председатель Совета ОКИУСП (НП)



Таким компаниям нужна современная недвижимость большей вместимости, специально спроектированная для пожилых. Пока единственным примером на нашем рынке выступает 184-местный «Курортный». В 2020 году центр на 96 мест собирается открыть «Наша забота», которая привлекла инвестиции бывших совладельцев клиники «Скандинавия».

«Строительство — достаточно дорогостоящая вещь, с точки зрения финансовой модели наиболее рентабельной получается аренда. В нашем случае будем арендовать здание, которое строится специально под нас. Если мы отработаем модель с арендой, то следующие центры, возможно, будем строить уже за счет собственных средств», - прогнозирует Анна Юрганова.

«Опека» в 2021-м году планирует открыть новый пансионат на 275 мест по модели ГЧП, сейчас проект на стадии проектирования. «Мы будем использовать разные концепции: и реконструкцию и строительство, но строительство приоритетней», - говорит Алексей Маврин.

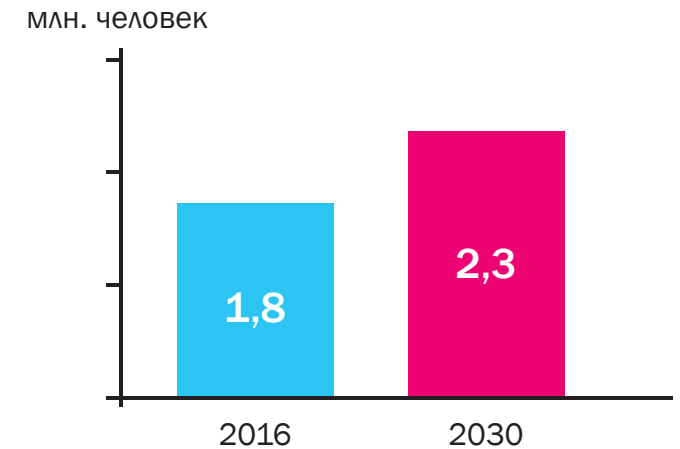
В Санкт-Петербурге и Ленобласти есть перспектива не только для частных пансионатов общего типа, но и таких новых форматов как специализированные комплексы для пожилых с деменцией, а также недвижимость для ассистированного и независимого проживания.

Спрос

Пожилое население региона постоянно растет. С учетом увеличения продолжительности жизни растет и спрос на стационарный уход, особенно для пожилых людей с деменцией. Несмотря на формальную декларацию о ликвидированных очередях в стационары, неудовлетворенный спрос на услуги стационаров остается.

В начале года в Санкт-Петербурге и Ленинградской области насчитывалось около 2 млн. людей старше трудоспособного возраста. Практика развитых стран показывает, что в стационарном уходе нуждается 3-5% пожилых людей. Учитывая это, спрос на стационары будет оставаться неудовлетворенным и в долгосрочном периоде. Прогноз роста пожилого населения Санкт-Петербурга и Ленинградской области к 2030 году это дополнительно подтверждает.

Пожилое население Санкт-Петербурга и Ленинградской области



Источник: ГКС



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 ниже 1500 руб. в день (45 тыс. руб. в месяц) – это в среднем 1200-1400 руб. при размещении в 2-местном номере и 1000-1200 в 4-местном. В маркетинговых целях компании рекламируют демпинговые цены, однако реально необходимый объем услуг всегда стоит выше «голой» базовой цены. Более высокий ценовой сегмент, наоборот, только начинается от 2000 руб. и здесь размещение в 2-местном номере обходится в среднем по 2500 руб., что как раз сравнимо с государственными тарифами.

Совокупную выручку частных пансионатов для пожилых в регионе в 2018 году можно прогнозировать на уровне 1,9-2,2 млрд. рублей. Нужно отметить, что официальная отчетность компаний-операторов частных пансионатов пока не всегда позволяет полностью оценить масштабы бизнеса.

Операторы рынка

В Санкт-Петербурге и Ленинградской области частным бизнесом по предоставлению услуг по стационарному уходу за пожилыми людьми занимаются 73 оператора (для целей обзора мы рассматривали сети пансионатов как одного оператора, несмотря на то, что услуги в этом случае могут оказывать несколько юридических лиц). Серьезного изменения состава операторов не происходит, несколько компаний в последнее время ушли с рынка, но есть и постоянный приток новых игроков.

Рынок представлен преимущественно коммерческими операторами, некоммерческие организации составляют 8% от общего числа, что пока не соответствует ставке государства на социально ориентированные НКО. Подавляющее большинство компаний принадлежат физическим лицам. В отличие от Мо-



сквы, в Петербурге пока по-прежнему не представлены институциональные инвесторы в операторский бизнес.

Частные пансионаты для пожилых остаются фрагментированным рынком – даже крупнейшие сети включают менее 10 объектов, а 66% операторов управляют одним объектом. В то же время можно отметить развитие сразу нескольких небольших сетей, увеличивших объемы бизнеса в разы за 2-3 года и приближающихся к лидерам.

Мнение о конкуренции между операторами на рынке разделились. В пансионате «Золотое время» считают, что рынок уже перегрет из-за слабого контроля как со стороны надзорных органов, так и НКО, и что конкуренция будет только расти. Саида Султанова также предполагает, что конкуренция станет нарастать в связи с гарантированными выплатами из бюджета.

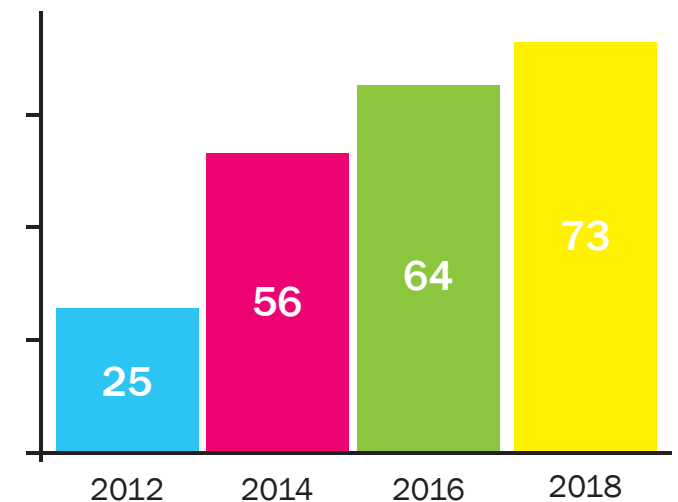
«Мы не ожидаем конкуренции, поскольку потребность в услугах во много раз превышает возможности стационаров. Проблема в том, что пансионаты, которые не соответствуют даже минимальным стандартам, работают подпольно и не входят в реестр, и поставщики с некачественными услугами компрометируют услугу», - говорит Леонид Колтон (Пансионат «Курортный»).

Иван Рогов обращает внимание, что само по себе нахождение в реестре не означает предоставления качественных услуг: «Реестр дает дополнительные возможности тем, кто в нем находится, реестр не улучшает качество предоставляемых услуг, это делает персонал».

«Я думаю, что пока места хватит, наверное, всем. Дальше, конечно, лоббирование тех, кто построил дома престарелых, оно будет усиливаться. Но я не считаю, что это будет лучше для самих людей. Может быть для бизнеса дополнительное регулирование будет неплохим и это даст плюс. Мне кажется, что большой оператор – у него человечность будет теряться. Нужны разные формы», - рассуждает Алексей Маврин.

Средняя заполняемость неформатных пансионатов оценивается на уровне ниже 70%, тогда как у большинства качественных объектов она стремится к 100%. Это объясняется перетоком клиентов из первой категории во вторую. Частные пансионаты рассматриваются как объекты временного, а не долгосрочного размещения, поэтому на заполняемость сильно влияет сезонность.

Операторы рынка



Источник: Собственные данные.

Прогноз

Тенденция к росту рынка Санкт-Петербурга и Ленинградской области продолжится и будет определяться динамикой численности пожилого населения (включая людей с деменцией), макроэкономическими факторами, а также изменениями непосредственно в сфере социального обслуживания.

Можно ожидать роста номерной емкости с темпом до 10% в год, конкретная динамика в ближайшие годы будет зависеть в первую очередь от темпов реализации заявленных и готовящихся проектов строительства новых комплексов. В этой сфере можно также ожидать большей активности со стороны девелоперов с развитием мультиформатных проектов недвижимости для пожилых.

Появление успешной истории работы по 442-ФЗ должно привлечь на рынок инвесторов, для которых эта отрасль уже имеет достаточно интересный объем, как для вложений в недвижимость, так и в операторский бизнес. «Знаковым событием стали недавно новости о планах Сбербанка по работе на рынке стационарного ухода за пожилыми, мы знаем о планах негосударственных пенсионных фондов по включению проектов в этой отрасли в свой портфель. Приток инвестиций может серьезно изменить рынок в плане выстраивания бизнес-процессов, использования IT, маркетинга, системного обучения персонала с применением лучшей зарубежной практики», считает директор ОКИУСП (НП) Вадим Бараусов.

Рост информированности населения о возможностях системы социального обслуживания будет помогать реализации скрытого спроса. Важный фактор — это реализация «дорожных карт» в сфере социального обслуживания городом и областью, в рамках которых должен быть налажен обмен информацией и взаимодействие между различными государственными службами, работающими с пожилыми людьми, и бизнесом.

Еще более важной может стать реализация национального проекта «Демография», определенного майским указом Президента РФ. По подпрограмме «Старшее поколение», например, предполагается финансирование стационаров для пожилых в размере 44 млрд. рублей. Финансовая поддержка предусмотрена и для развития в регионах программы долгосрочного ухода.



Если эти средства действительно пойдут на строительство современных пансионатов, в том числе в нашем регионе, приведение государственных организаций социального обслуживания «в надлежащее состояние», этот фактор рынок частных пансионатов также должен будет учесть.

Мы надеемся, что все это вместе обеспечит реальное повышение качества жизни наших пожилых родственников.

Контакты

Вадим Бараусов ||

e-mail: v.barausov@fund60plus.ru ||

тел. +7 921 932-64-16 ||

«Объединение компаний индустрии услуг старшему поколению» (Некоммерческое партнерство)

ОКИУСП (НП) начало свою деятельность в 2011 году и является первой в России организацией, представляющей интересы отрасли aging services. Партнерство реализует проекты в сфере ухода, недвижимости для пожилых, повышения качества жизни людей с деменцией, проводит исследования, мероприятия, организует работу по развитию передовых технологий.

www.industry60plus.ru || FB: www.facebook.com/industry60plus || Telegram: @industry60plus

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.

