

ПОСЕЛКИ ДЛЯ ПЕНСИОНЕРОВ

Формат жилья «55+», давно ставший привычным для стран Европы с их высоким качеством жизни, пока редкость даже в Москве. По словам Николая Вечера из GVA Sawyer, на данный момент известно несколько попыток администраций различных регионов за государственный счет построить внешне похожие социальные поселки или дома. «Однако при внешнем подобии эти объекты лишены основных существенных черт мировых поселений пенсионеров: наличия у поселенцев

частной собственности на недвижимость и наличие частной управляющей компании», – констатирует эксперт. Больше всего жилья «55+» в США; в Западной Европе поселки для пенсионеров распространены меньше, хотя они есть в Германии, Австрии и Дании. Статистика показывает, что число обитателей в таких поселках практически не меняется от страны к стране и составляет 5–6% от общего числа пенсионеров. Практика пока-зывает, что, например, в США рентабельность

этого вида бизнеса достигает 20%. Большинство жилых домов в поселках «55+» выглядят скромно. Стоимость среднего домовладения в таком поселке в штате Флорида не превышает \$50 тыс. (1,5 млн рублей). В инвестиционном и финансовом плане реализация проектов «55+» варьируется, но есть общие черты: домовладение оформляется в долевую собственность, где до 75% долей принадлежит жителю поселка, а 25% – УК. Это как раз тот случай, когда успех или провал проекта практически полностью зависит от УК. Владелец может продать или подари-ть свою долю, может оформить ее в качестве банковского залога, но жить в ней до достижения 55 лет он не может – за этим следит УК, владеющая долей.

Источником расходов на содержания таких поселков могут выступать личные доходы самого пенсионера (пенсия и/или иные доходы), либо сред-ства, поступающие от управления другой недви-жимостью этого пенсионера, например, его квар-тирой. Как правило, управление квартирой также берет на себя УК, сдавая ее в аренду или продав, по согласованию с владельцем, и из этих средств обеспечивая ежемесячные платежи. В России также существуют, пусть и немногочисленные пока, примеры таких поселков, реализованные, как правило, за счет бюджетных средств. Например, созданный в 2004 году поселок на 38 двухсеме-йных домов в пос. Озинки Саратовской области, где дома стоили \$53 тыс. В станице Черноморской Краснодарского края построен бюджетный коттедж-ный поселок на 70 человек, на окраине с. Агинское Красноярского края появился специальный микро-район: дома на двух человек для 120 ветеранов. Есть и попытки создать частные поселки для пенсионеров. Проект петербургской компании SiB в пригороде Петербурга Павловске реализуется совместно с сетью клиник «Скандинавия». Сейчас он находится в стадии рабочего проектирования. «Аренда готовой недвижимости для таких поселков обойдется недешево, а значит, проект необходимо создавать с нуля, строить под себя, – считает Юлия Никуличева из JLL. – В поселках для пенсионе-ров инвестор может зарабатывать за счет платы за содержание, а также за предоставление дополни-тельных услуг. По словам одного из наших клиентов, работающих в этом направлении, он рассчитывает на окупаемость в срок около 10 лет. Сейчас реали-зовывать подобные проекты стоит в Москве, затем в Петербурге, затем постепенно выходить в города-миллионники, тщательно изучая спрос». c|R|e



Олег Федоров,
генеральный директор
управляющей
компании
«Благополучие»

— Мы развиваем сеть частных пансионатов для пожилых людей, и наш пилотный про-ект — парк-отель «Монино». Развивать проекты для пожилых людей в России очень сложно. Исторически словосочетание «дом престарелых» несет негативную нагрузку, ассоциируясь в нашей стране с неуютным, запущенным, страшным, небезопасным местом «доживания», куда вас «сдали и забыли». С такой смысловой нагрузкой вы не можете просто взять и построить частное заведение, пусть даже и очень хорошее — к вам просто никто не придет жить, от вас бежать все будут. Нужен грамотный маркетинг. Не стоит забывать и о том, что российской бизнес-практики просто нет, рынок находится на начальной стадии развития, а значит, вы не можете пойти в банк и взять кредит — в ваш бизнес-план никто не поверит. Кроме того, в банке вас попросят показать и обосно-вать спрос на услуги, но и этого вы сделать не сможете — нет истории про-даж и опыта конкурентов. Не работает и механизм ГЧП. Основная причина — госу-дарство пока не может гарантировать покупку ваших услуг на много лет вперед. Не развита у нас и система социального страхования. В Европе вы выбираете себе дом престарелых, и положенные вам от государства деньги перечисляются туда. У нас пока такого нет. И еще — входные барьеры этого сегмента для новых игро-ков весьма высоки. Деятельность любого дома пожилых людей регулируется шестью органами государственного контро-ля — от Роспотребнадзора и Минздрава до Центра гигиены и Госстройнадзора на этапе проектирования и строительства, причем непременным условием является наличие медицинской лицензии. В нашем проекте очень помогло сотрудничество с Данией, Германией (в партнерстве с BPS International) и США — стран, где этот бизнес очень развит. Многие почерпнули,

например, из области заботы о людях, страдающих деменцией (синдром, при котором происходит деградация памяти, мышления, поведения): здесь технология требует специального проекта здания. Так, на каждые 10 человек здесь нужна своя кухня-столовая, это кроме всего прочего элемент терапии. Для социальных занятий нужны специальные помещения. В этом году мы запускаем уже свои медико-социальные наработки под нашим брендом.

Что касается цифр, то в Москве и области стоимость подобного нашему проекта под ключ — от 0,6 до 1,2 млрд рублей, доходность 10–12%. Иными словами, проект финансо-воемкий, и ему нужны длинные деньги. Сейчас в этой индустрии существует три основ-ных структурных формата: независимое проживание с минимальным уровнем ухода, ассистированное проживание с регулярным минимальным и средним уровнем ухода, и сестринский уход при высокой потребности в уходе за пожилым человеком. Что касается комплекса зданий, в случае с «Монино» мы провели полную реконструкцию комплекса, но это была вынужденная необходимость. Когда я зашел в проект, объект недвижи-мости уже был куплен. Мое мнение: нужно проектировать и строить новые объекты Greenfield. По финансам это практически сопоставимые цифры.

Что касается поселков для пожилых людей, я считаю, мы к ним еще не готовы. Я много их видел, особенно в США. В России же основ-ными форматами пока останутся ассисти-рованный и сестринский уход. Абсолютное большинство из более 30 частных пансионатов, расположенных в МО, представляют из себя взятые в аренду коттеджи. Но поез-жайте и посмотрите, как они ведут бизнес с точки зрения законодательства, где и как они готовят еду, где эвакуационные выходы и системы пожаротушения, как они оказы-вают медицинские услуги без лицензии. Они взяли частные дома и стали делать там бизнес, а ведь здание сменило свою функцию: из частного оно стало публичным, а это огромная разница. Такое здание должно соответствовать СНиПам, пройти экспер-тизу и быть допущенным к эксплуатации, причем конкретно под эту услугу. Оказание же стационарных медико-социальных услуг регулируется ГОСТом. Так что об аренде можно говорить всерьез лишь в том случае, если она законная, но лично я таких приме-ров не знаю. c|R|e