

Краткий обзор
рынка загородной
рекреационной недвижимости
Подмосковья



Предложение

Зона отдыха и туризма Московской области составляет более 44 тыс. кв. км.

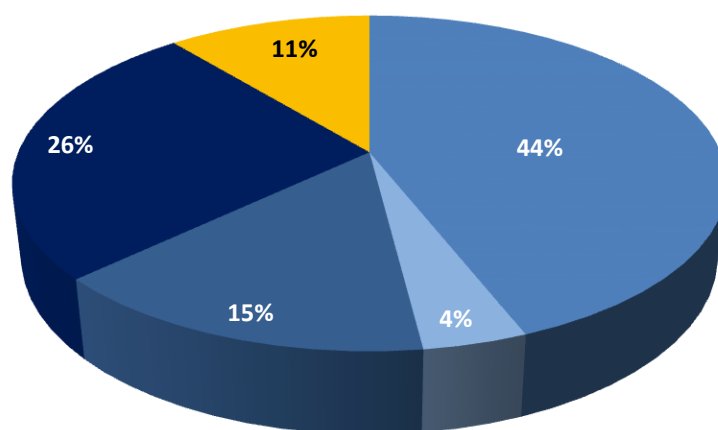
Основные типы рекреационной недвижимости включают:

- Современные центры (10%):
 - СПА-комплексы (например, «Артурс СПА», "Мистраль"),
 - Спортивные парки (например, «Волен», «Турист»),
 - Загородные рекреационные гостиничные комплексы, (например, Яхонты, сеть Helio Park,)
 - Культурно-спортивные комплексы («Истра Холидей», «Лада Холидей», «Медвежья Озера».
- Объекты советского периода (50-80%).

Основные типы средств коллективного размещения, не относящиеся к современным форматам, представлены на диаграмме ниже:

Рисунок 1. Типы коллективного размещения, не относящиеся к современным форматам

Источник: GVA Sawyer



- Пионерский лагерь (советский период)
- Детский лагерь / пансионат (постсоветский период / современные постройки)
- Профилакторий / Санаторий (советский период)
- База отдыха / Дом отдыха (советский период)
- База отдыха / Дом отдыха (постсоветский период / современные постройки)

- Одной из специфических особенностей рынка загородных средств размещения, характерной для Московской области, является четкое географическое структурирование качественных отелей и резортов. Наиболее востребованные проекты располагаются на удалении не более 30-35 километров от МКАД (такая географическая структура повторяет ситуацию на рынке коттеджных поселков).
- Успешность проектов, расположенных на большем расстоянии от МКАД чем 40 км., обуславливается наличием мощного ядра притяжения в виде крупной территории, богатого и разнообразного набора объектов инфраструктуры.
- Как правило, средства коллективного размещения, расположенные на удалении от 40 километров от МКАД, представляют собой санаторно-профилакторные заведения, предполагающие длительный период пребывания.

Спрос

- Туристический потенциал Московской области наиболее ярко выражен в северном, юго-западном, западном, северо-западном территориальных секторах области.
- Относительно удаленности от МКАД оптимальным по востребованности считается расстояние до 30 км, Наиболее востребованными направлениями являются Дмитровское и Ленинградское шоссе. Географическое распределение спроса приведено на диаграмме ниже:

Рисунок 2. Распределение спроса на средства размещения в зависимости от удаленности от МКАД

Источник: GVA Sawyer

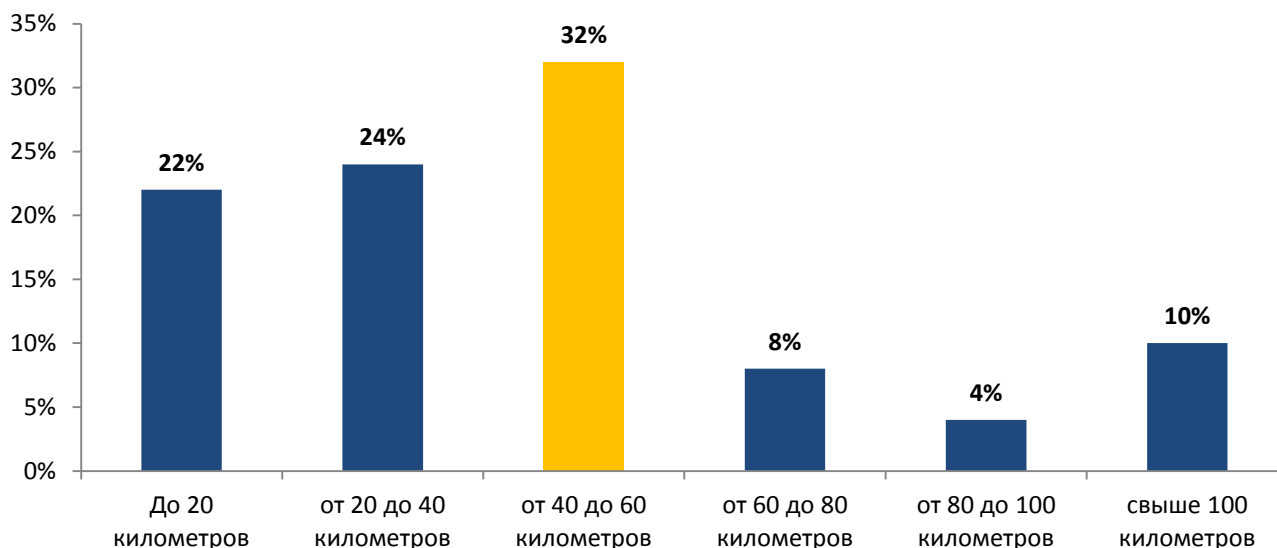
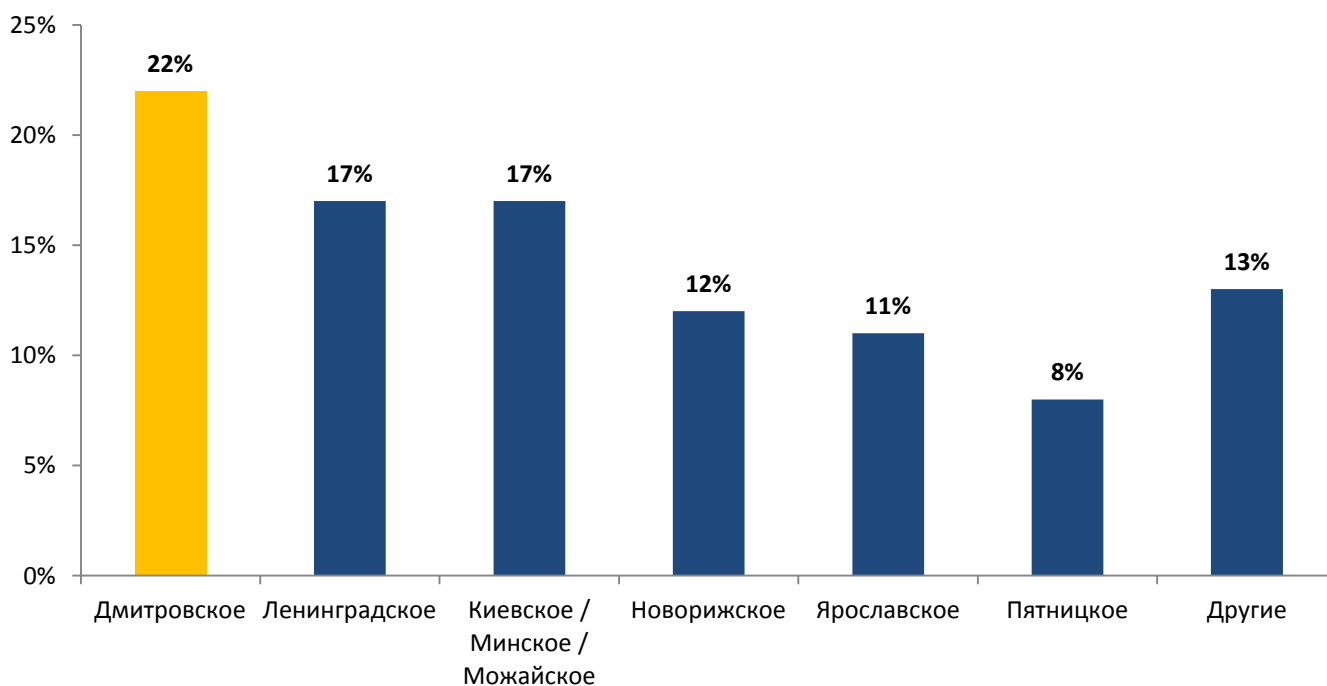


Рисунок 3. Распределение спроса на средства размещения в зависимости от направления

Источник: GVA Sawyer



- Кроме этого, необходимо отметить, что вне зависимости от местоположения и удаленности, рынок загородных коллективных средств размещения в очень значительной степени подвержен влиянию сезонности. Как правило, максимальные показатели заполняемости достигаются загородными отелями и пансионатами в весенне-летний период, когда загрузка достигает 80-85% за счет 100% в выходные и праздничные дни. Еще один пик - Новогодние каникулы. Рост спроса на отдых в

Подмосковье в зимние праздники стал отчасти следствием недоступности/ дороговизны ранее популярного отдыха за рубежом за счет снижения курса рубля.

- Среднегодовая загрузка находится в диапазоне 40-45%.
- Для того что бы сгладить влияние сезонности, при условии реализации формата средства коллективного размещения, операторы увеличивают акцент на событийный туризм и круглогодичные объекты инфраструктуры.

Основные тенденции и прогнозы

- Несмотря на снижение темпов роста основных показателей социально-экономического развития России в период с 2013 по 2016 годы (что снижает привлекательность инвестиций и уменьшает спрос на рекреационные объекты), динамика развития крупных объектов Московской области - самая высокая во всей российской туристической отрасли: по количеству мест размещения рынок подмосковного отдыха растет на 10% в год.
- Исходя из информации по заявленным проектам, к 2018 году мест размещения — гостиниц и пансионатов — по сравнению с 2013 годом станет в два раза больше. При этом, учитывая капиталоемкость данного сегмента и его невысокую, по сравнению с другими сегментами коммерческой недвижимости, окупаемость на фоне высоких ставок проектного финансирования и недостаточности числа опытных операторов, очевидно, что многие из заявленных проектов не будут реализованы.
- При этом особо отметим, что на момент исследования одним из весьма существенных стимулов роста спроса в Московской области является закрытие наиболее популярных мест бюджетного отдыха в Египте.
- Конкуренция на рынке объектов размещения увеличивается. Учитывая рост требовательности потребителя к соотношению цены и качества, к диапазону услуг, в относительно лучшем положении оказываются крупные высоко-профессиональные комплексы. Одновременно с этим, сохраняется опция успешного функционирования небольших проектов с нишевым/ узкоспециализированным предложением, например, узкий спектр медицинско-оздоровительных услуг, уникальность объектов активного отдыха.
- Учитывая то, что рассматриваемый участок обладает ограниченной площадью, которая может быть недостаточна для полноценно-масштабного рекреационного объекта, нами был рассмотрен один из неординарных подтипов сегмента средств коллективного размещения, а именно рынок пансионатов для пожилых.