

Strategy Partners

Рынок курортной недвижимости в России: текущее состояние и перспективы развития

Больше аналитики, отраслевых
исследований и новостей Strategy
Partners — в нашем Telegram.

Подписывайтесь >>



ИССЛЕДОВАНИЕ

2024

ПРАВА НА ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОНТЕНТА

Данное Исследование или любая его часть не предназначены для распространения любыми способами без предварительного письменного разрешения АО «СПГ» (Strategy Partners). При отсылке к результатам исследования упоминание АО «СПГ» (Strategy Partners) обязательно.

При подготовке Исследования использовались публикуемые данные агентств недвижимости DAMAC Properties, Haspo Realty, Tranio, DEAL, Breezom, Royal Property Thailand, Thailand Real Estate, Korter, Welcome Real Estate, Apriori Invest и др., сайтов-агрегаторов prian.ru, immobiliare.it, worldestate.homes и др., результаты маркетинговых исследований Strategy Partners, публикуемая статистика ДОМ.РФ о продажах объектов недвижимости.

Все выводы, содержащиеся в Исследовании, отражают мнение Strategy Partners на день публикации. Информация, представленная в Исследовании, не должна быть истолкована прямо или косвенно как рекомендации по ведению бизнеса. Strategy Partners не несет ответственности за какие-либо убытки или ущерб, возникшие в результате использования любой третьей стороной информации, содержащейся в Исследовании.

По вопросам, связанным с использованием представленного контента, пишите по адресу dt@strategy.ru.



СОДЕРЖАНИЕ

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ	4
ЗАРУБЕЖНЫЙ РЫНОК КУРОРТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ	8
РЫНОК КУРОРТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ	15
ОСНОВНЫЕ ИГРОКИ НА РЫНКЕ КУРОРТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В РФ	21
СПРОС НА КУРОРТНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ В РОССИИ	22
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО И ЗАРУБЕЖНОГО РЫНКОВ КУРОРТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ	28
ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ РЫНКА КУРОРТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ	31
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	32



ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

История развития рынка курортной недвижимости, под которой в рамках данного исследования мы понимаем прежде всего апартаменты, расположенные в туристических локациях и предназначенные для долгосрочного и (или) краткосрочного пребывания, за рубежом насчитывает уже несколько десятилетий.

На сегодняшний день во многих странах мира курортная недвижимость является одним из самых распространенных объектов для инвестирования как у физических лиц, так и у институциональных инвесторов. Обеспеченные россияне также являются активными игроками зарубежного рынка курортной недвижимости, **в топ-5 наиболее популярных стран входят ОАЭ, Греция, Турция, Испания, Таиланд.** Причем на инвестиционный спрос (не для собственного постоянного проживания или получения ВНЖ) приходится уже **более 50%** сделок. **Почти 70%** сделок по покупке зарубежной недвижимости с участием граждан РФ приходится на жителей Москвы, Санкт-Петербурга и Краснодарского края.

Средняя цена лота курортной недвижимости за рубежом в бизнес- и премиум-классе (на базе выборочных популярных объектов на середину 2024 г.) составляет **около 500 тыс. евро** (при средней площади лота 95 кв.м). Лучшие предложения курортной недвижимости за рубежом представляют собой многофункциональные комплексы, объединяющие не только помещения для жилья, но и wellness-инфраструктуру, коворкинги, рестораны, бутики и общественные пространства. Для этого сегмента рынка, как правило, характерно наличие предложений под ключ: не только с отделкой, но и с меблировкой, а также под управлением профессиональной управляющей компании, оказывающей бытовые сервисы и услуги по сдаче недвижимости в аренду.

более **50%**

сделок приходится на инвестиционный спрос (не для собственного постоянного проживания или получения ВНЖ)

почти **70%**

сделок по покупке зарубежной недвижимости с участием граждан РФ приходится на жителей Москвы, Санкт-Петербурга и Краснодарского края



Между тем сегмент рынка качественной курортной недвижимости в России пока находится на начальном этапе развития, хотя за последние два года наблюдается активизация девелоперов по запуску новых проектов.

Качественная курортная недвижимость в РФ представлена пока лишь в отдельных регионах (преимущественно на морских или горнолыжных курортах). По состоянию на лето 2024 г. потенциальный покупатель мог выбрать лоты из общего объема предложения **около 70 тыс. кв. м¹**, из которых:



**около
31 тыс. кв. м**
находится на
горнолыжных курортах



**около
29 тыс. кв. м**
у моря



**около
10 тыс. кв. м**
в рекреационных
локациях

Наибольший объем первичного предложения (24 тыс. кв. м) сейчас наблюдается в Кемеровской области, где запущен проект «Шермонт» (в рамках спортивно-туристического комплекса «Шерегеш»).

Средневзвешенная площадь лота курортной недвижимости в РФ составляет **около 49 кв. м**, что существенно ниже зарубежного уровня (95 кв. м) и может быть связано с ориентацией российских девелоперов на относительно небольшой бюджет сделки даже в элитном и бизнес-классе. Средневзвешенная цена за кв. м курортных апартаментов составляет **335 тыс. руб. за кв. м**. Таким образом, для покупки курортной недвижимости в среднем достаточно **около 17 млн руб.** Данный бюджет сопоставим с текущим предложением в Индонезии, но существенно ниже, чем в других популярных у россиян странах для покупки курортной недвижимости (ОАЭ, страны Европы).

В отличие от зарубежной практики, курортные апартаменты в России чаще всего выставляются на продажу без мебелировки и имеют отделку уровня white box. Также другие зарубежные особенности сегмента, такие как наличие сервисной управляющей компании, разнообразной wellness- и коммерческой инфраструктуры, открытые публичные пространства, пока не получили широкого распространения и представлены лишь в отдельных проектах, как правило, премиального уровня.

¹ По данным на 2 кв. 2024 г. В 3 кв. 2024 г. в экспозицию также были выведены два проекта в Архызе (~20 тыс. кв. м).

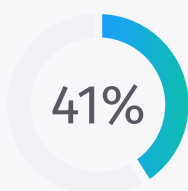
17 млн руб.

средняя стоимость покупки курортной
недвижимости в России

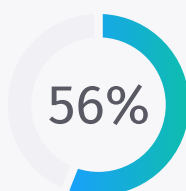


При этом потенциал спроса на курортную недвижимость в России, очевидно, пока не реализован:

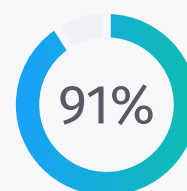
- Исследования, проведенные Strategy Partners, говорят о том, что на сегодняшний день значительная часть туристического потока (**25–50%** в зависимости от региона) размещается за пределами классифицированных средств размещения.
- Динамика продаж курортной недвижимости на самом развитом в РФ рынке, Сочи, свидетельствует о высокой востребованности данного продукта. Средний темп продаж здесь оценивается на уровне 27 апартаментов в квартал, что примерно соответствует средней динамике продаж классического ЖК в крупных городах.
- Опросы целевой аудитории свидетельствуют о наличии потенциальных покупателей курортной недвижимости при наличии соответствующего предложения. При этом **56%** респондентов рассматривают покупку апартаментов для личного проживания в период отпуска, **41%** планируют сдавать их в аренду, а **91%** заинтересованы в возможности сдачи в аренду через управляющую компанию.
- Наибольший интерес у потенциальных покупателей курортной недвижимости вызывают малоэтажные апарт-комплексы комфорт-класса. С точки зрения оснащения потенциальных покупателей более всего привлекают лоты с чистовой отделкой от застройщика с возможностью приобретения мебели за дополнительную плату.



респондентов планируют **сдавать апартаменты в аренду**



респондентов рассматривают **покупку апартаментов для личного проживания в период отпуска**



респондентов готовы рассмотреть **возможность сдачи апартаментов в аренду через управляющую компанию**

Ключевыми факторами, которые будут определять дальнейшее развитие рынка курортной недвижимости в России, являются:

- Динамика роста и структура внутреннего и въездного туризма, определяющие спрос на качественное размещение и, соответственно, инвестиции в курортную недвижимость.
- Объем новых предложений качественных гостиниц и санаториев, которые в любом случае будут конкурировать за туристов, имея в своем арсенале различные инструменты маркетинга и продвижения.
- Инвестиционная доходность частных инвестиций в курортную недвижимость, сопоставимая или превышающая уровень качественных облигаций. При этом важно отметить, что ни в одной стране мира сегмент курортной недвижимости не поддерживается только внутренним спросом, активно привлекая иностранных инвесторов.
- Повышение качества и комплексности предложения курортной недвижимости. Развитие рынка профессиональных управляющих компаний и снижение количества бытовых вопросов, связанных с приобретением и получением возврата на сделанные инвестиции (которые инвестор должен решать самостоятельно), безусловно, повысят привлекательность курортной недвижимости.



ЗАРУБЕЖНЫЙ РЫНОК КУРОРТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



В мире насчитывается большое количество различных типов курортных апартаментов, имеющих как природный, так и неприродный якорь в виде объектов развлечений либо культурно-исторических объектов (Рис. 1, 2).

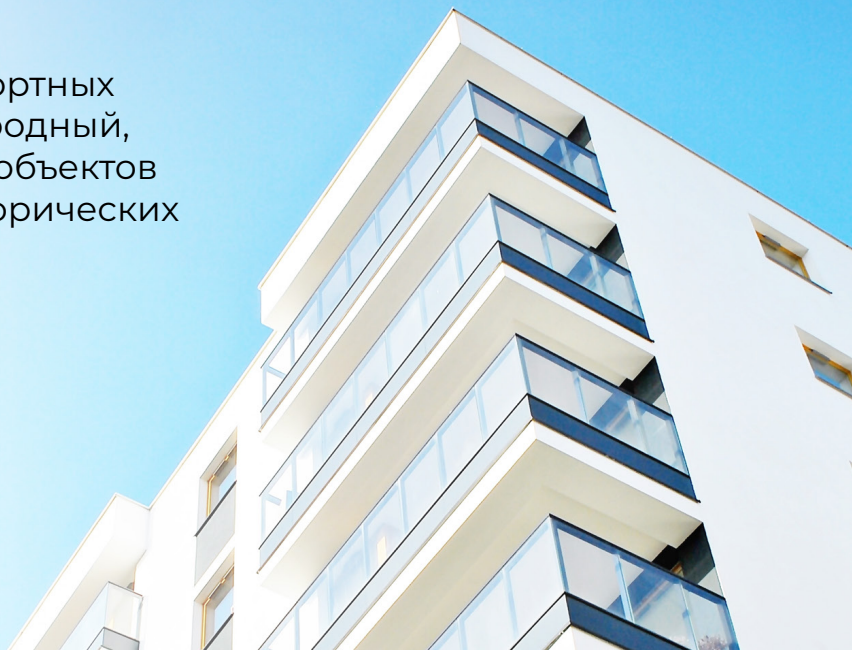


Рис. 1. Основные виды курортных апартаментов по типу имеющегося якоря

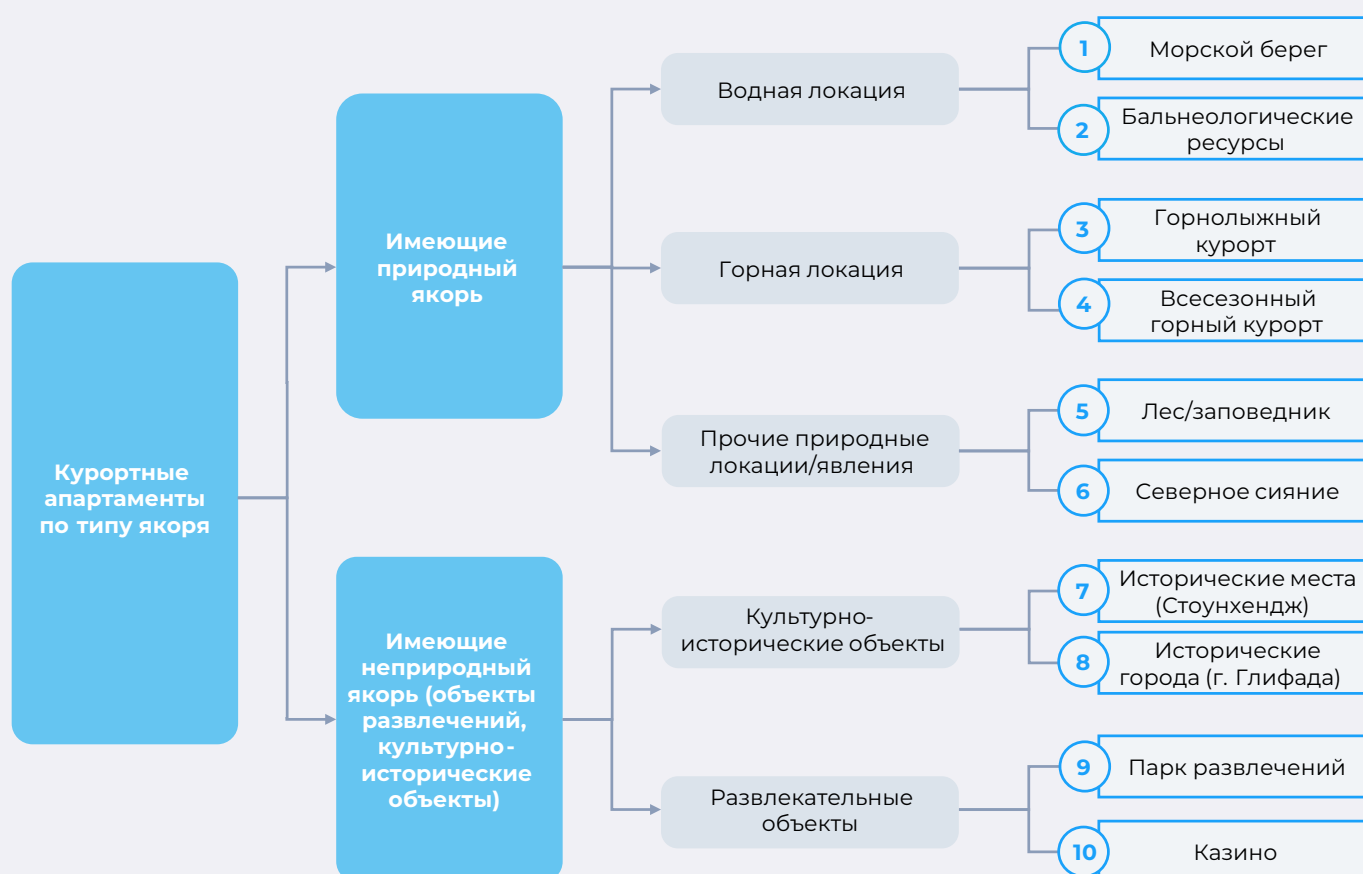


Рис. 2. Примеры апартментов по типу якоря в зарубежной практике

Gardenia Bay (Абу-Даби, ОАЭ):
морской берег



Tannenhof (БаденБаден, Германия):
бальнеологические ресурсы



Bingin Suites (Бали, Индонезия):
лес, заповедник



Rams City Haliç (Стамбул, Турция):
исторические места



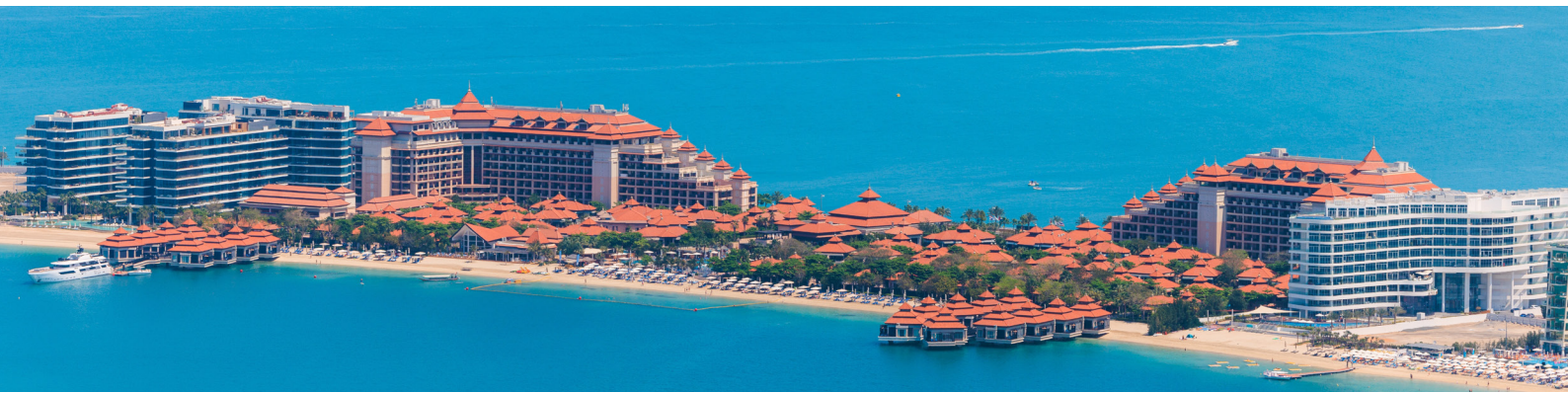
Oasis Parc (Лион, Франция):
исторические города



Emerald Prime (Глифада, Греция):
исторические города, морской берег



Источник: сайты проектов



Рынок зарубежной курортной недвижимости продолжает оставаться популярным у россиян, объем заявок растет, лидерство устойчиво удерживает ОАЭ (Рис. 3). При этом, согласно проведенному опросу брокеров¹, граждане РФ все чаще покупают недвижимость за границей скорее с целью инвестиций, нежели чем для постоянного проживания или получения вида на жительство: с февраля 2023 г. по февраль 2024 г. доля россиян, считающих получение вида на жительство (ВНЖ) или гражданства основным мотивом приобретения недвижимости, сократилась на 5 п. п., составив 47%. При этом за тот же период доля покупок недвижимости за рубежом с целью получения дохода выросла с 8 до 21% (в основном это были Таиланд, Бали, страны Ближнего Востока), с целью сократить риски и диверсифицировать портфель активов было совершено около 30% сделок².

Рис. 3. Топ-10 стран для покупки недвижимости россиянами за рубежом в 2023 г.

Страны	Доля заявок, %	Динамика спроса, % к 2022 г.
 ОАЭ/Дубай	11,9%	+55%
 Греция	9,9%	+26%
 Турция	9,9%	-50%
 Испания	8,9%	-22%
 Таиланд	8,1%	+121%
 Грузия	8,0%	+1%
 Франция	6,1%	+24%
 Кипр	5,3%	+20%
 Италия	4,7%	+12%
 Индонезия	4,6%	+75%

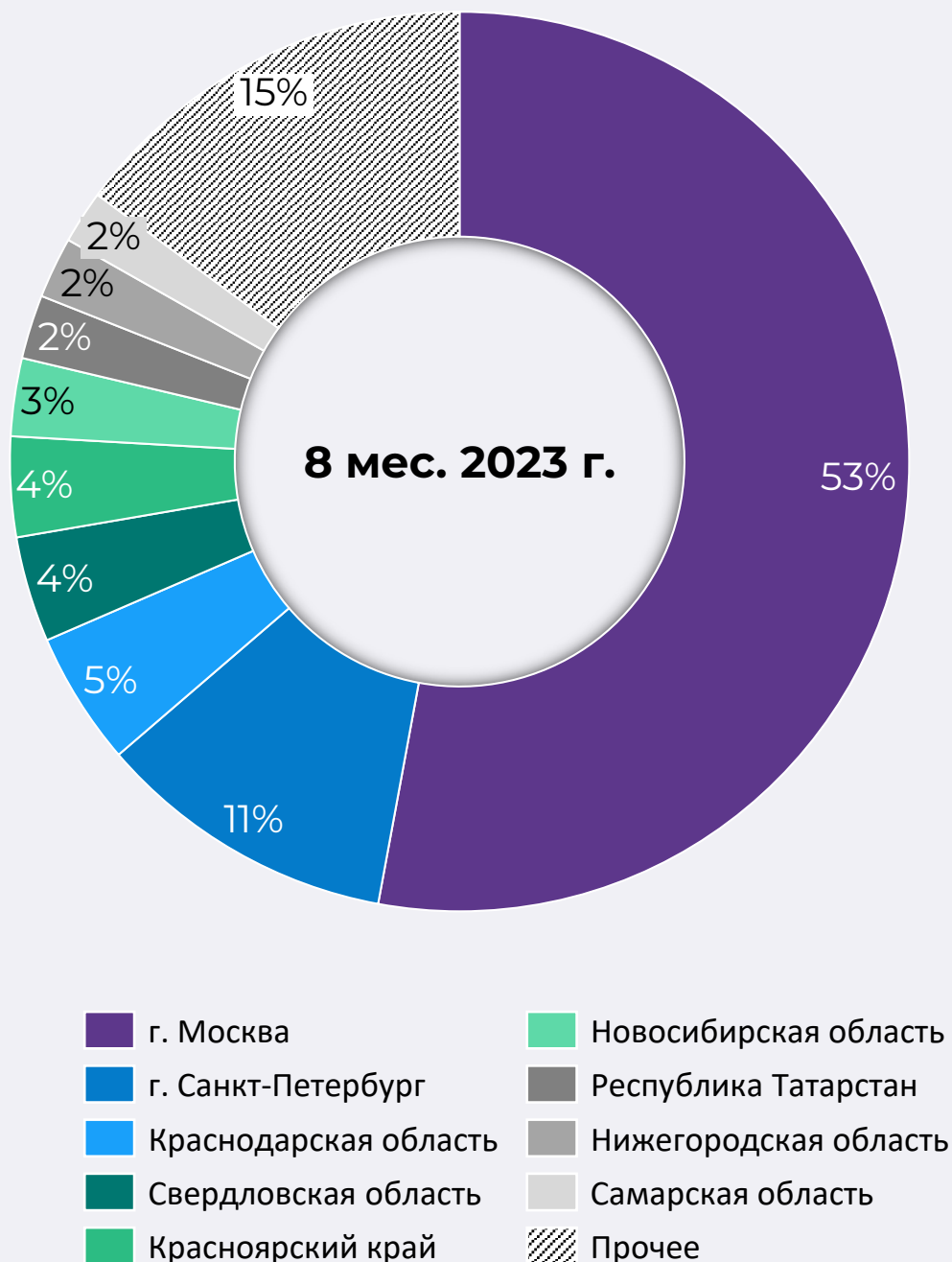
Источник: данные Tranio

¹Проведен агентством зарубежной недвижимости Tranio, февр. 2024 г.

²Данные агентства зарубежной недвижимости Tranio, февр. 2024 г.

Основная доля спроса (> 50%) приходится на покупателей из Москвы³, где уровень доходов населения продолжает оставаться самым высоким среди регионов РФ. В тройку лидеров также входят Санкт-Петербург и Краснодарский край (Рис. 4).

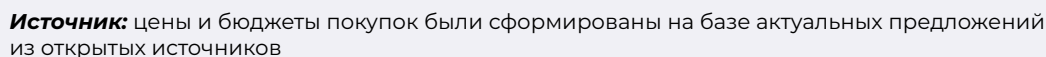
Рис. 4. Регионы проживания россиян, которые интересуются покупкой недвижимости за рубежом, %



Источник: данные Tranio

³ Данные агентства зарубежной недвижимости Tranio, февр. 2024 г.

Рис. 5. Цены и площади выборочных курортных апартаментов за рубежом



Современные форматы курортных апартментов за рубежом могут включать wellness-инфраструктуру, помещения для работы, открытые общественные пространства. Кроме того, для этого типа недвижимости характерно наличие предложений для инвестора под ключ: не только с отделкой, но и с меблировкой, а также под управлением профессиональной УК, оказывающей бытовые сервисы и услуги по сдаче в аренду (сервисные апартменты) — Рис. 6.

Рис. 6. Инфраструктура зарубежных курортных апартментов

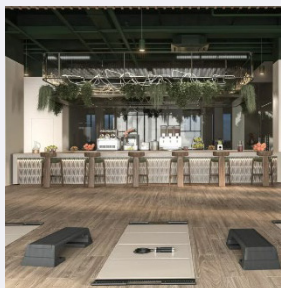
Gardenia Bay (Абу-Даби, ОАЭ), премиум-класс



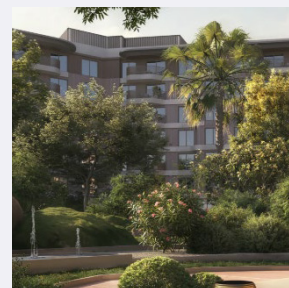
Премиальная
отделка МОПов



Ресторан
с панорамными
окнами

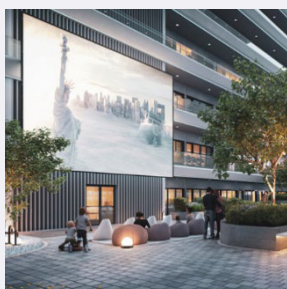


Тренажерный зал
со спа-центром

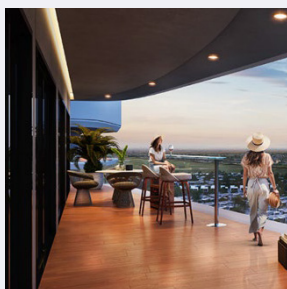


Озеленение, сад
для отдыха и спорта

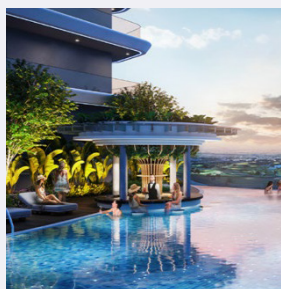
ELO в DAMAC Hills 2 (Дубай, ОАЭ), премиум-класс



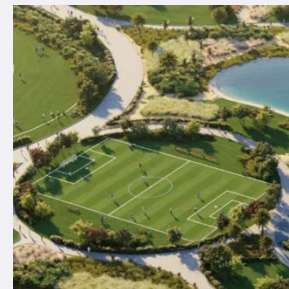
Зона общего
пользования
с кинотеатром



Ресторан
с панорамным
видом

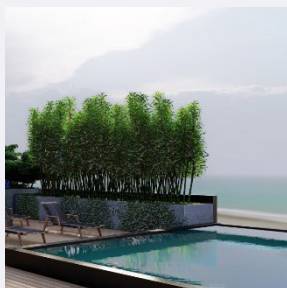


Бассейн с баром
и барбекю

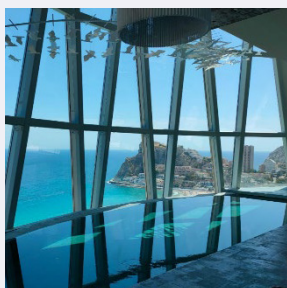


Ландшафтное
озеленение,
спортивный городок

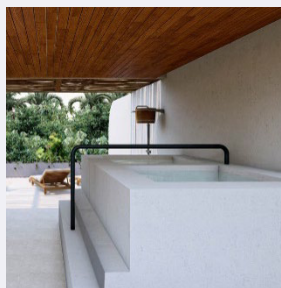
Бассейны и спа



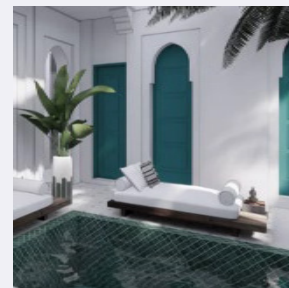
STEPS (Батуми,
Грузия), премиум-
класс



Delfin Tower
(Бенидорм,
Испания), премиум-
класс



Asai Village
(о. Бали,
Индонезия),
премиум-класс



Bingin Suites
(о. Бали,
Индонезия),
премиум-класс

Источник: сайты проектов

РЫНОК КУРОРТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ



Предложение курортных апартаментов в России встречается пока менее чем в 10 регионах. Имеющееся предложение можно условно разделить на 3 группы в зависимости от особенностей месторасположения: горнолыжная локация, прибрежная или рекреационная. В большинстве регионов пока представлен только один из типов апартаментов, однако в некоторых регионах, например в Краснодарском крае, с учетом особенностей туристических локаций встречаются все три типа (Рис. 7).

Рис. 7. Типы курортных апартаментов в регионах РФ

	Локации курортных апартаментов		
	 Горнолыжная	 Прибрежная	 Рекреационная
Кемеровская область	✓	✗	✗
Калининградская область	✗	✓	✗
Ленинградская область	✗	✗	✓
Краснодарский край	✓	✓	✓
Республика Крым	✗	✓	✗
Алтайский край	✓	✗	✗
Челябинская область	✓	✓	✗
Карачаево-Черкесская Республика	✓	✗	✗

✗

Отсутствует¹
в регионе

✓

Присутствует¹
в регионе

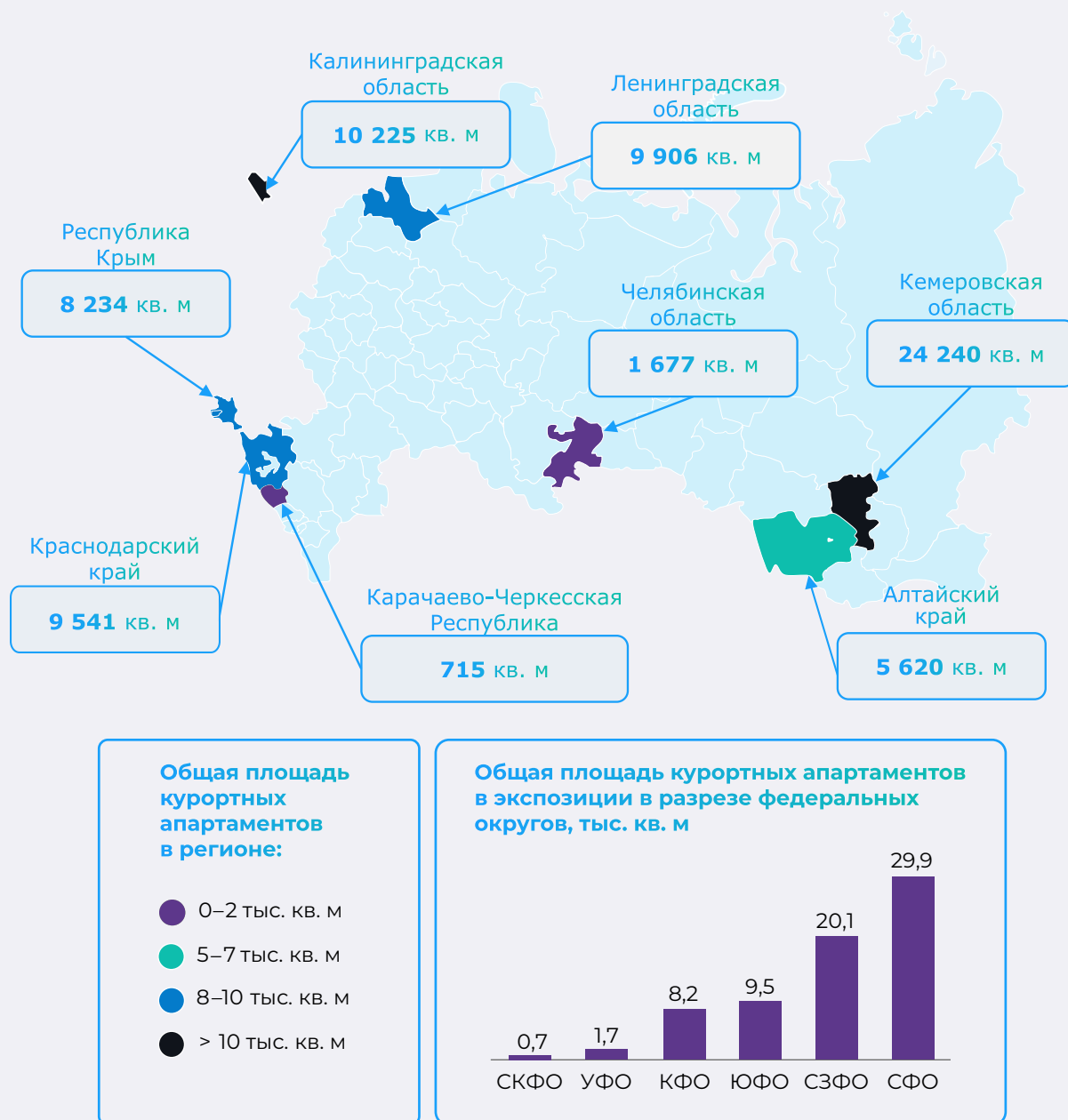
¹ На основе анализа экспозиции апартаментов за май 2024 г.



Общий объем экспозиции курортных апартаментов России по состоянию на середину 2024 г. составил 70 тыс. кв. м¹. Наибольший объем экспозиции курортных апартаментов сосредоточен в 8 регионах, лидируют по данному показателю Кемеровская, Калининградская и Ленинградская области (Рис. 8).

Кемеровская область занимает первое место и 35% от общего объема текущего предложения курортной недвижимости в РФ. В этом регионе ключевым проектом является «Шермонт» в Шерегеше, предлагающий около 24 тыс. кв. м апартаментов бизнес-класса. В тройку лидеров также входят Калининградская и Ленинградская области. Крупнейшим в Калининградской области является проект «Апартаменты на улице Тургенева», около 2,8 тыс. кв. м (комфорт-класс). В Ленинградской области — «Резиденция Рощино», около 9 тыс. кв. м (бизнес-класс).

Рис. 8. География экспозиции курортных апартаментов по регионам РФ, кв. м



Источник: на основе анализа экспозиции курортных апартаментов за май 2024 г.

¹ По данным на 2 кв. 2024 г. В 3 кв. 2024 г. в экспозицию также были выведены два проекта в Архызе (~ 20 тыс. кв. м).

Более 60% курортных апартаментов предлагается сегодня в бизнес-классе, сегмент эконом представлен единичными проектами в Калининградской области (Светлогорск) и Краснодарском Крае (Сочи). Сегмент премиум в основном представлен в Краснодарском крае, Крыму и Калининградской области вблизи моря (Рис. 9).

**Рис. 9. Объем экспозиции курортных апартаментов в России
в разрезе классов и регионов**

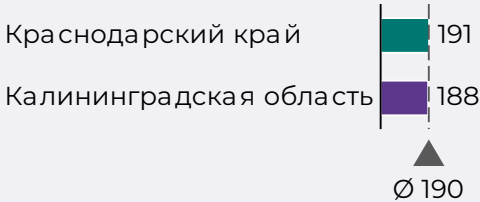


Источник: на основе анализа экспозиции курортных апартаментов за май 2024 г.

Средневзвешенная цена экспозиции курортных апартаментов в России составляет 363 тыс. руб. за кв. м, в т. ч. в эконом-классе — 190 тыс. руб. за кв. м, в комфорт-классе — 260 тыс. руб. за кв. м, в бизнес-классе — 335 тыс. руб. за кв. м, а в премиум-классе — 417 тыс. руб. за кв. м. Таким образом, разница цен между классами составляет около 20-30% (Рис. 10).

Рис. 10. Цены предложения курортных апартаментов России по классам объектов, тыс. руб. за кв. м

Эконом-класс,
тыс. руб./кв. м



Комфорт-класс,
тыс. руб./кв. м



Бизнес-класс,
тыс. руб./кв. м



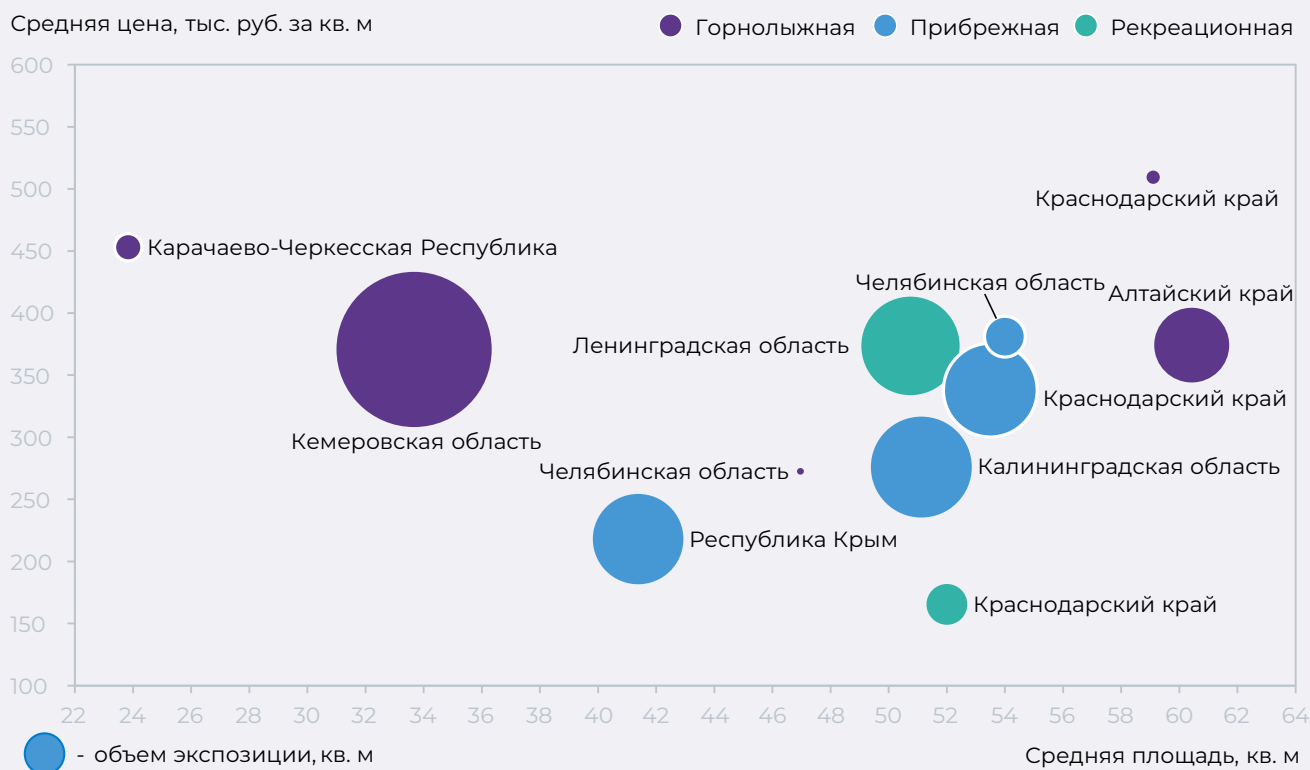
Премиум-класс,
тыс. руб./кв. м



Источник: на основе анализа экспозиции курортных апартаментов за май 2024 г.

Средний размер лота курортных апартаментов в России в текущей экспозиции составляет 49 кв. м, что почти в два раза ниже зарубежных показателей. Наиболее крупные лоты предлагаются в Алтае и Калининградской области (Рис. 11).

Рис. 11. Средние площади и цены на курортные апартаменты в России





Средние цены за кв. м

Горнолыжные курорты:

от **275** до **550** тыс. руб.

Морские курорты:

от **175** до **375** тыс. руб.

Рекреационные курорты:

от **150** до **400** тыс. руб.

Самые высокие средние цены за кв. м, а также наиболее широкий диапазон по площади лота имеют на сегодняшний день апартаменты на горнолыжных курортах: средние цены **от 275 до 550 тыс. руб. за кв. м** при разбросе средних площадей **от 22 до 60 кв. м**. Наиболее крупный объем предложения представлен в проекте «Шермонт» (Кемеровская область).

Предложение курортных апартаментов на морских курортах представлено в диапазоне **175–375 тыс. руб. за кв. м** при разбросе средних площадей **от 40 до 55 кв. м**. **Ключевые регионы РФ: Калининградская область, Республика Крым, Краснодарский край.**

В рекреационных локациях на сегодняшний день представлены проекты из двух регионов — Ленинградской области и Краснодарского края. Средние цены здесь находятся в диапазоне **от 150 до 400 тыс. руб. за кв. м** при разбросе средних площадей **от 49 до 53 кв. м**.

ОСНОВНЫЕ ИГРОКИ НА РЫНКЕ КУРОРТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В РФ

В сегменте курортной недвижимости пока не наблюдается высокая активность крупнейших девелоперов федерального уровня, ключевые проекты представлены средними и небольшими региональными игроками (Рис. 12).

Рис. 12. Девелоперы крупнейших проектов по строительству курортных апартаментов в РФ

	- Первое место по объему экспозиции горнолыжных апартаментов (24 тыс. кв. м), все расположены в горнолыжной локации в Кемеровской области, бизнес-класс - С 2017 г. возводит жилые, коммерческие и курортные объекты в Свердловской и Кемеровской областях. Главный застройщик по потребительским качествам объектов в рейтинге ЕРЗ РФ Свердловской области
	- Первое место по объему экспозиции рекреационных апартаментов (9 тыс. кв. м) - Принадлежит Андрею Недбаеву и Георгию Рыкову — крупным предпринимателям на рынке Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Более 20 лет возводит коммерческие и жилые здания. Партнерами проекта «Резиденция Рошино» являются Сбер, «Стройэксперт», «МТЛ. Управление недвижимостью» и архитектурное бюро GAFA
	- Первое место по объему экспозиции прибрежных апартаментов (6,6 тыс. кв. м) - С 2004 г. компания строит жилые и курортные объекты на Черноморском побережье. Реализуемые проекты: Marine Garden Sochi 4*, Marine Garden Sochi Hotels & Spa 5*, Marine Garden Sochi Grand Hotel 5*, Royal Beach Resort & Spa
	- СЗ А1 — второе место по объему экспозиции горнолыжных апартаментов (5,6 тыс. кв. м) - Является резидентом ОЭЗ ТРТ «Бирюзовая Катунь» в Алтайском крае. Учредитель компании Рауф Абдуллаев также занимается проектами «Катунь Ривер Парк» и «Алтайский парк приключений»

Источник: на основе анализа экспозиции курортных апартаментов за май 2024 г.

СПРОС НА КУРОРТНЫЕ АПАРТАМЕНТЫ В РОССИИ

Текущие темпы продаж курортных апартаментов свидетельствуют об устойчивом спросе на продукт со стороны как инвесторов, так и конечных пользователей.

Средний темп продаж на самом развитом рынке курортной недвижимости в России, Сочи, оценивается на уровне 27 апартаментов в квартал, что примерно соответствует средней динамике продаж классического ЖК в крупных городах. При этом у отдельных комплексов данный показатель может составлять почти 40 лотов в квартал (Рис. 13).

Рис. 13. Темпы продаж курортных апартаментов в Сочи, 1П 2024 г.

Апарт-комплекс	Запроектированный объем апартаментов, всего по проекту	Срок текущей реализации, кварталов	Темпы продаж в квартал	Реализовано лотов, %
 Loo Resort & SPA, Сочи, Нижнее Учдере	10 839 КВ. М 398 апарт.	10 КВ.	644 КВ. М / КВ-Л 24 апарт. / КВ-Л	78%
 ALEAN Resort Montvert¹, Сочи, Якорная Щель	44 485 КВ. М 1 321 апарт.	6 КВ.	625 КВ. М / КВ-Л 21 апарт. / КВ-Л	30%
 Tivoli Detox & Spa Resort, Сочи, Нижняя Беранда	5 187 КВ. М 231 апарт.	7 КВ.	327 КВ. М / КВ-Л 18 апарт. / КВ-Л	59%
 Marine Garden Sochi, Сочи, Хоста	62 768 КВ. М 1 379 апарт.	8 КВ.	1 164 КВ. М / КВ-Л 36 апарт. / КВ-Л	32%
 Naiman Residence, Сочи, микрорайон	29 971 КВ. М 867 апарт.	4 КВ.	1 456 КВ. М / КВ-Л 39 апарт. / КВ-Л	32%

ПроданоОстатки

¹ По данным на 3 кв. 2024 г. продажи временно приостановлены

В других курортных локациях темпы продаж апартаментов ниже, чем в Сочи, — в среднем 15 лотов в месяц. Наибольший темп продаж на текущий момент был достигнут у «Шермонта» — 34 лота в месяц (Рис. 14).

Рис. 14. Темпы продаж курортных апартаментов в других локациях, 1П 2024 г.

Проект	Запроектированный объем	Срок текущей реализации	Темпы продаж в мес.	Реализовано лотов, %
 Бирюзовая Катунь, Алтай	11,7 тыс. кв. м 291 апартамент	10 месяцев	12 апарт. в мес. 459 кв. м в мес.	41%
 Шермонт, Шерегеш	24,2 тыс. кв. м 768 апартаментов	1, 3 года	34 апарт. в мес. 1 156 кв. м в мес.	67%
 Романтик-1, Романтик-2 Архыз	3,6 тыс. кв. м 146 апартаментов	5 месяцев	24 апарт. в мес. 611 кв. м в мес.	83%
 Атмосфера, Архыз	12,7 тыс. кв. м 206 апартаментов	4 месяца	22 апарт. в мес. 1 258 кв. м в мес.	44%
 Горы Здесь, Архыз	16,6 тыс. кв. м 464 апартаментов	7 месяцев	13 апарт. в мес. 471 кв. м в мес.	19%

ПроданоОстатки

Источник: информация от менеджеров объектов; официальные сайты объектов

Исследование потребительских предпочтений, проведенное Strategy Partners в первом полугодии 2024 г. в рамках одного из проектов по созданию комплекса курортных апартаментов уровня «комфорт», свидетельствует о заинтересованности части аудитории в покупке такой недвижимости, в т. ч. в новых локациях, при наличии соответствующего предложения. В зависимости от географии проживания высокую заинтересованность в покупке апартаментов выразили **8–11%** (также в зависимости от региона проживания) опрошенных, а еще **70–78%** (в зависимости от региона проживания респондентов) готовы рассмотреть данную возможность при наличии интересного предложения. И только **13–17%** из числа респондентов в принципе не готовы рассматривать приобретение данного вида недвижимости.

8-11%

опрошенных
выразили высокую
заинтересованность
в покупке апартаментов*

70-78%

опрошенных готовы
рассмотреть возможность
покупки апартаментов
при наличии интересного
предложения*

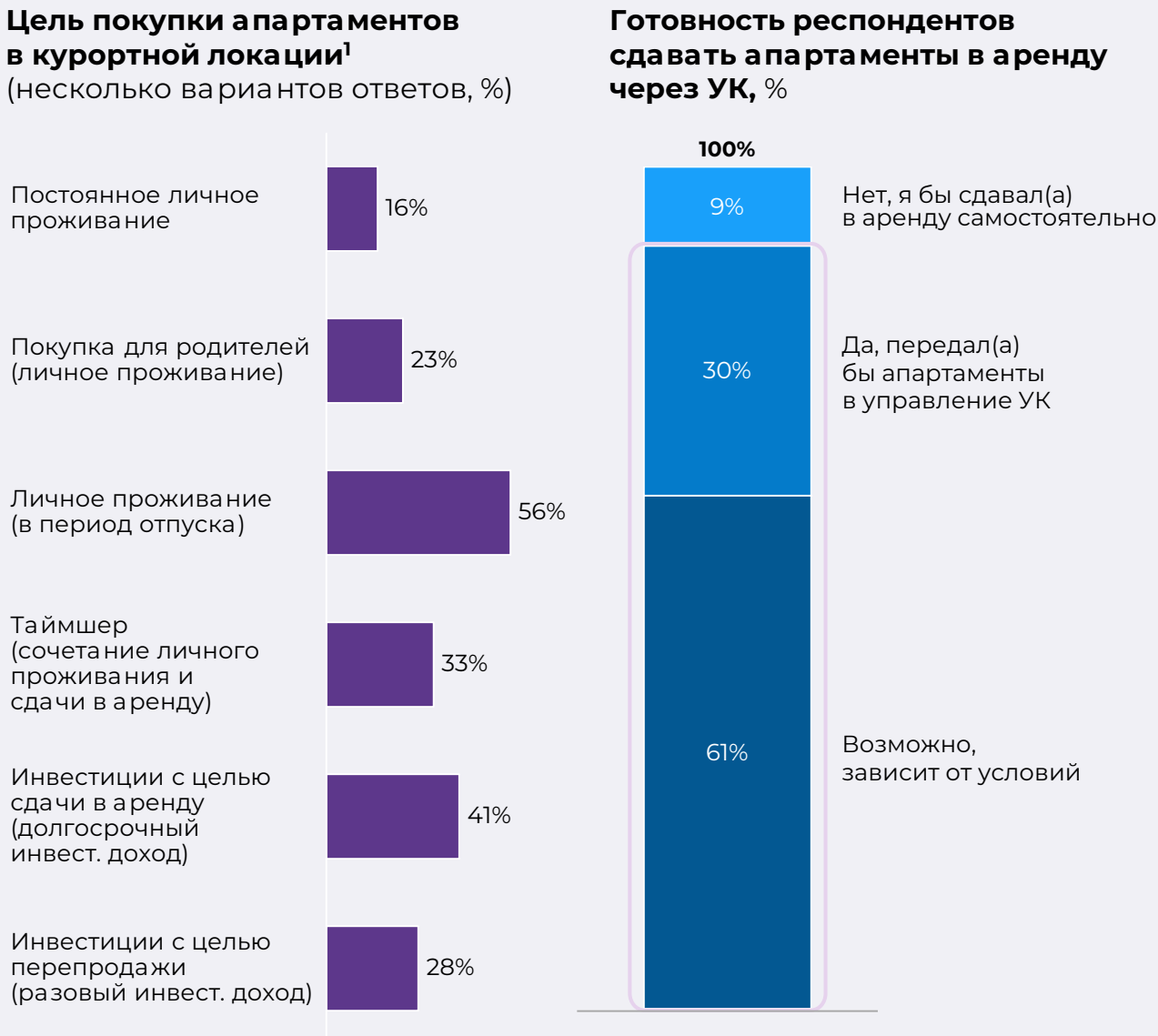
13-17%

опрошенных
не готовы рассматривать
приобретение
апартаментов*

* В зависимости от региона
проживания респондентов

Цели покупки курортной недвижимости включают как личное проживание в период отпуска, так и инвестиции. Более **40%** заинтересованной аудитории готово рассмотреть покупку курортных апартаментов для сдачи в аренду, **28%** — с целью дальнейшей перепродажи, **33%** планируют сочетать личное проживание и сдачу в аренду. Наличие управляющей компании и возможности передать апартаменты в управление является значимым фактором покупки для 30% респондентов, а еще **61%** готовы рассмотреть такую опцию (Рис. 15).

Рис. 15. Цель покупки апартаментов



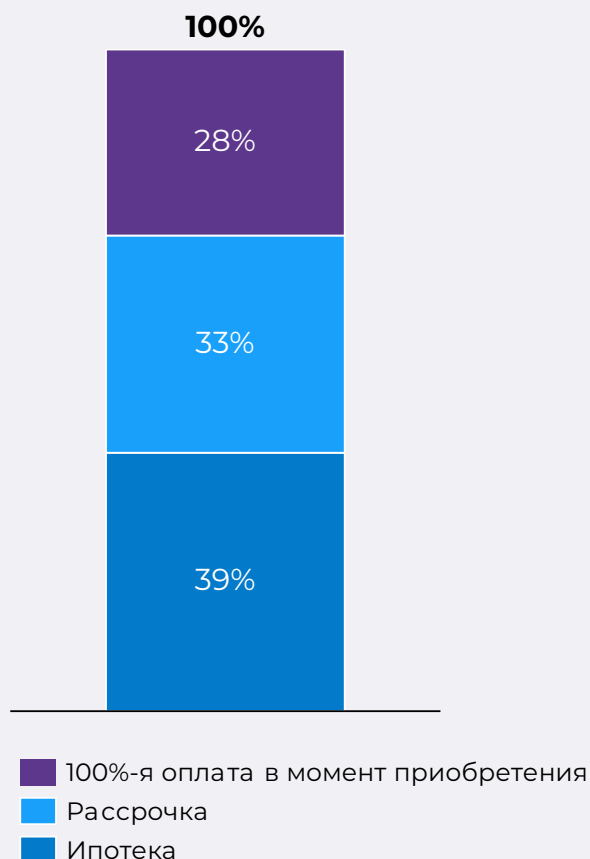
Источник: социологический опрос потенциальных покупателей апартаментов (~ 240 квалифицированных респондентов, заинтересованных в приобретении апартаментов)

¹ Вопрос предусматривает возможность нескольких вариантов ответа, в связи с чем сумма ответов может превышать 100%.

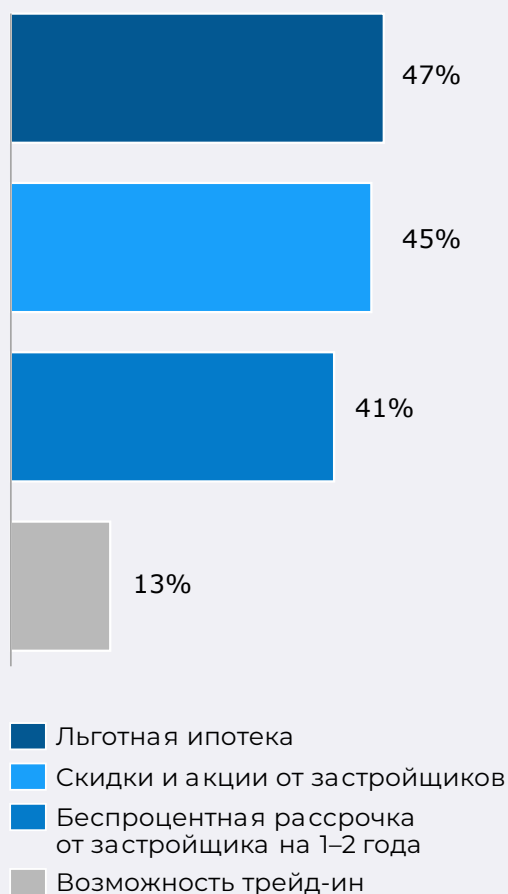
Более 60% респондентов рассматривает покупку апартаментов за полную оплату в момент приобретения или в рассрочку, остальные рассчитывают на ипотечное кредитование. Наиболее популярные стимулы — скидки от застройщика или льготная ипотека (Рис. 16).

Рис. 16. Предпочитаемые способы покупки апартаментов

Предпочитаемый способ покупки, %



**Дополнительные стимулы приобретения
(несколько вариантов ответов, %)**



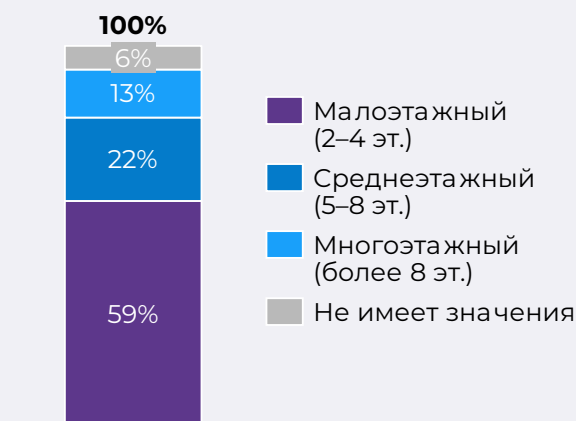
Источник: социологический опрос потенциальных покупателей апартаментов (~ 240 квалифицированных респондентов, заинтересованных в приобретении апартаментов)

¹ Вопрос предусматривает возможность нескольких вариантов ответа, в связи с чем сумма ответов может превышать 100%.

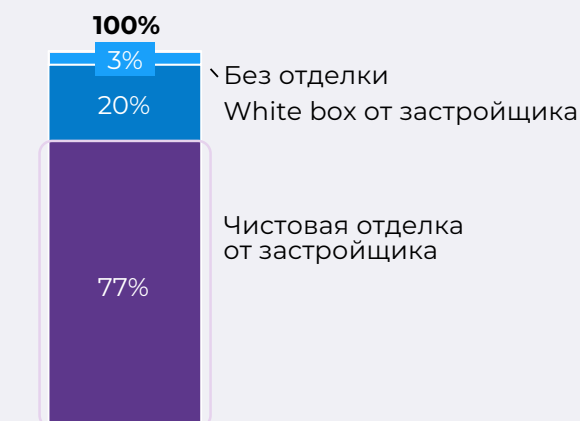
Наибольший интерес у целевой аудитории вызывают малоэтажные апарт-комплексы комфорт-класса. Что касается оснащения, то потенциальные покупатели предпочитают чистовую отделку от застройщика с возможностью приобретения мебели за дополнительную плату (Рис. 17).

Рис. 17. Предпочтения по типу объектов для покупки

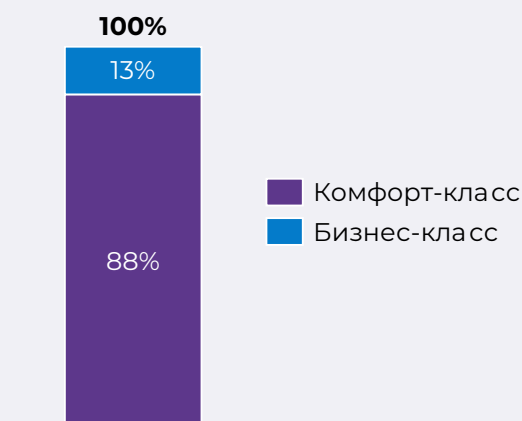
Предпочтения по этажности курортного апарт-комплекса, %



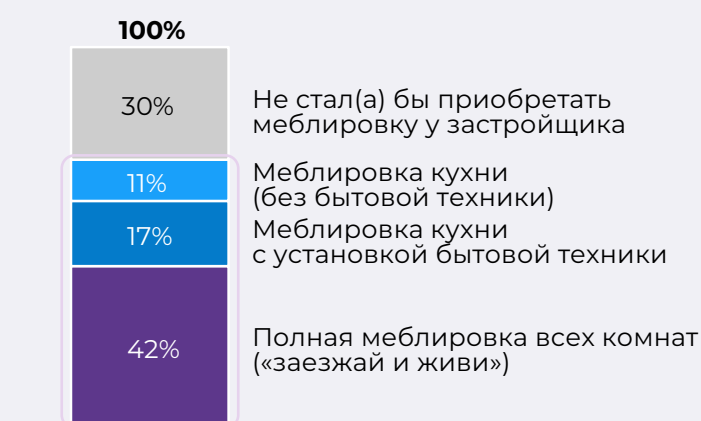
Предпочтения по отделке апартаментов, %



Предпочтения по классу курортного апарт-комплекса, %



Предпочтения по мебелировке апартаментов (за доп. плату), %



Источник: социологический опрос потенциальных покупателей апартаментов (~ 240 квалифицированных респондентов, заинтересованных в приобретении апартаментов)

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО И ЗАРУБЕЖНОГО РЫНКОВ КУРОРТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Российский рынок курортной недвижимости пока находится на начальном этапе своего развития, что соответствующим образом отражается на параметрах предложения, и в большинстве проектов продуктовые характеристики значительно уступают зарубежным аналогам. Лучшей зарубежной практике соответствуют только отдельные проекты, как правило, премиального уровня (Таб. 1).

Таб. 1. Сравнительные продуктовые характеристики предложения курортных апартаментов в России и за рубежом

Параметр	За рубежом	В России
Средний лот	95 кв. м	49 кв. м
Премиальная отделка МОПов	Обязательно	В отдельных проектах
Ресторан с панорамными окнами	Часто встречается	В отдельных проектах
Тренажерный зал	Часто встречается	В отдельных проектах
Озеленение, сад	Обязательно	В отдельных проектах
Спа	Часто встречается	В отдельных проектах
Бассейн	Часто встречается	В отдельных проектах
Видовые балконы и террасы	Часто встречается	Часто встречается
Общественные пространства	Часто встречается	В отдельных проектах

Источник: анализ Strategy Partners



По стоимости квадратного метра апартаменты в курортных зонах России сопоставимы с предложением в Таиланде и Турции и превышают уровень предложения в Индонезии и Грузии (Рис. 18).

Рис. 18. Средние цены в мире и в России на апартаменты в курортных зонах, тыс. евро за кв. м⁴

Средние цены в мире,
тыс. евро за кв. м



Средние цены¹ в России,
тыс. евро за кв. м



Источник: на основе анализа объема экспозиции курортных апартаментов за май 2024 г. в России; на основе наиболее продаваемых проектов в представленных странах за май 2024 г.

¹ Взяты средневзвешенные цены на курортные апартаменты бизнес- и премиум-класса, соответствующие по уровню продуктовых решений зарубежным примерам; курс 1 евро = 97,79 рублей (по данным на май 2024 г.).

При этом из-за существенной разницы в площади лота средняя стоимость курортных апартаментов в России существенно уступает европейским странам, ОАЭ и даже Таиланду, находясь на уровне Индонезии (Рис. 19).

Рис. 19. Средняя стоимость лота курортных апартаментов в мире, тыс. евро¹

Средняя стоимость лота курортных апартаментов в мире, тыс. евро



Средняя стоимость лота курортных апартаментов в России, тыс. евро



Источник: на основе анализа объема экспозиции курортных апартаментов за май 2024 г. в России; на основе наиболее продаваемых проектов в представленных странах за май 2024 г.

¹ Взяты средневзвешенные цены на апартаменты бизнес- и премиум-класса, соответствующих по уровню продуктовых решений зарубежным примерам; курс 1 евро = 97,79 рублей (по данным на май 2024 г.).

ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ РЫНКА КУРОРТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Дальнейшее развитие рынка курортной недвижимости будут стимулировать несколько движущих факторов.

Во-первых, это динамичный рост внутреннего туризма. В соответствии с целевыми показателями национального проекта «Туризм и индустрия гостеприимства» к 2030 г. внутренний турпоток по РФ должен увеличиться до **140 млн человек** (рост в 2 раза относительно фактического уровня 2023 г.). Важно также не забывать, что значительную часть спроса на курортную недвижимость в зарубежной практике формируют не только местные, но и иностранные граждане. Поэтому дополнительный импульс развитию сегмента могут придать более тесная интеграция России в международный рынок туризма и продвижение данного продукта, в т. ч. на иностранную аудиторию (страны СНГ, Азии и др.).

Во-вторых, это недостаток качественных КСР в регионах. Текущая доля качественных объектов, сертифицированных на уровне 3–5 звёзд, во многих туристических регионах составляет менее **15%**. Несмотря на активную поддержку государством строительства современных средств размещения, очевидно, что восполнить этот недостаток в ближайшие **5–10 лет** будет сложно. При этом даже на текущем неразвитом рынке апартаментов у данного формата уже есть своя заинтересованная аудитория, которая в случае появления современного предложения можеткратно увеличиться. В соответствии с социологическим исследованием SP, проведенным в 1-м полугодии 2024 г. в выборочных регионах России, доля туристов, выбирающих альтернативные гостиницам или санаториям виды размещения (квартиры и апартаменты в аренду, кемпинги, автодома, размещение у родственников и друзей), может составлять **25–50%** от общего турпотока в зависимости от региона.

В-третьих, рост привлекательности сегмента для частных инвестиций. С учетом зарубежной практики данный рынок представляет собой привлекательный инструмент для инвестиций физических лиц, которые стремятся к диверсификации своих источников доходов. Средняя доходность частных инвесторов от сдачи курортных апартаментов в туристических локациях в аренду, согласно различным оценкам, составляет **от 5 до 10%** в год, а с учетом роста стоимости самого актива (при его перепродаже) доходность может достигать двухзначных цифр (при условии покупки качественного лота на привлекательном рынке). При этом инвестиционный спрос (с учетом удаленности расположения от места постоянного проживания покупателя) будет также зависеть от комплексности предложения: развития рынка профессиональных управляющих компаний и снижения количества бытовых вопросов, связанных с приобретением и получением возврата на сделанные инвестиции, которые инвестор должен решать самостоятельно.



до **140**
млн человек

должен увеличиться
внутренний турпоток
по РФ к 2030



25-50%

доля туристов, выбирающих
квартиры и апартаменты
в аренду, кемпинги,
автодома, размещение у
родственников и друзей

5-10%

Средняя доходность частных
инвесторов от сдачи
курортных апартаментов
в год

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

1

Несмотря на низкую стадию развития рынка, ключевые факторы успеха для девелоперов в сегменте курортной недвижимости в целом аналогичны тем, которые характерны для рынка жилья, но с определенными нюансами:

- Перспективная с точки зрения туризма локация.
- Соответствующий потребностям целевой аудитории продукт.
- Расширенная сервисная составляющая.

2

Факторами, которыми стоит руководствоваться при выборе локации для развития инвестиционного проекта в сфере курортной недвижимости, являются:

- Уровень обеспеченности текущего турпотока в локации качественными средствами размещения (включая апарт-отели / сервисные апартаменты).
- Перспективы развития туризма в локации, включая как инерционный рост, так и дополнительный потенциал за счет развития существующих или новых туристических магнитов (например, строительство новых горнолыжных трасс, открытие нового термального курорта и т. п.).
- Удаленность от ключевых туристических магнитов.
- Возможные объемы ввода новых конкурирующих объектов в ближайшие 3–5 лет.
- Инфраструктурная обеспеченность (инженерная и транспортная доступность).

3

Ключевыми параметрами продукта, которые могут быть значимы для конечного покупателя курортной недвижимости, являются: площадь и планировка апартаментов, архитектурные решения, набор дополнительной инфраструктуры, уровень благоустройства. С точки зрения сервисной составляющей — обеспечение безопасности, поддержка сдачи в аренду, ремонт/меблировка, уборка, консьерж-сервисы, аренда отдельного оборудования. При этом определение целевых параметров продукта в рамках конкретного проекта требует глубокого изучения потребительских предпочтений целевой аудитории через социологию, предложения конкурентов и лучшую практику.

О КОМПАНИИ

Strategy Partners является ведущим российским консультантом в области стратегического планирования и организационного развития (согласно рейтингу RAEX). Развитие городских и туристических территорий является одним из направлений специализации нашей компании.

За последние годы мы реализовали десятки проектов по аудиту, разработке концепций, мастер-планов и подготовке к привлечению финансирования в проекты по развитию объектов недвижимости и территорий (включая объекты в сфере туризма, развлечений, рекреации, коммерческой инфраструктуры).

КЛЮЧЕВЫЕ КОНТАКТЫ:



Валерия Плотникова

Управляющий
партнер

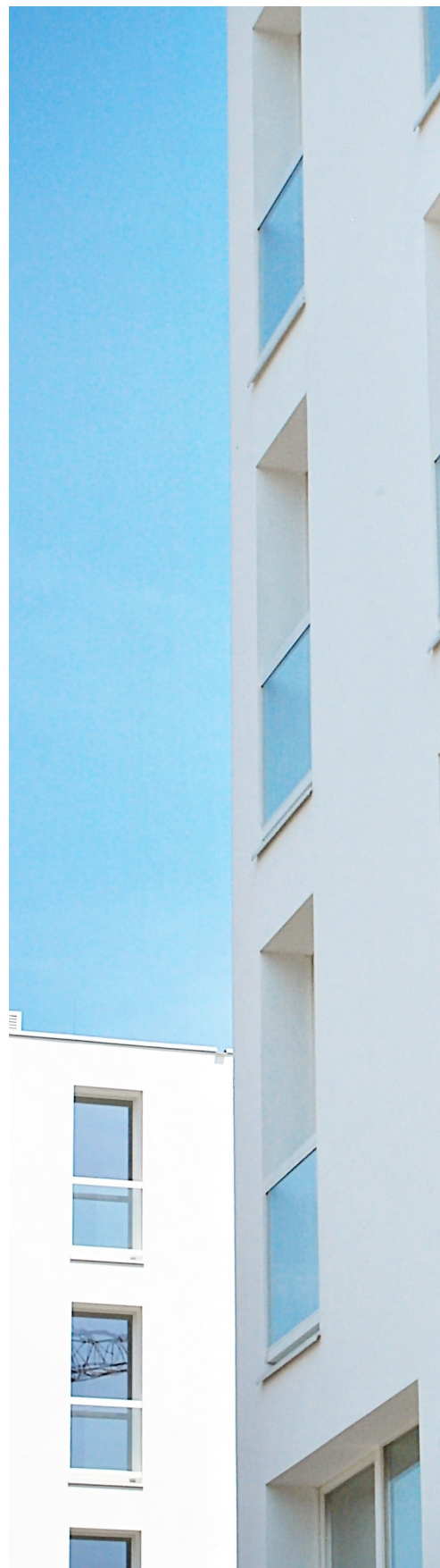
+7 (926) 007-50-05
v.plotnikova@strategy.ru



Елена Киселева

Партнер практики
«Недвижимость и развитие
территорий»

+7 (985) 769-71-36
kiseleva@strategy.ru



Strategy Partners

Рынок курортной
недвижимости
в России: текущее
состояние
и перспективы
развития

Контакты:
Россия, 121099, Москва,
ул. Композиторская, 17
+7 (495) 730-77-47
dt@strategy.ru

strategy.ru