САНАТОРИИ ИДУТ НА РЕНОВАЦИЮ

РЕКОНСТРУКЦИЯ ИСТОРИЧЕСКИХ САНАТОРИЕВ ОСТАЕТСЯ ОДНИМ ИЗ САМЫХ КАПИТАЛОЕМКИХ ФОРМАТОВ РЕДЕВЕЛОПМЕНТА НА РЫНКЕ КУРОРТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. ЗА ПОСЛЕДНИЕ ДЕСЯТЬ ЛЕТ, ОДНАКО, РЫНОК ПРОШЕЛ НАИБОЛЕЕ АКТИВНЫЙ ЭТАП ОБНОВЛЕНИЯ: С 2016 ГОДА В РОССИИ БЫЛО РЕКОНСТРУИРОВАНО ОКОЛО 5,2 ТЫС. НОМЕРОВ В ОБЪЕКТАХ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО ФОНДА, ПОСТРОЕННЫХ В XIX–XX ВЕКАХ. КИРИЛЛ КОСОВ

Это почти половина всего объема реновации в сегменте, подсчитали в NF Group. Еще около 2 тыс. номеров планируется обновить до 2030 года. Большинство исторических санаториев требуют полного обновления инженерных систем, фасадов и интерьеров. Дополнительным ограничением служит статус объекта культурного наследия (ОКН): сейчас его имеют 25 таких объектов в России. По данным NF Group, на первый квартал 2026 года в стране насчитывается 83 исторических санаторно-курортных объекта с общим номерным фондом 12,6 тыс. номеров. Из них 53 уже реновировано, девять находятся в стадии реконструкции.

Инвесторы используют два основных сценария. Первый — обновление существующей инфраструктуры с сохранением исторической архитектуры (например, «Главные нарзанные ванны» в Кисловодске и курорт «Озеро Карачи» в Новосибирской области). Второй — восстановление старых корпусов с одновременным строительством новых объектов размещения и медицинских центров (санаторий «Ерино» в Москве, «Марциальные воды» в Карелии).

Ольга Широкова, партнер, региональный директор департамента консалтинга и аналитики NF Group, говорит: «Санатории — особый сегмент коммерческой недвижимости. Помимо оздоровительной функции, такие объекты обладают исторической и архитектурной ценностью. Для инвестора работа с этим фондом почти всегда сложнее стандартной реконструкции: она требует значительных вложений и соблюдения регламентов при работе с ОКН. При этом именно исторический контекст формирует конкурентные преимущества. Курортные локации развивались десятилетиями, а иногда более века, и после качественной реновации такие санатории становятся трофейными активами».



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

БОЛЬШИНСТВО ИСТОРИЧЕСКИХ САНАТОРИЕВ ТРЕБУЮТ ПОЛНОГО ОБНОВЛЕНИЯ ИНЖЕНЕРНЫХ СИСТЕМ, ФАСАДОВ И ИНТЕРЬЕРОВ. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫМ ОГРАНИЧЕНИЕМ СЛУЖИТ СТАТУС ОБЪЕКТА КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ

Современные проекты реконструкции, отмечают в NF Group, предполагают отход от советской модели оздоровления. Вместо нее создается полноценная курортная инфраструктура: спа-комплексы, рестораны, общественные пространства и расширенный гостиничный сервис. Интерес к этому сегменту будет сохраняться, полагают аналитики, поскольку многие исторические санатории расположены в сложившихся курортных зонах с ограниченными возможностями для нового строительства. Сама историческая архитектура становится дополнительным фактором инвестиционной привлекательности.

Никита Корчагин, руководитель инжиниринговой компании НЭП, отмечает, что наибольший интерес для инвестора в этом сегменте представляют объекты с прозрачным имущественно-правовым статусом и которые относительно нетрудно восстановить и отремонтировать и при этом соблюсти текущее законодательство в сфере охраны памятников. Важно также, чтобы такие объекты имели неплохую транспортную доступность для обеспечения нормального потока туристов.

«Так, в Петербурге под такие цели интерес представляют, например, дореволюционные дачи и особняки вдоль побережья Финского залива (Репино, Сестрорецк). Также перспективными может быть наследие советского прошлого: это курорты и дома отдыха в Ленинградской области. Они находятся в сформированных рекреационных кластерах»,— рассуждает господин Корчагин. Однако такие объекты требуют кардинального восстановления и приспособления и под современное использование, добавляет эксперт.

«Работы на хорошо сохранившемся объекте могут составить пару сотен миллионов с дополнительным обустройством территории, а могут доходить до миллиарда рублей и более в зависимости от масштаба проекта»,— указывает господин Корчагин.

Среди рисков он называет высокие затраты на реставрацию и длительное ожидание согласования проектов со стороны местных властей.

«Среди интересных проектов можно отметить приспособление под современное использование комплекса „Сестрорецкий курорт“ в Курортном районе, где работы подходят к концу. Пока сроки окончания проекта сдвинуты на октябрь. Также перенесены сроки реализации (на 2027 год) второго объекта неподалеку — „Сестрорецкого курзала“, который также войдет в санаторный комплекс. Предполагается сохранить архитектурный облик начала XX века. Также интересно проследить за процессом реконструкции дачи Крючкова в Репино на первой линии Финского залива (Приморское шоссе). Стоимость объекта можно оценить примерно в 1 млрд рублей. Но это будет, по заявлению собственника, не велнес-объект, а элитный апарт-отель с развитой досуговой инфраструктурой»,— перечисляет господин Корчагин.

Николай Казанский, управляющий партнер компании Nikoliers, полагает, что для дальнейшего роста инвестиций в туристическую инфраструктуру требуется расширение инвестиционных инструментов. «Потенциал есть у ЗПИФ, ЦФА и облигаций, а также у возможного распространения 214-ФЗ на гостиничную недвижимость, что может существенно расширить круг инвесторов»,— считает он. Эксперт уверен, что пригороды крупных городов — один из самых недооцененных сегментов. «Именно там формируются новые точки притяжения за счет природы, локальной идентичности и интереса аудитории. Фактически мы наблюдаем сдвиг: путешествия внутри страны становятся не альтернативой, а самостоятельным выбором»,— думает господин Казанский. ■

ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ РОССИИ СНИЗИЛИСЬ

СОВОКУПНЫЙ ОБЪЕМ ВЛОЖЕНИЙ В НЕДВИЖИМОСТЬ РОССИИ В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2026 ГОДА СОСТАВИЛ 169,5 МЛРД РУБЛЕЙ, ЧТО НА 8% НИЖЕ ПОКАЗАТЕЛЯ АНАЛОГИЧНОГО ПЕРИОДА ПРОШЛОГО ГОДА. ПРИ ЭТОМ ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ ОСТАЕТСЯ ВЫСОКОЙ: РЕЗУЛЬТАТ НАЧАЛА ГОДА УСТУПАЕТ ЛИШЬ РЕКОРДНОМУ ПЕРВОМУ КВАРТАЛУ 2025 ГОДА ЗА ВСЮ ИСТОРИЮ НАБЛЮДЕНИЙ С 2015 ГОДА. ТАИСИЯ УМАРОВА

Такие данные приводятся в обзоре NF Group. В компании отмечают, что средний размер сделки достиг 3,4 млрд рублей, что свидетельствует о концентрации капитала вокруг ограниченного числа качественных активов.

Главной особенностью отчетного периода стало изменение структуры спроса. Инвесторы сместили фокус на объекты с понятным денежным потоком, сильными арендаторами и ликвидной локацией. Доля вложений в готовую коммерческую недвижимость выросла до 77%, тогда как на участки под девелопмент пришлось 23% против 28% по итогам 2025 года и 27% в первом квартале прошлого года.

Лидером по объему инвестиций стала торговая недвижимость: 46% всех вложений, или 78,5 млрд рублей. Однако, подчеркивают аналитики, этот результат не означает массового возвращения интереса к сегменту: динамику обеспечили несколько крупных сделок с качественными объектами, включая приобретение ТК «Метрополис» в Москве, а также ТЦ «Аура» в Ярославле и Сургуте.

На площадки под девелопмент пришлось 38,9 млрд рублей (23% общего объема), что на 22% меньше год к году. В структуре сделок по назначению преобладали проекты жилого и многофункционального строительства: 68% объема сегмента.

Складская недвижимость заняла 12% (19,5 млрд рублей), снижение активности в сегменте аналитики связывают с корректировкой арендных ожиданий и дефицитом объектов, соответствующих требованиям крупных инвесторов. При этом склады остались ключевым направлением для закрытых паевых инвестиционных фондов недвижимости (ЗПИФН): совокупный объем сделок с их участием в первом квартале составил 16,2 млрд рублей.

Офисный сегмент временно уступил позиции лидера прошлых лет: объем вложений составил 12,3 млрд рублей (7% против 47% годом ранее). В NF Group это связывают прежде всего с отсутствием крупных сделок в отчетном периоде, а не со снижением долгосрочного интереса к качественным офисным активам.

Произошла трансформация профиля покупателей. Доля инвестиционных компаний и частных инвесторов выросла до 47% против 18% годом ранее. Доля девелоперов составила 36%, тогда как доля конечных пользователей сократилась с 53 до 6%. Рынок все больше формируется профессиональным и финансовым капиталом, а не компаниями, приобретающими недвижимость для собственного использования.

Еще один структурный сдвиг — рост роли регионов. На Москву пришлось 64% инвестиций (109,6 млрд рублей). Однако доля региональных сделок увеличилась до 19% против 1% в первом квартале 2025 года за счет крупных приобретений торговых и складских объектов за пределами столицы. Доля Санкт-Петербурга составила 17% (28,4 млрд рублей).

Станислав Бибик, партнер NF Group, комментирует: «Итоги первого квартала показывают, что инвестиционный рынок недвижимости не стал менее активным — он стал более адаптивным. Капитал сегодня выбирает не „перспективный сегмент“, а конкретный актив с устойчивой экономической моделью, арендным потоком и ограниченными рисками. Именно поэтому рост доли торговой недвижимости нельзя трактовать как разворот рынка в сторону торговых центров. На фоне высокой стоимости финансирования выигрывают активы, способные сохранять стоимость и генерировать доход в сложной макроэкономической среде».

По оценке NF Group, средние ставки капитализации по объектам коммерческой недвижимости Московского региона в первом квартале 2026 года демонстрируют следующие цифры: офисная недвижимость — 11–12%, складская — 11,5–12,5%, торговая — 12–13,5%, гостиничная — 9,5–10,5%. Фактические показатели могут существенно отличаться в зависимости от качества объекта, структуры арендаторов и устойчивости денежного потока. ■

КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЯ