ИНВЕСТОРЫ ИЩУТ ГДЕ ТЕПЛЕЕ

УЧАСТНИКИ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПЕТЕРБУРГА АКТИВНО ИЩУТ НОВЫЕ ФОРМАТЫ — ТРАДИЦИОННЫЕ ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ ПЕРЕЖИВАЮТ ПЕРИОД СТАГНАЦИИ И ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ПОСЕЩАЕМОСТИ СВОИХ ПРОЕКТОВ ЗАСТРОЙЩИКИ СТАРАЮТСЯ СОЗДАВАТЬ НИШЕВЫЕ ПРОДУКТЫ. ОДНИМ ИЗ АКТИВНО РАСТУЩИХ СЕГМЕНТОВ СЕГОДНЯ ЭКСПЕРТЫ НАЗЫВАЮТ ТЕРМАЛЬНЫЕ КОМПЛЕКСЫ. НА НАЧАЛО ИЮЛЯ В ГОРОДЕ РАБОТАЕТ МЕНЕЕ ДЕСЯТИ ОБЪЕКТОВ, НО В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ ТЕРМАЛЬНЫХ КОМПЛЕКСОВ МОЖЕТ УТРОИТЬСЯ. РОМАН РУСАКОВ

По данным NF Group на конец 2025 года, в России функционирует 76 термальных комплексов общей площадью 460 тыс. кв. м, из них 9% расположено в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. Для сравнения, в Московском регионе — 36%. В Санкт-Петербурге представлены такие сетевые операторы, как Termoland и Green Flow.

По всей России площадь открытых в 2026 году и анонсированных к открытию до конца этого года проектов составляет в среднем 6,5 тыс. кв. м. Рынок пополнят абсолютно разные объекты, включая как небольшие курортные форматы более премиального уровня, так и крупные сетевые городские курорты. «Наиболее распространены форматы 4–6 тыс. и 9–11 тыс. кв. м»,— говорит Ольга Широкова, партнер, региональный директор департамента консалтинга и аналитики NF Group.

Вера Голубева, бизнес-партнер TrendAgent в Санкт-Петербурге, подсчитала, что в Петербурге и Ленобласти в течение ближайших трех лет заявлен ввод более 35 тыс. кв. м в семи термальных комплексах. «К концу 2028 года общий объем рынка может превысить 50 тыс. кв. м — почти втрое больше нынешнего»,— делится она.

Заместитель директора Банковского института развития Юлия Макаренко говорит, что термальные комплексы появляются и в Санкт-Петербурге, и в Ленинградской области. «Некоторые застройщики встраивают термальные комплексы в инфраструктуру ЖК и делают это своим конкурентным преимуществом (например Setl Group). Термальные комплексы появляются на территории гостиниц. Фактор наличия аудитории „под рукой“ делает загрузку более предсказуемой»,— рассуждает эксперт.



МАРИНА МОЛДАВСКАЯ

ПРИ ОДНОВРЕМЕННОМ ВЫХОДЕ НЕСКОЛЬКИХ КРУПНЫХ ОБЪЕКТОВ РЫНОК НАЧИНАЕТ КОНКУРИРОВАТЬ ЗА ОДНОГО И ТОГО ЖЕ ГОСТЯ. ПОБЕДЯТ ТЕ, КТО ПЕРВЫМ ЗАЙМЕТ СИЛЬНУЮ ЛОКАЦИЮ И ВЫСТРОИТ СЕРВИС, А НЕ ТЕ, КТО ПРОСТО ПОСТРОИТ ЕЩЕ ОДИН БАССЕЙН С ТЕРМАМИ

БЕЗ ЕДИНОГО ФОРМАТА Илья Ященков, генеральный директор ООО «Место Смолячково», обращает внимание, что сегодня в Петербурге и вокруг него нет единого формата термального комплекса. «Это могут быть крупные городские проекты, ориентированные на широкую аудиторию, например, в составе торгово-развлекательных центров. Могут быть более локальные спа- и банные комплексы. Отдельный сегмент — загородные термы при гостиницах, курортах и рекреационных проектах»,— говорит он. Эксперт указывает, что экономика, аудитория и модель посещения у этих форматов отличаются. «По этой причине сложно назвать универсальный для всех проектов срок окупаемости. По тем объектам, которые мы видим у наших партнеров и коллег по рынку, средний срок окупаемости термального комплекса составляет три-четыре года»,— отмечает господин Ященков.

По его оценкам, сейчас в Петербурге и ближайшей агломерации заявлено более 12 термальных проектов в разных форматах. При этом часть из них формально находится уже в Ленобласти, но фактически они работают на спрос жителей Петербурга.

Игорь Кокорев, директор департамента стратегического консалтинга Nikoliers, добавляет: «Под термальными комплексами мы понимаем отдельные (вне гостиничных комплексов) оздоровительные центры с водными зонами, разнообразными видами бань, спа-услугами и велнес-программами. В термах также зачастую присутствуют развлекательная инфраструктура, ресторанные концепции и зоны семейного и детского отдыха. Главная функция терм — организация досуга и восстановления».

По его мнению, в целом акватермальные комплексы — интересный вариант для инвестирования, однако надо понимать, что это более сложный сегмент недвижимости по сравнению, например, с бизнес-центрами или торговыми центрами. «Наибольшую эффективность инвестору акватермальные комплексы приносят при операционном управлении»,— думает господин Кокорев.

НОВАЯ МОДЕЛЬ Директор департамента инвестиций и рынков капитала Bright Rich | CORFAC International Екатерина Андреева считает, что развитию рынка термальных комплексов способствует изменение модели поведения потребителей. «Если раньше отдых воспринимался как редкое событие, то теперь он становится повседневной частью жизни. Подобные объекты отвечают запросу на отдых возле дома после работы или в выходные дни. Кроме того, интересу к этому формату способствует мода на здоровый образ жизни»,— уверена она.

Эксперты рынка говорят, что рост числа термальных комплексов в Санкт-Петербурге будут стимулировать гостиничные операторы и застройщики жилья. Потребители становятся более взыскательными и при выборе объекта ориентируются не только на цену и локацию, но и на сопутствующую инфраструктуру. Наличие в составе проекта термального комплекса повышает его привлекательность в глазах потребителя и позволяет обосновать более высокую стоимость аренды или продажи площадей.

Также интерес к этому формату растет и у торговых комплексов Санкт-Петербурга. Подобные проекты позволяют их владельцам заполнить пустующие площади и увеличить срок пребывания потребителей.

«Интерес инвесторов к термальным комплексам связан со стабильным спросом вне зависимости от сезона, что позволяет рассчитывать на устойчивый доход в течение года. Кроме того, удобная локация, гибкая ценовая политика и высокий уровень сервиса позволяют эффективно конвертировать разовых посетителей в постоянных клиентов. На рынке уже есть примеры внесения термальных комплексов в состав ЗПИФов. Это позволяет операторам подобных объектов привлекать средства розничных инвесторов и за счет этого быстрее масштабировать бизнес»,— рассуждает госпожа Андреева.

ЕМКОСТЬ РЫНКА Господин Кокорев полагает, что емкость рынка термальных комплексов в Санкт-Петербурге не статична. «На данный момент он находится в стадии развития, и его пределы будут зависеть от ряда факторов: от появления значительного объема предложения современных акватермальных комплексов в массовом ценовом сегменте, равномерного охвата городской территории такими проектами, скорости распространения культуры посещения терм в городе»,— объясняет эксперт.

Господин Ященков добавляет: «На мой взгляд, говорить о том, сколько именно термальных комплексов Петербург способен „переварить“, пока преждевременно. В ближайшие годы рынок будет проходить этап структурирования. Часть проектов будет работать как массовые городские термы, часть — как загородные комплексы выходного дня, часть — как инфраструктурное ядро гостиничных и курортных проектов. Спрос на такие форматы, по нашей оценке, сохранится и будет расти».

Госпожа Голубева полагает, что итоговый срок окупаемости такого проекта зависит от стоимости участка и строительства, структуры финансирования, посещаемости, среднего чека и расходов на тепло, воду и водоподготовку. «Для Петербурга особенно важна способность комплекса обеспечивать загрузку не только в выходные, но и в будние дни»,— подчеркивает она.

Максим Жабин, директор по развитию ГК «Едино», признает, что термальные комплексы — формат интересный, однако эксперт напоминает, что термальный комплекс — капиталоемкий проект на стыке недвижимости и операционного бизнеса, где важна не только стройка, но и управляющая команда, сервис, маркетинг и стабильный поток гостей. «Климат Петербурга и культура всесезонного отдыха создают здесь устойчивый спрос на закрытые рекреационные форматы. Сроки окупаемости заметно длиннее, чем в жилой недвижимости, и ключевой вопрос для инвестора — это загрузка в будни и межсезонье, а не только в пиковые выходные, плюс важна дополнительная выручка от общепита, спа и мероприятий»,— рассуждает он.

С ним согласен господин Кокорев: «Финансовый результат работы терм зависит как от правильности изначальной рыночной концепции и качества ее воплощения, так и от эффективности управления проектом и своевременного учета изменений рыночной ситуации. Наибольшую экономическую эффективность обычно имеют проекты терм в арендованных помещениях (например, в ТЦ по ставкам для якорных арендаторов), что позволяет снизить изначальные затраты на создание проектов акватермальных комплексов и повысить скорость их реализации».

Однако главная угроза для формата сегодня, по мнению эксперта,— «эйфория предложения». «При одновременном выходе нескольких крупных объектов рынок начинает конкурировать за одного и того же гостя. Победят те, кто первым займет сильную локацию и выстроит сервис, а не те, кто просто построит еще один бассейн с термами»,— заключает господин Жабин. ■