



Откройте приложение Google



8 окт 2015, 09:01

Алексей Пастушин

Денежные старики: как сделать бизнес на домах престарелых

78

26

Прочитали 35 066 раз



«Монино» выглядит как пансионат западного образца, каким мы его представляем по американским фильмам

Фото: Алена Кондюрина для РБК

Читайте также

[В правительстве задумались о снижении акцизов на алкоголь 06:46 Минфин предложил увеличить сборы за счет роста цен на бензин Вчера, 23:32](#)

Около 1% российских стариков живут в домах для престарелых, около 1% из них — в частных. Почему инвесторы уверены в перспективности этого бизнеса?

В России 275 тыс. мест в домах-интернатах для пожилых и инвалидов (данные Росстата, в последний раз обновлялись в декабре 2014 года). Около 60% из них приходится на места для пожилых, оценивает Алексей Сиднев, основной владелец и гендиректор Senior Group, объединяющей пять пансионатов в Московской области.

Лишь 1,2%, или 48 таких учреждений в стране, являются частными — такие данные были озвучены на заседании Госсовета по развитию системы соцзащиты пожилых людей в августе 2014 года. А 98,8% находятся в ведении органов власти субъектов РФ. Схожие цифры у специализирующейся на маркетинговых исследованиях компании Research.Techart: на начало 2013-го она насчитала в России 68 частных домов престарелых, из которых 31 работал в Московской области, 15 — в Ленинградской, 13 — в Свердловской.

Частные дома для пожилых в России появились в середине 2000-х. Первый из них — в Подмоскowie, рядом с Тарусой, в 2004-м открыл владелец компании «МедСервис Плюс» Владислав Зубков, врач по образованию, у которого на тот момент была частная патронажная служба, занимающаяся сестринским уходом на дому и в больницах. «Я понял, что есть потребность в услуге, но самой услуги на рынке нет», — говорит Зубков. Сейчас в «МедСервис Плюс» три пансионата, где возможно круглогодичное проживание пожилых людей.

Участники этого рынка не любят и всячески избегают употребления термина «дома престарелых», вызывающего у жителей России устойчивые ассоциации с обветшавшими зданиями, в которых старики доживают свой век на гособеспечении с минимальным уходом. Например, один из самых комфортабельных и дорогих домов для пожилых в России называет себя лечебно-реабилитационный центр «Монино».

Образцовый пансионат

«Мы не дом престарелых. Ни у родственников, ни у самого пожилого человека не сложилось негативного впечатления, что он приезжает в больницу или в тот же дом престарелых», — объясняет Марина Пученкова, представитель ООО «Благополучие», управляющей компании центра «Монино», владельцем которых является НПФ «Благосостояние».

«Монино» выглядит как пансионат западного образца, каким мы его представляем по американским фильмам. Под навесом, защищающим от палящих лучей дневного солнца, у одного из корпусов расположились около двух десятков «бабушек» и несколько «дедушек». Подходим ближе и понимаем, что мы все же в России: сидя в плетеных креслах, они поют старые советские песни под звуки баяна.

«У нас живут родители крупных топ-менеджеров, бизнесменов и чиновников, многие из них не давали разрешения на то, чтобы у их родителей брали интервью или фотографировали крупным планом», — предупреждает Пученкова. В основном здесь живут люди, нуждающиеся в постоянном уходе и лечении или приехавшие на реабилитацию. Несколько человек живут постоянно — их родственники могут себе позволить платить по 4–6 тыс. руб. в сутки.

Есть и те, кто живет в «Монино» за свой счет. Например, отставной полковник Сергей Петрович (имя изменено), приезжающий сюда регулярно. «Мне уже 82 года, и в военном пансионате в Архангельском меня отказались принимать, — говорит он. — Пенсия у меня большая, я пару месяцев экономлю и мне хватает на пару месяцев жизни здесь. Коллектив тут душевный, персонал очень внимательный, да и мне веселее, чем одному дома сидеть». Лидия Петровна (имя изменено) приехала сюда после перелома шейки бедра, пансионат оплачивает ее дочь, топ-менеджер крупной швейцарской компании. «Дочь сказала: живи, мама, сколько хочешь, — рассказывает она. — Здесь и медицинские услуги на уровне, и отношение, и чистота стерильная — пока я уезжать не собираюсь».

Пансионат в Монино в 2007-м арендовал у структур бывшего Министерства речного флота с правом последующего выкупа Николай Кобляков, тогдашний заместитель исполнительного директора НПФ «Благосостояние». Под эгидой фонда он начал развивать проект загородной резиденции для пожилых людей. Бизнесмен заключил договор с французской Groupe Almage и начал создавать сеть Senior Hotel Group. В планах было построить сеть из 25 отелей, но в конце 2010 года после проведенных в его доме обысков Кобляков покинул Россию: Следственный комитет России завел уголовное дело на предпринимателя по ч.4 ст.159 УК РФ (мошенничество в особо крупном размере). По версии СКР, в 2004–2005 годах Кобляков оказал содействие бывшему гендиректору ВО «Станкоимпорт» Сагадату Хабирову в выводе зарубежных активов компании путем создания схемы фиктивной денежной задолженности, писал «Коммерсантъ».

Кобляков живет во Франции, а пансионат «Монино» в 2011 году НПФ «Благосостояние» выкупил за 100 млн руб. Недостроенную сеть Senior Hotel Group, состоявшую тогда из двух загородных домов, в том же году выкупил Алексей Сиднев, переименовав в Senior Group. Сумма сделки не раскрывалась, участники рынка оценивают ее в \$450 тыс.–\$1,1 млн. Еще через полтора года 50% минус одну акцию у Сиднева купил Европейский медицинский центр (сумму сделки ее участники не раскрывают).



Работа с государством и бизнес-чутье помогли **Алексее Сидневу** стать лидером в премиальном сегменте коммерческих домов престарелых

Фото: Алена Кондюрина для РБК

Senior Group

Алексей Сиднев в 1999–2007 годах работал в лондонском офисе транснациональной консалтинговой компании Booz & Company. После возвращения в Россию в 2007-м запустил проект «Серебряный век» по строительству частных домов престарелых и управлению ими. Но допустил ошибку: посчитал, что в России, как в США, будет пользоваться спросом ассистированное, то есть относительно самостоятельное проживание в таких домах пожилых людей, не страдающих серьезными заболеваниями. Маркетинговые исследования, проведенные по заказу Сиднева в 2006-м, говорили, что в Москве живут до 10 тыс. человек, готовых платить за проживание в таких домах пожилых родственников \$5 тыс. в месяц.

Тогда бизнес у Сиднева не задался. «Оказалось, Россия пока к этой истории не готова — семейные узы в России достаточно сильные, и до тех пор, пока человек сможет находиться дома, он будет находиться дома, — рассказывает он. — Но как только человек лишается возможности ухаживать за собой и родственники тоже не способны на это, возникает риск несчастного случая, и отношение к домам престарелых меняется». Сиднев учел это в новой модели бизнеса.

День в пансионатах Senior Group начинается около 8–9 утра, но жесткого расписания нет, рассказывает Алексей Сиднев. «С одной стороны, все должно происходить, как хотят клиенты, но есть и элемент управления домом, поэтому должна быть определенная рутина, как с детьми», — говорит он. Резиденты идут на завтрак, потом два часа занятий с психологами-аниматорами, игры, рисование, другие развлечения, затем обед и сон. Стариков важно занимать в течение всего дня: западный опыт свидетельствует, что это позволяет максимально сохранить функцию мозга и затормозить процесс старения, объясняет Сиднев.

Основные участники рынка используют западные стандарты, дорабатывая их с учетом российской специфики и нормативов. «Благополучие», например, ориентировалось на опыт Германии, Дании и США. Senior Group, поначалу создававшая модель по французским аналогам, после прихода Сиднева переориентировалась на израильский опыт. «В Израиле живут огромное число выходцев из СССР, поэтому при разработке своих стандартов им также приходилось иметь в виду советский менталитет, — рассказывает Сиднев. — К тому же в общении с ними нет языкового барьера, что, конечно, облегчает процесс обучения».



Олегу Федорову за пять лет практически с нуля удалось создать образец для российского рынка частных пансионатов для пожилых

Фото: Алена Кондюрина для РБК

Три сегмента

Ситуация на рынке меняется буквально каждый день, рассказывает Анна Хотинская, заместитель председателя правления некоммерческого партнерства профессиональных игроков рынка частных домов для пожилых «Мир старшего поколения».

«Новые непрофессиональные игроки появляются каждый месяц, но при этом каждый месяц с рынка и уходят ранее работавшие», — говорит она. Закрываются в основном нелегальные предприятия, не встающие на налоговый учет. В начале августа «Первый канал» сообщил о том, что во Владимирской области правоохранительные органы закрыли частный дом «Сказка», в котором без подходящего ухода находились два десятка пенсионеров, семеро из которых скончались.

Целью создания НП «Мир старшего поколения» заявлены формирование стандартов отрасли, повышение качества услуг и развития частного сектора. НП зарегистрировано в мае 2014 года, сегодня в него входят 10 компаний: помимо «Монино», Senior Group и «МедСервис Плюс», это сети «Желтый крест» (два филиала), «Забота» (11 филиалов), «Опека» (семь филиалов), пансионат «Барвиха», система социального сопровождения «Забота», компания «Исток Аудио Трейдинг» и пансионат «Благолет». Все, кроме работающей в Санкт-Петербурге и Ленинградской области «Опеки» и находящегося в Калужской области пансионата «Благолет», представлены в московском регионе. По оценке НП, в Подмоскowie доля его участников составляет около трети рынка, еще треть пансионатов является «относительно качественными», остальное приходится на платные услуги в государственных домах престарелых и компании, работающие по серым схемам.

Бизнес домов для пожилых идеологически близок к гостиничному, и в большинстве случаев старики живут в них временно. Наибольшая заполняемость летом — приближается к 100%. Наименьшая, около 60%, зимой. Чем выше ценник, тем меньше срок пребывания. В «Монино» средний срок пребывания по программе реабилитации — около месяца, по уходу — в районе трех-четырех месяцев», — рассказывает гендиректор ООО «Благополучие» Олег Федоров. В «МедСервис Плюс» около 70–80% резидентов живут на постоянной основе. «Многие сдают в аренду квартиру в Москве, где жил пенсионер, добавляют его пенсию — и уже хватит на то, чтобы жить у нас», — говорит глава компании Владислав Зубков.

Но от кризиса страдают в первую очередь дома, работающие в более низком ценовом сегменте. «До 2014 года заполняемость наших комплексов была выше 90%, в прошлом году она снизилась в среднем до 80–85%», — говорит владелец «Желтого креста» Рамаз Ахметели.



Сергей Кривошеев уверен, что качество жизни в его резиденциях для пожилых не уступает европейским аналогам

Фото: Екатерина Кузьмина/РБК

«Премиум-класс для пожилых»

Основатель аптечной сети «36,6» и фармхолдинга «Верофарм» Сергей Кривошеев решил заполнить нишу премиального сегмента. «Идея заняться этим новым бизнесом у меня появилась в 2012 году, когда я понял, что здесь есть огромные перспективы для развития и созидания».

В 2012 году Кривошеев обнародовал планы запуска «резиденций премиум-класса для людей старшего поколения», в октябре того же года совместно с академиком РАН, руководителем Национального НИИ общественного здоровья им. Н.А. Семашко Рамилом Хабриевым зарегистрировал компанию «Третий возраст». Первая резиденция на 122 апартамента открылась в Рублево-Мякинино, на втором километре Новорижского шоссе в июне этого года. Она заняла одно из трех зданий, которые были арендованы под этот проект. Реконструкция еще двух находится в завершающей стадии.

Инвестиции в проект Кривошеев не называет, подчеркивая, что кредиты не привлекал. Продажа долей в «Верофарме» и «36,6» принесла ему и его бывшему партнеру Артему Бектемирову, по данным СМИ, около 6,2 млрд руб. Сам Кривошеев не подтверждает эту оценку. Стоимость проживания в резиденции, по его словам, начинается от 9,7 тыс. руб. в сутки. Питание, уход и дополнительные услуги идут отдельно. «Мы не можем взять на себя функцию государства, работая в экономклассе, не можем взять ее и с точки зрения среднего класса, но, поверьте мне, богатые тоже плачут, и плачут каждый день», — объясняет Кривошеев.

Он уверен, что проект окупится в течение трех-пяти лет. «Почему мы должны заработанные в России деньги тратить на Западе? — считает он. — То, что мы сделали здесь, ничем не хуже и даже лучше того, что есть сейчас во Франции и других западных странах, при этом используем в интерьерах мебельные конструкции отечественного производства. Там же вы должны будете потратиться на перелет, аренду квартир, персонал, телефонные звонки и так далее, после чего наша услуга покажется вполне разумной».

В перспективе бизнес частных домов для пожилых может быть очень прибыльным. Например, выручка американской сети Brookdale Senior Living по итогам 2014 года выросла до \$3,8 млрд против \$2,9 млрд в 2013 году, валовая — до \$1,1 млрд против \$0,9 млрд в 2013 году.

Российский рынок в этом смысле имеет огромный потенциал роста. По расчетам ВОЗ, если в странах Западной Европы от 3,5 до 15% людей старше 65 лет живут в домах престарелых, то в России — только 1,3%. При этом, по данным Росстата на 2014 год, 33,8 млн человек, или 23,5% от общего населения России, достигли пенсионного возраста.

Владелец петербургской сети гериатрических пансионатов с лечением «Опека» Алексей Маврин утверждает, что при стопроцентной загрузке всех его пансионатов рентабельность бизнеса может достигать 36%. При общей мощности сети в 380 мест и среднем чеке в 50 тыс. руб. в месяц примерная выручка сети может составлять 228 млн руб. Но сейчас загрузка в среднем не превышает 70%, признается Маврин. Все семь пансионатов сети в аренде, что позволяет снизить капитальные затраты и так повысить рентабельность.

У «Монино», которым НПФ «Благосостояние» владеет по праву собственности, рентабельность гораздо ниже. Компания вложила в проект около 700 млн руб., вернуть эти средства еще предстоит. В первом полугодии 2015-го выручка «Благополучия» уже превысила выручку за весь прошлый год — 61 млн руб. против 60 млн руб. за весь 2014-й — рентабельность находится в районе 4%, признается Олег Федоров. По его словам, после запуска в эксплуатацию третьего корпуса она достигнет 9–10%, но институциональных инвесторов интересует рентабельность не ниже 12–14%.



[Фотогалерея Чем живут постояльцы одного из частных домов для престарелых](#)



[В России 275 тыс. мест в домах-интернатах для пожилых и инвалидов, но только 1,2% из них — в частных пансионатах. По последним данным, таковых в России... Показать 15 фотографий](#)

Минимум и выше

По данным Росстата, на 1 января 2014 года очередь на получение социальных услуг в стационарных условиях составляла 16,6 тыс. человек (6,7% от числа получивших соцслужбу в стационарах в 2013-м), из них 13,5 тыс. ожидают места в психоневрологическом интернате. «Это только официальные данные, искусственно занижаемые местными властями, — подчеркивает Алексей Сиднев. — Реальная потребность в несколько раз выше, а значит, и рынку частных пансионатов для пожилых есть куда расти».

В конце 2013-го был принят Закон № 442-ФЗ «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации», вступивший в силу 1 января 2015 года. Его лоббистами называют Алексея Сиднева и Алексея Маврина (глава Senior Group говорит, что «лоббированием в чистом виде это назвать сложно» — они с Мавриным консультировали авторов закона). Одной из целей разработчиков закона была передача части функций государства в социальной сфере частным предприятиям.

Теперь сам пенсионер может выбрать дом престарелых, в который он хочет попасть, но необходимость оказания таких услуг должны подтвердить органы соцзащиты. Проживание с минимальным набором медицинских услуг будет оплачено государством, но из расчета 2 тыс. руб. в месяц на человека, частично — из пенсии самих людей (какую часть должен будет отдать пенсионер, решают органы соцзащиты).

До вступления закона в силу негосударственные дома престарелых могли размещать у себя людей либо на коммерческой основе, либо по результатам выигранных тендеров, которые действовали только в течение одного года. Большинство сетей не заключали госконтракты, но Senior Group и «Опека» активно участвовали в этих программах. У сети Алексея Сиднева их доля достигает 50%. По словам Сиднева, всего в 2015 году на реализацию этой программы будет потрачено из бюджета около 30 млн руб. в Подмосковье и примерно 100 млн руб. в Москве.

Владельцы сетей пансионатов для пожилых рассчитывают, что в России найдутся люди, которые смогут оплачивать и более дорогие услуги, чем государственный минимум. «Опека» в ближайшие пять лет планирует довести номерной фонд своих пансионатов до 5 тыс. койко-мест и активно занимается поиском площадок для выхода в новые регионы, в том числе в Москву. Senior Group планирует в 2017 году построить новый пансионат в подмосковной Малаховке на 200 мест, инвестировав в проект около 650 млн руб. Новые корпуса планируют построить «Монино» и «Желтый крест».

В свою очередь основной владелец инвесткомпании O1 Group Борис Минц весной этого года заявил о намерении вложить 1 млрд руб. в строительство под Истрой люксовой резиденции для пожилых на 250 мест. В проекте будет участвовать компания Danshell Group, управляющая сетью домов для пожилых в Великобритании. По словам представителей O1 Group, резиденция не будет похожа ни на «Монино», ни на «Третий возраст», являя собой «совершенно новый для России пример» качества.

Категории пансионатов

Премиальные:

Senior Group, «Монино»

150 тыс. руб. в месяц и выше

Средний уровень:

«Опека», «Забота», «Барвиха», дом сестринского ухода «Буньково», входящий в «Желтый крест»

50–70 тыс. руб. в месяц

Экономкласс:

«МедСервис Плюс», пансионат «Хорлово», входящий в «Желтый крест»

34–45 тыс. руб. в месяц

