

# АПАРТАМЕНТЫ НА КУРОРТЕ ИМЕТЬ ВЫГОДНО НЕ ТОЛЬКО С КОММЕРЧЕСКОЙ ТОЧКИ ЗРЕНИЯ

В ЭПОХУ ПЕРЕМЕН, КОГДА ВНЕШНЕПОЛИТИЧЕСКИЕ СОБЫТИЯ БЬЮТ ПО ДЕНЕЖНОМУ СОСТОЯНИЮ РОССИЯН И СОЗДАЮТ ОГРОМНЫЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ШУМ, ЖИТЕЛИ СТРАНЫ НАЧИНАЮТ ОСТРО НУЖДАТЬСЯ В ДВУХ ВЕЩАХ: ОБРЕТЕНИИ ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛЬНОСТИ И В ХОРОШЕМ НАСТРОЕНИИ, КОТОРЫЕ МОЖНО ОБРЕСТИ БЛАГОДАРЯ ХОРОШЕМУ ОТДЫХУ. СОВМЕСТИТЬ ПРИЯТНОЕ С ПОЛЕЗНЫМ ВОЗМОЖНО НА ТЕРМАЛЬНЫХ КУРОРТАХ «БАДЕН-БАДЕН» — ЗДЕСЬ ПОЛУЧИТСЯ НЕ ТОЛЬКО РАССЛАБИТЬСЯ ВМЕСТЕ С СЕМЬЕЙ, НО И СОЗДАТЬ ДЛЯ СЕБЯ ИСТОЧНИК ПАССИВНОГО ДОХОДА ЧЕРЕЗ ПРИОБРЕТЕНИЕ АПАРТАМЕНТОВ.

## КАЧЕСТВЕННЫЙ ОТДЫХ

Сегодня в Свердловской, Челябинской и Курганской областях действуют шесть термальных курортов «Баден-Баден», флагманскими объектами являются комплексы «Баден-Баден Уктус» в Екатеринбурге и «Баден-Баден Еткуль» в 40 км от Челябинска. При этом все курорты сети дают уровень качества обслуживания и отдыха, сопоставимый с ведущими российскими и зарубежными курортами. «Сейчас все больше препятствий к отдыху наших соотечественников за границей и из альтернатив остается отечественный юг, Крым. Мы не понаслышке знаем, что уровень цен там зачастую не совпадает с уровнем сервиса, предоставляемых в гостиницах, ресторанах и в целом индустрии гостеприимства. В то же время мы позволяем за невысокую цену получить высокий уровень сервиса, качества продукта, а также потратить гораздо меньше времени на дорогу», — говорит коммерческий директор Baden Family Станислав Колчин. Кроме того, у терм и бассейнов сети есть преимущество и перед открытыми водоемами, подходящими для купания лишь коротким уральским летом: они работают в любой сезон. Курорты загородного типа, где есть проживание, открыты круглогодично, а термы в городской черте — с 9 утра до 12 ночи.

Целевая аудитория «Баден-Баден» очень широка: это и семьи с детьми, и пенсионеры, и влюбленные пары, и корпоративные клиенты. Baden Family активно развивает большой комплекс услуг: СПА, массажи, анимационные программы для взрослых и детей, продажа еды и напитков, постоянно разрабатываются различные специальные предложения и новые, интересные продукты. «Мы предоставляем услугу романтического ужина, парного массажа, например, для

родителей, где они проводят время тет-а-тет, в то время, как их детьми занимаются аниматоры в большой игровой комнате. Если это дети младшего возраста, то за ними присматривает нянечка. Мы позволяем каждому найти занятие по душе в нашем комплексе», — рассказывает господин Колчин. Также Baden Family работает над развитием номерного фонда и его категорий.

## ГРАМОТНАЯ ИНВЕСТИЦИЯ

Сегодня «Баден-Баден» предлагает покупку апартментов на нескольких локациях. Например, в «Баден-Баден Таватуй» и «Баден-Баден Еткуль» продаются номера стоимостью от 4–6 млн руб. с первоначальным взносом от 10%. Для будущих покупателей весьма привлекательными могут стать объекты инфраструктуры курортов Баден-Баден, планируемые к строительству в ближайшее время, в том числе, на Уктусе (Екатеринбург). «Клиенты встают в лист ожидания — он уже достаточно велик, интерес к проекту очень высокий. Клиенты обращаются и получают индивидуальные предложения с учетом ожиданий, пожеланий, бюджета и так далее. У нас настрой такой: для каждого клиента найти индивидуальный подход и предоставить наиболее выгодное предложение», — сообщил Станислав Колчин. Покупку готовых объектов возможно также оформить в ипотеку или приобрести с беспроцентной рассрочкой.

Стандартная заполняемость апартментов на курортах Baden Family составляет порядка 80%, а в пиковые периоды, связанные со школьными каникулами, хорошей погодой, праздниками доходит до 100%. При этом с началом октября на курортах «Баден-Баден» завершился традиционно низкий сезон загруженности, когда семья



БАДЕН-БАДЕН. ЕТКУЛЬ

с детьми вернулись из загородных отпусков и с южных морей — таким образом, стагнация или спада спроса на апартменты на курортах нет.

Сегодня сложилась ситуация в которой сдавать квартиры стало не так выгодно, по сравнению с прошлыми годами.

Строительство апартментов в России и, в частности, Свердловской области, активно растет, девелоперы предлагают разные варианты по соотношению цены и качества апартментов с окружающей их инфраструктурой. Покупка апартментов с последующей сдачей в аренду обеспечивает их владельцу хороший пассивный доход. В нынешней ситуации — это грамотное вложение в недвижимость, но при условии, что снявший апартменты человек получит не только жилье отличного качества, но и большой комплекс интересных и качественно оказываемых услуг за комфортную для него сумму. Такие апартменты есть на

курортах «Баден-Баден». Для сравнения — владелец квартиры в городе может получить с аренды в среднем 25–30 тыс. руб. в месяц, владельцы апартментов в «Баден-Баден» всего за одну-две недели сдачи аренды могут получить такую же сумму. На это влияет курортная направленность и расположение: «Люди готовы платить существенные деньги за те же апартменты, потому что они приезжают не только к гостиничному номеру, а еще к бассейнам, комплексам бань, детским центрам, окружающей природе, к инфраструктуре, что существует на наших курортах — к тому, что окружает эту недвижимость», — говорит коммерческий директор сети. Кроме того, собственники избавлены от проблемы поиска жильцов и затрат на обустройство апартментов — этим полностью занимается управляющая компания. При этом они начинают зарабатывать от сдачи в аренду их апартмента на работающих объектах уже после первона-

чального взноса, а на курортах, находящихся в стадии развития, стоимость недвижимости растет по мере улучшения объекта. Таким образом, при сопоставимых вложениях по деньгам и почти нулевым вложениям по трудозатратам, человек получает стабильный денежный поток.

## БАДЕН-БАДЕН, ПОТОМУ ЧТО НАДЕЖНО

Сеть терм «Баден-Баден» от Baden Family существует на уральском рынке более 10 лет и зарекомендовала себя как успешный бренд, устойчивый к любым переменам и кризисам. Так, благодаря накопленным денежным резервам, во время коронавирусной пандемии компания позволила себе не уменьшать штат сотрудников, а в период карантина смогла воспользоваться случаем паузы, чтобы выполнить небольшую реновацию и генеральную уборку на курортах.

Текущий кризис также позволяет компании сохранять персонал, высокий доход, поток посетителей и привлекать покупателей и арендаторов апартментов — люди продолжают посещать курорты, чтобы отвлечься от проблем. «Мы не можем отрицать, что среди гостей очень много разговоров о политике, основной темой остается напряженная мировая обстановка. Но все-таки люди приходят к нам, чтобы отвлечься, расслабиться, отдохнуть. Наши услуги являются неким антистрессом. Наши курорты органично вписаны в природу, наш бизнес — синергия высокой доходности и позитивных эмоций. Здесь человек может расслабиться и ни о чем не беспокоиться», — говорит Станислав Колчин.



НОВЫЙ КОРПУС БАДЕН-БАДЕН. ТАВАТУЙ



ГОСТИНИЦА БАДЕН-БАДЕН. УКТУС