

ВРАЧЕБНАЯ ТАЙНА ПЕТЕРБУРГСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

РАЗВИТИЕ РЫНКА ЧАСТНЫХ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ НЕВОЗМОЖНО БЕЗ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. КРУПНЫХ ОПЕРАТОРОВ НЕ СТАНОВИТСЯ БОЛЬШЕ, КАК СЛЕДСТВИЕ — ДАННЫЙ СЕГМЕНТ РЫНКА РАЗВИВАЕТСЯ МЕДЛЕННО. СОВСЕМ ДРУГАЯ СИТУАЦИЯ СКЛАДЫВАЕТСЯ С НЕБОЛЬШИМИ ПОМЕЩЕНИЯМИ. ЗДЕСЬ В АРЕНДУ СДАЕТСЯ ВСЕ — ОТ КВАДРАТНЫХ МЕТРОВ ДО ОБОРУДОВАННЫХ КАБИНЕТОВ ВРАЧЕЙ.

ИГОРЬ ФЕДОРОВ

По данным различных агрегаторов медицинских услуг, в Санкт-Петербурге насчитывается свыше 3,5 тыс. медцентров и клиник, оказывающих свыше 90 тыс. всевозможных врачебных услуг. Впрочем, за красивой вывеской вполне может скрываться узкоспециализированное учреждение, состоящее из трех кабинетов и одного аппарата УЗИ или стоматологического кресла. Встречаются и другие случаи. На «досках объявлений» можно встретить предложение о продаже готового бизнеса: медицинская клиника по цене двухкомнатной квартиры. Такие «медучреждения» в большей степени рассчитаны на поиск простодушного инвестора, чем на оказание медицинских услуг. Эксперты считают, что владельцы таких «клиник» работают скорее в сегменте «слияния и поглощений», чем в медицинской сфере. Продав одну компанию, они начинают строить новую, и так по кругу.

Крупных частных медицинских операторов, имеющих нормальную техническую базу и клиентуру, в городе едва наберется более 500, а многопрофильных клиник будет и того меньше. В 2020 году, перед пандемией, эксперты международной консалтинговой фирмы EY насчитали в России всего 25 крупных отечественных медицинских сетей, имеющих представительства в большинстве крупных городов страны, включая Санкт-Петербург.

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ

В России оказание медицинских услуг подлится лицензированию. Как следствие, это оказывает влияние на размер клиники. Дело в том, что основные требования к помещениям определяют санитарно-эпидемиологические требования. Они прописывают все до мелочей. Например, процедурная эндоскопии не может быть меньше 18 кв. м, а помещение для мойки и обработки эндоскопов — минимум 8 кв. м. Четкие требования установлены ко всему, включая количество раковин. К слову, последние должны быть почти повсеместно. В свою очередь, это влияет уже на другие нормы и строительные СНиПы в части обустройства «мокрых зон» в зданиях.

«Для медбизнеса основная „головная боль“ — это получение лицензии. И тут речь идет уже не просто об удобствах (большом количестве окон, комфортной внутренней планировке, центральном водоснабжении), а скорее о технических моментах: электрическая мощность, приточно-вытяжная система вентиляции, обеспечение безопасности и прочее. Конечно, все зависит от вида оказываемых услуг. Например, для МРТ потребуются максимальные мощности электроснабжения — до 150 кВт», — поясняет руководитель проекта Smart Commerce Михаил Темкин.

Поскольку строительство или перепланировка зданий под медучреждение требуют значительных финансовых затрат, не каждая компания может позволить себе дополнительные расходы. Поэтому владельцы медклиник предпочитают арендовать помещения. По словам господина Темкина, как правило, 15–20 кв. м в медицинских коворкингах занимают врачи частной практики или другие самозанятые. Например, это могут быть массажисты и представители бьюти-услуг.

«Это относительно новый формат на рынке — компактного офисного типа, он дает возможность сэкономить на общей инфраструктуре», — добавляет эксперт. Стоит отметить, что это не отечественное ноу-хау, а адаптация европейского опыта, когда в одном месте ра-



КРУПНЫЕ ИГРОКИ РЫНКА ЧАСТНОЙ МЕДИЦИНЫ, КАК ПРАВИЛО, ОТДАЮТ ПРЕДПОЧТЕНИЕ ОТДЕЛЬНО СТОЯЩИМ ЗДАНИЯМ ПЛОЩАДЬЮ НЕ МЕНЕЕ 1000 КВ. М

ботают разнопрофильные специалисты. Специалисты, оказывающие узкоспециализированные услуги, арендуют помещения площадью от 60 до 120 кв. м. Крупные же медцентры занимают помещения площадью несколько тысяч метров.

«Крупные игроки рынка частной медицины, как правило, отдают предпочтение отдельно стоящим зданиям площадью не менее 1000 кв. м. Объекты такого масштаба подходят для запуска полноценных многопрофильных клиник с хорошей диагностической базой, терапевтическим и хирургическим отделениями», — рассказывает медицинский директор «СМ-Клиники» в Санкт-Петербурге Сергей Пониделко.

По словам эксперта, дополнительные правила действуют для медицинских центров с так называемым «тяжелым оборудованием». Если клинику планируется оборудовать аппаратами для КТ, МРТ или рентгена, необходимо учитывать два момента. Во-первых, объект должен быть обеспечен достаточными электрическими мощностями. Во-вторых, здание не должно примыкать к жилым домам.

«Найти подходящее по всем статьям помещение считается большой удачей. В основном на рынке представлены здания, стоящие вплотную к жилому фонду, площадью менее 500 кв. м. Подходящих локаций на порядок меньше, и за них идет активная борьба среди участников рынка. Что касается цифр, то в среднем аренда коммерческих помещений обходится медицинскому бизнесу в 1500 рублей в месяц за квадратный метр. Минимальный срок аренды таких объектов составляет не менее десяти лет, особенно это касается больших клиник площадью более 4 тыс. кв. м с собственным диагностическим центром и стационаром. Здесь речь уже идет об очень серьезных инвестициях», — резюмирует господин Пониделко.

Например, объем инвестиций в открытие новой клиники федеральной сети «Медси» на улице Дыбенко превысил 95 млн рублей. В итоге компания получила возможность проводить свыше 100 тыс. амбулаторных приемов в год, это примерно 70 человек в день. Здесь работа ведется по более чем двум десяткам направлений. В свою очередь, многопрофильный медцентр холдингу «Инвитро» обошелся примерно в 35 млн рублей.

АРЕНДНАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ

К ветклиникам существует и другое требование, но оно продиктовано работой с клиентами: для поддержания лояльности пациентов лучше выбирать локации с хорошей транспортной доступностью.

Как говорит руководитель отдела торговой недвижимости NF Group в Санкт-Петербурге Анна Лапченко, помещения под медицинские центры арендуют на долгий срок. Это может зависеть и от направления работы клиники: чем меньше помещения, тем короче срок аренды. Однако редко этот срок занимает меньше пяти лет, так как любой переезд — это дополнительные расходы для компании. «В последние пару лет инвестиции в подобные объекты серьезно увеличились, поскольку оснастить медицинское учреждение ввиду текущей геополитической ситуации стало сложнее», — указывает эксперт.

Руководитель департамента коммерческой недвижимости компании KNRU Полина Фиофилова называет медицинские центры достаточно специфичными арендаторами. От всех остальных они отличаются определенной стабильностью. «Они не бегут по помещениям, и ротаций клиник не так много, как в ряде других сегментов», — добавляет она.

Сейчас сдавать помещения под медицинские услуги считается перспективным делом. Этот бизнес готов, а главное — способен обеспечить стабильные и долго-

временные «хорошие» ставки. Эксперты считают, что собственникам недвижимости всегда предпочтительнее взаимодействовать с одним постоянным и надежным арендатором, удерживая ставку аренды на одном уровне, чем постоянно искать новых клиентов, желая повысить свою доходность на пару процентов. Можно сказать, что в этом вопросе рынок медицинских услуг достаточно консервативен.

Однако окончательная цена аренды будет зависеть от многих факторов — как внешних, так и внутренних: района, транспортной доступности, концепции здания, характеристики помещения, соседей. Более того, на рынке много предложений о сдаче в аренду уже готовых клиник с оборудованием. В большинстве случаев это небольшие кабинеты стоимостью от 12 до 40 тыс. рублей в месяц. Аренда крупных клиник в центральных районах может обойтись и в сотни тысяч рублей арендных платежей. Эксперты уверяют, что назвать точные цифры достаточно сложно, а говорить о среднестатистических показателях было бы неверно. Слишком много нюансов у каждой сделки.

«Что касается спроса на помещения для медуслуг, то мы пока не наблюдаем предпосылок для его роста. По некоторым направлениям, например, в сегменте эстетической медицины, наоборот, может быть снижение спроса со стороны арендаторов», — говорит Евгения Кулеш, заместитель директора департамента консалтинга Nikoliers.

Во всем мире медбизнес считается одним из самых востребованных и прибыльных. В России частные клиники вынуждены конкурировать не только между собой, но и с государственными стационарами и больницами. В кризисные времена население начинает экономить и все чаще обращается в государственные учреждения. Как следствие, это сказывается на доходности бизнеса, а значит, и на его развитии. ■