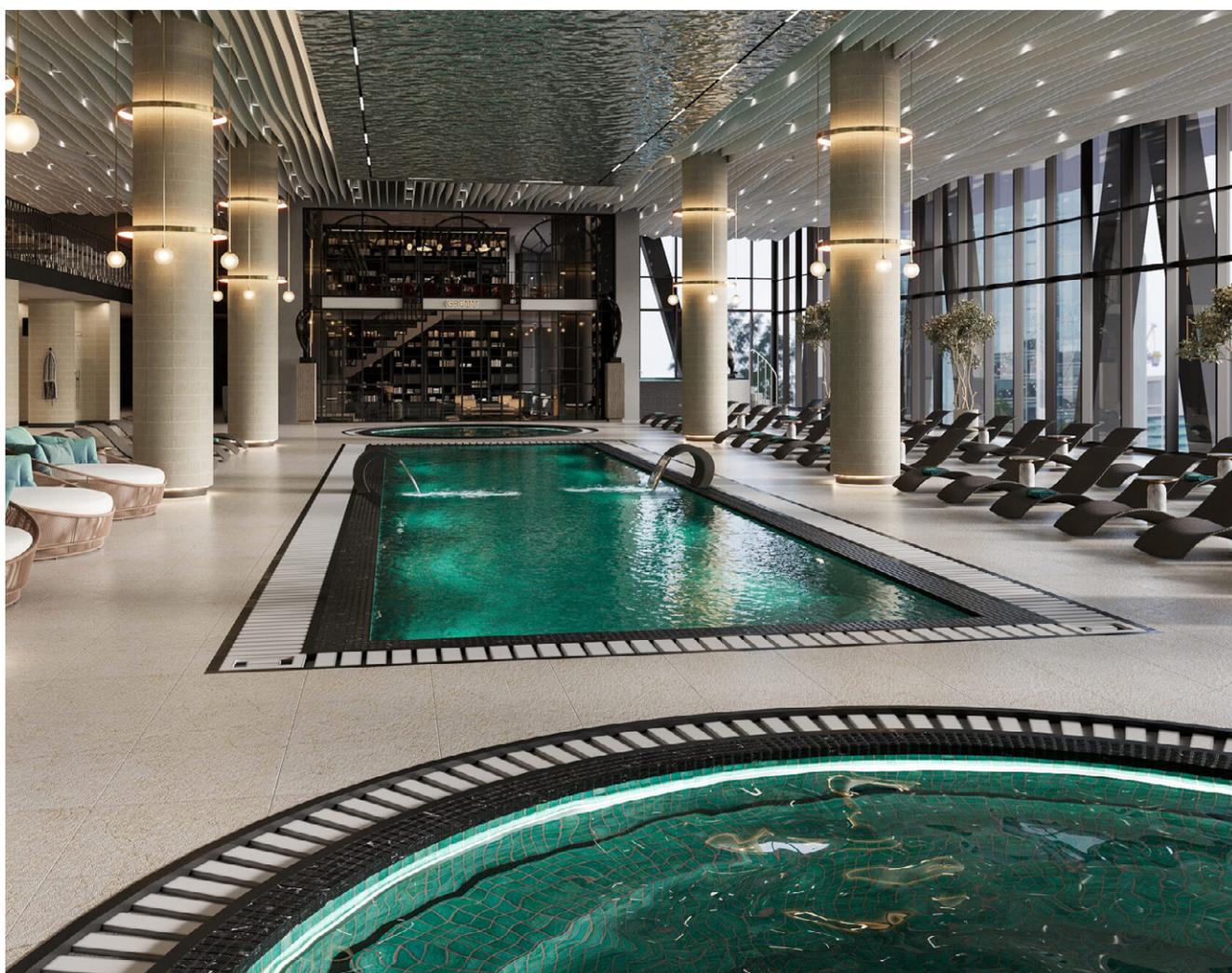


РЫНОК ТЕРМАЛЬНЫХ КОМПЛЕКСОВ РОССИИ

I полугодие 2024 г.



>40
действующих терм

~300 тыс. м²
общая площадь
действующих терм

>100
терм анонсировано к открытию
в ближайшие 3 года

>680 тыс. м²
общая площадь
анонсированных
к открытию терм



Ольга Широкова

Партнер, региональный директор
департамента консалтинга и аналитики
NF Group

«Формат терм, который активно развивается в России на протяжении последних двух-трех лет, – это преимущественно городские объекты с широким выбором банной и водной инфраструктуры. Современные термальные комплексы представлены как в качестве дополнительной инфраструктуры – в составе отелей, торговых центров, жилых комплексов, так и как самостоятельные объекты – в формате отдельно стоящих зданий. Мы ожидаем активное развитие проектов терм и в том и в другом формате. Кроме этого, с учетом активного развития загородной и гостиничной курортной недвижимости, мы ожидаем рост предложения термальных комплексов и за городом/на курортах. Срок окупаемости терм составляет в среднем от 2 до 5 лет, а объем необходимых инвестиций – от 60 тыс. руб. до 150 тыс. руб. за квадратный метр с учетом НДС, а их высокая привлекательность для потребителей повышает интерес к проекту в целом и его экономические показатели».

Термальный комплекс

Термальные комплексы – это относительно крупные оздоровительно-развлекательные центры для всей семьи площадью от 1 500 м², функционирующие на круглогодичной основе. В составе таких объектов представлен большой выбор бань (минимум 3–5 видов), а также холодные и теплые бассейны с гидромассажными/аэромассажными установками, температура воды в которых круглый год находится в пределах 32–36 градусов. Используемая вода является чаще всего искусственной, а не геотермальной.

Отсутствие привязки к геотермальной скважине и большой набор банной инфраструктуры на своей территории отличает термальные комплексы от классического понимания термальных

источников. При этом существуют термальные комплексы, которые расположены вблизи геотермальной скважины, например, «Баден-Баден Еткуль» в Челябинской области, «ЛетоЛето» в Тюмени и другие. Но их доля от общего объема предложения незначительна, а термальный бассейн в них является лишь одной из составляющих многообразной инфраструктуры, а не основной частью объекта.

Помимо термальных источников, схожими с термальными комплексами концепциями можно считать аквапарки, банные комплексы и спа-комплексы. Но именно в составе термальных комплексов объединяются все составляющие упомянутых похожих форматов.

Состав инфраструктуры на рынке термальных комплексов России, в шт.



Источник: NF Group Research, 2024

ТЕРМАЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС

Аквапарк	Банный комплекс	Термальный источник	Спа-комплекс
<ul style="list-style-type: none"> > Круглогодичность > Множество водных зон > Развлекательная/детская инфраструктура > Зоны отдыха > Программа мероприятий > Фуд-инфраструктура > Сопутствующие арендаторы товаров и услуг 	<ul style="list-style-type: none"> > Круглогодичность > Банная инфраструктура > Спа-процедуры > Фуд-инфраструктура 	<ul style="list-style-type: none"> > Множество водных зон > Спа-процедуры > Зоны отдыха > Программа мероприятий 	<ul style="list-style-type: none"> > Круглогодичность > Спа-процедуры > Wellness-зоны

Помимо основных водной и банной инфраструктуры, дополнительно в состав термальных комплексов могут быть включены:

- > специальные зоны отдыха с лежаками, расслабляющей музыкой, проекторами или искусственным солнцем;
- > детские зоны, в том числе с некоторыми элементами аквапарка (но не в объектах премиального формата);
- > wellness-инфраструктура для взрослой аудитории в формате входящих в стоимость оздоровительных процедур (купели, дорожки Кнейпа, контрастные души, гроты и т. д.) или услуг за дополнительную плату (спа-программы, массажи, обертывания и т. д.);
- > разнообразная фуд-инфраструктура (кафе, бары, зоны с напитками).

В термальных комплексах России представлено более 85 различных типов бань, саун и хаммамов. В большинстве действующих объектов традиционно есть классический турецкий хаммам и русская парная. На втором месте по популярности – финская, гималайская соляная и травяная сауны – их можно найти более чем в трети всех комплексов.

При этом существуют уникальные виды бань, которые существуют лишь в отдельных объектах. Именно благодаря им складывается общее впечатление о широком разнообразии форматов. Примерами подобных нестандартных предложений являются: инфракрасная сауна, арктическая парная, солнечная парная, татарская баня мунча, фермерская баня, эвкалиптовая баня, шунгитовая баня, кино-баня, греческий лакиум, сауна-диско, оливковая сауна, детская сауна с мультфильмами и многие другие.

Объем рынка

Российский рынок термальных комплексов в формате самостоятельных курортно-оздоровительных объектов формируется с 2012 г., ранее данные услуги были частью инфраструктуры

Динамика открытия термальных комплексов в России



Источник: NF Group Research, 2024

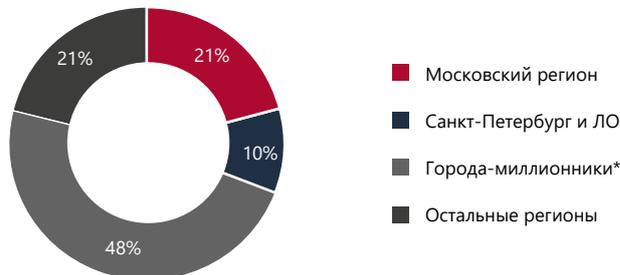
Термальные комплексы, открытые с начала 2024 г.

Название	Расположение	Сеть
«Termoland Речной»	Москва	Termoland
«Termoland Ботаническая»*	Москва	Termoland
Gremm*	Москва	-
«Сибирские термы»*	Красноярск	-

*открытие в июле

Источник: NF Group Research, 2024

Структура рынка термальных комплексов по регионам России, по площади



*Города-миллионники за исключением Москвы и Санкт-Петербурга

Источник: NF Group Research, 2024

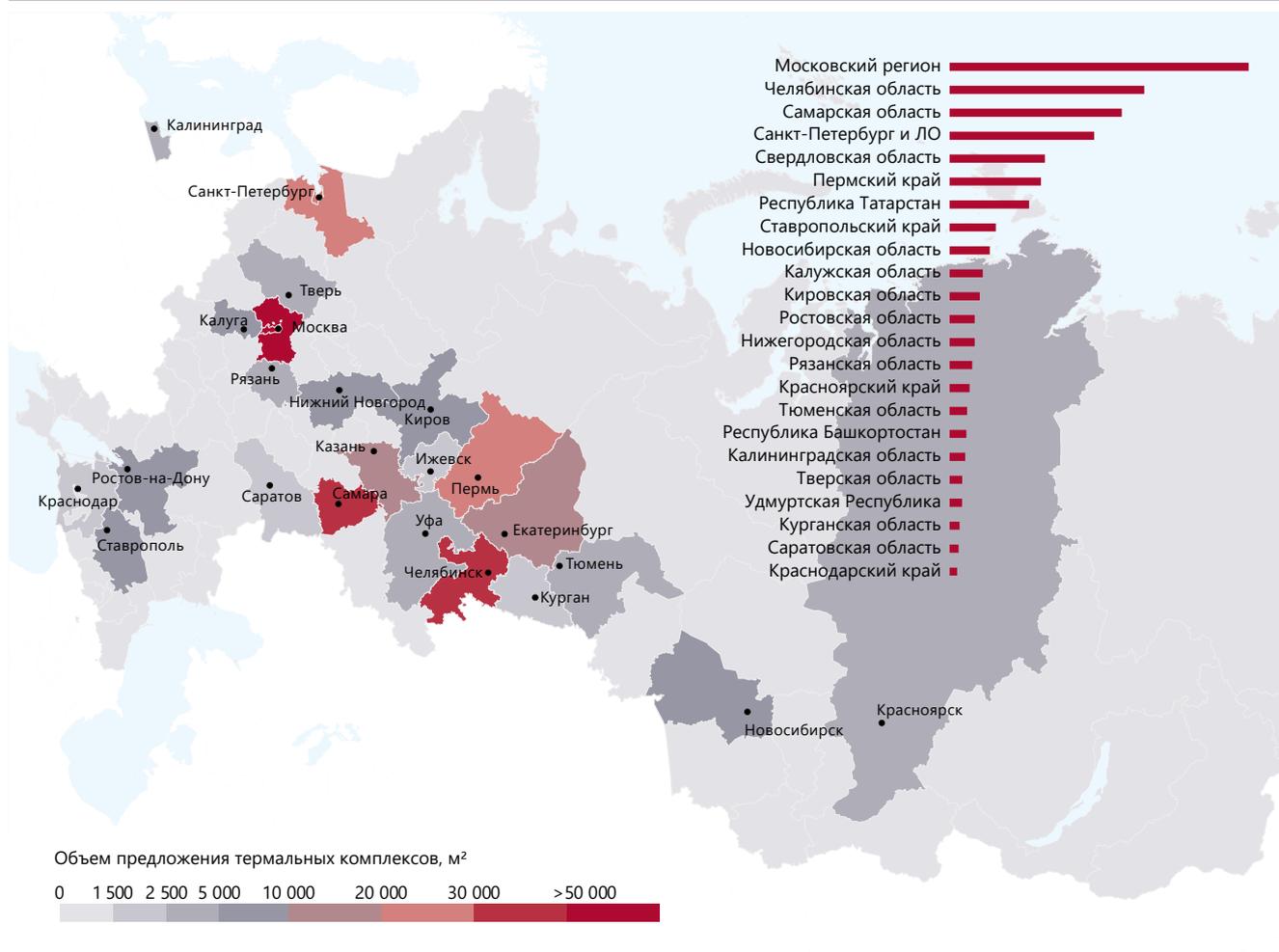
баз отдыха или отелей. По состоянию на конец I полугодия 2024 г. в России функционирует более 40 термальных комплексов общей площадью порядка 300 тыс. м². В ближайшие три года рынок увеличится более, чем в два раза – анонсировано открытие более 680 тыс. м² термальных комплексов в разных регионах.

С начала 2024 г. в России было открыто и ожидается открытие в ближайший месяц четырех термальных комплексов общей площадью 19 тыс. м². Три новых объекта расположены в Москве, один в Красноярске. До конца 2024 г. анонсировано открытие еще

более 20 терм общей площадью около 200 тыс. м².

По итогам I полугодия 2024 г. термальные комплексы работают в 23 регионах России. А после открытия всех анонсированных проектов, их география увеличится в два раза. Основной объем действующего предложения представлен в Московском регионе (21%), а также городах-миллионниках, таких как Екатеринбург, Пермь, Самара, Челябинск, Новосибирск, Уфа, Нижний Новгород, Красноярск и Ростов-на-Дону. В Санкт-Петербурге и Ленинградской области расположилась десятая часть всего предложения.

Карта действующих термальных комплексов России



Источник: NF Group Research, 2024

Операторы действующих термальных комплексов России

Название	Количество действующих объектов	Регионы присутствия	Количество анонсированных объектов на ближайшие 5 лет
Green Flow	2	Санкт-Петербург Краснодарский край	> 5
Termoland	6	Московский регион	> 20
«Баден-Баден»	4	Курганская область Свердловская область Челябинская область	> 5
«Городские Термы»	4	Удмуртская республика Республика Татарстан Самарская область Московский регион	> 10
«Новые Термы»	1	Тверская область	> 3

Источник: NF Group Research, 2024

По данным на конец I полугодия 2024 г. на рынке термальных комплексов России работают 5 сетевых операторов:

- > Green Flow
- > Termoland
- > «Баден-Баден»
- > «Городские термы»
- > «Новые термы»

На долю всех сетевых операторов приходится 49% действующих площадей, а к концу 2026 г. ожидается увеличение данной доли до 68%. Лидером по объему действующих площадей являются «Городские термы» (18% рынка). При этом, учитывая объем проектов на завершающей стадии строительства, к концу 2024 г. лидирующую позицию в России может занять Termoland.

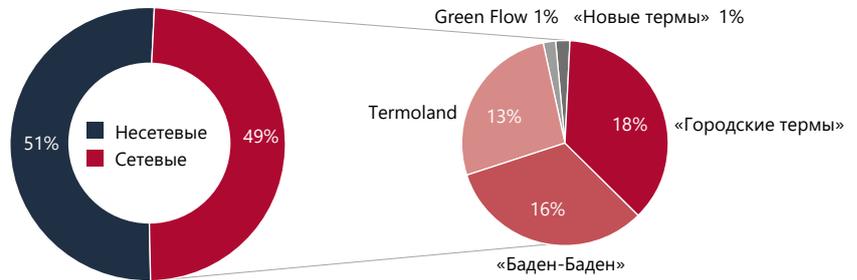
Классификация объектов

По мере развития рынка термальных комплексов России постепенно формируется дифференциация объектов по классам. Так, можно выделить четыре основных сегмента: «эконом», «средний», «средний+» и «премиум». Ключевую роль при отнесении объекта к сегменту играют такие критерии как:

- > Вариативность инфраструктуры;
- > Наличие детских зон;
- > Формат и разнообразие дополнительных услуг;
- > Набор услуг, включенных в стоимость билетов;
- > Единовременная вместимость;
- > Контроль посещаемости (посещение по записи, ограниченное количество безлимитных билетов, «дни тишины» и т. д.);
- > Качество отделки и используемые материалы.

Основную долю в структуре предложения занимает сегмент «средний»: к нему относится почти половина действующих термальных комплексов. Еще по 18% приходится на сегменты «средний+» и «премиум».

Структура рынка термальных комплексов по принадлежности к сетевым операторам

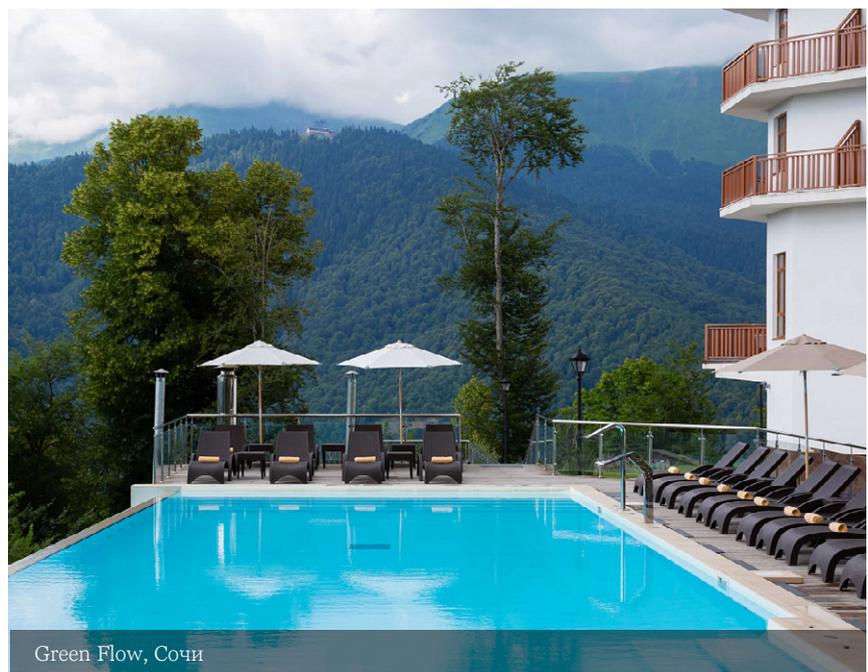


Источник: NF Group Research, 2024

Структура рынка термальных комплексов по сегментам, в шт.



Источник: NF Group Research, 2024



Green Flow, Сочи

Стоимость посещения

Ценообразование в термальных комплексах зависит от следующих основных факторов:

- > продолжительность посещения (1-2 часа, безлимит);
- > день недели (будний или выходной, каникулы);
- > тип тарифа (индивидуальный или семейный).

Зачастую для подростков предусмотрены отдельные тарифы, а для детей младше определенного возраста – бесплатное посещение. Разные комплексы предлагают посетителям как разовые посещения, так и разнообразные абонементы.

Разовые посещения

По итогам I полугодия 2024 г. средняя стоимость часового посещения для взрослых составила 470 руб. в будни и 625 руб. в выходные дни, безлимитного посещения – 2 060 руб. и 2 460 руб., соответственно.

По мере развития рынка термальных комплексов растет интерес к данному формату отдыха, что, в свою очередь, приводит к изменениям в ценообразовании. За год цены на билеты для взрослых увеличились в пределах 8–15% в зависимости от тарифа: наибольший прирост цены зафиксирован на безлимитные тарифы буднего дня.

Наибольшее удорожание «будничного безлимита» произошло в премиум-сегменте (+39% за год), в результате чего стоимость посещения по данному тарифу вдвое превысила средний показатель по рынку. Эконом-класс, цена безлимитного посещения в объектах которого, напротив, в среднем в два раза меньше среднерыночной, также стал лидером по приросту цены (+30% за год). При этом в средних сегментах прирост был не столь значителен (в пределах 13–17%).

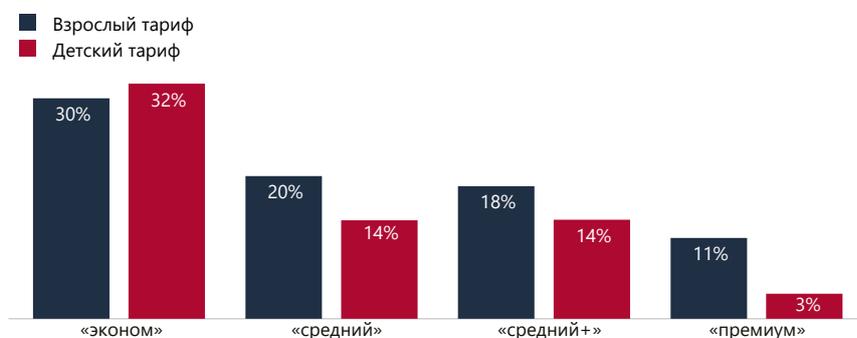
Стоимость детского безлимитного посещения в будний день по итогам I полугодия 2024 г. была на 29% меньше аналогичного взрослого тарифа и составила 1 470 руб., увеличившись за год на 21%.

Стоимость безлимитного посещения в будние дни, взрослый тариф, по сегментам, руб.



Источник: NF Group Research, 2024

Разница стоимости безлимитного посещения в выходные и будние дни, по сегментам



Источник: NF Group Research, 2024

Стоимость безлимитного посещения для взрослых в выходные дни в среднем на 20% превысила будние тарифы, для детей – на 16%. По мере повышения класса ценовой разрыв здесь сглаживается: так, наибольшая ценовая дельта была зафиксирована в сегменте «эконом», наименьшая – в сегменте «премиум».

Абонементы

Для тех, кто посещает термы на регулярной основе, предусмотрены абонементы. По состоянию на июнь 2024 г. абонементы можно приобрести в половине функционирующих объектов, преимущественно расположенных в Москве и Санкт-Петербурге, а также в других городах-миллионниках.

Термальные комплексы предлагают три основных типа абонементов:

- > на определенное количество часов;
- > на определенное количество визитов;

- > на безлимитное посещение.

Все они ограничены сроком действия – от 1 до 12 месяцев. Наиболее распространенный тип – «безлимит».

Посещение термального комплекса по абонементу в среднем на 35% дешевле, чем при покупке разового билета. Если рассматривать почасовой абонемент, то разница средней стоимости одного часа достигает 43%. Абонементы с определенным количеством посещений в среднем дешевле на 31%. Выгоду от покупки безлимитного абонемента рассчитать сложнее, так как она напрямую привязана к частоте посещения комплекса его владельцем. Однако при усредненной посещаемости – 1 раз в неделю – стоимость визита по подобному абонементу оказывается в среднем на 32% ниже, чем стоимость безлимитного посещения по разовому тарифу. Соответственно, чем больше посещений, тем быстрее окупается абонемент.

Помимо экономии средств, абонементы зачастую предлагают своим владельцам и другие преимущества: например, проход в термальный комплекс без очереди, бесплатную аренду полотенца и халата, час массажа в подарок, гостевой визит и пр.

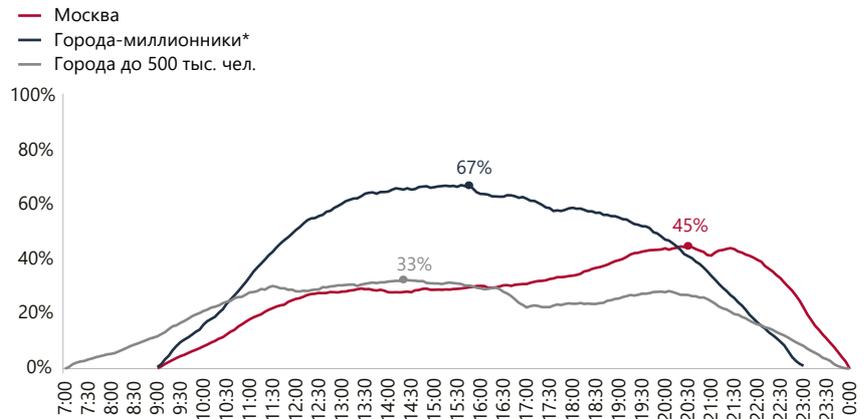
Спрос

Для россиян термальные комплексы являются местом для оздоровления и расслабления. Это может быть семейное времяпрепровождение, отдых в компании друзей или посещение с целью собственного «ретрита». Еще несколько лет назад подобная концепция отдыха была мало известна для потребителя. Но постепенно набирающий популярность формат «терм» становится тем досугом, который люди ищут как поблизости со своим домом, так и в других городах – в случае, к примеру, путешествий.

Основная аудитория терм – люди 18–40 лет с доходом около медианного по региону. Термы редко посещают люди со среднемесячным заработком, значительно отклоняющимся – в большую или меньшую сторону – от среднего. Первые отказывают себе в посещении терм в силу наличия финансовых возможностей для организации досуга более высокого уровня, а вторые – из-за относительно высокой цены входного билета.

До пандемии посещаемость аква-термальных комплексов носила выраженный сезонный характер. Высокий сезон зависел от климатической зоны и погодных условий. Летом посещаемость термальных комплексов была ниже. В осенне-зимний сезон она увеличивалась. Однако с 2020 г. пандемия и геополитический кризис стали причинами сокращения поездок за границу и роста внутреннего туризма. Это, в свою очередь, привело к сглаживанию сезонности и росту посещаемости в летний период. При этом подобная однородность в динамике годовых посещений достигается только при наличии уличной зоны с бассейном, а в ее отсутствие спрос в холодные сезоны незначительно, но все же превышает посещаемость в теплое время года.

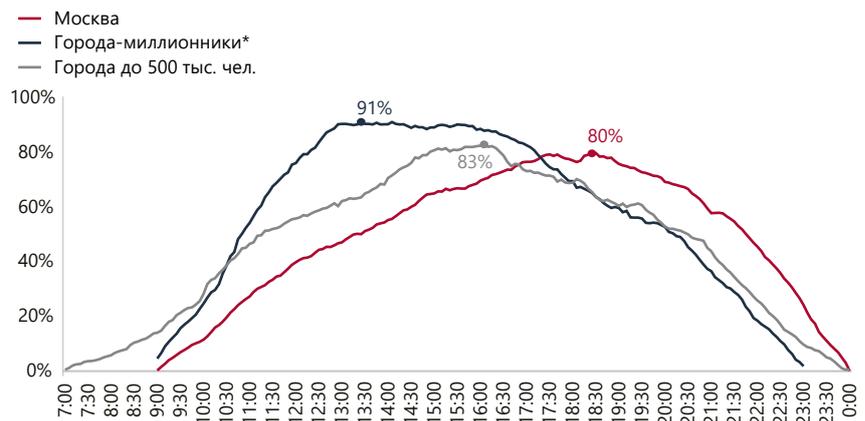
Суточная динамика средней заполняемости термального комплекса в будний день



*Города-миллионники за исключением Москвы и Санкт-Петербурга

Источник: NF Group Research, 2024

Суточная динамика средней заполняемости термального комплекса в выходной день



*Города-миллионники за исключением Москвы и Санкт-Петербурга

Источник: NF Group Research, 2024

Помимо сезонности, посещаемость термальных комплексов зависит от дня недели, а также имеет суточные колебания, в том числе присутствует региональная специфика. В будние дни максимальная заполняемость термальных комплексов, как правило, ниже, чем в выходные дни, а время пиковой загрузки оказывается более поздним (после обеда). Заполняемость терм Московского региона в будний день прирастает равномерно, достигая своего пика (45%) в послерабочее время (около 20:30), тогда как в остальных рассмотренных регионах пиковые показатели достигаются в районе 14:00-15:00, после чего заполняемость снижается. Наибольшая единовременная загрузка в

будний день отмечается в городах-миллионниках (67%), наименьшая – в городах с населением до 500 тыс. чел. (33%).

В выходные дни суточная динамика заполняемости комплексов во всех рассмотренных регионах схожа благодаря высокой загрузке в течение всего дня, а показатели максимальной посещаемости сильно превышают значения будних дней, находясь в среднем на уровне 80–90%. Раньше всего пиковая посещаемость достигается в городах-миллионниках (в районе 12:00), в городах с населением до 500 тыс. человек максимальный показатель отмечается в середине дня, а для Москвы даже в выходные дни характерно более позднее посещение (пик в 18:00).

Международная практика

Международный рынок термальных комплексов имеет общие черты с российским: термы по всему миру обладают сопоставимой инфраструктурой и предлагают посетителям схожий перечень услуг. При этом в отличие от типовых решений, встречающихся как в России, так и за рубежом, некоторые международные объекты имеют свои уникальные особенности.

Так, отдельные комплексы предлагают уникальные «фишки» как в плане инфраструктурного наполнения, так и в архитектурных решениях:

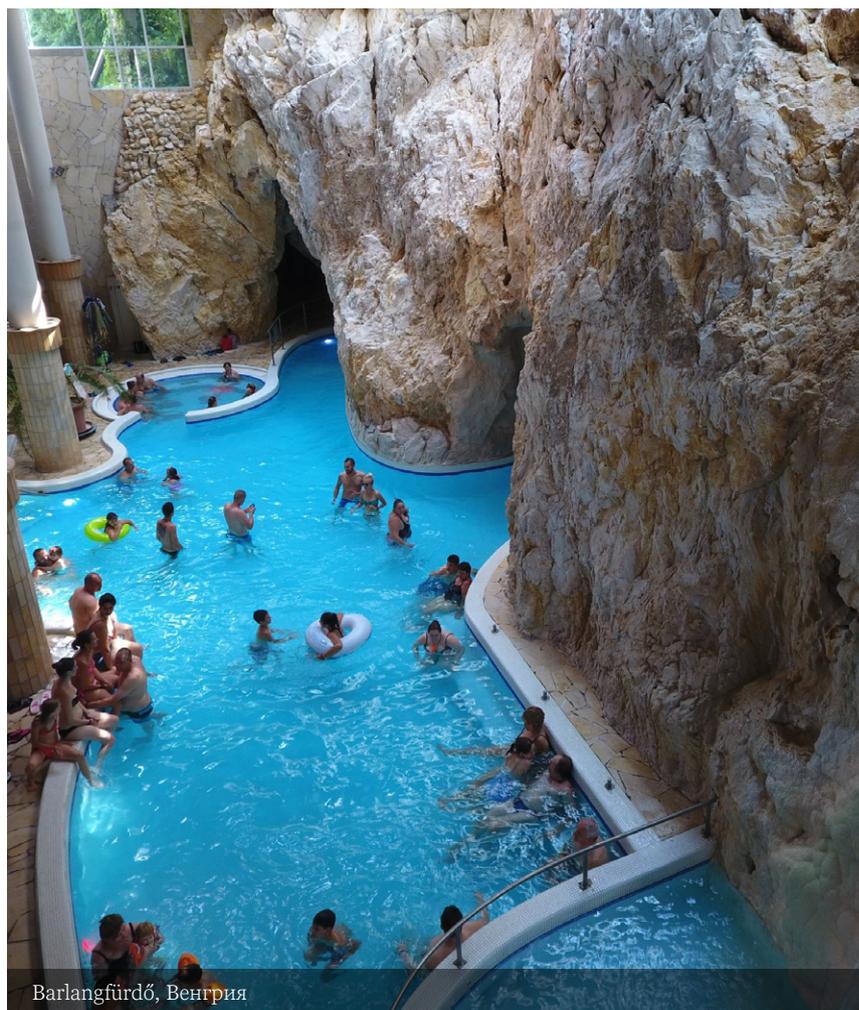
В инфраструктуре зарубежных термальных комплексов встречаются весьма оригинальные решения: например, некоторые бассейны оборудованы системами подводной музыки, создающими эффект «жидкого звука», или системами, проецирующими погодные явления. Посетителям предлагаются ванны с уникальным наполнением – из кофе, чая, вина и саке, что позволяет расширить спектр оздоровительных и релаксационных процедур.

В архитектуре также можно найти нестандартные решения: например, встречаются комплексы, накрытые куполообразными конструкциями, либо комплексы, объединяющие в себе «парящие чаши» с водой разного состава и терапевтических свойств. В Европе получила распространение практика размещения термальных комплексов в исторических зданиях XIX–XX вв.: успешные примеры приспособления объектов архитектурного наследия под современные оздоровительные функции можно встретить в Италии (QC Termemilano) и в Германии (Friedrichsbad). Другой пример уникальной концепции – термы, интегрированные в природные пещерные ландшафты: Barlangfürdő в Венгрии. Интересные решения можно найти и в Канаде – термальный комплекс Vota Vota обустроен в историческом речном пароме, и в Италии, где зона биосауны QC Termemilano оборудована в трамвае.

Прогноз и перспективы развития

На фоне активного развития внутреннего туризма термальные комплексы динамично наращивают свою популярность среди населения. С учетом специфики климатических условий в большинстве регионов России, разнообразии инфраструктуры в термах, в т. ч. наличие уличных зон с круглогодичными открытыми бассейнами, повышает интерес к данному формату. Для жителей крупных городов городские курорты становятся альтернативой поездки на море или в санаторий. Объединяя в себе множество концепций разнообразных оздоровительных объектов (спа-комплекс, банный комплекс, термальный источник, детские водные развлечения), термальный комплекс становится именно тем местом, которое

способно наиболее полно удовлетворить основные потребности населения в оздоровительном досуге. А многообразие текущего предложения, с точки зрения ценовых характеристик, обеспечивает широкую целевую аудиторию терм. Популярность терм подтверждается, например, и тем фактом, что их удельная посещаемость, выраженная в количестве посетителей на м² в год, уже сейчас в 1,5–2 раза превышает аналогичный показатель для аквапарков. На этом фоне не столь высокая текущая обеспеченность термами различных регионов России, в том числе Москвы и Санкт-Петербурга, создает высокий потенциал дальнейшего развития формата как на общероссийском уровне, так и в рамках локальных рынков.

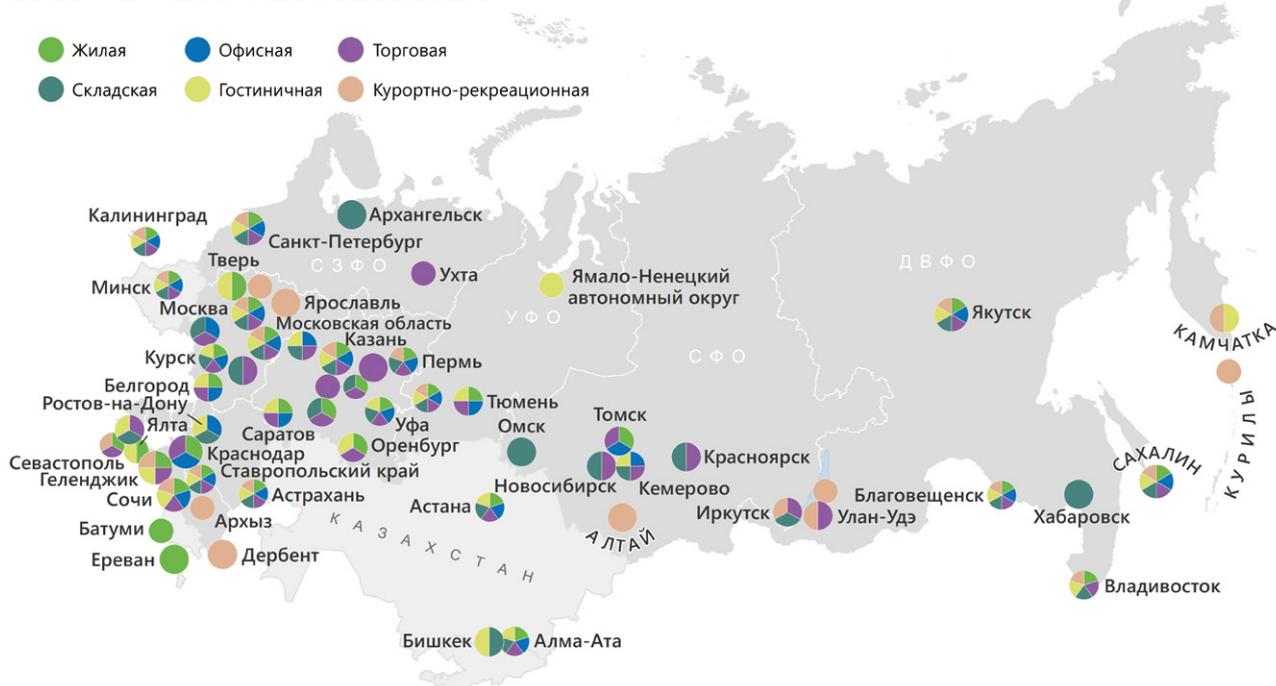


Barlangfürdő, Венгрия

ДЕПАРТАМЕНТ КОНСАЛТИНГА И АНАЛИТИКИ

Компания NF Group, обладая локальной экспертизой и глобальным опытом работы на международном рынке недвижимости и инвестиционных продаж, успешно реализовывает проекты любой сложности.

РАБОТАЕМ ПО ВСЕМ РЕГИОНАМ И ПО ВСЕМ СЕГМЕНТАМ



Другие обзоры рынка на нашем сайте в разделе [«Аналитика»](#)

УСЛУГИ

КОНСАЛТИНГ

- > Анализ наилучшего использования участка/объекта
- > Концепция/реконцепция проекта
- > Аудит, оптимизация существующего проекта
- > Маркетинговое заключение / исследование рынка
- > Бизнес-план проекта
- > Анализ экономической целесообразности проекта (финансовый анализ)
- > Сопровождение разработки архитектурной концепции/ рабочей документации
- > Подбор операторов (гостиницы, спа, общественные пространства)
- > Проведение опросов потенциальных арендаторов

ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ

- > Коммерческая и жилая недвижимость
- > Федеральные и международные стандарты оценки
- > Оценка для принятия управленческого решения
- > Оценка для привлечения заемного финансирования
- > Оценка для сделки купли-продажи
- > Оценка для составления финансовой отчетности

Чтобы узнать подробнее о наших услугах или задать имеющиеся вопросы, свяжитесь с нами:

+7 (495) 023-08-12

Nf@nfgroup.ru

Или оставьте заявку на нашем [сайте](#).

КОНСАЛТИНГ И АНАЛИТИКА

Ольга Широкова

Партнер, региональный директор

OS@nfgroup.ru

ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Ольга Решетнякова

Директор

OR@nfgroup.ru



© NF Group 2024 – Этот отчет является публикацией обобщенного характера. Материал подготовлен с применением высоких профессиональных стандартов, однако информация, аналитика и прогнозы, приведенные в данном отчете, не являются основанием для привлечения к юридической ответственности компаний NF Group в отношении убытков третьих лиц вследствие использования результатов отчета.

Публикация данных из отчета целиком или частично возможна только с упоминанием NF Group как источника данных.