В КОМНАТЕ С БЕЛЫМ ПОТОЛКОМ

В ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ПЯТЬ ЛЕТ ЧИСЛО ПАЦИЕНТОВ ЧАСТНЫХ КЛИНИК ВЫРОСЛО НА 16% И ПО ИТОГАМ 2025 ГОДА ДОСТИГЛО ПОЛОВИНЫ НАСЕЛЕНИЯ ГОРОДА. КАК ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ, ЭТО СВЯЗАНО С РОСТОМ СИСТЕМЫ ДМС В ГОРОДЕ. РАЗВИТИЕ ОТРАСЛИ ПОДТАЛКИВАЕТ СПРОС И НА ПОМЕЩЕНИЯ ДЛЯ НОВЫХ КЛИНИК. ЮЛИЯ МАЙОВЕР

За предыдущее десятилетие объем рынка частной медицины утроился, достигнув 123,5 млрд рублей, и число клиник выросло на 20% (в том числе за счет развития филиалов). За пять лет, с 2020 по 2025 год, число пациентов частных медорганизаций Санкт-Петербурга и Ленинградской области выросло с 2,17 до 2,46 млн человек, приводит данные dp.ru.

На этом фоне спрос на помещения под медицинские клиники и врачебные кабинеты растет, говорят эксперты. При этом у подобных арендаторов есть свои специфические требования.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

МЕДИЦИНСКАЯ ИНФРАСТРУКТУРА — ОДИН ИЗ САМЫХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИ СЛОЖНЫХ СЕГМЕНТОВ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

СВОЯ СПЕЦИФИКА Партнер Bright Rich | CORFAC International Сигуш Бабоян говорит: «Ставка аренды площадей под медицинский центр составляет от 1,5 до 2 тыс. рублей за квадратный метр в месяц в зависимости от локации и качества помещения. Покупка площадей под медицинский центр обойдется в 180–200 тыс. рублей за „квадрат“».

По словам госпожи Бабоян, площади в собственность медицинские компании приобретают реже. На этапе запуска клиники для них эффективнее направить капитал на закупку оборудования и маркетинг, а не «замораживать» его в бетоне. К тому же аренда площадей позволяет медицинским сетям быстрее масштабировать бизнес, чем покупка.

Для специализированных кабинетов, как правило, достаточно помещения площадью 80–150 кв. м, в то время как для больших клиник нужны здания площадью до 1500 кв. м с отдельным входом (требование связано с лицензированием).

«Подойдут не любые помещения, важно соответствие СП 2.1.3678–20 и СП 158.13330.2014, с особыми требованиями к системам водоснабжения, электричества, вентиляции отделке и планировке. В связи с этим построить с нуля медицинский центр дороже, чем бизнес-центр той же площади»,— рассказывает Екатерина Косарева, управляющий партнер «ВМТ Консалт».

Артем Чесноков, коммерческий директор УК «Бриз», отмечает, что медицинская инфраструктура — один из самых технологически сложных сегментов коммерческой недвижимости. «Стоимость строительства здесь значительно выше, чем в обычных объектах, прежде всего из-за требований к инженерным системам и специализированным помещениям. Речь идет не только о так называемых „чистых комнатах“. Медицинские объекты требуют сложных систем вентиляции, строгих стандартов пожарной безопасности, инженерной инфраструктуры и контроля среды. Конкретные параметры во многом зависят от профиля учреждения: это могут быть производственная медицина, клинические центры, рентгенология или лабораторные комплексы. Например, лаборатории, работающие с биохимией и анализами, предъявляют особенно высокие требования к обработке данных, инженерным системам и технологической среде»,— говорит он.

Людмила Рева, директор по коммерческой недвижимости компании «Главстрой Санкт-Петербург», добавляет: «Размещение медицинских учреждений влечет ограничения для других арендаторов: в радиусе 20 м (а в ряде случаев — до 200 м) может вводиться запрет на получение алкогольной лицензии».

ТРИ ТИПА Сергей Дуванов, руководитель проектов департамента финансовых рынков и инвестиций NF Group в Санкт-Петербурге, считает, что есть три основных типа помещений для медицинских целей. «В первую очередь это небольшие помещения под лаборатории анализов, стоматологии и кабинеты семейного врача. Именно такие объекты чаще всего ищут операторы, и к ним, как правило, не предъявляется каких-то сложных специфических требований. Для лаборатории анализов может быть достаточно помещения 50 кв. м: по сути, это зона регистрации, процедурный кабинет и комната отдыха. Стоматологии также могут размещаться на площади от 50 кв. м, но в зависимости от набора услуг — наличия рентгена, томографии и других сопутствующих функций — помещение может занимать и 300 кв. м, и больше. Помимо кабинетов, здесь нужны зона ожидания, ресепшен, кабинеты врачей и помещения под сопутствующие услуги»,— рассказывает он.

Для таких форматов застройщику обычно не нужно предусматривать какие-то специальные решения еще на этапе проектирования. Эти объекты могут размещаться в помещениях офисного типа или, например, на первых этажах жилых домов, если у них есть отдельный вход, парковка и доступность для населения. «По сути, собственник покупает франшизу, находит помещение в удобной локации, делает ремонт в соответствии с требованиями продавца франшизы и открывает объект»,— делится эксперт.

Второй по популярности сегмент — помещения или отдельно стоящие здания под многопрофильные клиники. Здесь требования уже заметно более сложные, прежде всего с точки зрения планировки. В таких объектах располагается большое количество врачей, поэтому важно, чтобы кабинеты были изолированы, а пациенту было легко ориентироваться и находить нужного специалиста. Предпочтительна коридорная, желательно замкнутая планировка, когда кабинеты расположены друг за другом и изолированы. «Кроме того, в многопрофильных клиниках часто используются рентгеновские аппараты, а такое оборудование сложно размещать в жилых домах. Поэтому клиники чаще ищут отдельно стоящие здания»,— объясняет господин Дуванов.

В Петербурге поиск таких объектов осложнен спецификой городской среды, отмечает эксперт. В городе много исторических зданий, которые не соответствуют современным требованиям по планировкам, и технически в них бывает сложно разместить клинику и провести необходимую инфраструктуру в каждый кабинет. «Если же сверху расположен жилой дом, то разместить рентгеновское оборудование определенной мощности, естественно, уже не получится. Поэтому в качестве подходящих вариантов часто рассматриваются отдельно стоящие старые объекты, новые здания в составе современных комплексов, изначально спроектированные под клинику, а также советские районные объекты — например, здания, где на первом этаже расположен супермаркет, а на втором может разместиться клиника. По площади этот сегмент очень разный: от 300 до 2000 кв. м — в зависимости от числа кабинетов и нагрузки. Если клиника рассчитана условно на 100 человек в день — это одна площадь, если на 1000 человек — уже совсем другая»,— рассуждает господин Дуванов.

Третий сегмент — отдельно стоящие здания под больницы и узкоспециализированные медицинские учреждения, например, нейрохирургические центры, онкологические центры, хосписы и другие подобные объекты. Они могут быть как частными, так и государственными. «Основная сложность здесь — подобрать локацию, чтобы пациентам было удобно добираться, и обеспечить объект всеми необходимыми коммуникациями. При этом заранее прогнозировать стоимость строительства таких объектов невозможно без четко просчитанного проекта, потому что здесь не существует универсального решения. Вначале формируются потребности конкретного учреждения, а уже под них проектируется помещение. Иными словами, если предполагается определенное оборудование, то объект проектируется именно под него, а не наоборот»,— объясняет господин Дуванов.

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ Маргарита Чугаева, директор отдела инвестиционных продаж IPG.Estate, говорит, что и в сегменте складской недвижимости под медицинские цели имеются свои требования.

«В сегменте складской недвижимости запросы на помещения под медицинскую деятельность встречаются нечасто. При этом такие объекты должны соответствовать лицензионным требованиям, поэтому подходит далеко не каждое помещение. Как правило, речь идет о качественных современных объектах класса А»,— указывает эксперт.

В сегменте производственной недвижимости такие запросы тоже есть, но они носят специфический характер. Медицинская деятельность с точки зрения земельного участка и производственного объекта предполагает дополнительные требования к размещению, в том числе связанные с санитарно-защитными нормами. «В Петербурге фармацевтические проекты концентрируются в основном в специализированных локациях. Площадки ОЭЗ „Новоорловская“ и „Нойдорф“ в Санкт-Петербурге подтверждены как место размещения компаний медицинского и фармацевтического профиля»,— рассказывает госпожа Чугаева. ■