



ПЕРСПЕКТИВЫ ДЕВЕЛОПМЕНТА АКВАПАРКОВ В РОССИИ

Март 2015г.

Степень представленности сегмента

Аквапарк представляет собой объект недвижимости, обладающий инфраструктурой для оказания развлекательных услуг на воде (бассейны, водные горки, фонтаны и т.д.). Аквапарк может действовать как самостоятельный объект или входить в состав развлекательного комплекса.

По состоянию на начало 2015 г. в России функционирует около 60 крупных аквапарков. Подавляющее большинство аквапарков представляют собой отдельностоящие объекты (72% от всех аквапарков) или являются частью развлекательного комплекса (28% аквапарков).

Большинство аквапарков расположены в городских агломерациях численность которых превышает 500 тыс. чел. Исключением являются курортные города, численность которых редко превышает 100 тыс. чел., однако, они имеют значительный туристский поток.

Климатические условия России отразились на конструктивном типе существующих аквапарков. В южных регионах преобладают аквапарки открытого типа, во всех остальных регионах — крытые. Как правило, большинство крытых аквапарков имеют площадь от 2 000 кв. м до 6 000 кв. м. Кроме того, крытые аквапарки предлагают своим посетителям дополнительные досуговые услуги: тренажерный зал, развлекательные аттракционы, боулинг и т.д. Крытые аквапарки способны функционировать круглый год. Крупнейшими крытыми аквапарками являются «Питерлэнд», «Ривьера», «Н₂O», «Лимпопо», «Вотервиль».

Открытые аквапарки расположены вблизи естественных водоемов и располагаются на периферии или за городом. Средняя площадь открытых аквапарков от 2 до 4 га. Особенностью данного типа аквапарков является большое количество водных горок, аттракционов и бассейнов. Как правило аквапарки находятся возле оживленной магистрали и имеют высокую визуальную доступность. Работа таких аквапарков подвержена сезонности (функционируют с мая по октябрь). Крупнейшими открытыми аквапарками являются «Золотая бухта», «Коктебель», «Банановая Республика», «Тики-Так».

Пик строительства аквапарков пришелся на середину 2000-х гг. В среднем в России вводили около 3 аквапарков в год. Темпы роста индустрии развлечений были самыми высокими в Европе — 7,1%. Это объясняется ростом благосостояния населения, а также повышенным интересом к водно-развлекательным комплексам. Несмотря на это, обеспеченность россиян аквапарками значительно уступает развитым странам. Так в США и Европе на 1 крытый аквапарк приходится около 330 тыс. жителей, а в России — около 6 млн., что свидетельствует о недостаточном количестве предложения.

На сегодняшний день более половины (63%) существующих в России аквапарков приходится на 4 региона: Краснодарский край (33%), Москва (12%), Республика Крым (12%), Санкт-Петербург (6%). Причина концентрации аквапарков проста — близость потенциального потребителя.

В России насчитывается около 60 крупных аквапарков

Крупнейшие крытые аквапарки России

Наименование	Площадь, кв. м	Место расположения
Питерлэнд	25 000	Санкт-Петербург
Ривьера	20 000	Казань
Н ₂ O	20 000	Ростов-на-Дону
Лимпопо	19 000	Екатеринбург
Вотервиль*	14 000	Санкт-Петербург
АкваРИО	8 000	Омск
Виктория	6 700	Самара
Горки	6 500	Рязань
Чудо Остров	6 000	Курск
Планета	5 400	Уфа

* в настоящее время аквапарк не функционирует
Источник: данные компаний, открытые источники

Крупнейшие открытые аквапарки России

Наименование	Площадь, кв. м	Место расположения
Золотая бухта	154 000	Геленджик
Коктебель	44 000	Коктебель
Банановая республика	40 000	Евпатория
Тики-Так	35 000	Анапа
У Лукоморья	30 000	Евпатория
Джубга	30 000	Джубга
Голубой залив	30 000	Симеиз
Наутилус	30 000	Сочи
Дельфин	30 000	Джубга

Источник: данные компаний, открытые источники

В Краснодарском крае находится 33% аквапарков России

Ценовая ситуация

Крытые аквапарки

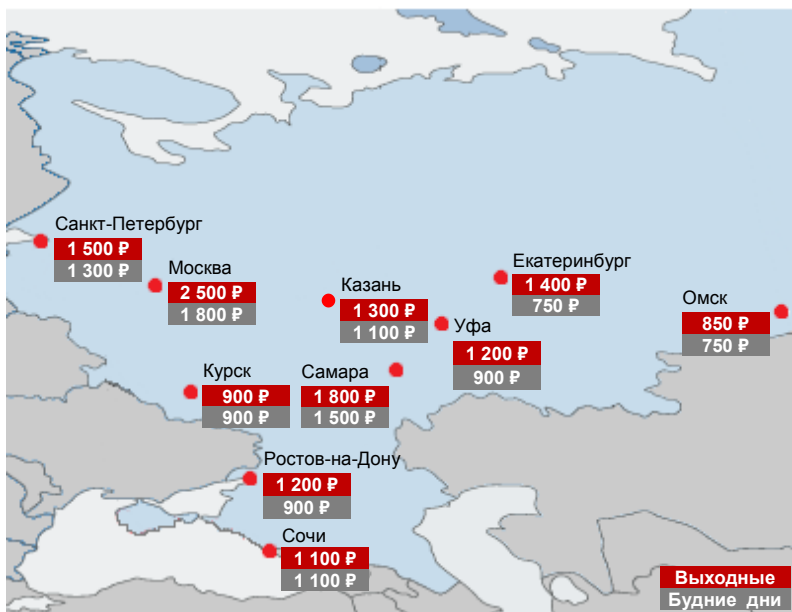
Анализ стоимости входных билетов в аквапарки позволяет говорить об отсутствии единой схемы ценообразования. Каждый аквапарк устанавливает свои условия посещения и порядок оплаты для возрастных групп (взрослые и дети). Вместе с тем, в формировании стоимости билета все же присутствует ряд некоторых закономерностей: цена в больших аквапарках на порядок выше стоимости менее крупных конкурентов. Это объясняется наличием в таких аквапарках большего числа бассейнов, аттракционов, детских площадок, мест отдыха. В стоимость входного билета может быть включено питание по типу «бистро» и участие в анимационных программах.

Все аквапарки применяют деление дней недели на будние и выходные. Как правило, в выходные дни количество желающих отдохнуть в аквапарках увеличивается, что находит отражение в стоимости входного билета в сторону его увеличения. В среднем стоимость в выходные дни увеличивается в 1,2—1,5 раза.

В большинстве аквапарков имеется деление посетителей на возрастные группы, что прямо влияет на стоимость входного билета. Разница в стоимости может составить 1,5-2,0 раза. Например, в московском аквапарке «Карибия», который является самым дорогим по стоимости посещения в России, стоимость билета за весь день в будни для взрослого составляет 2 400 руб, а для ребенка — 1 100 руб.

В ряде аквапарков стоимость варьируется от времени суток посещения. В некоторых случаях рабочий день разбивается на несколько периодов, при этом первая половина дня дешевле второй. Другим примером является установка стоимости на ограниченное количество часов пребывания в аквапарке, после истечения которых оплата идет поминутно или же взимается за полный день.

Средняя стоимость входного билета в аквапарки крытого типа за 1 взрослого посетителя за весь день пребывания



Источник: официальные сайты аквапарков, туристские информационные источники

При формировании цены входного билета учитывается возраст посетителя, день недели и время пребывания в аквапарке



Среднегодовая стоимость входного билета в аквапарки крытого типа

Дни недели	Взрослые		Дети	
	До 4 часов	Весь день	До 4 часов	Весь день
Будние дни	800	1 200	550	800
Выходные дни	1 100	1 500	750	1 100

Источник: официальные сайты аквапарков, туристские информационные источники



Ценовая ситуация

Открытые аквапарки

Крупнейшие открытые аквапарки России находятся в курортных городах и поселках черноморского побережья России. Основными посетителями данных аквапарков являются туристы, которые обуславливающие специфику их деятельности.

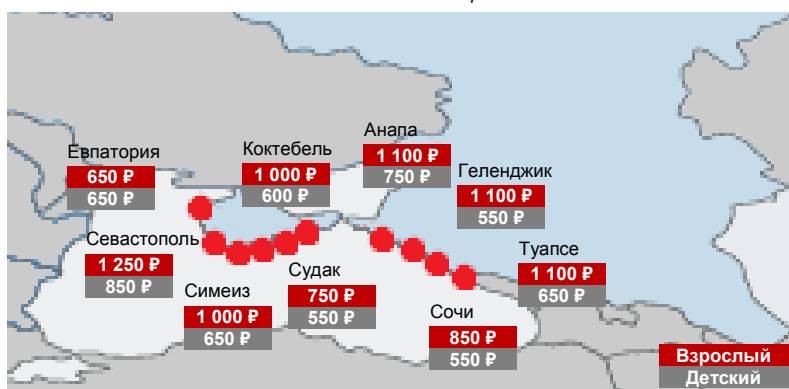
Определяющим фактором является размер туристского потока: наибольшая стоимость билета отмечается в период пика сезона (июль-август), когда количество туристов достигает максимальных значений. В период начала сезона (май-июнь) и конца сезона (сентябрь-октябрь) стоимость входного билета на порядок ниже.

Кроме того, при формировании цены билета учитывается популярность курорта. Например, несмотря на внушительный размер аквапарка «Банановая республика» в г. Евпатория (44 тыс. кв. м), стоимость билета за весь день как для взрослого, так и для ребенка составляет 650 руб. В то же время, цена билета в аквапарк «Золотой пляж» в г-к. Анапа (14 тыс. кв. м) составляет для взрослого — 1 200 руб, для ребенка — 900 руб.

Во всех аквапарках стоимость варьируется от времени суток и длительности посещения. При этом первая половина дня, как и в закрытых аквапарках, дешевле второй.

В большинстве аквапарков также имеется деление посетителей на возрастные группы, однако, разница в стоимости не превышает 1,5 раз. С другой стороны, ввиду ограниченного времени работы в открытых аквапарках отсутствует деление на будние и праздничные дни.

*Средняя стоимость входного билета в крупнейшие аквапарки открытого типа за 1 посетителя за весь день пребывания**



* стоимость входного билета приведена по итогам сезона 2014 г.
Источник: официальные сайты аквапарков, туристские информационные источники

Среди открытых аквапарков наименьшая стоимость отмечена в Республике Крым. Кроме того, данные аквапарки предоставляют вход на льготных условиях посетителям, проживающим в республике, а также жителям районов Украины, которые были охвачены боевыми действиями. Размер скидки достигает 50% стоимости билета.

При формировании цены входного билета учитывается размер туристского потока и популярность курорта среди отдыхающих

*Структура туристского потока по курортам черноморского побережья России**



* данные представлены по итогам курортного сезона 2014 г. Феодосия, включая г. Судак. Евпатория, включая г. Саки

Источник: Крымстат, Администрация муниципальных образований городов-курортов Анапа, Геленджик, Сочи, Туапсинского района

*Среднегодовая стоимость входного билета в аквапарки открытого типа**

Дни недели	Взрослые		Дети	
	До 4 часов	Весь день	До 4 часов	Весь день
Будние и выходные дни	800	1 100	500	700

* стоимость входного билета приведена по итогам сезона 2014 г.

Источник: официальные сайты аквапарков, туристские информационные источники

Аквапарки Крыма предоставляют скидки для посетителей, проживающих в Крыму

Особенности спроса

Аквапарки стали популярными в последние 10 лет. Этому способствовал рост доходов населения и растущая популярность активного отдыха среди россиян. В этот период были отмечены стремительные темпы роста индустрии развлечений и, как следствие, увеличение количества аквапарков.

Вместе с ростом интереса была отмечена тенденция к повышению потребительских предпочтений к качеству аквапарков в сторону современных форматов. Однако низкий уровень конкуренции и относительно высокая постоянная загрузка отрицательно сказались на потребительских ожиданиях посетителей.

Особенностью спроса на услуги аквапарка является наличие фактора сезонности, который проявляется в изменении числа посетителей в зависимости от месяца (годовая сезонность) и дня недели (недельная сезонность).

Для открытых аквапарков в течение года можно выделить высокий и средний сезоны спроса, которые определяются климатическими особенностями России. Сезон высокого спроса приходится на июль и август, которые являются самыми жаркими месяцами года. Это традиционный период отпусков и каникул, когда большая часть населения стремится к водоемам. Уровень заполняемости аквапарков в период высокого сезона приближается к 100%.

Средний сезон длится с конца мая по июнь и с сентября по начало октября. В это период заполняемость открытых аквапарков несколько ниже периода высокого спроса и в среднем находится на уровне 40-70%. В оставшееся время открытые аквапарки не функционируют по причине неблагоприятных погодных условий (низкая температура воздуха, осадки, ветер и т.д.).

Для крытых аквапарков наблюдается существенное влияние недельной сезонности, а также пиковые часы загрузки аквапарка в течение дня. Первую половину недели аквапарки стоят практически пустые. Заполняться они начинают в пятницу вечером, на выходных и праздниках. Пиковые периоды приходятся на послеобеденные и вечерние часы.

Развлекательная недвижимость одной из первых ощущает на себе влияние экономических потрясений. Снижение доходов населения приводит к сокращению расходов на досуг или отказу от него. Поэтому аквапарки являются очень уязвимыми и чувствительными к внешним факторам. Девелоперам необходимо учитывать данный факт и закладывать соответствующие риски на этапе планирования ценовой политики объектов.

Конкуренция на рынке аквапарков является слабой, что негативно сказывается на качестве предоставляемых услуг



Главные риски девелопмента аквапарков связаны с сезонностью и высокой зависимостью от платежеспособности населения



Доходность сегмента

На сегодняшний день аквапарки являются одним из самых доходных сегментов развлекательной недвижимости. Это связано с наличием потенциального рынка и неудовлетворенностью спроса. По итогам 2014 г. емкость рынка российских аквапарков составила около 40 млрд. руб.

Однако, несмотря на привлекательность данного сегмента, активность ввода аквапарков в последние годы сократилась. Причиной этому является высокие инвестиционные затраты, а также особенности управления объектом.

В среднем стоимость строительства крытого аквапарка находится в диапазоне 60-80 тыс. руб. за 1 кв. м, а оптимальная площадь должна быть не менее 5 000 кв. м. Кроме того, аквапарк занимает достаточно большой земельный участок, приобрести который в центральной части города практически невозможно по причине высокой стоимости или отсутствия такового. Это приводит к тому, что большая часть аквапарков располагается за пределами городов или в пригородных районах, где отсутствует необходимая инженерная инфраструктура, как следствие, увеличение инвестиций за счет создания инфраструктуры. В среднем срок окупаемости аквапарка составляет 4-6 лет.

Управление аквапарком является весьма сложным процессом, требующим высокого профессионализма от девелопера. Однако короткая история индустрии аквапарков в России не позволила сформировать опытный менеджмент, а профессиональные операторы отсутствуют. Приглашать международные компании, которые способны управлять аквапарком, на данном этапе нецелесообразно, так как это повлечет снижение доходности бизнеса. Это приводит к множеству ошибок в девелопменте, которые выражаются в неверном проектировании объекта, неправильном месте расположения, формате и масштабе сопутствующей недвижимости.

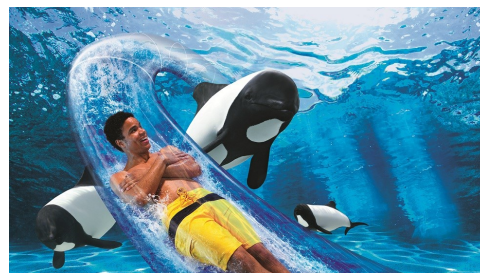
На сегодняшний день наиболее качественными и отвечающими ожиданиям посетителей является несколько аквапарков, среди которых «Питерлэнд» (Санкт-Петербург), «Ривьера» (Казань), «Н₂O» (Ростов-на-Дону), «Лимпопо» (Екатеринбург). Из перспективных проектов можно выделить строительство аквапарка в г. Новосибирск, который должен стать самым крупным в России и одним из крупнейших в Европе, и в г. Красноярск.

Ключевыми проблемами девелопмента аквапарков являются высокие инвестиционные затраты и отсутствие профессионального оператора



Ключевые рекомендации девелоперу

Аквапарки в сложившихся рыночных условиях является инвестиционно привлекательным сегментом развлекательной недвижимости для девелопмента. Это обусловлено низким уровнем конкуренции и высоким спросом, который будет только увеличиваться. В развитых странах аквапарки имеются практически в каждом городе с населением свыше 300 тыс. чел., в России в основном в крупных агломерациях с численностью населения свыше 1 млн. чел.



Ниже сформулированы основные правила, которых следует придерживаться девелоперу в том случае, если он примет решение о строительстве крупного аквапарка.

- На сегодняшний день для девелопмента аквапарков в наибольшей степени подходят города (региональные центры) с населением свыше 500 тыс. чел. Только они смогут обеспечить хорошую посещаемость.
- Наиболее привлекательным является участок в месте сосредоточении досуговых объектов и массового отдыха горожан, а также вблизи водоема.
- При строительстве аквапарка за городом необходимо выбирать участок рядом с крупной магистралью. Удаленность от потенциальных посетителей не должна превышать 30 км (часовая доступность с учетом сборов).
- Участок должен иметь квадратную или прямоугольную форму. Площадь участка для крутого аквапарка должна составлять 1-5 га, для открытого — 5-15 га.
- Аквапарк может являться составной частью развлекательного комплекса, в состав которого должны входить небольшая гостиница (до 30 номеров), объекты общественного питания, паркинг, торговая галерея.
- Для снижения фактора сезонности необходимо предусмотреть крытую часть аквапарка.
- При выборе аттракционов и создании зон необходимо предусмотреть возможность охвата разных возрастных групп.
- При формировании ценовой политики необходимо учитывать, что оптимальное время для активного отдыха составляет 4 часа, а пик посещаемости приходится на вторую половину дня. Наиболее посещаемые дни — выходные и праздники.
- Для аквапарков характерны повышенные требования к безопасности (наличие спасателей, медицинского и педагогического персонала), которые необходимо учесть на этапе проектирования.
- Для распределения загрузки комплекса необходимо использовать маркетинговые инструменты: скидки, акции, дневной абонемент и т.д.

***Девелопмент аквапарков
целесообразен в
региональных центрах с
населением более
500 тыс. чел.***



***Аквапарк может быть
частью развлекательного
центра с гостиницей,
ресторанами, торговлей и
паркингом***



Примечание

Внимание! Настоящий обзор не содержит полного и детального изложения темы исследования, отражает экспертное и профессиональное мнение консультантов компании MACON Realty Group и служит для демонстрации отдельных выводов и итогов исследования.

О КОМПАНИИ

MACON Realty Group — это одна из лидирующих компаний в области стратегического консалтинга на рынке недвижимости России и один из самых успешных региональных консультантов в стране. Нашими силами реализовано более 350 проектов, общая площадь которых составляет около 8 500 Га.

Услуги. Консультанты нашей компании решают весь комплекс задач по развитию девелоперских проектов, от проведения маркетинговых исследований в области недвижимости, разработки концепций застройки и бизнес-планирования до организации продаж и комплексного продвижения объектов на рынке. Специализация MACON Realty Group — это развитие крупных территорий.

Сегменты. MACON Realty Group работает во всех сегментах недвижимости: жилом, офисном, складском, торговом, гостиничном и курортном. По каждому из них консультанты компании проводят исследования рынков, с краткими результатами которых можно бесплатно ознакомиться на нашем сайте в разделах "Недвижимость регионов", "Недвижимость Сочи" и "Недвижимость Москвы".

География. Наша компания выполняет проекты по всей России, а также в странах ближнего зарубежья. В настоящее время консалтинговые и исследовательские проекты компании были реализованы в 125 российских и 5 зарубежных городах.

Команда. MACON Realty Group — это команда профессионалов в сфере консалтинга. Наши консультации и исследования рынков недвижимости позволяют принимать оптимальные управленческие решения. Это гарантирует финансовый успех проектов и их востребованность на рынке недвижимости. Аналитики нашей компании готовят бесплатные обзоры рынков, разрабатывают собственные методики, составляют прогнозы и открыто делятся ими на данном сайте.

НОВОСТИ КОМПАНИИ

28.10.2014 Генеральный директор MACON Realty Group принял участие в специализированной выставке «Ярмарка недвижимости»

С 17 по 19 октября 2014 года в «Кубань ЭКСПОЦЕНТР» прошла третья городская специализированная выставка «Ярмарка недвижимости» в Краснодаре. Участники, в числе которых был генеральный директор MACON Realty Group Илья Володько, обсудили развитие рынка недвижимости в регионе.

13.10.2014 MACON Realty Group стала представителем от России в Восточно-Европейской Ассоциации Прогнозирования Строительства ЕЕСФА

В состав ассоциации входят национальные исследовательские организации из 9 стран: Венгрии, Болгарии, Хорватии, Румынии, Украины, Сербии, Словении, Турции и России в лице MACON Realty Group.

29.11.2013 MACON Realty Group проводит первое масштабное исследование строительного рынка Южных регионов России

Финальный доклад будет включать в себя результаты консультаций более чем с 70 экспертами, в том числе с ведущими российскими специалистами, и данные опросов более чем 250 собственников и топ-менеджеров предприятий. Презентация и обсуждение основных выводов и результатов состоится 26 февраля 2014 года в рамках конференции «YugBuild. Строительная отрасль Юга России 2014: перспективные ниши для развития бизнеса».

13.05.2013 Илья Володько принял участие в пресс-конференции, посвященной перспективам рынка недвижимости Сочи после Олимпиады

Эксперты, в числе которых был генеральный директор MACON Realty Group Илья Володько, обсудили развитие рынка недвижимости Сочи после Олимпиады.

MACON Realty Group

АДРЕС: 350000, Г. КРАСНОДАР,
УЛ. КРАСНАЯ, 65, ОФ. 30

ТЕЛЕФОН В МОСКВЕ: (495) 789-84-24,
ТЕЛЕФОН В КРАСНОДАРЕ: (861) 210-11-55

E-MAIL: MAIL@MACON-REALTY.RU
WEB: WWW.MACON-REALTY.RU

