

Рынок курортного девелопмента в Крыму: итоги и перспективы

Дарья Плотникова,
основатель Development Consulting

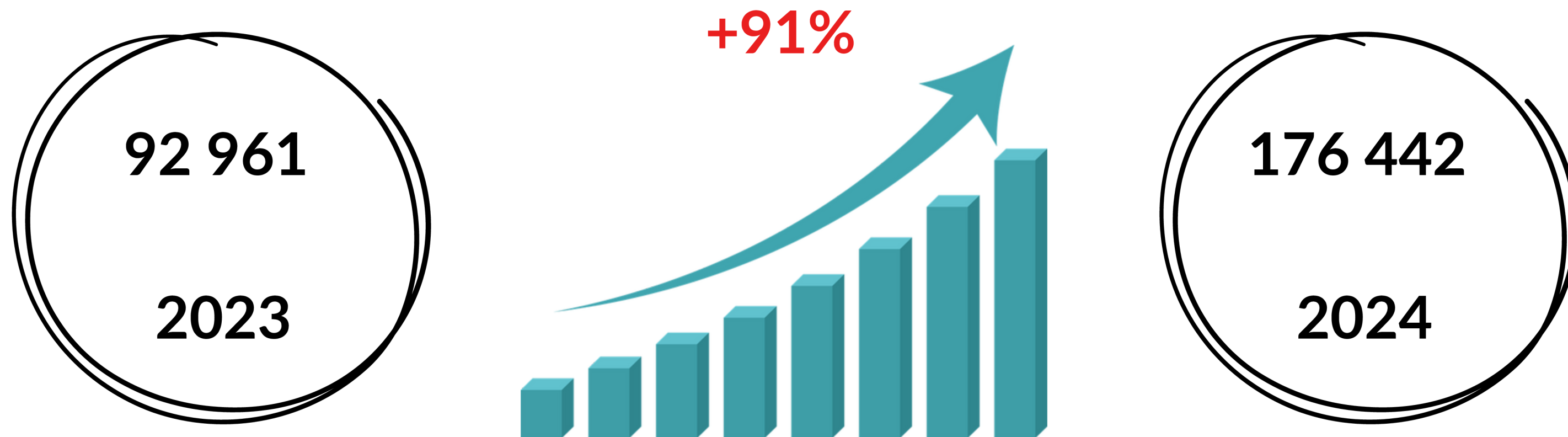


Fee-девелопмент для
застройщиков

**Дарья Плотникова, основатель компании
Development Consulting**

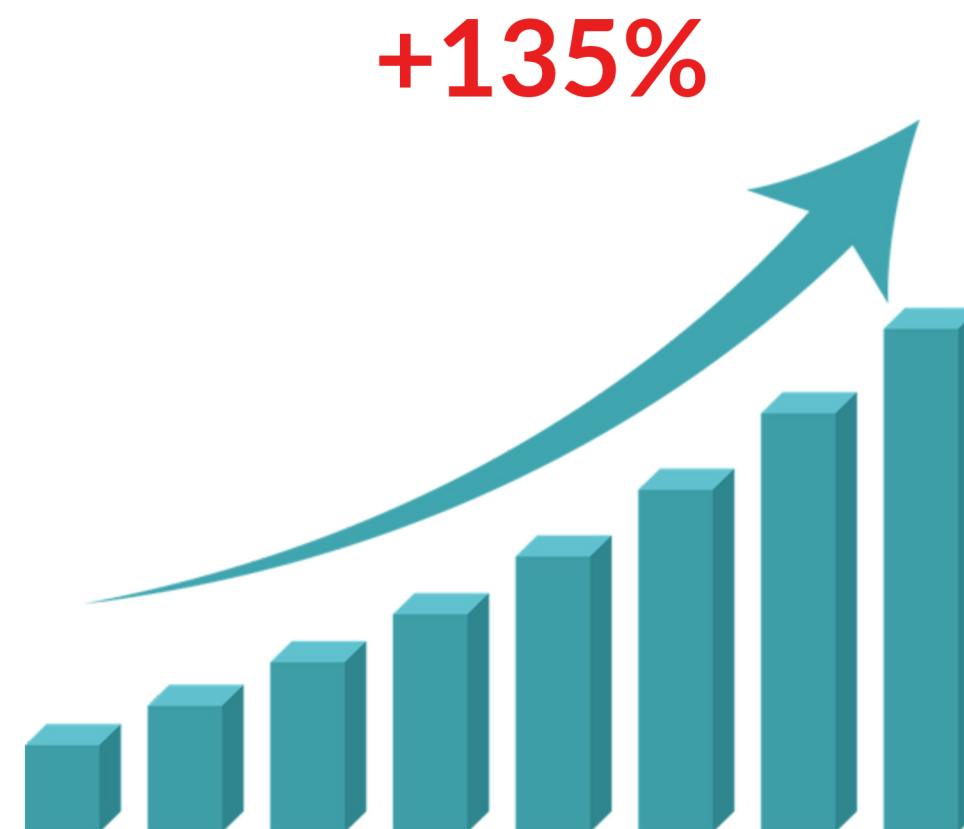
- ✓ Практикующий топ-менеджер в компаниях-лидерах отрасли в Крыму.
- ✓ Член Гильдии маркетологов РФ
- ✓ Член REPA (Ассоциации профессионалов рынка недвижимости)
- ✓ Председатель строительного комитета “Опоры России”
- ✓ Организатор девелоперского форума ЮФИД

Спрос на курортную недвижимость в Крыму, кв. м

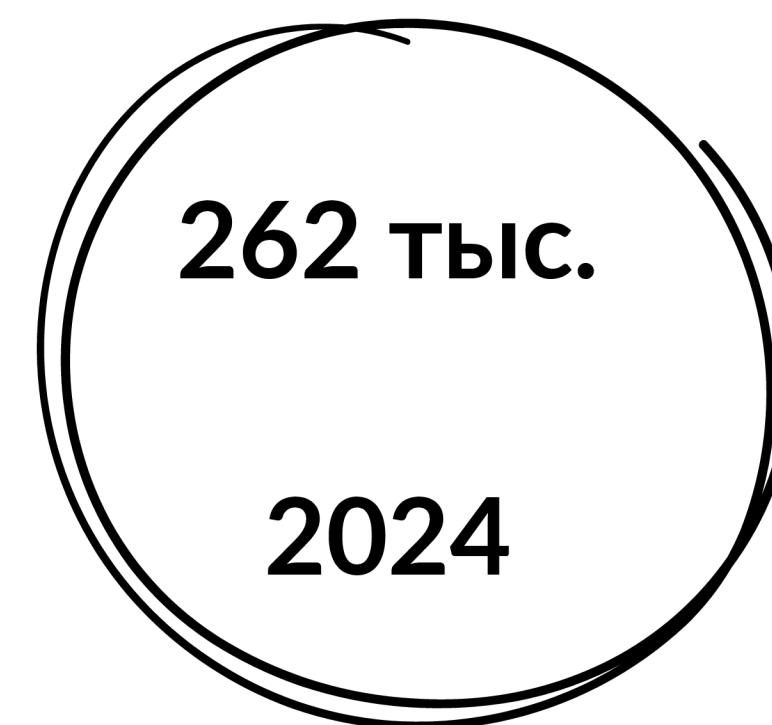
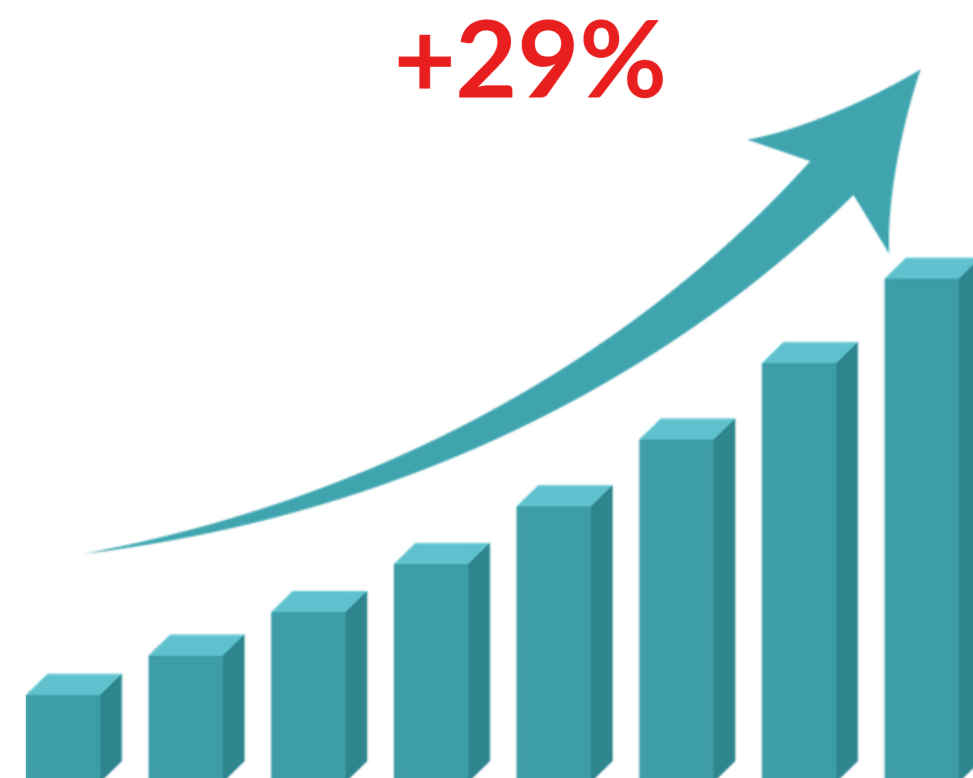
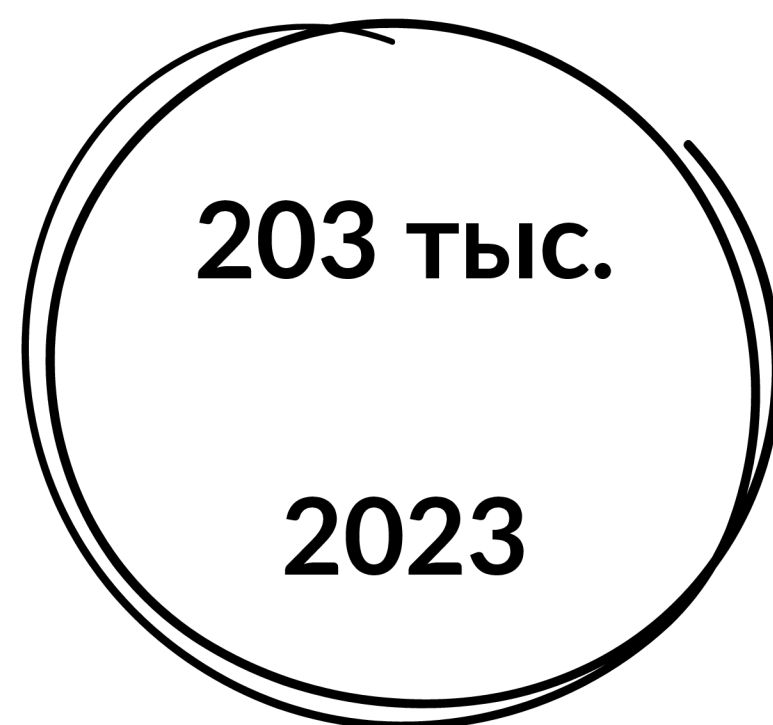


*Более 120 тысяч кв. м проданы к ноябрю 2025 г.

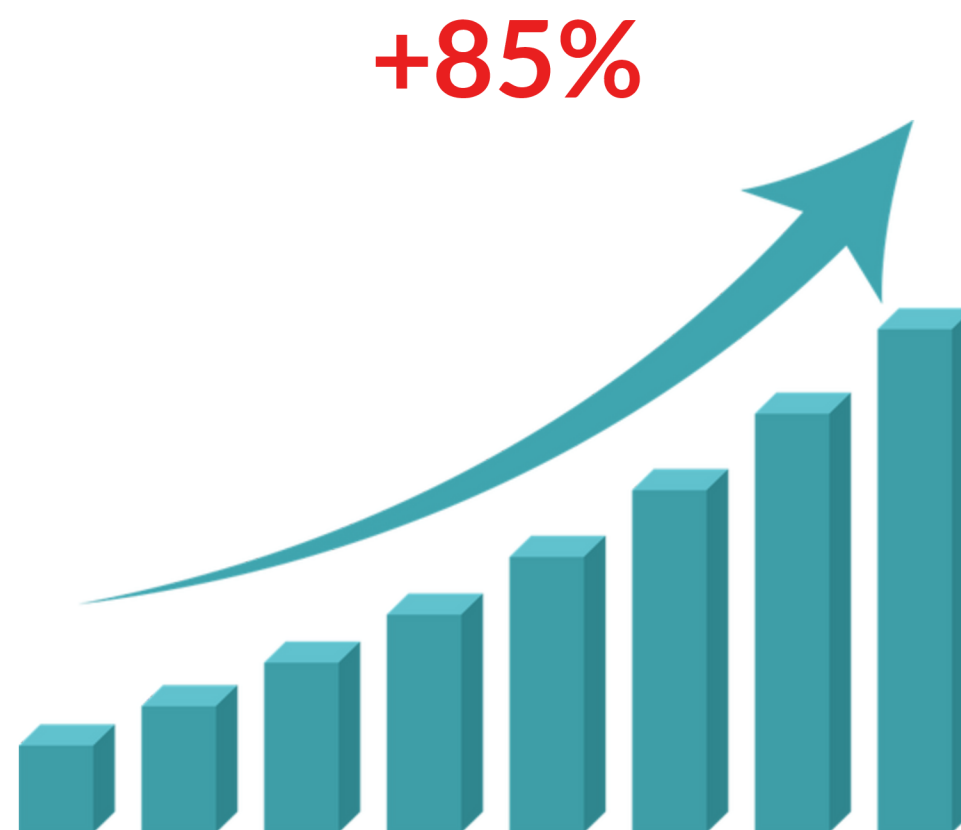
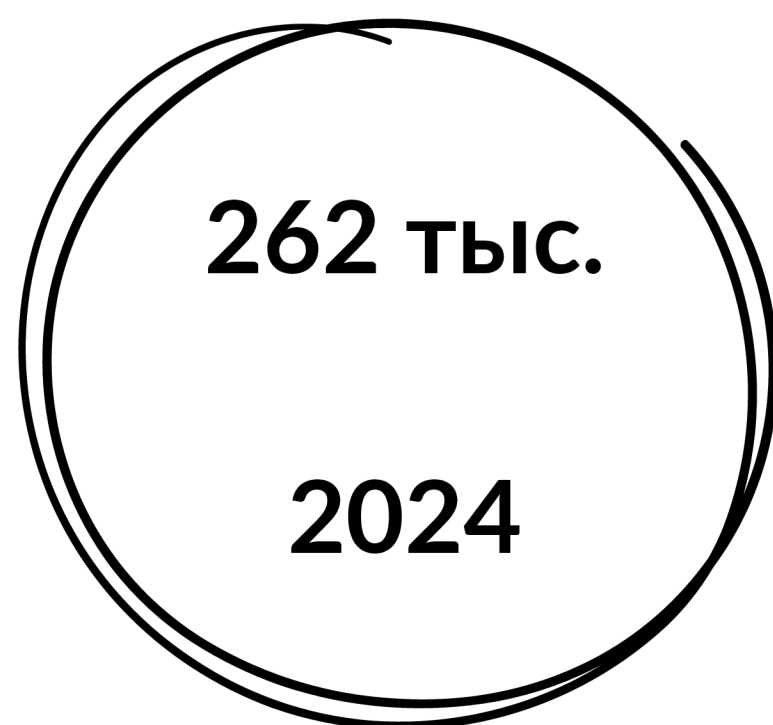
Спрос на курортную недвижимость в Крыму, руб



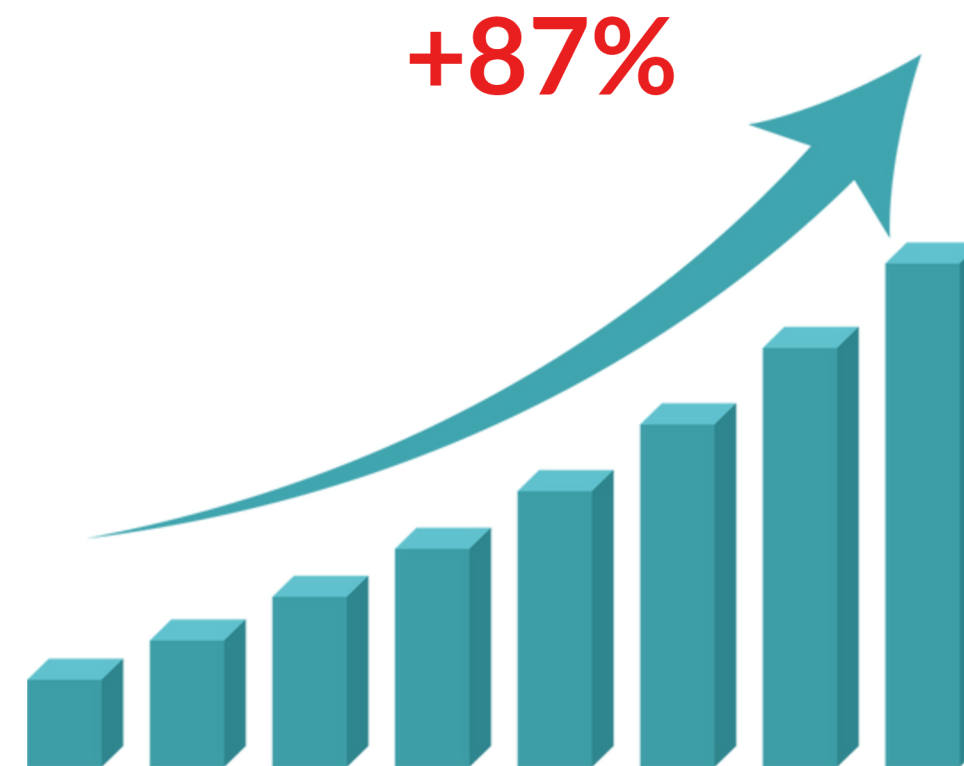
Средняя цена проданного кв. м в курортной недвижимости



Средняя цена проданного кв. м в курортной недвижимости

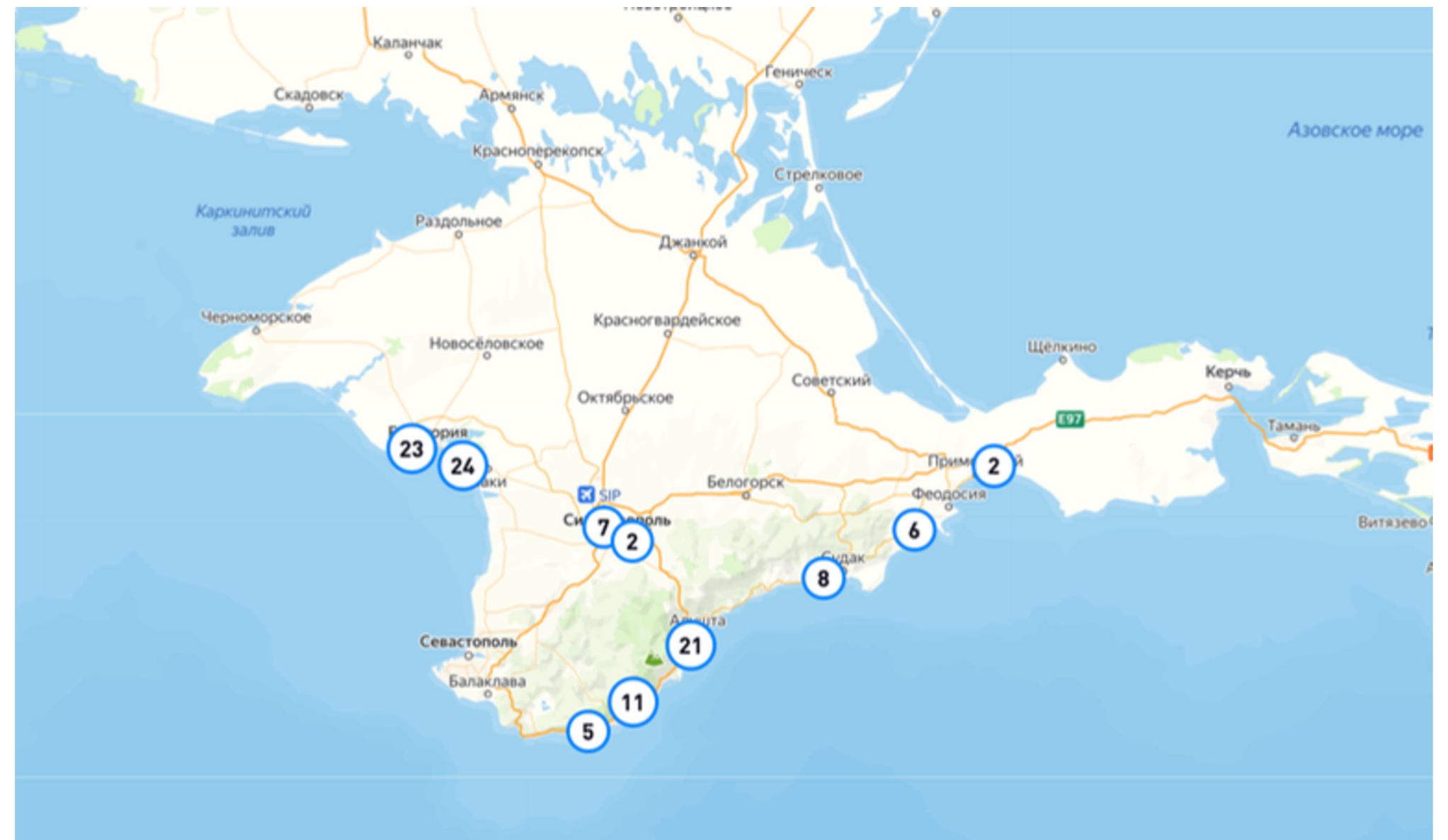


Экспозиция на рынке курортной недвижимости, кв. м

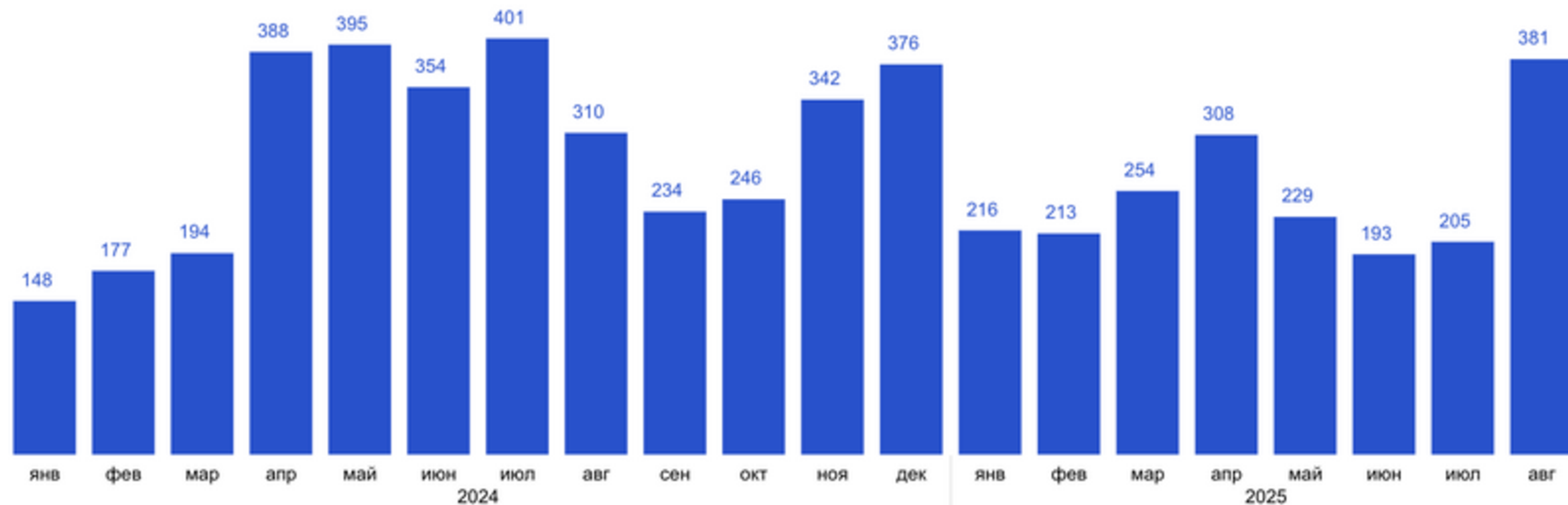


Регионы курортной недвижимости

- Евпатория, Саки
- Алушта
- Ялта
- Судак
- **Севастополь**
- Феодосия, Коктебель



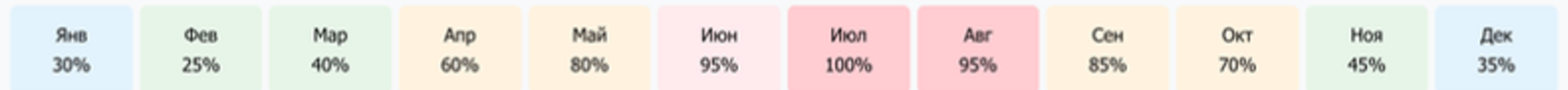
Динамика спроса на курортную недвижимость в Крыму, кол-во лотов в декларациях застройщиков



Сезонность спроса на апартаменты в Крыму

Пиковые месяцы: Май-Сентябрь (активность 80-100%)

Слабые месяцы: Декабрь-Февраль (активность 25-35%)



Отели с множеством собственников

Кондо-отель — это гостиничный комплекс, который сочетает элементы отеля и кондоминиума. Инвесторы приобретают отдельные юниты — апартаменты, которые можно использовать как временное жильё или сдавать в аренду. Управлением комплекса занимается гостиничный оператор.

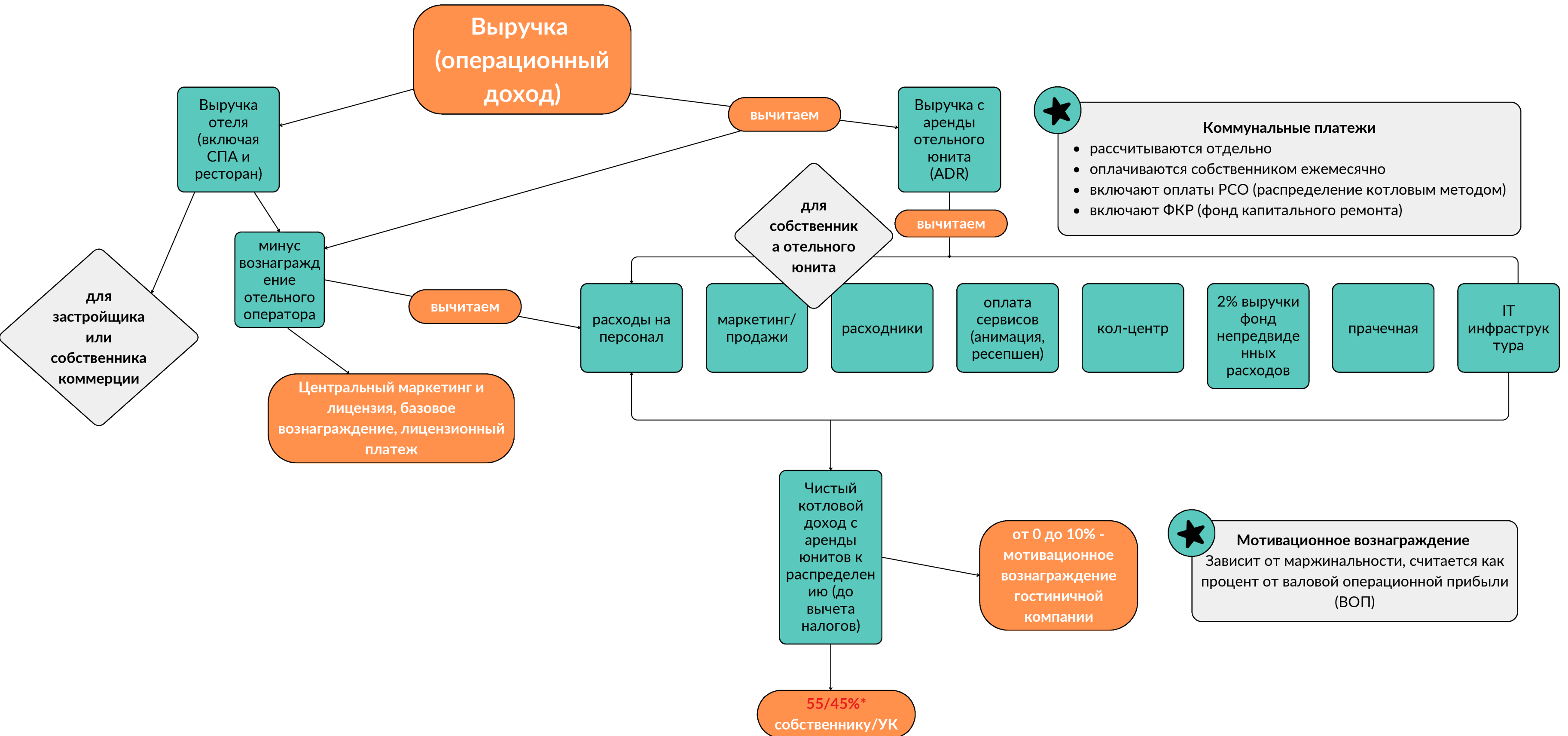
Особенности кондо-отелей

- Инфраструктура включает все сервисные зоны отеля.
- Собственники **юнитов** становятся совладельцами мест общего пользования в отеле.
- Гостиничный оператор заключает договоры с владельцами апартаментов, чтобы сдавать их в аренду.
- Инвесторы получают доход от сдачи в аренду своей недвижимости, а оператор — вознаграждение за управление.

Финмодель

- от 40 до 55% выручки - вознаграждение гостиничной компании.
- 14% годовая доходность.
- окупаемость инвестиций в пределах 10 лет.

Схема распределения дохода



Турпоток и загрузка

- Среднегодовая загрузка отелей - **от 60% до 65%** и выше в высокие периоды (80–90%), в Ялте - среднегодовая загрузка - **76%**.
- Средняя стоимость аренды номера в отеле - **15 000 рублей**.
- С начала года Крым посетили почти **6,5 млн туристов**.

Схема продажи

- ДДУ
- Договор аренды/договор управления
- Договор технического обслуживания с вилкой тарифа
- Договор комплектации/пакет арендатора

**Дарья Плотникова,
основатель Development Consulting**

+7 (978) 940 46 60

