

Пхукет: как управлять недвижимостью, чтобы она приносила доход, а не портилась

ДОХОД = УХОД



Пхукет — не место для формата «купил, закрыл и приезжаю пару раз в год»

Влажность и жара тропического климата не прощают бездействия: если дом или квартира месяцами простаивают закрытыми, они начинают портиться.

Даже если вы приезжаете только зимой или хотите сдавать самостоятельно, объект требует внимания и регулярного ухода. Управление — это не дополнительная услуга, а обязательная часть владения, которая защищает актив и делает его доходным.



Почему нельзя просто закрыть дверь и улететь

- ✓ Климат на острове работает против «пассивного владения»
- ✓ Без проветривания и обслуживания появляются запахи, коррозия, проблемы с бассейном и техникой
- ✓ Любая попытка сэкономить на регулярном сервисе заканчивается ремонтом, который съедает будущую доходность

Каждый вложенный бат в обслуживание возвращается в виде более высокой ставки и повторных бронирований. Ничто так не монетизирует объект, как постоянное внимание к его состоянию.



На Пхукете нельзя просто купить виллу и улететь. Через пару-тройку месяцев без ухода вы не узнаете своё жильё.



Юлия Беззабарова
руководитель отдела продаж
Tranio в Юго-Восточной Азии



Ответственное владение начинается ещё до приёмки

Как только строительство подходит к завершению, управляющая компания подключается к процессу: контролирует инженерные сети, вентиляцию, качество отделки и готовит дом к эксплуатации.

Мы сопровождаем виллу с момента, когда появился участок у застройщика — от технического надзора до мебелировки и приёмки. Часто вилла построена, а в комплексе — ни воды, ни связи. Мы помогаем избежать таких ситуаций.



Юрий Пролесковский
основатель Tropiclook



Чем меньше дефектов на старте, тем быстрее объект выходит в аренду и тем меньше неожиданных трат потом.



Что на самом деле приносит доход

Доходность складывается из множества мелочей: скорости реакции, чистоты, фото и отзывов.

Управление объединяет всё это в систему, превращая дом в бизнес-актив с предсказуемыми цифрами.

Сезонность

В высокий сезон ставка может быть в 3–4 раза выше, чем летом

Окно бронирования

70% броней приходится за месяц до заезда, половина — в последнюю неделю

Каналы продаж

Турист перед бронью смотрит в среднем 8 источников, включая соцсети и блоги

Отзывы

Чистота, комплектация и сервис напрямую влияют на рейтинг и заполняемость

При корректной стратегии чистая доходность составляет не менее 8% годовых.



Климат на Пхукете не прощает пауз: без сервиса объект стареет за считанные месяцы

Даже квартиры на острове требуют ухода не меньше вилл.

Если квартиру держать закрытой без проветривания, спустя пару месяцев появится плесень, затхлый запах и риск протечек/затопления.

**Без регулярного обслуживания жильё
буквально разрушается**

- ✓ Бассейн мутнеет и зарастает
- ✓ Фильтры кондиционеров забиваются
- ✓ Сантехника выходит из строя
- ✓ Мебель впитывает влагу и запахи

Золотой стандарт грамотного управления: сервисные дни и резервный фонд

Каждая вилла раз в четыре месяца закрывается на 2–3 дня для обслуживания.

Команда специалистов проверяет электрику, сантехнику, кондиционеры, текстиль, а также проводит косметический ремонт и химчистку.

Раз в 1,5–2 года — плановая реновация, раз в 15 лет — капитальное обновление.

Чтобы избежать внеплановых расходов, часть выручки (1–5%) ежемесячно откладывается в резервный фонд.

Такой подход повышает итоговую доходность: объект дольше сохраняет качество и сдаётся без простоев.

Эти процессы позволяют не только поддерживать высокий рейтинг, но и повышать ставку — премиальные листинги приносят на 15–25% больше.



Модель сотрудничества с УК

Ежемесячное обслуживание

1

Регулярное поддержание объекта:
бассейн, сад, клининг, мелкий ремонт.

Управление арендой

2

Маркетинг, листинги, бронирование, приём гостей, уборка.

Вознаграждение — 25% от суммы бронирований
(включая комиссии площадок).

Разделение потоков делает модель
устойчивой: качество обслуживания напрямую
конвертируется в доход собственника.



Приёмка и дефектация

Некоторые новостройки на острове сдаются с дефектами — от вентиляции до геометрии помещений.

Управляющая компания проводит приёмку по чек-листу, фиксирует дефекты и контролирует их устранение за счёт застройщика.

Своевременное исправление дефектов экономит тысячи долларов и ускоряет вывод объекта на рынок.



Отельные юниты: доход без вовлечения

На Пхукете туризм развивается десятилетиями, и вместе с ним — профессиональное отельное управление.

Ведущие застройщики сотрудничают с международными брендами или имеют собственные опытные управляющие компании.

Такой формат не требует участия инвестора: объект обслуживается по стандартам отеля, бронирования ведутся централизованно, а вся операционная деятельность автоматизирована.

Как это работает:

- ✓ Управляющая компания отвечает за маркетинг, заселения, клининг, сервис и отчётность
- ✓ Расходы ~40%: зарплаты персонала, комиссия сервисов бронирования, коммунальные услуги, расходники
- ✓ Комиссия УК ~ 30%
- ✓ Чистая доходность инвестора — 7–10% годовых.

Современные УК на Пхукете работают по передовым международным стандартам: у владельца — личный кабинет и прозрачная отчётность.

А если управляющая компания участвовала в проекте ещё на этапе разработки, доходность выше — планировки и инфраструктура изначально созданы под модель аренды



Юлия Беззабарова
руководитель отдела продаж
Tranio в Юго-Восточной Азии

Преимущества вилл — для возвратных туристов и инвесторов

Семьям, которые постоянно приезжают на Пхукет, гораздо выгоднее арендовать виллу, чем апартаменты в отеле.

- ✓ Они получают больше пространства, тратят меньше и чувствуют себя как дома.
- ✓ Виллы формируют стабильный поток повторных гостей. Туристы, однажды снявшие частный дом, редко возвращаются к отельным форматам.
- ✓ Это делает аренду предсказуемой, снижает расходы на маркетинг и повышает среднегодовую доходность.

Две спальни против четырёх: где больше прибыли?

Самый востребованный формат — виллы с двумя спальнями. Для больших компаний лучше две «двушки» рядом, чем одна четырёхспальная — меньше конфликтов и выше заполняемость.



Юрий Пролесковский
основатель Tropiclook

Виллы выгоднее для семейных туристов

Площадь

1

Средняя вилла на Пхукете — 150–250 м², 2–3 спальни, собственный бассейн и кухня.

Семья из 4–6 человек платит столько же, сколько за два-три номера в хорошем отеле, но получает целый дом и приватность.

Без ресторанных трат

2

На вилле можно готовить дома, заказывать доставку или привозить продукты — расходы на еду снижаются в разы.

Длительные заезды

3

Отели редко делают большие скидки, а виллы при длительном проживании дают дисконт 15–25%.

Для семьи, приезжающей на месяц, это экономия на тысячи долларов.

Комфорт и гибкость

4

Отсутствие расписаний, очередей и навязанных сервисов делает формат удобным — особенно для семей с детьми или для тех, кто приезжает надолго.

Почему виллы выгодны инвестору

Возвратные гости

1

Такие гости снимают дольше, бережнее относятся к дому и чаще бронируют напрямую, минуя площадки (а значит — без комиссий).

У нас 75% клиентов — это повторные бронирования. Люди не ищут каждый раз новый отель, они возвращаются именно в свою виллу.



Юрий Пролесковский
основатель Tropiclook

Выше средний чек

2

В высокий сезон ставка за ночь может достигать 400–800 \$ в зависимости от локации и оснащения, при этом загрузка держится на уровне 75–90%.

Дольше срок аренды

3

Средний на уровне в вилле — 10–14 дней, в отелях — 3–5. Это снижает операционные расходы и даёт стабильный доход.

Более предсказуемый денежный поток

4

Возвратные брони и длительные заезды позволяют планировать загрузку и расходы на обслуживание.

Итог

i

Виллы на Пхукете — это не просто премиальный сегмент, а устойчивый формат с высокой повторной загрузкой и оптимальным соотношением затрат и дохода.

Для владельца это означает не только более высокую ставку, но и меньший маркетинговый бюджет, меньший износ и стабильный ROI на горизонте многих лет.

География и сезонность

Основные зоны с посёлками вилл — юг (Раваи и Най Харн) и север (Банг Тао).

Высокий сезон

С середины декабря до начала февраля,
когда ставка растёт в 3–4 раза

С июня по август — «арабский сезон»
с загрузкой до 80%

В эти месяцы приезжают гости из стран
Персидского залива — подальше от жары.

Понимание сезонных циклов
позволяет управлять ставками
и получать доход круглый год



Владельцы, которые **живут сами**

Многие собственники проводят на острове часть года, а в остальное время сдают виллу через управляющую компанию.

Перед сдачей управляющая компания готовит дом: упаковывает личные вещи, проводит фотосессию, и генеральную уборку, а также запускает объект под своим брендом.

до **50 000 \$** может заработать владелец за высокий сезон

- ✓ Этого достаточно, чтобы покрыть базовые расходы на содержание виллы и бытовые расходы



Типичные ошибки владельцев

Оставляют дом закрытым



плесень и ремонт

Завышают цену



теряют брони

Экономят на фото



падает рейтинг и отклики

Неправильно проводят приёмку



наследуют дефекты

Все эти ошибки обходятся дороже,
чем профессиональное управление.
Качественный сервис окупает себя
уже в первый сезон.



Tranio помогает не просто купить объект, но и **сформировать стратегию доходности**

Подобрать проверенного застройщика



Подобрать управляющую компанию



Структурировать сделку



Обеспечить консьерж-сервис на острове



Выйти из инвестиции через несколько лет



Пхукет — это рынок, где управляемая
недвижимость приносит доход,
а неуправляемая — расходы.



Что делать с этой информацией

Если объект уже есть

1

Закажите аудит готовности к сезону

Если только планируете покупку

2

Планируйте в сотрудничестве с надёжными партнёрами на острове

Обсудите с экспертами Tranio
персональную стратегию доходности

3

Tranio сегодня

Это команда из более чем 160 человек
с офисами и представительствами
в 6 странах

2010

выход компании
на международный
рынок

20

стран, где
мы активно
работаем

11

представительств
на ключевых
рынках Евразии

2 500+

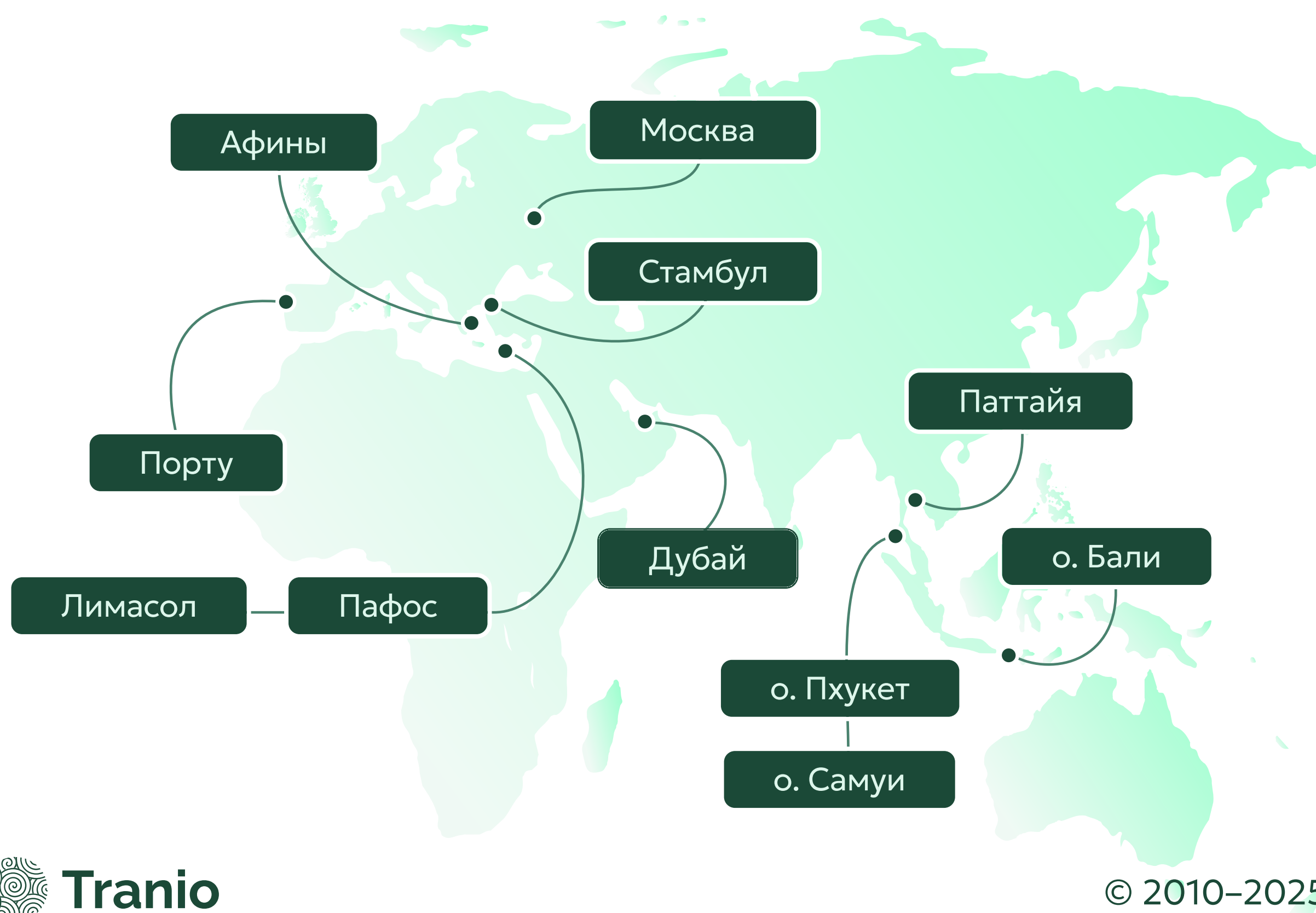
закрытых
сделок

1 000+

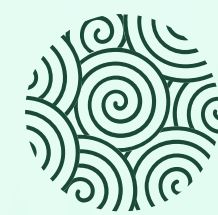
партнёров
по всему миру

30+

проектов
девелопмента



Жизнь и инвестиции
в Таиланде — от Tranio



Tranio

 **@TranioThailand**

Если у вас есть вопросы —
напишите нам

 **@TranioSales**

