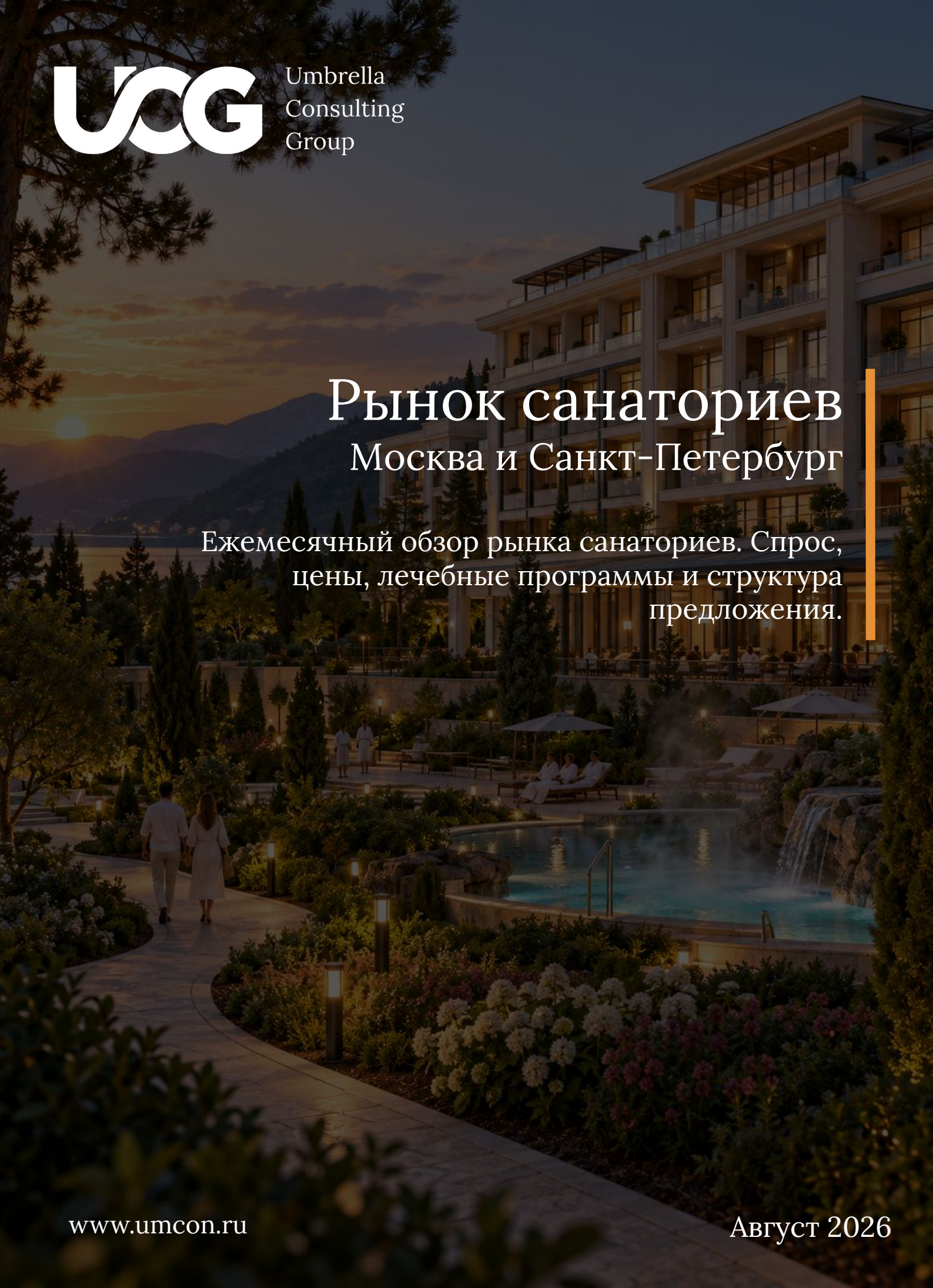


Umbrella
Consulting
Group

Рынок санаториев

Москва и Санкт-Петербург

Ежемесячный обзор рынка санаториев. Спрос, цены, лечебные программы и структура предложения.

www.umcon.ru

Август 2026

Содержание

Рынок и спрос	3
Ключевые показатели августа	4
Москва и Московская область	9
Санкт-Петербург и Ленинградская область	13
Коммерческие выводы	18
Источники и методика	20

В отчете приведены консолидированные обработанные данные по рынку санаторно-курортных и лечебно-оздоровительных объектов Москвы, Московской области, Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Отображены основные показатели спроса, ценового позиционирования, структуры предложения и лечебной специализации объектов:

- *Бронирования — количество оформленных размещений за анализируемый период; используется как показатель текущей активности спроса.*
- *Оборот — совокупная стоимость оформленных бронирований за анализируемый период.*
- *Средний чек — средняя стоимость одного бронирования; изменение показателя отражает сдвиг в длительности поездки, составе программы и бюджете клиента.*
- *Стоимость размещения «от» — минимальный публичный тариф на проживание в объекте на дату анализа.*
- *Стоимость лечебной программы — публичная цена курса или пакета, включающего различный набор проживания, питания, диагностики, врачебного сопровождения и процедур.*
- *Лечебный профиль — основное медицинское направление санатория или программы: сердечно-сосудистое, опорно-двигательное, неврологическое и другие.*
- *Короткая программа — оздоровительный или recovery-формат продолжительностью преимущественно 2–5 ночей.*
- *Длительная программа — лечебный формат продолжительностью преимущественно 7–14 ночей с врачебным сопровождением и расширенным набором процедур.*

Источники сбора данных: консолидированные открытые рыночные и статистические материалы, публичная информация санаториев и лечебно-оздоровительных объектов, актуальные тарифы и программы, сведения сервисов бронирования, отраслевые публикации и аналитические материалы. Для формирования месячного среза используются данные, относящиеся непосредственно к августу 2026 года либо характеризующие состояние рынка на конец месяца.

В рамках изысканий объекты анализировались по следующим параметрам:

- *динамика бронирований и оборота;*
- *средний чек и его изменение;*
- *стоимость размещения и лечебных программ;*
- *продолжительность пребывания;*
- *состав пакета и перечень включенных услуг;*
- *наличие питания, диагностики, медицинских процедур и врачебного сопровождения;*
- *лечебная специализация объекта;*
- *формат продукта: отдых, wellness, recovery или лечение;*
- *география и доступность объекта;*
- *позиционирование и ценовой сегмент;*
- *структура коротких и длительных программ.*

Публичные тарифы «от» не являются средним фактическим чеком. Стоимость лечебных программ корректно сопоставлять только с учетом их длительности и состава: проживания, питания, диагностики, процедур и дополнительных услуг. Оперативные показатели за часть месяца, фактические месячные данные и прогнозные значения рассматриваются раздельно и не смешиваются между собой.

*Стоимостные показатели приведены в российских рублях (RUB), стоимость размещения — преимущественно в руб./сутки, стоимость лечебных программ — в рублях за соответствующий пакет или курс. География анализа: Москва и Московская область, Санкт-Петербург и Ленинградская область. Дополнительная информация и аналитические материалы представлены на www.umcon.ru.**

Рынок и спрос



Ключевые показатели августа

+100%
бронирования г/г
1–10 августа

+37%
оборот г/г

–41%
средний чек г/г

Бронирования

В оперативном срезе за 1–10 августа 2026 года число бронирований выросло на 100% год к году. Это указывает на заметное увеличение активности и частоты поездок.

Оборот

Оборот увеличился на 37% г/г, то есть значительно медленнее числа бронирований. Рост рынка происходит прежде всего за счет количества поездок, а не увеличения стоимости одной покупки.

Средний чек

Средний чек составил 12 953 ₽, снизившись на 41% год к году. Такая динамика указывает на смещение спроса в сторону более доступных и коротких программ.

Изменение структуры спроса

Совокупность показателей показывает переход от традиционной продолжительной санаторной путевки к более гибким форматам — короткому оздоровительному отдыху, восстановительных-программам.

Коммерческий вывод

Для операторов возрастает значение программ на 2–5 ночей с фиксированным составом процедур и понятной итоговой стоимостью, при сохранении более длительных лечебных курсов для медицински ориентированного спроса.

Динамика спроса: август 2026

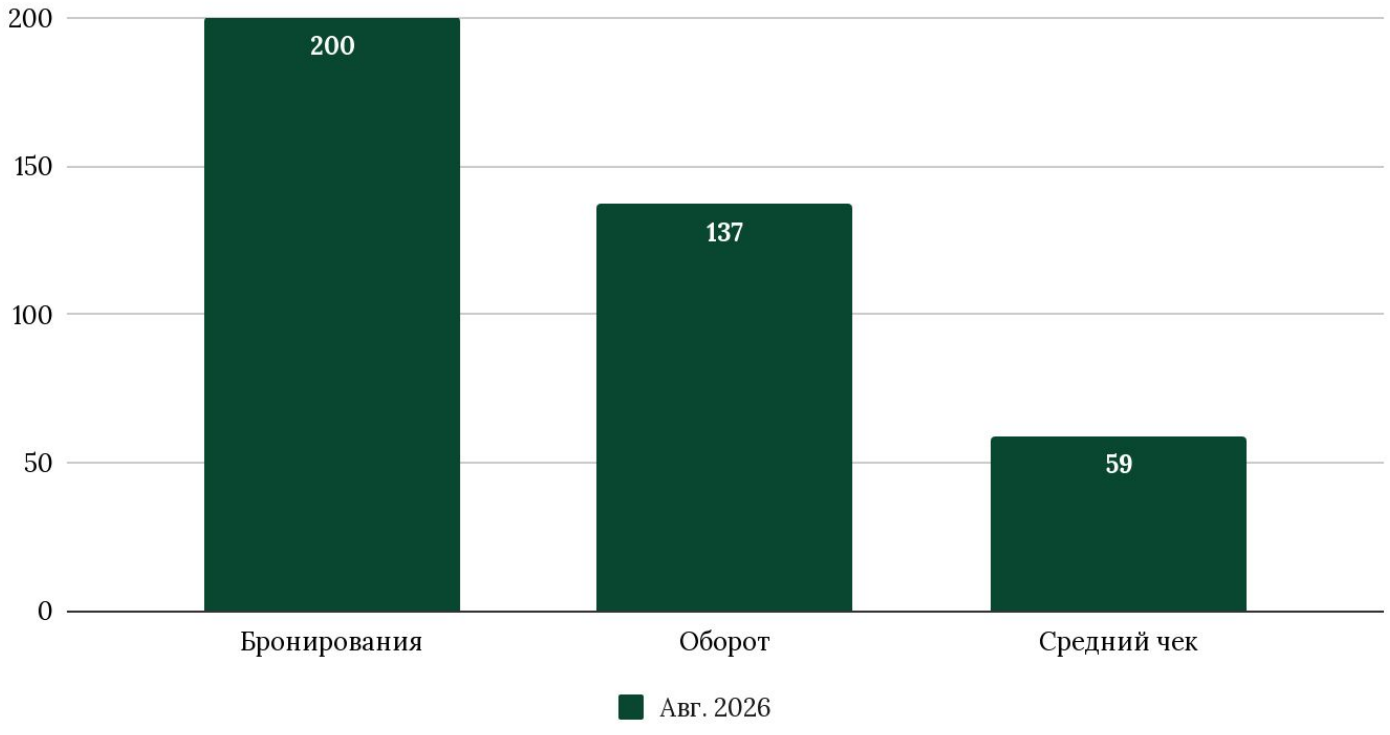
2,0×
рост бронирований к прошлому году

1,37×
оборот к прошлому году

0,59×
средний чек к прошлому году

Количество поездок растет значительно быстрее денежного объема рынка. Это подтверждает переход к более коротким и доступным форматам, а не рост стоимости одной поездки.

Динамика ключевых показателей спроса, август 2025 = 100



Спрос растёт, длительность сокращается

Сигнал	Август 2026	Что означает
Бронирования	+100% г/г	Рост частоты и коротких поездок
Оборот	+37% г/г	Деньги растут медленнее числа броней
Средний чек	12 953 ₽; −41%	Смещение к короткому формату
Период	1–10 августа	Оперативный срез

Рынок показывает рост частоты бронирований при снижении среднего чека, что подтверждает переход от длинных путёвок к коротким оздоровительные- и восстановительные- программы.

Стоимость лечебных программ

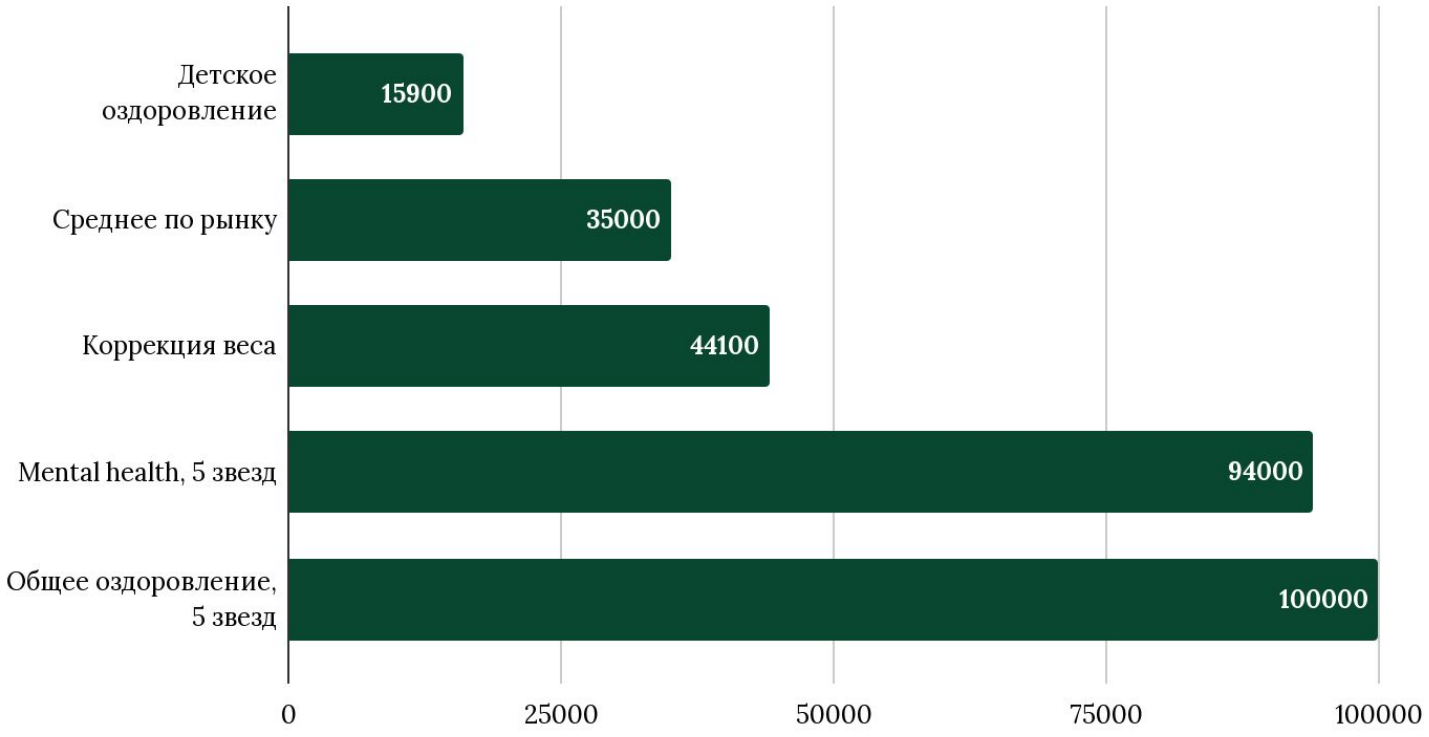
6,3×
разница между минимумом и максимумом выборки

35 тыс. ₽
средний ориентир рынка

94–100 тыс. ₽
премиальные программы 5 звезд

Ценовой разброс превышает шестикратный уровень, поэтому сравнение программ только по цене некорректно: необходимо учитывать длительность, состав лечения, питание и уровень размещения.

Стоимость размещения от, ₽/сутки



Цена программы: диапазон и состав

Ценовой диапазон

Стоимость программ в анализируемой выборке заметно различается: детские и специализированные предложения начинаются примерно от 15,9 тыс. ₽, средний ориентир находится около 35 тыс. ₽, программы коррекции веса — около 44,1 тыс. ₽, а премиальные программы категории 5 звезд достигают 94–100 тыс. ₽.

Что формирует стоимость

Итоговая цена зависит не только от категории объекта. Значение имеют продолжительность пребывания, тип размещения, объем диагностики, количество процедур, питание, врачебное сопровождение и дополнительные wellness-услуги.

Разница между объектами

Программы с одинаковым или близким названием могут существенно отличаться по составу. Более высокая цена может быть связана с большим объемом лечения, продолжительностью курса или уровнем размещения, а не только с премиальным позиционированием.

Как корректно сравнивать

Сопоставлять предложения необходимо по совокупности параметров: стоимость курса, длительность, проживание, питание, диагностика, лечение и дополнительные процедуры.

Ключевой вывод

Для гостя и оператора важна не минимальная цена программы сама по себе, а соотношение «стоимость — длительность — состав — результат».

Москва и Московская область



Umbrella Consulting Group

Москва и МО: предложения августа

Объект	Цена от, тыс. ₽/сутки	Тип предложения
Переделкино	3,7	городской санаторий
Devon Medical & SPA	3,8	городской medical & spa
Виктория	6,6	Подмосковье
Красная Пахра	7,5	Подмосковье
AMAKS Новая Истра	10,5	курортный комплекс

Ценовой диапазон предложения широк — от 3,7 до 10,5 тыс. ₽ в сутки, что отражает различия между городскими санаториями, medical & spa и курортными комплексами.

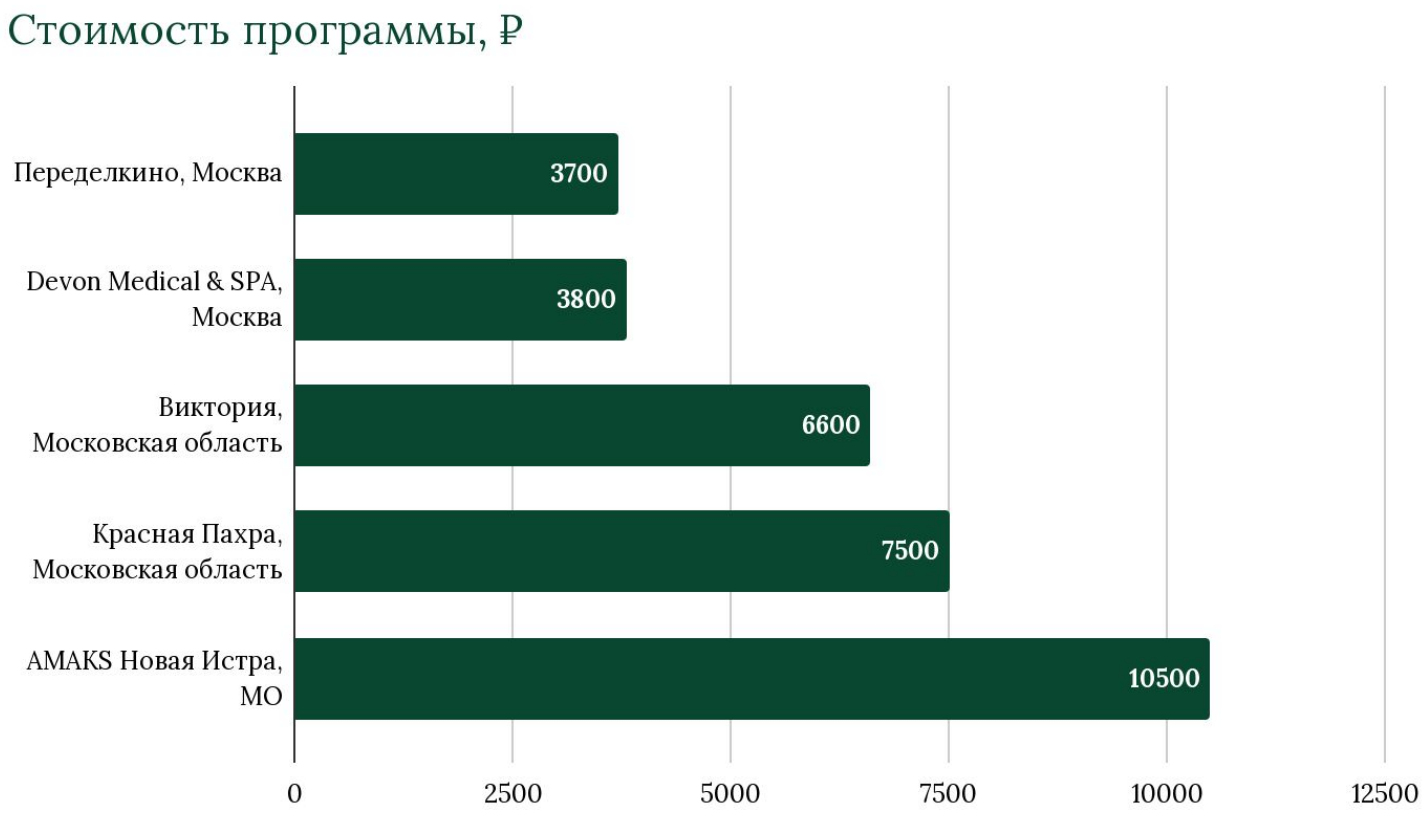
Москва и МО: ценовой коридор

+2,9%
Devon Medical & SPA к Переделкино

+78%
Виктория к Переделкино

+184%
AMAKS Новая Истра к Переделкино

Основной ценовой разрыв формируется не между городскими объектами, а при переходе к загородным и курортным форматам с более развитой инфраструктурой и расширенным продуктом.



Москва и МО: продуктовые действия

Ценовой коридор

Публичная стоимость размещения в августовской выборке — от 3,7 до 10,5 тыс. ₽/сутки. Разница определяется форматом объекта, уровнем инфраструктуры и наполнением программы.

Короткий формат — 2–5 ночей

Диагностика, базовый набор процедур и оздоровление/восстановление. Основное преимущество — понятная программа и возможность быстрого заезда.

Основной лечебный формат — 7–14 ночей

Врачебное сопровождение, питание, диагностика и расширенный курс процедур. Продукт ориентирован на восстановление и достижение конкретной лечебной цели.

Ценообразование

Промо- и специальные тарифы могут расширять доступность продукта, однако базовое сравнение объектов необходимо проводить по одинаковому составу услуг.

Ключевой принцип

продавать следует не стоимость суток, а цель поездки, длительность и конкретный набор включений.

Санкт-Петербург и Ленинградская область



Umbrella Consulting Group

СПб и ЛО: предложение августа

Показатель	Август 2026	Комментарий
Северная Ривьера	4,4–5,8 тыс. ₽	публичный диапазон «от»
Сердечно-сосудистый	5 объектов	ведущий профиль
Опорно-двигательный	5 объектов	ведущий профиль
Нервная система	4 объекта	второй эшелон
Ассортимент	9 профилей	по августовской витрине

Предложение региона формируется вокруг лечебной специализации: ведущими направлениями остаются сердечно-сосудистый и опорно-двигательный профили.

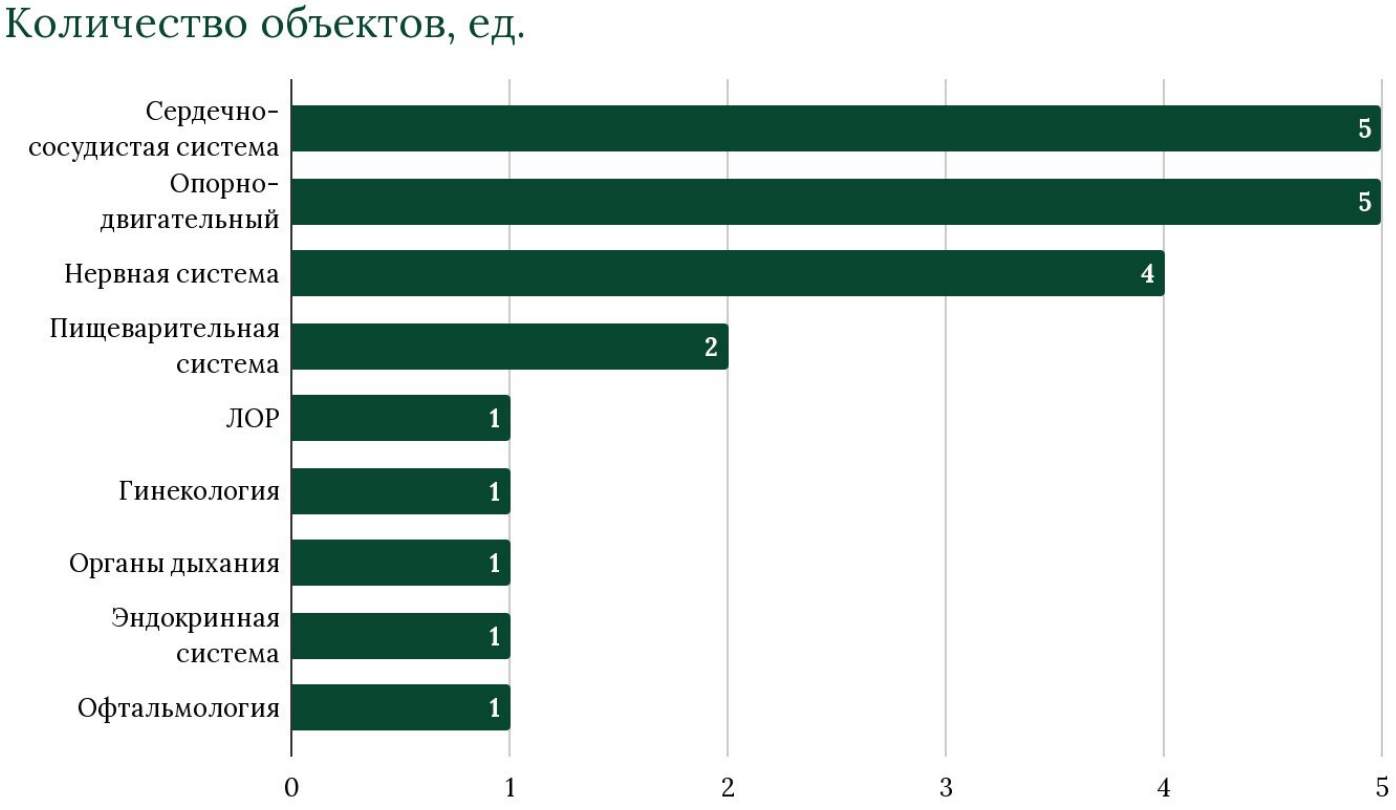
СПб и ЛО: профили лечения

10 объектов
два ведущих профиля в сумме

14 объектов
топ-3 профиля

5 профилей представлены только по одному объекту

Рынок заметно концентрирован: сердечно-сосудистое, опорно-двигательное и неврологическое направления формируют основной массив специализированного предложения, тогда как большинство остальных профилей представлены единично.



Сравнение двух агломераций

Критерий	Москва и МО	СПб и ЛО
Ценовой экран	3,7–10,5 тыс. ₽ «от»	4,4–5,8 тыс. ₽ «от»
Основной сценарий	короткий медицинский / оздоровительный	лечение + курортное восстановление
Сильная сторона	доступность и широкий выбор	природный фактор и профили
Риск	разный состав пакетов	сезонность и логистика
Фокус продаж	цель + дата + включения	длительность + трансфер + программа

Москва и МО сильнее в доступности и разнообразии форматов, тогда как СПб и ЛО выделяются лечебной специализацией и природно-курортным фактором.

Коммерческие действия

Разделить продукт на четыре понятных сценария

Отдых / оздоровление / лечение / recovery — с различными длительностью, наполнением и ценовым позиционированием.

Развивать короткие программы 2–5 ночей

Фиксированный набор диагностики и процедур, быстрый заезд и понятная итоговая стоимость.

Сохранять полноценные программы 7–14 ночей

Врачебное сопровождение, лечение, питание и при необходимости трансфер — для гостей с конкретной медицинской целью.

Повысить прозрачность тарифа

В карточке предложения отдельно показывать проживание, питание, диагностику, процедуры, дополнительные платежи и ограничения.

Унифицировать ежемесячный мониторинг

Сравнивать постоянную выборку объектов по цене, длительности, наполнению программы и доступности предложения.

Коммерческий фокус

Ключевым фактором продажи становится не минимальная цена, а понятное соотношение «цель — длительность — состав программы — итоговая стоимость».

Выводы августа 2026

Спрос

В оперативном августовском срезе число бронирований выросло на 100% г/г, тогда как оборот увеличился на 37%, а средний чек снизился на 41%. Такая динамика указывает на рост частоты поездок и усиление спроса на более короткие программы.

Москва и Московская область

Рынок отличается широким диапазоном форматов и стоимости — от городских санаториев и medical & spa до крупных курортных комплексов. Публичный ценовой коридор анализируемой выборки составляет 3,7–10,5 тыс. ₽ в сутки «от». Конкурентное преимущество формируют доступность, выбор форматов и возможность предложить короткий продукт.

Санкт-Петербург и Ленинградская область

Предложение сильнее ориентировано на лечебную специализацию и курортное восстановление. Наиболее широко представлены сердечно-сосудистый и опорно-двигательный профили, далее — заболевания нервной системы. Значимыми факторами выбора становятся лечебная программа, природная составляющая, длительность и логистика поездки.

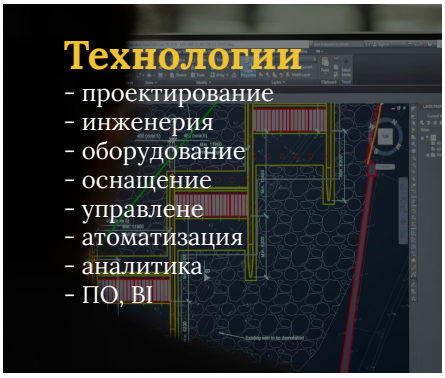
Общий вывод

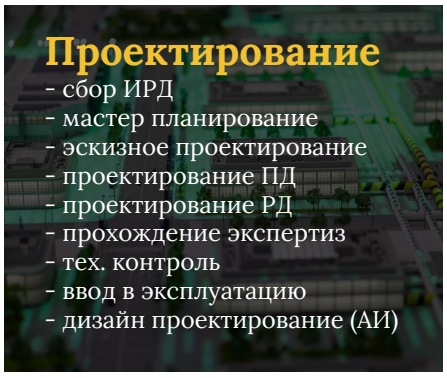
Рынок постепенно смещается от классической длинной путевки к более гибкой продуктовой модели. Основной резерв продаж — прозрачные пакеты, управляемая длительность и четкое объяснение клиенту состава и результата программы.

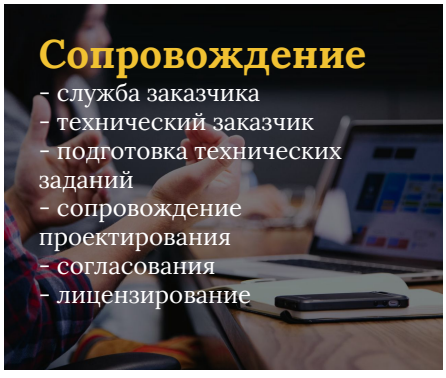
О компании

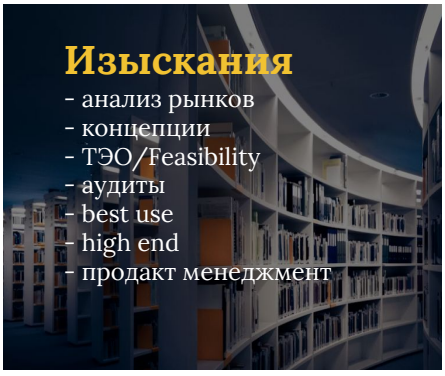
Мы начали свою деятельность в 2001 году с гостиничного сектора и стали консалтинговой компанией номер 1 в РФ и СНГ по количеству проектов своем портфеле под брендом Umbrella Hospitality. За более чем 20 лет своей деятельности мы расширили свой портфель от гостиничных проектов до проектов комплексного освоения территории на тысячи гектар. Мы предлагаем нашим клиентам комплексные решения в сфере недвижимости, основанные на широкой профессиональной экспертизе, глубоком понимании российского рынка, а также лучших международных практиках. Почему это важно? Наши профессионалы сопровождают проект на всех этапах — от инициации до завершения. Они не просто решают задачи, а создают инновационные стратегии, оптимизируют ресурсы и минимизируют риски, превращая каждый этап в ступень к успеху.Какой результат? Ваши проекты обретают четкость, эффективность и конкурентное преимущество, а команда — уверенность в достижении амбициозных целей.

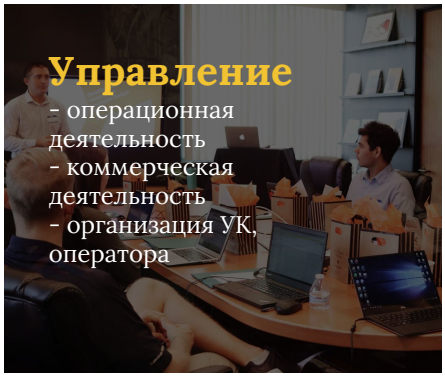
Услуги в области коммерческой и жилой недвижимости

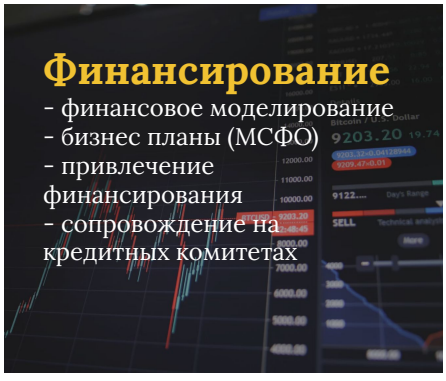




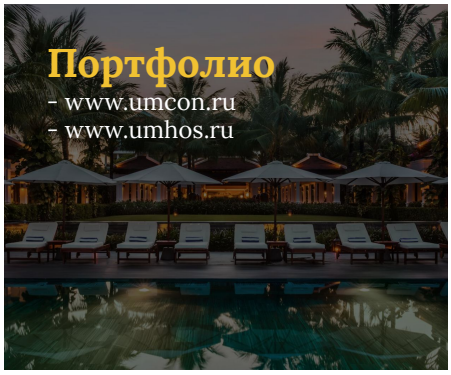












Источники и методика

Период исследования

Отчет отражает состояние рынка санаторно-курортных и лечебно-оздоровительных объектов Москвы, Московской области, Санкт-Петербурга и Ленинградской области в августе 2026 года. Для оперативных показателей отдельно указывается более короткий период наблюдения.

Методика анализа

В рамках исследования анализировались динамика бронирований и оборота, средний чек, публичная стоимость размещения и лечебных программ, продолжительность пакетов, лечебная специализация и структура предложения.

Цены объектов рассматриваются как публичные тарифы «от» и не являются средним фактическим чеком. При сравнении лечебных программ учитывается различие их состава: проживание, питание, диагностика, врачебное сопровождение и процедуры.

Информационная база

Для подготовки отчета использованы консолидированные открытые рыночные и статистические данные, публичная информация санаторно-курортных объектов и операторов, актуальные тарифы и программы лечения, данные сервисов бронирования, отраслевые и аналитические материалы.

Ограничения

Анализируемая выборка используется для оценки структуры и диапазона рынка и не является полным реестром объектов. Показатели разных периодов не смешиваются: оперативные, месячные и прогнозные значения рассматриваются отдельно. Материалы, опубликованные после окончания августа, учитываются только в случаях, когда содержащиеся в них данные относятся к состоянию рынка в августе 2026 года.



Umbrella
Consulting
Group

www.umcon.ru