
НЕДЕЛЯ 30 СЕНТЯБРЯ - 6 ОКТЯБРЯ 2026

Почему продают работающие виллы

68,19%

загрузка звёздных отелей, август

43,16%

загрузка незвёздных отелей,
август

2,77

ночи в звёздном отеле, август

3,28%

инфляция в Индонезии,
сентябрь, г/г

От объявления до денег на счёте

Когда работающая вилла появляется в продаже, легко принять это за новость обо всём рынке. Но одно объявление может означать смену планов владельца, а другое - необходимость решить накопившиеся проблемы. На этой неделе PHRI добавила подробности к теме, которую мы начали в прошлом выпуске.

В этом номере мы идём от новости к проверке конкретного объекта. Сначала смотрим, что известно о предложении и загрузке. Затем разбираем, как ночи превращаются в выручку, почему короткие бронирования добавляют расходов и что включать в полную стоимость покупки.

Все расчёты собраны вокруг одного условного примера. Его можно заменить собственными цифрами. Статистика и иллюстративная модель отмечены отдельно: гостиничная загрузка Бали не становится обещанием дохода виллы только потому, что стоит рядом с её фотографией.

- 03 Работающие виллы в продаже
- 04 Как проверить рассказ продавца
- 05 Август: два сегмента размещения
- 06 Что означает более короткий заезд
- 07 Санур и Убуд: смотреть ближе
- 08 Тариф и загрузка: таблица выручки
- 09 Куда уходит арендная выручка
- 10 30 или 60 заездов за год
- 11 Инфляция и бюджет владельца
- 12 Как читать отчёт управляющего
- 13 Полная стоимость входа
- 14 Резерв на содержание
- 15 Материалы перед покупкой
- 16 Источники и методология



Тералаланг · chensiyuan / CC BY-SA 4.0

Почему продают виллу, в которой живут гости

Продолжение темы прошлого выпуска. PHRI описывает разные обстоятельства продажи, а не одну причину для всего рынка.



Чангу · фото локации · Mx. Granger / CC0 1.0

30 сентября BaliPost передала комментарий заместителя председателя PHRI Bali И Густы Нгураха Рая Сурьявиджаи: среди изученных совместно с туристическим ведомством предложений много вилл, у части объектов загрузка превышает 60% и достигает 75%. Размер выборки в материале не указан.

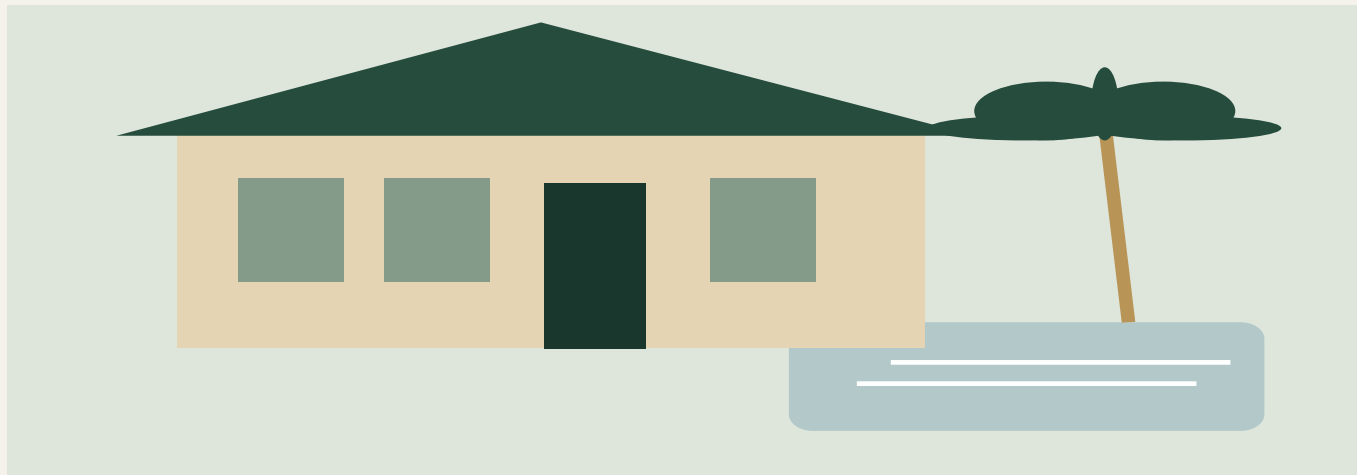
В объяснениях PHRI есть как решения собственников, так и вопросы к комплектности разрешений. Эти наблюдения не дают основания считать любую продаваемую виллу проблемной. И высокий процент занятых ночей ещё не доказывает, что владельцу остаётся прибыль.

При первом разговоре полезно узнать не только причину продажи, но и что именно входит в цену. Передаются ли мебель и оборудование? Что происходит с будущими бронированиями и внесёнными гостями авансами? Продолжит ли работать текущая команда? У двух внешне похожих предложений может оказаться разный состав сделки.

Ответы стоит собрать письменно, а затем сопоставить с финансовыми документами. Если покупателю показывают только календарь занятости, он видит поток гостей, но не результат работы. Для оценки бизнеса понадобятся поступления, расходы и условия, на которых этот результат можно сохранить после смены владельца.

У одного объекта несколько историй

Объявление, бронирования и документы описывают разные стороны виллы. Их нужно сопоставить.

**01**

Календарь

Какие ночи оплачены

Представим, что продавец показывает заполненный календарь. Сначала выберем один уже закрытый месяц и отметим оплаченные ночи, отмены, бесплатное проживание и дни владельца. Только после этого становится ясно, какой показатель он называет загрузкой.

Далее нужны начисления площадок и поступления на счёт. Деньги могут прийти позже выезда; из выплаты уже могли удержать комиссию или возврат. Расхождение с календарём не обязательно означает ошибку, но у каждой разницы должно быть объяснение.

02

Поступления

Когда и сколько получено

03

Расходы

Что удержано и оплачено

Третий слой - расходы. Попросите счета и договор с управляющим, чтобы понять, что включено в его комиссию, а что оплачивается отдельно. Особенно легко потерять мелкие закупки, выезды подрядчиков и подготовку между гостями.

Параллельно местный специалист проверяет документы на объект и применимый формат работы. В этой схеме нет универсального списка разрешений: он зависит от структуры сделки, участка и эксплуатации. История бронирований не заменяет такую проверку.

04

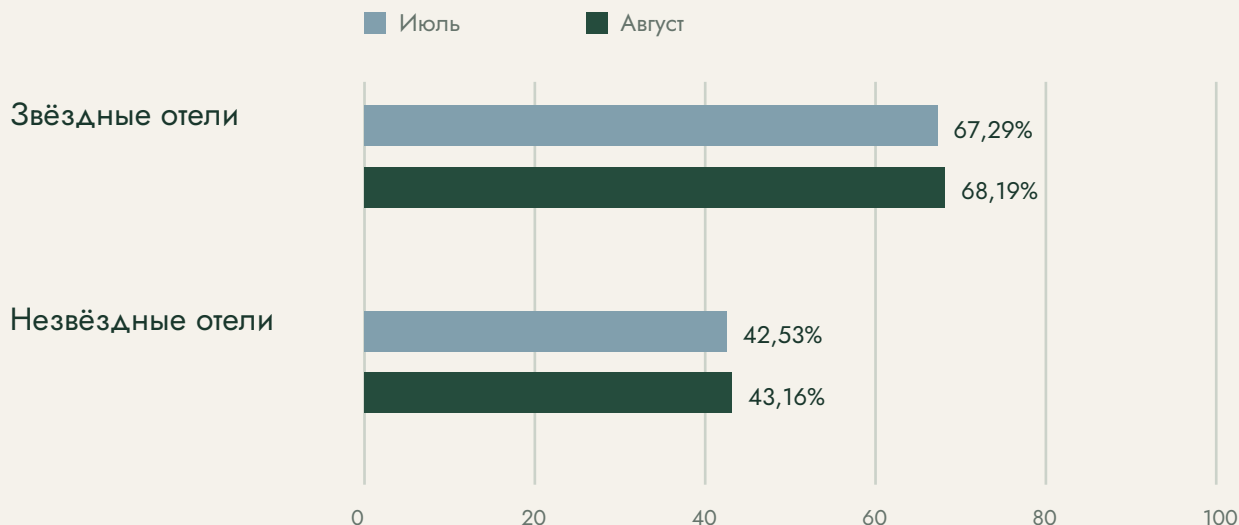
Документы

Что именно передаётся

Схема DOMA. Конкретный перечень документов определяет специалист по сделке.

У загрузки есть категория

Среднее по звёздным отелям и результат отдельной виллы нельзя сравнивать без оговорок.



Бали, 2026 · % доступных номеро-ночей. Июль рассчитан из августовских данных и изменения к июлю.

RRI 6 октября приводит августовские показатели BPS Bali из релиза от 1 октября. В звёздных отелях загрузка составила 68,19%, в незвёздных - 43,16%. Изменение к июлю: плюс 0,90 и 0,63 процентного пункта соответственно.

Разница между категориями в августе составляет 25,03 процентного пункта. Она показывает, насколько важен выбор базы сравнения. Свести эти две величины в одну «среднюю загрузку Бали» простым средним нельзя: для этого потребовались бы веса категорий.

В собственном отчёте проверьте знаменатель. Если часть ночей была закрыта для ремонта, загрузка относительно доступных дат может вырасти при прежнем числе проданных ночей. Для экономики нужны оба значения: оплаченные ночи и число доступных.

Ещё один вопрос - единица продажи. Комната в гостинице и вилла целиком дают разные тарифы и расходы. Сравнение полезно, когда совпадают формат, период и способ расчёта, а не только слово «размещение».

Гость остаётся немного меньше

Средняя длительность проживания - отдельная характеристика спроса. Она помогает планировать работу между заездами.

Звёздные отели

2,82 → 2,77

ИЮЛЬ

АВГУСТ

Незвёздные отели

2,20 → 2,15

ИЮЛЬ

АВГУСТ

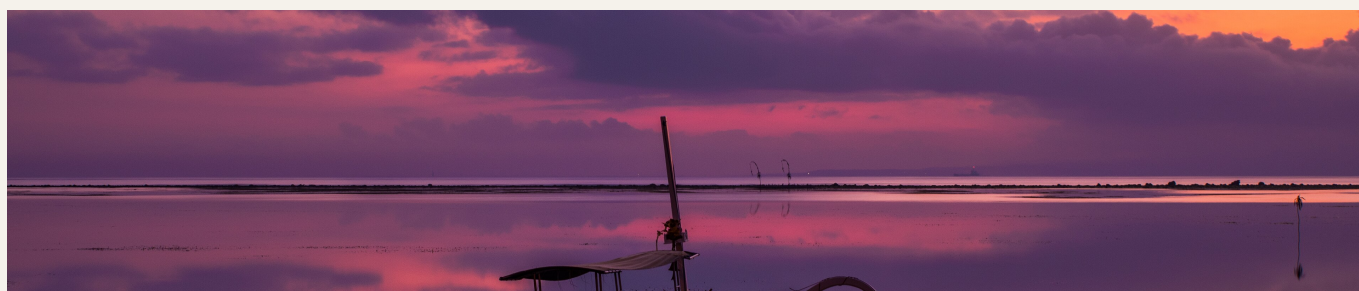
Средняя длительность проживания, ночи · Бали, 2026. Июль рассчитан: август + 0,05 ночи.

В августе средняя длительность проживания в звёздных отелях Бали составила 2,77 ночи, в незвёздных - 2,15. По данным, опубликованным RRI со ссылкой на BPS, обе величины снизились относительно июля на 0,05 ночи.

Это небольшое месячное движение. По нему нельзя заключить, что все гости стали выбирать короткие поездки: человек может провести на острове две недели, сменив несколько мест проживания. Показатель относится к размещению, а не ко всей поездке.

Управляющему полезно смотреть на распределение собственных бронирований: одна-две ночи, три-шесть, неделя и больше. Одинаковое среднее может скрывать очень разную смесь коротких и длинных заездов.

Длинная бронь сокращает число подготовок, но может сопровождаться скидкой. Короткая иногда даёт более высокий тариф, однако добавляет уборки и риск незаполненных промежутков. Поэтому сравнивать нужно остаток после расходов на один доступный день, а не только средний срок.



Санур · Tomasz Baranowski / CC BY 2.0

Бали за пределами общего процента

Два пейзажа из одной серии фотографий. Два разных маршрута проверки локации.



Санур. Рассвет на побережье. · Tomasz Baranowski / CC BY 2.0

Санур известен рассветами и прогулками вдоль берега; Убуд и его окрестности - рисовыми террасами и культурными маршрутами. Это полезный контекст для поездки, но не готовая сегментация арендаторов. Состав гостей конкретного объекта нужно смотреть в его бронированиях.



Тегалаланг, окрестности Убуда. Рисовые террасы. · chensiyuan / CC BY-SA 4.0

На просмотре пройдите тот маршрут, которым будет пользоваться гость: от подъезда до двери, от виллы до места завтрака или прогулки. Посетите адрес в разное время суток. Фотография района объясняет настроение места; она не показывает шум у спальни, удобство доступа и то, что находится за соседним забором.

Тариф и загрузка работают вместе

Условная вилла доступна все 365 дней. В таблице - годовая выручка до любых расходов, в долларах США.

	ОПЛАЧЕННАЯ ЗАГРУЗКА		
	45%	60%	75%
\$120 / ночь	\$19 710	\$26 280	\$32 850
\$150 / ночь	\$24 638	\$32 850	\$41 063
\$180 / ночь	\$29 565	\$39 420	\$49 275

Допущения ДОМА: 365 ночей, тариф после скидок; без расходов. Округление до целого USD.

Формула проста: доступные ночи × оплаченная загрузка × фактический средний тариф. В центральной ячейке $365 \times 60\% \times \$150 = \$32\,850$. Это выручка, а не доход владельца: комиссии, содержание, налоги и вложения в объект ещё не вычтены.

Для тарифа используйте сумму, по которой действительно состоялось проживание. Цена на странице бронирования до скидки может быть заметно выше. Отдельно укажите, входят ли в выручку сборы за уборку и налоги, полученные с гостя.

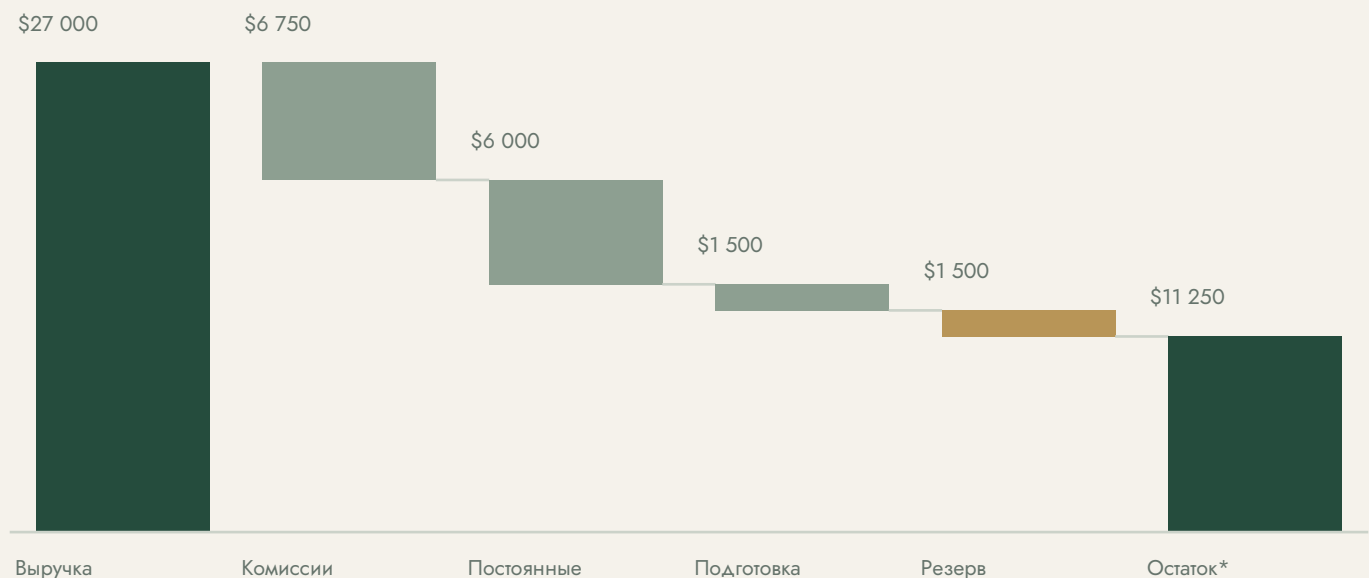
Связь между параметрами тоже важна. Скидка может помочь продать больше ночей, поэтому нельзя автоматически брать самый высокий тариф и самую высокую загрузку из разных объектов и соединять их в один прогноз.

Если собственник планирует жить на вилле, сначала уменьшите число доступных ночей. Например, при 30 занятых владельцем днях база станет 335, а не 365. Сезон этих дней важен не меньше их количества: одинаковые 30 ночей могут приносить разную выручку.

Выручка = доступные ночи × оплаченная загрузка × фактический средний тариф.

Что остаётся от \$27 000 выручки

Один условный год. 180 оплаченных ночей по \$150. Короткие заезды по три ночи. Все суммы в USD.



* После заданных расходов и резерва, до налогов, кредита и неуказанных затрат.

Для этого примера зададим комиссии площадок и управления вместе в размере 25% выручки. Постоянные расходы - \$6 000 в год. Подготовка после каждого из 60 заездов стоит \$25. Ещё \$1 500 откладываем как резерв. После этих строк остаётся \$11 250.

Резерв здесь означает отложенные деньги, а не уже оплаченный ремонт. В отчёте его нужно отделить от текущих затрат и показать, где он хранится. Если ремонт оплачен из резерва, повторное вычитание той же суммы понизит результат.

Расчёт не включает налоги, долг, крупные капитальные работы и другие неуказанные расходы. Для реальной сделки их нужно добавить. Договор управления также может определять комиссию иначе: например, от поступлений после отдельных удержаний.

Именно поэтому процент, озвученный в презентации, стоит перевести обратно в деньги. С какой базы его считают? Какие услуги входят? Как показаны комиссии разных площадок? Проверяемая формула полезнее одного обещанного остатка.

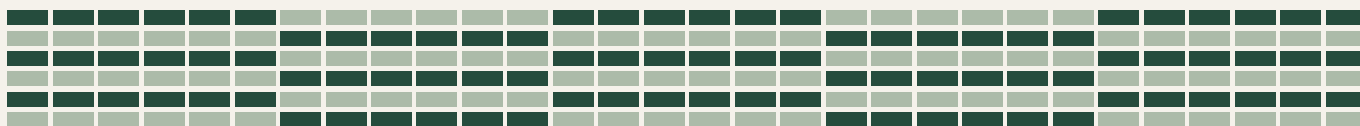
Иллюстрация ДОМА. Все допущения перечислены в тексте; это не средние показатели рынка.

Одни и те же 180 ночей. Вдвое больше заездов.

Иллюстрация работы управляющего: одинаковый тариф и проданные ночи, разная длина бронирования.

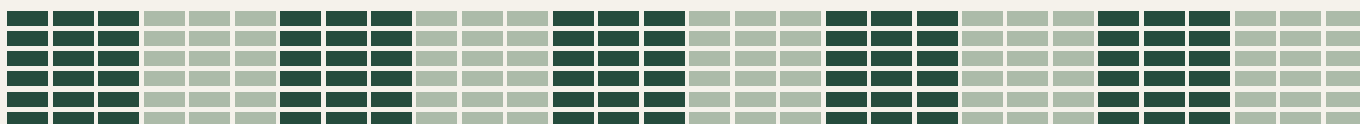
6 ночей × 30 заездов

\$750



3 ночи × 60 заездов

\$1 500



Каждая ячейка - одна оплаченная ночь; чередование цвета показывает отдельные бронирования.

В первом варианте средний заезд длится шесть ночей: получаем 30 бронирований. Во втором - три ночи и 60 бронирований. При заданной стоимости подготовки \$25 годовой расход меняется с \$750 до \$1 500. Разница - \$750.

Чтобы покрыть только эту разницу при 180 оплаченных ночах, нужно дополнительно получать около \$4,17 с каждой ночи после удержаний. Если комиссия составляет 25% и применяется также к повышению тарифа, прибавка к цене должна быть примерно \$5,56. Прочие условия в расчёте неизменны.

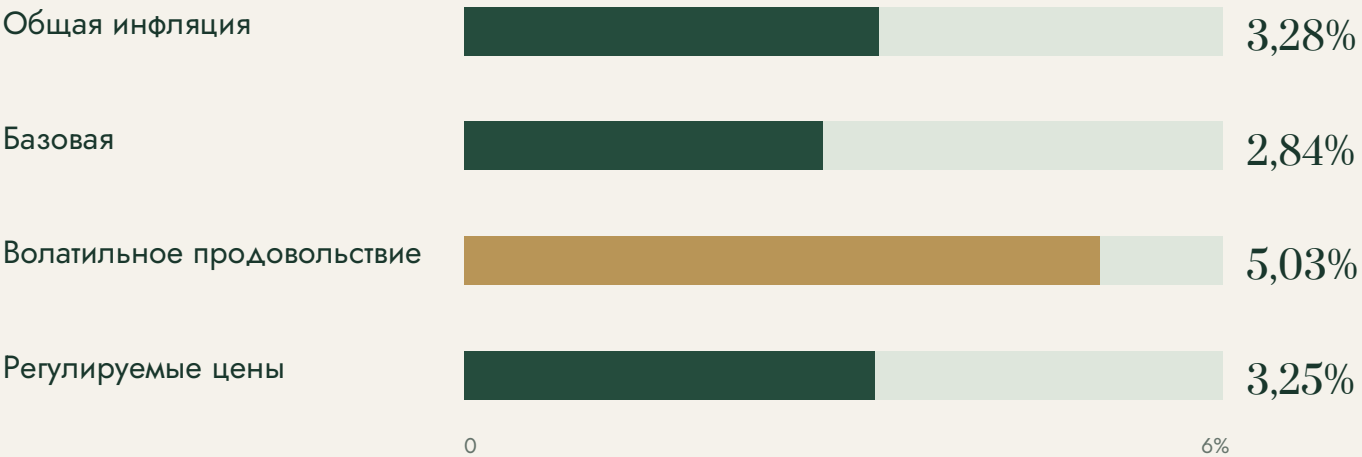
Реальная структура расходов сложнее. Часть уборки проходит во время проживания, а сбор за финальную уборку может платить гость. Тогда соответствующее поступление нужно включить в модель вместе с расходом.

Нет универсального правила, что короткие или длинные бронирования выгоднее. Сравните фактический тариф, стоимость подготовки, скидку за длительность и непроданные окна между заездами. Затем проверьте, на каких условиях был рассчитан результат управляющего.

Допущения: все 180 ночей проданы; \$25 на подготовку, без возмещения гостем. Иллюстрация ДОМА.

Общая инфляция не равна расходам виллы

Индонезия, сентябрь 2026. Годовое изменение потребительских цен; публикация Bank Indonesia от 1 октября.



Bank Indonesia сообщил о годовой инфляции 3,28% и месячной 0,30%. Годовой показатель базовой инфляции составил 2,84%, группы продовольствия с волатильными ценами - 5,03%, регулируемых цен - 3,25%. На графике все значения относятся к годовому изменению.

Это разные статистические группы, а не слагаемые, которые можно просто сложить. И ни один из индексов не описывает корзину расходов отдельного объекта на Бали. Для виллы важны договоры, объём потребления и конкретные закупки.

Например, сумма за прачечную могла вырасти из-за числа заездов при неизменном тарифе. В другом месяце цена услуги выросла, но гостей было меньше. Если смотреть только итоговую сумму, причины будут не видны.

Сравните цену единицы и количество отдельно. Для завтраков - закупку на гостей, для прачечной - стоимость комплекта или килограмма, для регулярного обслуживания - согласованный объём работ. Такой разбор показывает, где изменился тариф, а где сама работа.

Источник: Bank Indonesia - 01.10.2026

Отчёт, который можно свести с деньгами

Одна таблица помогает понять, где заканчивается отчёт о бронированиях и начинается движение средств.

Строка	С чем сопоставить
Бронирования и возвраты	Календарь и отчёт площадки
Выплаты за проживание	Банковская выписка и удержания
Комиссия управляющего	База расчёта и договор
Уборка и прачечная	Число заездов, тариф, счета
Обслуживание и ремонт	Перечень работ и подтверждения
Остаток и резерв	Деньги на счёте и обязательства

Месяц проживания и месяц выплаты могут не совпадать. Поэтому полезно получать два итога: результат размещения за период и движение денег по счёту. Разницу объясняют ещё не поступившие выплаты, авансы за будущие даты и удержания.

Для каждого расхода нужен понятный период. Аренда земли или страховка могут оплачиваться сразу за длительный срок. Если вся сумма попала в один месяц, он выглядит слабее; если платёж совсем исчез из отчёта, годовой результат выглядит лучше.

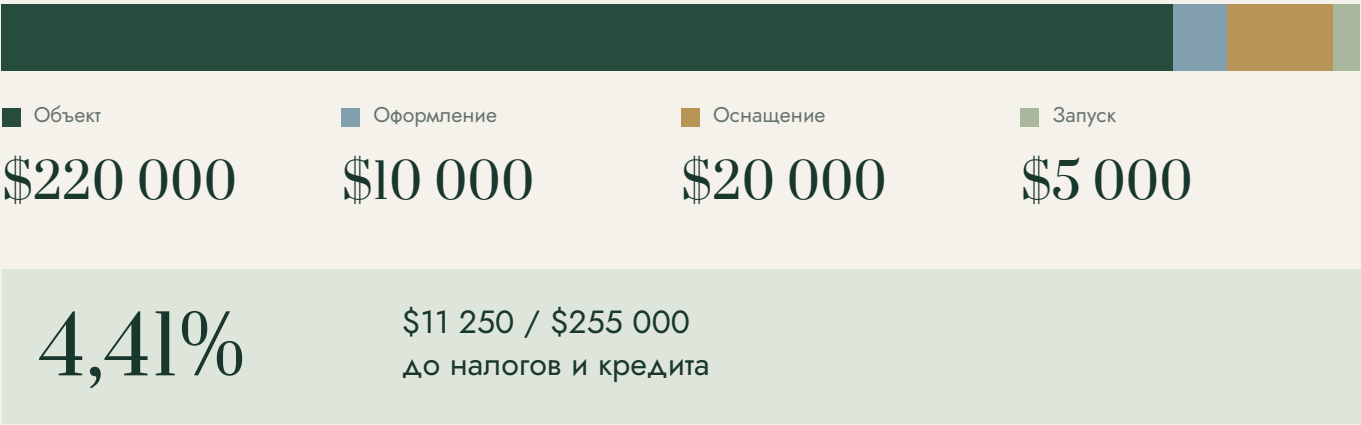
Рядом с суммой стоит хранить подтверждение: счёт, выписку, акт или договор. Не для того, чтобы читать каждый документ ежемесячно, а чтобы можно было проверить необычное изменение. Отдельно фиксируйте, кто согласует внеплановые работы и лимит самостоятельных расходов управляющего.



Чангу · Мх. Granger / CC0 1.0

В знаменателе вся сумма вложений

Стоимость объекта в объявлении - только одна часть условного бюджета покупки и запуска.



Допустим, цена покупки составляет \$220 000. Дополнительно зададим \$10 000 на оформление и сопровождение, \$20 000 на оснащение и \$5 000 на запуск. Общая сумма - \$255 000. Это условные бюджеты, а не действующие тарифы или налоговые ставки.

Если разделить остаток \$11 250 из примера на странице 9 только на цену \$220 000, получится 5,11%. При делении на полные \$255 000 - 4,41%. Оба значения остаются до налогов, долговых платежей и расходов, исключённых из модели.

Этот годовой показатель не описывает итог всей инвестиции. Для объекта с ограниченным сроком прав имеют значение срок, возможная стоимость выхода и условия продления. Перепродажу нельзя автоматически заложить по той же цене, по которой объект покупают.

Сначала соберите календарь денег: когда оплачивается покупка, когда завершается оснащение и когда начинается аренда. Период без выручки тоже требует финансирования. После этого можно сравнивать несколько вариантов с одинаковым набором учтённых затрат.

Иллюстрация DOMA. Расходы на оформление заданы условно и не являются расчётом налогов.

Ремонт начинается с истории обслуживания

Условная схема осмотра. Она помогает организовать вопросы и не заменяет заключение технического специалиста.



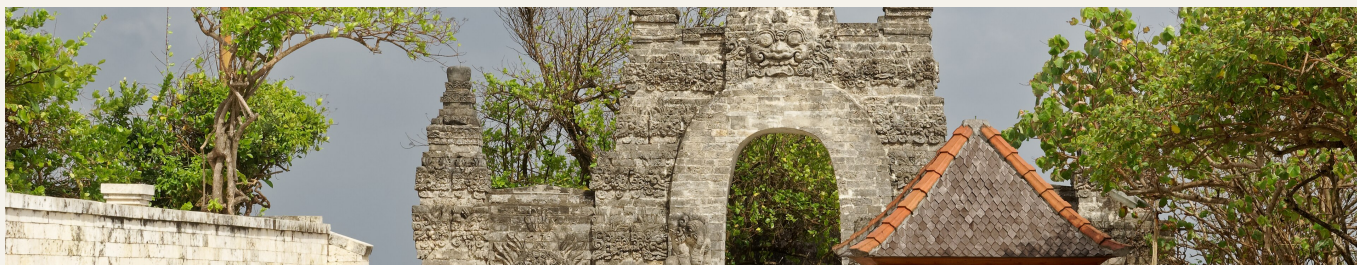
- 1 Кровля и ограждения
- 2 Вода и оборудование
- 3 Электрика и кондиционирование
- 4 Отделка и мебель

У работающей виллы уже должна быть история: какие узлы обслуживали, что заменили и какие неисправности повторялись. Попросите журнал работ и последние счета. Повторяющаяся мелкая починка может оказаться важнее свежей декоративной отделки.

На осмотре специалисту полезно показать не только помещения для гостей, но и служебные зоны, оборудование и доступ к инженерным узлам. Скрытая в красивой фотографии техническая часть влияет на будущие расходы и сроки остановки объекта.

После осмотра разделите работы по срокам: до следующего заезда, в плановый перерыв, при очередном обновлении. Для каждой нужны бюджет, ответственный и предполагаемые дни простоя. Тогда резерв связан с конкретными работами, а не с произвольным процентом.

В нашей модели \$1 500 - только допущение. Его нельзя считать достаточным для любой виллы. Объект с новым оборудованием и объект перед крупной заменой требуют разных сумм даже при одинаковой вырубке.



Улувату · фото локации · Jakub Hafun / CC BY-SA 4.0

Что собрать перед решением о покупке

Рабочая последовательность для покупателя. Это редакционная схема, а не обещание срока оформления.

01

Состав предложения

Что входит в цену и что передаётся

На выходе из проверки нужен небольшой согласованный пакет, по которому понятно, что покупается и как объект работал. В него входят описание состава сделки, финансовая история, результаты проверки документов и технического осмотра.

02

Проверки

Деньги, документы и состояние

Если обнаружен открытый вопрос, запишите его отдельно: какого подтверждения не хватает, кто его предоставляет и к какому этапу оно должно быть получено. Формулировка «потом решим» не даёт оценить ни стоимость, ни срок.

03

Пересчёт

Бюджет с найденными затратами

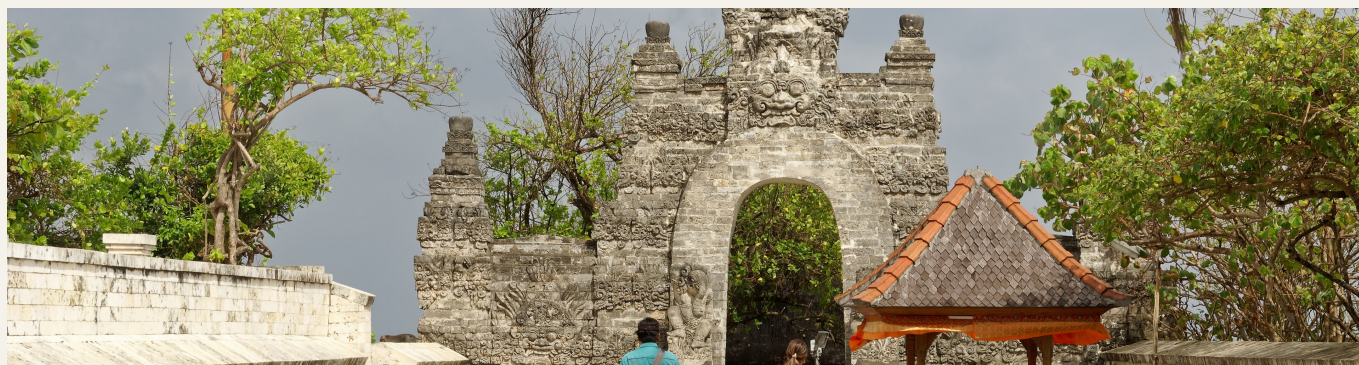
Финансовую модель пересчитайте после проверок. Новая информация о ремонте, договоре управления или доступных ночах должна менять цифры, а не оставаться приложением к прежней презентации.

04

Передача

Брони, остатки, доступы и имущество

Перед передачей объекта согласуйте дальнейшую работу: будущие бронирования, авансы гостей, доступы, перечень оборудования и отчёт на дату передачи. Условия самой сделки и платежей оформляются с вашими консультантами для конкретного объекта.



Улупату · Jakub Hafun / CC BY-SA 4.0

Как читать этот выпуск

Новости отобраны за 30 сентября - 6 октября 2026 года. Месяц статистики указан отдельно от даты публикации. Комментарий PHRI передан по BaliPost; гостиничные показатели - по RRI со ссылкой на BPS Bali; инфляция - по сообщению Bank Indonesia.

Графики загрузки имеют шкалу от нуля. Июльские значения восстановлены из августовского уровня и опубликованного изменения. Показатели за весь остров не переносятся на конкретные виллы. Все модели в USD являются иллюстрациями ДОМА, а не прогнозом или рыночной средней.

Фотографии показывают локации Бали, а не объекты, обсуждаемые в новости о продаже. Изображения кадрированы; авторы и лицензии указаны ниже. Инфографика и схемы подготовлены ДОМА.

Источники

1. BaliPost · 30.09.2026 · PHRI: комментарий о предложениях продажи, не репрезентативная выборка.
2. RRI / BPS Bali · 06.10.2026 · Загрузка и длительность проживания: август 2026; релиз BPS от 1 октября пересказан RRI.
3. Bank Indonesia · 01.10.2026 · Инфляция: сентябрь 2026, годовые и месячные показатели.
4. Indonesia Travel · Sanur · Контекст локации: Санур.
5. Indonesia Travel · Tegallalang · Контекст локации: Тегалаланг.

Фотографии

Sanur · Tomasz Baranowski · CC BY 2.0

Tegallalang · chensiyuan · CC BY-SA 4.0

Canggu · Mx. Granger · CC0 1.0

Uluwatu · Jakub Hafun · CC BY-SA 4.0

Кадрированные версии фотографий CC BY-SA распространяются под той же лицензией. Снимки не являются репортажем текущей недели.

ДОМА · недвижимость Бали

Выпуск 7, расширенная редакция · 6 октября 2026 · 16 страниц

Все выпуски · Калькулятор доходности · Контакты