

ДОХОДНОСТЬ · СЕНТЯБРЬ 2026

Доходность вилл в Canggu и Pererenan: считаем деньги на счёте

3 сентября 2026 · ≈ 11 мин · **Доходность**

Два соседних района с одной аудиторией и разной экономикой. Показываем на трёх объектах из каталога, как «13% годовых» из презентации превращаются в 8–9% на счёте — и почему в 2026 году эта разница стала больше.

КОРОТКО

В Чангу объект краткосрочной аренды приносит Rp 376 млн (≈ $ 21 200) в год при загрузке 36,2%, в Переренане — Rp 385 млн (≈ $ 21 800) при 40,2%. После управляющей компании, налогов и простоя на счёте владельца остаётся 6–10% годовых, до 12% при профессиональном управлении.

$ 214 · 36,2%
Canggu: ставка за ночь и загрузка

$ 208 · 40,2%
Pererenan: ставка за ночь и загрузка

40%
выручки уходит на УК, налоги, простой и обслуживание

8,7–9,3%
на счёте в базовом сценарии по трём объектам

В ЭТОМ ОТЧЁТЕ

01 Один гость, два района, разная экономика
02 Что обещает застройщик и что остаётся владельцу
03 Откуда берём ставку и загрузку
04 Переренан рискованнее по зонированию
05 Как выбирать виллу в этих районах
06 Что это значит для покупателя
07 Частые вопросы
08 Метод и источники

Один гость, два района, разная экономика

Чангу и Переренан делят одну аудиторию: серферы, удалённые сотрудники, молодые пары. Гость выбирает между ними по цене и по тому, насколько далеко идти до кафе, а не по «характеру района».

Экономика при этом разная. Чангу — зрелый рынок: 3 920 объектов на площадках, ставка выше, загрузка ниже, свободной земли почти нет. Переренан — спилловер: объектов в шесть раз меньше, но за год их стало больше почти в полтора раза.

Ключевое различие 2026 года не в ставке, а в динамике. Чангу уже прошёл пик насыщения и начал очищаться: слабые объекты уходят, предложение сократилось на 8%. Переренан только входит в эту фазу — и туда сейчас заходит основная часть нового строительства.

Чангу и Переренан: рынок краткосрочной аренды

ПОКАЗАТЕЛЬ	CANGGU	PERERENAN
Ставка за ночь	$ 214	$ 208
Загрузка	36,2%	40,2%
Выручка на объект в год	$ 21 244	$ 21 778
Изменение выручки за год	−23,1%	−27,9%
Изменение предложения	−8,0%	+45,6%
Объектов на площадках	3 920	626
Объявлений в риск-зонах	нет данных	17,3%



Тот же гость выбирает между районами по пляжу и дороге, а не по цене виллы

Источник: AirROI, скользящий год август 2025 — июль 2026

02 / 05

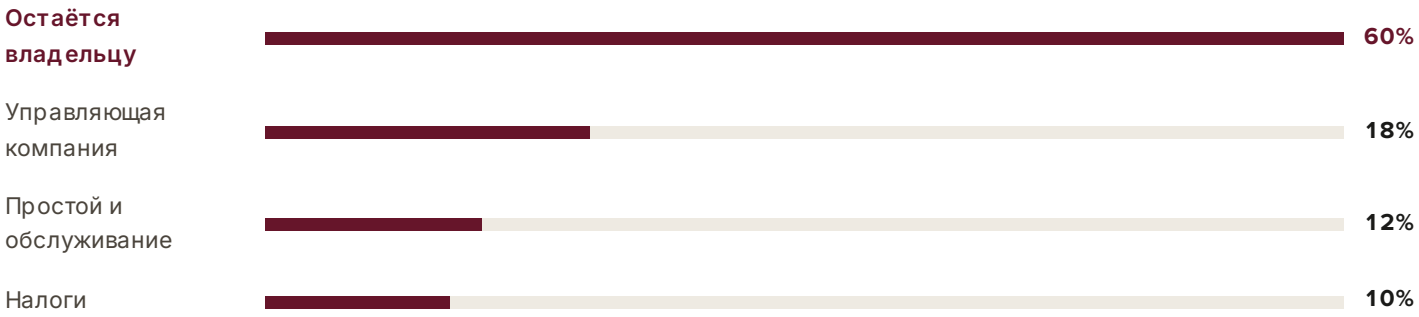
Что обещает застройщик и что остаётся владельцу

Возьмём типичную презентацию: вилла с одной спальней, цена $ 190 000, «доходность 13% годовых». Разбираем, из чего складывается эта цифра и что от неё остаётся.

Тринадцать процентов считаются от валовой выручки: ставка умножается на загрузку и делится на цену. Ни управляющая компания, ни налоги, ни простой между гостями, ни ремонт мебели в этой формуле не участвуют.

Наша модель вычитает всё это: управляющая компания берёт 18% выручки (по рынку 15–25%), налог на доход нерезидента — 10% в расчёте, простой и обслуживание — ещё 12%. Итого 40% выручки. Именно поэтому 13% превращаются в 8–9%.

Куда уходит выручка объекта: 100% = валовая выручка



Доли по нашей модели для объекта под управлением. У резортного оператора доля выше: 23% вместо 18%, и тогда владельцу остаётся около 55%.

Три объекта из каталога: от обещания до денег на счёте

ОБЪЕКТ	ЦЕНА	ОБЕЩАНО	НА СЧЁТЕ, БАЗА	ЗАГРУЗКА В БАЗЕ
Вилла Alea, Pererenan	$ 459 000	—	8,7%	65%
BASE Canggu 1BR	$ 99 000	13%	9,1%	70%
Umalas Private Suite 30Y	$ 104 000	—	9,3%	70%

> Проверка на здравый смысл: если в районе рыночная загрузка 36–40%, а в расчёте стоит 70%, разницу должна обеспечивать управляющая компания с именем, договором и историей. Иначе это не расчёт, а пожелание.

03 / 05

Откуда берём ставку и загрузку

Ставку за ночь мы не выдумываем и не берём из презентации. Основа — средняя выручка на листинг по району за скользящий год, дальше поправка на тип объекта, площадь и

класс отделки.

Загрузку считаем в трёх сценариях, а не в одном. Осторожный — уровень рынка района. Базовый — уровень объекта с профессиональным управлением, обычно 65–70%. Оптимистичный — верхняя граница для сильных объектов, 75–80%.

Отдельно проверяем сезонность. Разница между низким мартом и высоким июлем по потоку — почти 50%. Объект, который в модели выходит в плюс только при равномерной загрузке круглый год, в реальности будет три месяца простаивать.

01 **Берём рыночную выручку района**

Средняя выручка на листинг за 12 месяцев по данным AirROI — это фактические деньги, а не прайс.

02 **Поправляем на объект**

Тип, площадь, спальни, бассейн, вид, качество отделки и удалённость от точек притяжения.

03 **Считаем три сценария загрузки**

Осторожный — рынок района. Базовый — объект с управлением. Оптимистичный — верхняя граница.

04 **Вычитаем расходы**

Управляющая компания, налоги, простой, обслуживание. Итого около 40% выручки, у резортного оператора — 45%.

05 **Приводим к сроку владения**

Для лизхолда считаем доходность на остаток срока, а не бесконечную ренту.

R

Посчитаем доход по конкретному объекту

Напишите, какой объект смотрите, — пришлём расчёт после расходов и налогов.

Написать в Telegram

M Написать в MAX

04 / 05

Переренан рискованнее по зонированию

У доходности есть предохранитель, о котором в презентациях не пишут: право объекта вообще работать. В Переренане 17,3% объявлений о продаже находятся в

сельскохозяйственных или охранных зонах — при среднем по острову 9,3%.

Объект в такой зоне не получит разрешение и лицензию. Формально его можно купить, фактически — нельзя легально сдавать, а с 1 августа 2026 года нельзя и разместить на площадках бронирования.

В Чангу ситуация лучше, но там своя история: свободной земли почти нет, и новые проекты уходят либо в уплотнение, либо за границу района — и продаются уже как «Чангу», хотя по факту это Переренан или Чемаги.

Чангу: сильные стороны

- Зрелая инфраструктура и стабильный спрос круглый год
- Объект продаётся быстрее при выходе на вторичный рынок
- Предложение начало сокращаться — конкуренция уже прошла пик
- Меньше доля объектов в рискованных зонах

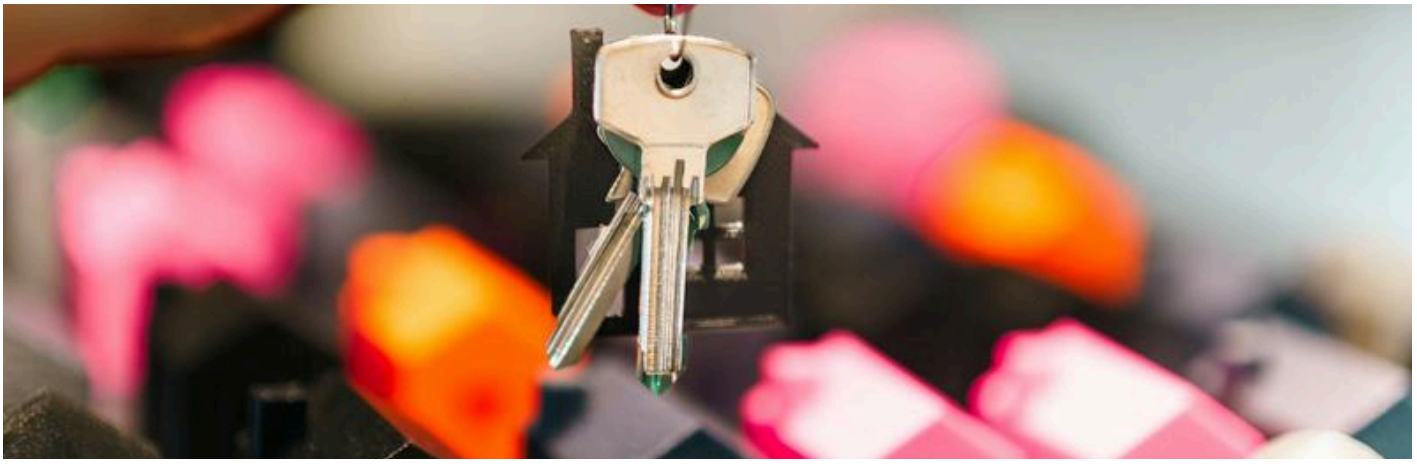
Переренан: на что смотреть

- 17,3% объявлений в сельхоз и охранных зонах — проверка обязательна
- Предложение +45,6% за год: конкуренция будет расти дальше
- Выручка на объект упала сильнее, чем в Чангу
- Ниже цена входа — но и выше требования к управлению

05 / 05

Как выбирать виллу в этих районах

- ✓ Смотреть выручку объекта, а не ставку района: ставка держится, выручка падает
- ✓ Требовать имя управляющей компании и договор до задатка, а не после
- ✓ Проверять зону и разрешения — особенно в Переренане
- ✓ Считать доходность на остаток срока лизхолда, а не как бесконечную
- ✓ Закладывать шесть-девять месяцев на выход объекта на плановую загрузку
- ✓ Проверять, кто платит за легализацию: PT PMA, NIB, бухгалтерия — это отдельные деньги



Выбор виллы: сначала документы и зона, потом отделка

> **Самый частый разговор с клиентом в 2026 году: «У них написано 13%, а у вас 9 — вы что, хуже?» Нет. У них написано до расходов, у нас — после. Через год владения эта разница становится очевидной, но деньги уже вложены.**
>
> Rise Real Bali, практика подбора

Что это значит для покупателя

01 Разница между рекламной доходностью и деньгами на счёте — около 40% выручки. Это не мелкий шрифт, это половина решения.

02 В Переренане выше загрузка, но и выше риск: предложение растёт быстрее всех, а каждый шестой объект — в зоне, где легальная аренда невозможна.

03 Чангу дороже на входе, зато прошёл пик конкуренции и ликвиднее при перепродаже.

04 Ключевой фактор доходности — не район, а управляющая компания: она делает разницу между рыночными 36–40% загрузки и рабочими 65–70%.

Частые вопросы

Какая реальная доходность виллы в Чангу?

На счёте после всех расходов — 8–10% годовых по объекту с профессиональным управлением, 6–8% по среднему. Валовая доходность до расходов может выглядеть как 13–15%, но это не те деньги, которые приходят владельцу.

Что выгоднее: Чангу или Переренан?

По цифрам они близки: выручка на объект $ 21,2 и $ 21,8 тысячи в год. Разница в рисках: в Переренане ниже цена входа, но выше конкуренция и доля объектов в рискованных зонах.

Почему в ваших расчётах доходность ниже, чем у застройщика?

Потому что мы вычитаем управляющую компанию, налоги, простой и обслуживание — около 40% выручки. Застройщик обычно показывает доход до расходов.

Какую загрузку закладывать в расчёт?

Рыночная загрузка района сейчас 36–46%. Объект с профессиональным управлением выходит на 65–70%. Мы считаем оба сценария и показываем, при какой загрузке объект перестаёт окупаться.

Сколько времени объект выходит на плановую загрузку?

Шесть-девять месяцев с момента запуска: нужно набрать отзывы и попасть в выдачу площадок. Раньше хватало трёх-шести, но конкуренция выросла.

Метод и источники

Ставки, загрузка и выручка по районам — AirROI, скользящий год август 2025 — июль 2026, средняя выручка на листинг. Расчёты по объектам — модель Rise Real Bali: управляющая компания 18% выручки (резортный оператор 23%), налоги 10%, простой и обслуживание 12%; три сценария загрузки. Доля объявлений в рискованных зонах — наша выборка по объявлениям района. Цены объектов — открытый каталог Rise Real Bali на 6 сентября 2026 года.

- AirROI — данные краткосрочной аренды по районам, TTM август 2025 — июль 2026
- Каталог и расчёты Rise Real Bali на сентябрь 2026
- Требования лицензирования OSS и UU 18/2025

PT Rise Real Bali — агентство недвижимости на Бали. Пишем по материалам сделок, которые ведём, и по открытым данным с источниками.

Автор — Dmitrii Rogov, Rise Real Bali.

Отчёт открыт по лицензии CC BY 4.0. Цифры и текст можно цитировать, перепечатывать и использовать в коммерческих целях — укажите автора «Rise Real Bali», название лицензии и ссылку на эту страницу. Фотографии и визуализации в лицензию не входят: права на них у застройщиков и правообладателей.

Вопрос по статье?
Ответим в Telegram

Новые объекты и выпуск недели
Канал в Telegram

ПОДЕЛИТЬСЯ WhatsApp Telegram Скопировать ссылку

Правовая оговорка

Материал подготовлен PT RISE REAL BALI и носит информационный характер. Это не публичная оферта, не индивидуальная инвестиционная рекомендация и не обещание дохода. Расчёты — оценка по нашей модели с допущениями, которые названы в тексте; фактический результат зависит от рынка, качества управления, сезонности и изменений законодательства. Цены, планировки и условия объектов могут измениться без предварительного уведомления и не являются частью договора. Прошлые показатели района не предсказывают будущую доходность. До задатка проверяйте документы, форму владения и налоговую нагрузку с индонезийским юристом и налоговым консультантом. Цены указаны в индонезийских рупиях — код IDR по ISO 4217, знак Rp, — как того требует закон Республики Индонезия № 7/2011 «О валюте» и PBI 17/3/PBI/2015, Pasal 11; доллар в скобках — справочный пересчёт, курс сделки фиксирует договор. Полный текст оговорок — riserealbali.ru/legal/disclaimer/