Гареев И.Ф.[1], Брюхова Е.В.[1]
[1] *Казанский государственный архитектурно-строительный университет*

Доходные дома в сегменте малоэтажного жилья: анализ предложения и инвестиционная привлекательность

АННОТАЦИЯ:
Отечественный рынок арендного жилья отличается неразвитостью своей инфраструктуры и узкой сегментацией. В настоящее время усилия органов власти и институтов развития сосредоточены на развитии арендного фонда в городской черте. При этом рынок аренды индивидуальных домов остается незамеченным, но не менее привлекательным. Используя метод полевых исследований, мы провели анализ рынка аренды индивидуальных домов одного из самых привлекательных пригородных районов Казани. Проведенное исследование позволило получить выводы о том, что доходность рассматриваемых объектов существенно превышает доходность объектов городской недвижимости. Однако в силу нарастающей конкуренции участникам рынка необходимо развивать инфраструктуру. Полученные результаты будут полезны для участников рынка недвижимости, заинтересованных в поиске новых сегментов для инвестирования, а также для туристических компаний, занимающихся поиском новых маршрутов.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: *арендное жилье, доходные дома, малоэтажное жилье, сельский туризм*

JEL: *E22, R21, R31*

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ:
Гареев И.Ф., Брюханова Е.В. Доходные дома в сегменте малоэтажного жилья: анализ предложения и инвестиционная привлекательность // Российское предпринимательство. — 2016. — Т. 17. — № 24. — С. 3667–3680. — doi: 10.18334/rp.17.24.37229

Гареев Ильнур Фаилович, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экспертиза и управление недвижимостью», Казанский государственный архитектурно-строительный университет (igareev@kgasu.ru)

Брюхова Екатерина Васильевна, Казанский государственный архитектурно-строительный университет

ПОСТУПИЛО В РЕДАКЦИЮ: 23.12.2016 / ОПУБЛИКОВАНО: 30.12.2016

ОТКРЫТЫЙ ДОСТУП: http://dx.doi.org/10.18334/rp.17.24.37229

(с) Гареев И.Ф., Брюханова Е.В. / Публикация: ООО Издательство "Креативная экономика"

Статья распространяется по лицензии Creative Commons CC BY-NC-ND (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/)

ЯЗЫК ПУБЛИКАЦИИ: русский

Введение

В настоящее время на рынке аренды загородных домов появляются новые объекты, среди которых довольно много интересных по набору услуг, но при этом они относятся к средней ценовой категории. При этом в части оценки общей ситуации на рынке арендной жилой недвижимости среди обывателей превалирует мнение о том, что предложение значительно превышает спрос. Считается, что сейчас рынок арендатора, поскольку именно он определяет условия сделок, тщательно выбирает из большого количества объектов и фактически диктует цену.

Однако в летнее время ситуация меняется, так как вопрос о проживании за городом в теплый сезон встанет перед людьми независимо от экономических кризисов и политических потрясений. В момент увеличения спроса собственники несколько поднимают цены, а привлекательные предложения быстро исчезают с рынка – бронь на аренду таких домов может достигать нескольких месяцев, а заполняемость приближается к максимальной. Увеличивается количество арендаторов, снимающих дома на средне- и долгосрочные периоды.

Развитие сегмента индивидуальных доходных домов идет параллельно с развитием малоэтажного строительства. Однако, как и в случае с многоэтажным строительством, архитектурно-планировочные решения и инфраструктура индивидуальных доходных домов должна отличаться от того, что строится для собственного проживания. Но до того как получим ответы на эти вопросы, мы должны выяснить текущую ситуацию с предложением в данном сегменте.

В связи с этим в рамках исследования нами была поставлена цель по выявлению объема предложения и величины арендных ставок на индивидуальные доходные дома, что позволит определить инвестиционную привлекательность дальнейшего развития данного сегмента рынка в конкретном районе. Кроме того, удастся определить наиболее привлекательные района для строительства новых арендных домов. Также в наши задачи входит анализ туристической привлекательности Лаишевского района Республике Татарстан, конкурентных предложений среди рыбацких деревень, а также заполняемости и уровня конкуренции (количества объектов).

Методика исследования

Исследование рынка доходных домов в Лаишевском районе Республики Татарстан осуществлялось на протяжении 15 месяцев – с сентября 2015 по ноябрь 2016 года.

Ценовые характеристики арендных домов выявлялись двумя методами. Во-первых, посредством постоянного мониторинга сайтов, которые используются для рекламы и продвижения объектов. Изучались и известные социальные сети. Во-вторых, используя методику таинственного покупателя, осуществлялось общение с собственниками домов на предмет получения скидки и установления приемлемой цены.

Заполняемость малоэтажных доходных домов в зависимости от времени года определялась тремя способами. Во-первых, на протяжении всего срока исследования осуществлялись звонки собственникам с предложением арендовать дом в будущем периоде. И в ходе беседы выявлялся примерный уровень заполняемости домов. Во-вторых, методом натурного наблюдения на предмет занятости домов находилось подтверждение того, что дом сдан в аренду. В-третьих, благодаря установлению контактов с собственниками удалось провести частичный опрос в части объема спроса на их арендные дома.

Конкуренция на территории трех рыбацких деревень определялась путем мониторинга рекламных сайтов о сдаваемых в аренду домах и методом натурного наблюдения.

Рекреационный потенциал региона как условие строительства доходных домов

Учитывая разнообразие природных условий территории Республики Татарстан и наличие большого количества уникальных водных объектов, актуальным представляется использование рекреационного потенциала водных экосистем региона в аспекте перспектив развития экологического, лечебно-оздоровительного и других видов туризма. Водные объекты играют заметную роль в рекреационной привлекательности ландшафта [2]. Практически все неорганизованные отдыхающие тяготеют к водоемам.

Рекреационная нагрузка проявляется в изменении прибрежных ландшафтов (строительство дач, замусоривание прибрежной зоны, водозабор и пр.), а также оказывает влияние на санитарное состояние водоемов [8]. Упорядочивание рекреационных потоков посредством организации экологического и иных видов туризма позволит не только

сохранить, но и в полной мере использовать потенциал водных объектов [6].

Наиболее популярные направления, интересующие казанцев на рынке загородной недвижимости, это Лаишевский и Зеленодольский районы. Наибольшее предпочтение уделяется домам вместимостью 10–15 человек и стоимостью до 10 000 рублей. Самыми популярными местами для отдыха являются местности возле воды и леса, расположенные недалеко от города [7].

Для реализации данного проекта был проанализирован список сел и деревень Лаишевского района на определение наиболее подходящего местоположения индивидуального доходного дома (*табл. 1*).

Таблица 1

Сельские поселения, на территории которых возможно строительство индивидуального доходного дома

№	Наименование	Расстояние до г. Казань (км)
1.	с. Усады	9
2.	с. Столбищи	12
3.	с. Большие Кабаны	14
4.	д. Вороновка	17
5.	с. Песчаные Ковали	18
6.	с. Сокуры	20
7.	с. Габишево	21
8.	д. Боровое Матюшино	25
9.	с. Никольское	29
10.	с. Нармонка	31
11.	г. Лаишево	49
12.	с. Атабаево	57
13.	с. Ташкирмень	58
14.	д. Макаровка	60

Источник: составлено авторами

Проанализировав карту Лаишевского района, наиболее подходящим объектом для реализации нашего проекта мы выбрали – устье рек Меша и Кама, Куйбышевское водохранилище, Волжско-Камский государственный природный биосферный заповедник – деревня Макаровка.

Деревня Макаровка Лаишевского района находится в 60 км от столицы республики – г. Казани (*рис. 1*). Деревня располагается на берегу Волжско-Камского плеса Куйбышевского водохранилища, в месте слияния Волги, Камы и Меши, так называемом «Мешенском заливе» [3]. Ранее эта территория представляла собой обширную пойму и

надпойменные террасы р. Камы. В 1956 году при создании водохранилища эти территории оказались под водой, а наиболее высокие части сохранились в виде многочисленных островов. Ширина водохранилища достигает здесь 40 км, а глубина русла реки Кама – до 20 м [5].

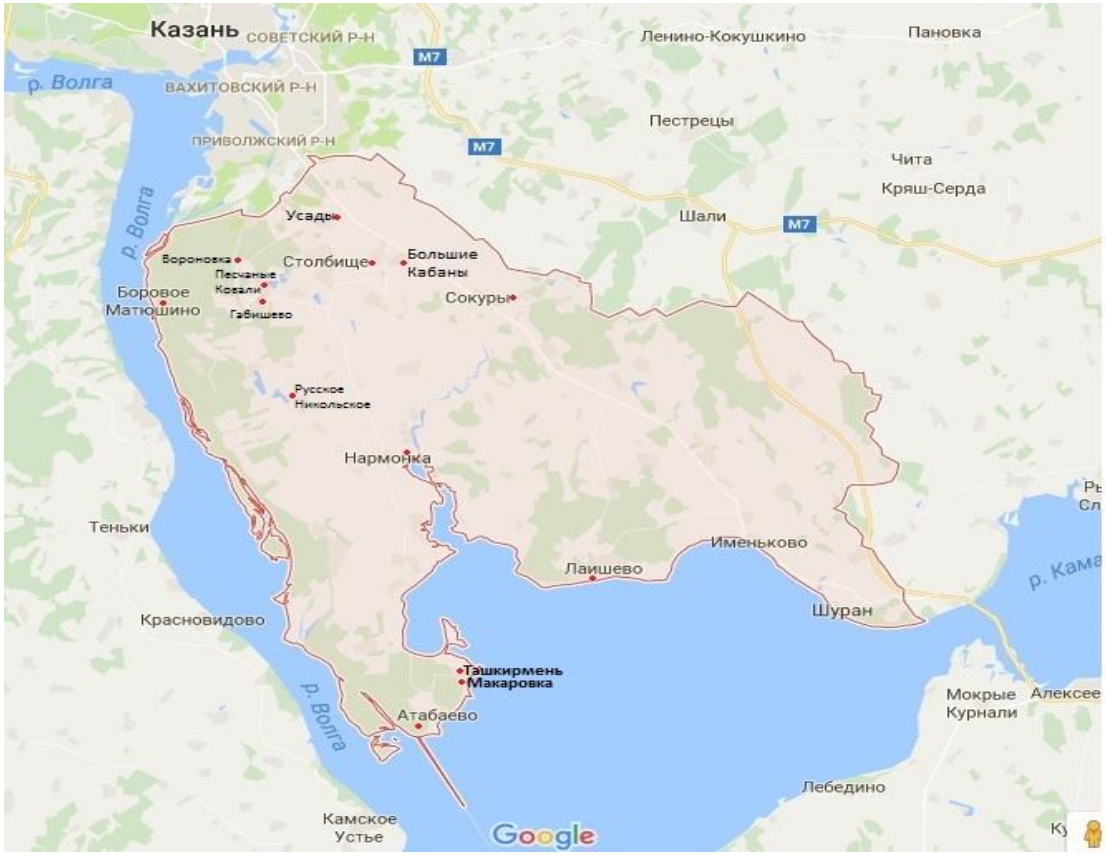

Рисунок 1. Лаишевский район Республики Татарстан
Источник: сайт Google maps (www.google.ru/maps)

Акватория Меши и Камы отличается обилием рыбных запасов и разнообразием видового состава рыб [4]. В выходные дни здесь собирается до нескольких сотен рыбаков, любителей зимней и летней рыбалки. Есть в районе и охотничьи угодья, где можно поохотиться на водоплавающую дичь. Кама привлекает любителей различных водных видов спорта: яхтсменов, серфингистов. Популярным у туристов является сплав по реке Меше. Наконец, это просто очень красивое место: вид на широкие просторы Камы просто завораживает. Это идеальное место для художников и фотолюбителей.

Инфраструктура загородного арендного дома

Загородный отдых – это, главным образом, проведение времени на природе, поэтому собственники домов стараются провести необходимое обустройство. На сегодняшний день фаворитом является кирпичный дом или бревенчатый сруб, часто с жилой мансардой, со всеми удобствами городской квартиры: полностью меблированный, снабженный горячей и холодной водой, газовым отоплением, благоустроенным санузлом. Кухня, как правило, укомплектована современной бытовой техникой, газовой плитой, всей необходимой посудой. В ванной есть набор полотенец и банных принадлежностей, стиральная машина. В комплекс входит русская баня, сауна. Территория вокруг домов благоустроенная, имеется зеленая зона для отдыха с элементами ландшафтного дизайна, дорожки, цветники, беседка, лавочки, специальные печи – мангалы для приготовления шашлыка, ухи или плова и т.д.

Русская баня, бассейн, беседка, камин, бильярд, теннис, караоке – это стандартный набор в таких предложениях. Но все же при выборе надо оценить, что именно для отдыха и развлечений предлагают арендодатели и взимается ли дополнительная плата за пользование, например, баней или сауной. В большинстве предложений она включена в стоимость аренды, но некоторые собственники устанавливают отдельную почасовую плату. При этом главным для успеха любого предложения фактором является соотношение цены и качества. Если цена адекватна рыночной, можно сдать любой объект, если недвижимость переоценена, она так и останется невостребованной.

В качестве посетителей загородного арендного дома сезонные арендаторы наиболее устойчивая целевая группа. Среди них можно выделить четыре основные группы:

– рыбаки или любители рыбалки;
– молодежные компании;
– семейные с детьми (одна семья или компания семейных);
– все остальные клиенты.

Прежде всего, необходимо определиться со своими потенциальными клиентами. Для этого надо ответить на вопросы: кто они, каков их социальный статус и, следовательно, платежеспособность? Будут ли это транзитные путешественники или туристы, ориентированные на выполнение экологических туров? Владелец гостевого дома должен изучить потенциальные возможности своей

территории, выяснить возможности посещения особо охраняемых территорий, рыбной ловли, сбора дикоросов.

Эффективное продвижение услуг гостевого дома заключается в том, чтобы потенциальный клиент сделал выбор в пользу именно этого, а не иного средства размещения, затратив на это минимум времени и энергии. Для клиентов большое значение имеет хорошая транспортная доступность.

Немаловажное значение для привлечения и удержания клиентов в гостевом доме имеют многочисленные имиджевые факторы. В целом они определяют атмосферу дома, его уют. Имеет значение радушие хозяев, интерьер и неагрессивная окраска внутренних помещений, порядок во дворе, чистота жилища и особенно подсобных помещений.

Еще один фактор успеха – постоянство обслуживания. Оно означает, что клиенты гарантированно получают заказанную услугу.

Молодежные компании в основном отмечают знаменательные даты – дни рождения, юбилеи, свадьбы, награждения, звания, встречи однокурсников или просто праздники (Новый год, 8 марта, 1 мая, Курбан-байрам и др.).

Анализ привлекательности рыбацких деревень в районе

Гостевой бизнес в рыбацких деревнях Лаишевского района Республики Татарстан начал развиваться примерно с 2009–2010 годах. Рыбацкие деревни Ташкирмень, Макаровка и Атабаево арендными домами начали застраиваться в 2012 году, с 2013 года началась сдача домов в аренду. Деревни располагаются на территории уникального природного памятника, называемого в народе «Малый Кипр» – место слияния трех рек: Волги, Камы и Меши. Это самое красивое место в республике, выступающее вглубь гигантского водяного зеркала, образованного Куйбышевским водохранилищем (35–42 км до противоположных берегов), имеющее сильную энергетическую силу. Практически круглый год сюда приезжают любители рыбной ловли: зимой – на подледный лов, весной, летом и осенью – ловят рыбу с берега или на лодках. Предусмотрены различные варианты спортивной и любительской ловли: поездки по маршруту; рыбалка со специальным снаряжением и инструктированием; зимняя рыбалка; рыбалка с приготовлением ухи; рыбалка с изучением видового состава рыб; для детей с родителями специальная программа «Поймай и отпусти рыбку». Очень много туристов – любителей природы и рыбалки – весной и

летом приезжают «дикарями» и живут на берегу в палатках.

Спрос на рынке арендного жилья обычно начинает активизироваться зимой перед новогодними праздниками, весной перед празднованием 1 Мая и 9 Мая и летом, в период отпусков.

По итогам исследования, проведенного Бунаковым О.А., выявлены достоинства и ряд проблем, характерных для современного состояния сферы туризма в Республике Татарстан [1]. На основе выводов данного автора нами был проведен SWOT-анализ рассматриваемого района с целью выявления перспектив развития индивидуальных арендных домов (*табл. 2*).

Таблица 2

SWOT-анализ сферы туризма в Лаишевском районе Республики Татарстан

Преимущества (сильные стороны)	1. Выгодное географическое положение и хорошая транспортная доступность. 2. Благоприятная конъюнктура туристского рынка. 3. Развитие числа гостевых домов. 4. В летнее время можно расположиться в палатках на природе, на берегу, на островах. 5. Активная комплексная застройка территорий, примыкающих к г. Казань (приводит к повышению спроса на аренду домов). 6. Повышение культуры отдыха горожан, повышающих свой интерес к загородному отдыху.
Недостатки (слабые стороны)	1. Недостаточно информации о рыбацких деревнях в информационном пространстве. 2. Недостаточное разнообразие туристского продукта. 3. Неорганизованный туризм не приносит ощутимой прибыли местной экономике, не дает развития социальной сферы села. 4. Инфраструктура бизнес-туризма не в полной мере отвечает мировым требованиям. 5. Отсутствие инструментов подсчета статистики емкости рынка.
Возможности	1. Интерес к незнакомому и малознакомому для многочисленных сегментов международного и внутреннего туризма направлению. 2. Развитие новых конкурентоспособных туристских предложений. 3. Возможность застройки экодеревнями. 4. Развитие сельского туризма.
Угрозы	1. Разрыв между имеющимся туристским потенциалом и его фактическим использованием. 2. Недостаточно отработанный механизм научного планирования развития отрасли. 3. Слабая координация в проведении туристской политики, развитии менеджмента регионального и локального уровней. 4. Снижение деловой активности в регионе приведет к снижению доходов населения, а, следовательно, и спроса на туристические объекты.

Источник: составлено авторами

Анализ конкурентных условий в районе

Для анализа конкурентных предложений был взят список деревень и сел, а также цены гостевых домов Лаишевского района. Результаты анализа представлены на *рисунке 2*.

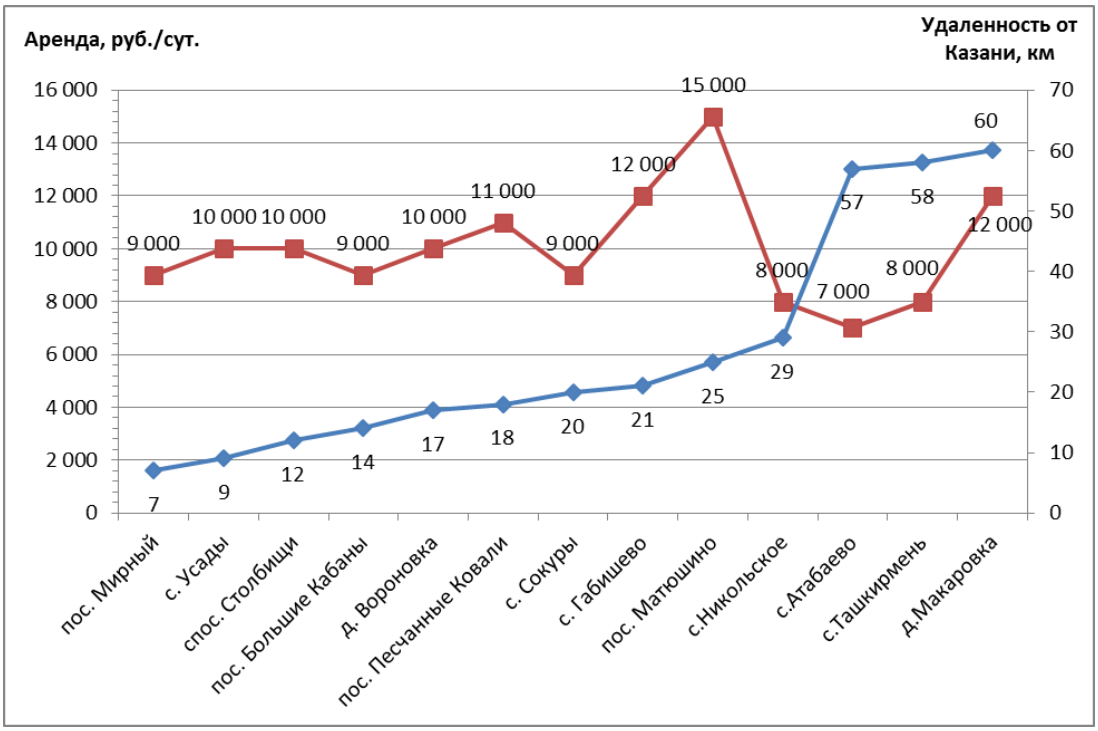

Рисунок 2. Ценовые характеристики арендных домов в зависимости от удаленности от г. Казань
Источник: составлено авторами

Общий вывод таков, что отдаленность от столицы региона не оказывает решающего значения на стоимость аренды доходного дома.

Наиболее востребованными являются дома расположенные вблизи г. Казань, но в тоже время, в среднем, они являются более дорогими в отличие от удаленных от города гостевых домов. В частности, их «коридор» цен находится в промежутке 9–11 тыс. рублей. Объекты, расположенные на большем удалении, имеют ценовой «коридор» шире – 7–15 тыс. рублей, что объясняется рекреационными возможностями территории и инфраструктуры арендного дома.

Поэтому в зависимости от сегмента клиентов и от того, что им необходимо для полноценного отдыха, расстояние уже не является препятствием. Можно наблюдать высокие цены как на небольшом отдалении от Казани, так и в дальних объектах. Все объясняется потребительскими качествами конкретного объекта.

Представленные на *рисунке 2* стоимости посуточной аренды являются ценами предложений. И в некоторых случаях они могут быть как увеличены, так и уменьшены.

Для выбора места строительства и оценки привлекательности инвестиций в арендный дом необходимо учитывать объем вложений, который определяется рядом параметров, среди которых значительное место занимает стоимость земельного участка. Решение этой задачи будет представлено в следующей статье.

Одним из важнейших критериев инвестиционной привлекательности строительства арендных домов является уровень заполняемости. Проанализировав заполняемость гостевых домов по сезонам прошлых лет, мы выяснили, что наиболее предпочтительным сезоном для сдачи гостевых домов является лето, так как лето – это время отпусков (*рис. 3*).

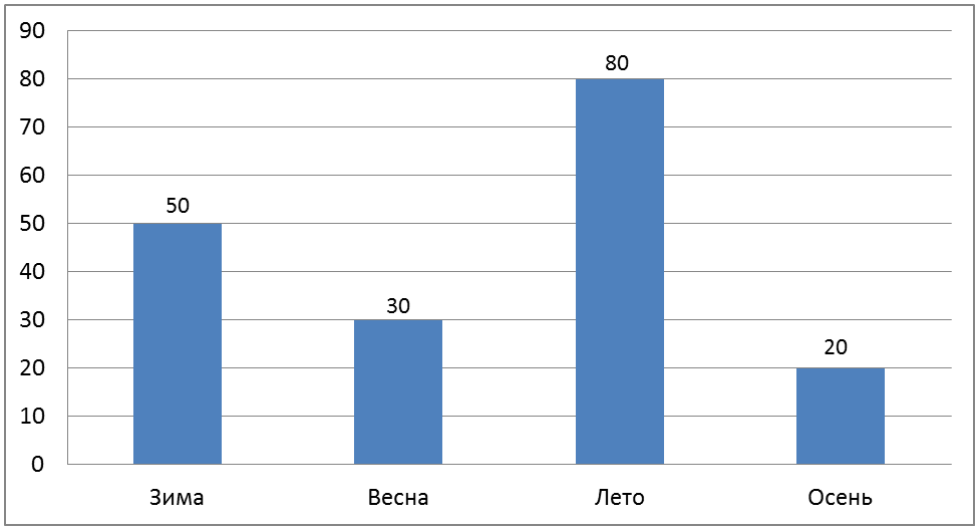

Рисунок 3. Заполняемость малоэтажных доходных домов в зависимости от времени года, %
Источник: рассчитано авторами

Также притоку клиентов способствовало проведение спортивных мероприятий: в 2013 году – Универсиады, в 2015 году – соревнований по водным видам спорта. В 2016 году доходы по сдаче домов были на 15–20% ниже. Вероятные причины понижения спроса:

– всем известный рекламный сайт перестал быть бесплатным, в связи с этим обновление объявления на сайте можно было производить только один раз в месяц;

– доходы клиентов несколько снизились (в силу снижения деловой активности в регионе);

– выросло предложение арендных домов и, соответственно, повысилась конкуренция.

На втором месте по заполняемости – зимний сезон, так как Лаишевский район считается одним из привлекательных мест для любителей подледного лова. Многие из них предпочитают арендовать дома отдыха на сутки или два, чтобы полноценно насладится зимней рыбалкой, не тратя свое время на возвращение домой. Также на зимнюю рыбалку часто приезжают гости и из других городов России, таких как Москва, Астрахань, Кировская область, Самарская область и т.д. К тому же зима – это время новогодних праздников и корпоративов, у многих в это замечательное время года дни рождения, кто-то хочет провести праздничные дни на природе, покататься на лыжах, на санях, на снегоходах.

Осенью и весной основными клиентами гостевых домов являются рыбаки или молодежь, отмечающая дни рождения и другие мероприятия.

Основная конкуренция на рынке среди «рыбацких» деревень наблюдается между тремя деревнями (*рис. 4*).

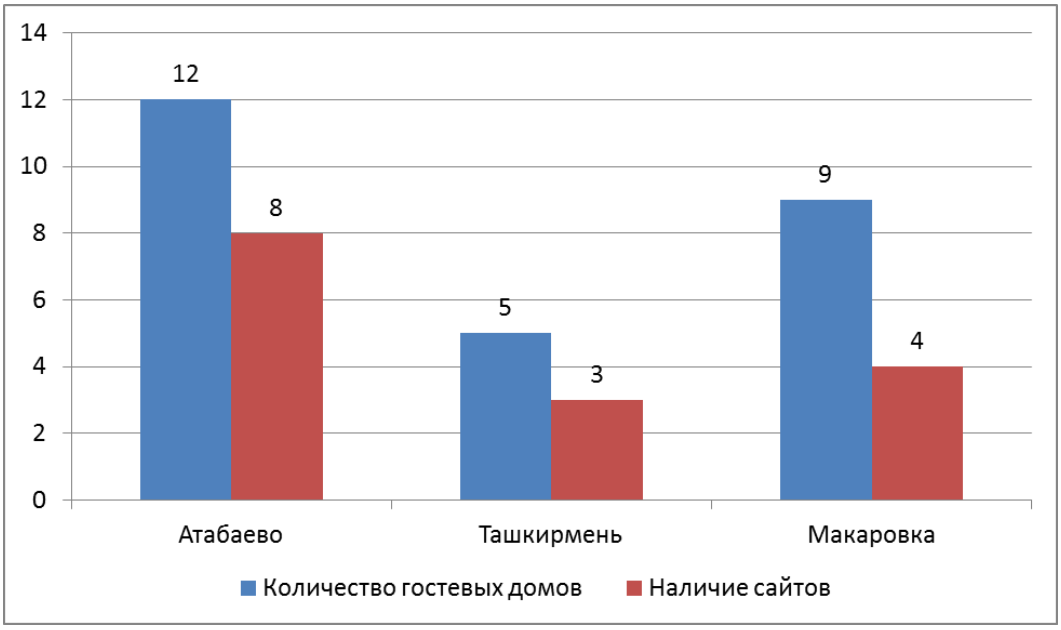

Рисунок 4. Конкуренция на территории рыбацких деревень (количество домов в деревне)
Источник: рассчитано авторами

Все они расположены в непосредственной близости, и арендаторы выбирают исходя из стоимости найма и вакантности домов.

Как было отмечено ранее, реклама объектов играет важнейшую роль при их продвижении. В настоящее время главным инструментом в этом вопросе являются интернет-ресурсы. По итогам исследования рекламных каналов конкурентов выяснилось, что не у всех арендных домов есть рекламная информация на интернет-ресурсах. Полагаем, что они специализируются на постоянных клиентах и не нуждаются в постоянном поиске новых арендаторов. Кроме того, постоянная ротация арендаторов повышает износ имущества, что отталкивает постоянных клиентов.

Заключение

Гостевые дома являются перспективной и выгодной формой малого бизнеса в сельской местности. Для успешного развития этой формы предпринимательства необходим грамотный подход, расчеты и правильный выбор местоположения.

Среди ключевых факторов видятся:

– оптимальные параметры дома (по площади и инфраструктуре);

– близость к центрам притяжения (лес, водоем);

– установление качественных отношений с арендаторами.

Задачами на будущие исследования по актуальным вопросам развития индивидуальных доходных домов мы ставим:

– определение потенциального объема спроса на аренду домов с установлением структуры целевой группы;

– выявление приемлемых конструктивных решений, позволяющих снизить издержки при строительстве и эксплуатации;

– определение наиболее оптимальных архитектурно-планировочных решений, обеспечивающих наибольшую востребованность среди арендаторов;

– формирование перечня инфраструктурных элементов, удовлетворяющих интересы различных категорий арендаторов;

– разработку проектов точечной и комплексной застройки туристических зон индивидуальными доходными домами.

ИСТОЧНИКИ:

1. *Бунаков О.А.* Анализ ситуации в сфере туризма в республике Татарстан // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2011. – № 2.

2. Государственный доклад о состоянии окружающей среды и природных ресурсов Республики Татарстан в 2008 году. – Казань: Заман, 2009. – 510 с.

3. Государственный реестр особо охраняемых природных территорий в Республике Татарстан. – Казань: Идел-Пресс, 2007. – 408 с.

4. Зеленая книга Республики Татарстан. – Казань: Издательство Казанского университета, 1993. – 420 с.

5. *Карташова Л.Б.* Места заповедные. – Казань: Идель-Пресс, 2007. – 291 с.

6. *Ковальчук А.П.* Анализ направлений развития внутреннего туризма в России // Экономика, предпринимательство и право. – 2014. – Т. 4. – № 3. – С. 24-29. – doi: 10.18334/epp.4.3.409

7. *Крутиков В.К., Федорова О.В., Гворыс В.* Развитие сельского туризма: преодоление инерции торможения (анализ отечественного и зарубежного опыта) // Российское предпринимательство. – 2013. – № 23. – С. 96-103.

8. Экологические системы островов Куйбышевского водохранилища. Казанский район переменного подпора. – Казань: Фэн, 2002. – 360 с.

Ilnur F. Gareev, Candidate of Science, Economics, Associate Professor of the Chair of Property Expertise and Management, Kazan State University of Architecture and Engineering
Ekaterina V. Bryukhova, Kazan State University of Architecture and Engineering

Commercial apartment buildings in the segment of low-rise residential buildings: supply analysis and investment attractiveness

ABSTRACT
Domestic market of rental housing is notable for poorly developed infrastructure and narrow segmentation. Presently, public authorities and development institutions focus on the development of rental fund in the city area. At that, the letting market of individual houses remains unnoticed, but not less attractive. Using the method of field studies, we have performed an analysis of the letting market of individual houses in one of the most attractive of suburban districts of Kazan. The performed study has enabled to draw conclusions that the profitability of the considered objects is significantly higher than that of the objects of urban property. However, due to the increasing competitiveness, the market participants need to develop the infrastructure. The obtained results will be useful to property market participants that are interested in searching for new segments for investments, as well as for tourism agencies that search for new routes.
KEYWORDS: rental housing, commercial apartment buildings, low-rise residential buildings, rural tourism