

Оценка инвестиционной привлекательности проекта строительства в г. Новосибирске

Д. П. Соловцова^{1}, С. Б. Спирин¹, Е. О. Ушакова¹*

¹ Сибирский государственный университет геосистем и технологий, 630108, Российская Федерация, г. Новосибирск
* e-mail: solovcova@inbox.ru

Аннотация. В данной статье рассмотрен процесс обоснования инвестиционного проекта строительства жилого дома и торгового центра. Выполнен анализ конкурентов, проанализирован уровень цен в объекта-аналогах, проведены расчеты по определению рентабельности инвестиций.

Ключевые слова: рынок жилой недвижимости, инвестиционный проект, социальная инфраструктура

Assessment of the investment attractiveness of the construction project in Novosibirsk

D. P. Solovtsova^{1}, S. B. Spirin^{1*}, E. O. Ushakova¹*

¹ Siberian State University of Geosystems and Technologies, St., Novosibirsk, Russia
* e-mail: solovcova@inbox.ru

Abstract. This article discusses the process of substantiating an investment project for the construction of a residential building and a shopping center. An analysis of competitors was performed, the level of prices in the object-analogues was analyzed, calculations were made to determine the return on investment.

Keywords: residential real estate law market, water investment project, social infrastructure

Новосибирск – стремительно развивающийся город с огромных количеством проектов строительства жилой и нежилой недвижимости. Исторически в городе складывались определенные микрорайоны со своей инфраструктурой и точками притяжения. Объектом исследования в данной работе выступает локация в Калининском районе – микрорайон Родники. Именно в данном микрорайоне располагается строительная площадка, для реализации проекта строительства жилого дома и небольшого отдельностоящего торгового центра.

Основная цель научного исследования – анализ рынка жилой недвижимости в границах ул. Курчатова и ул. Краузе.

В рамках данной цели, были поставлены и решены следующие задачи:

- проведение анализа рынка жилой недвижимости в выбранной локации;
- анализ социальной инфраструктуры будущего ЖК;
- обоснование ликвидности предлагаемого проекта.

Микрорайон «Родники» представляет собой «город в городе», созданный совокупностью проектов крупных застройщиков и масштабной застройкой. Как

и у любого местожителя людей, у него есть свои положительные и отрицательные стороны, например, плохая транспортная доступность, которая компенсируется хорошей экологией. Однако, есть один неблагоприятный фактор – недостаток коммерческих помещений, который можно компенсировать строительством не только нового жилого дома, но и строительством нового торгового центра.

Прежде чем принимать решение о создании нового жилья в какой-либо локации, необходимо его исследовать, путем анализа уже готового и имеющегося жилья, уровня цен в нем и уровне распроданности квартир. Анализ конкурентов данной локации представлен ниже.

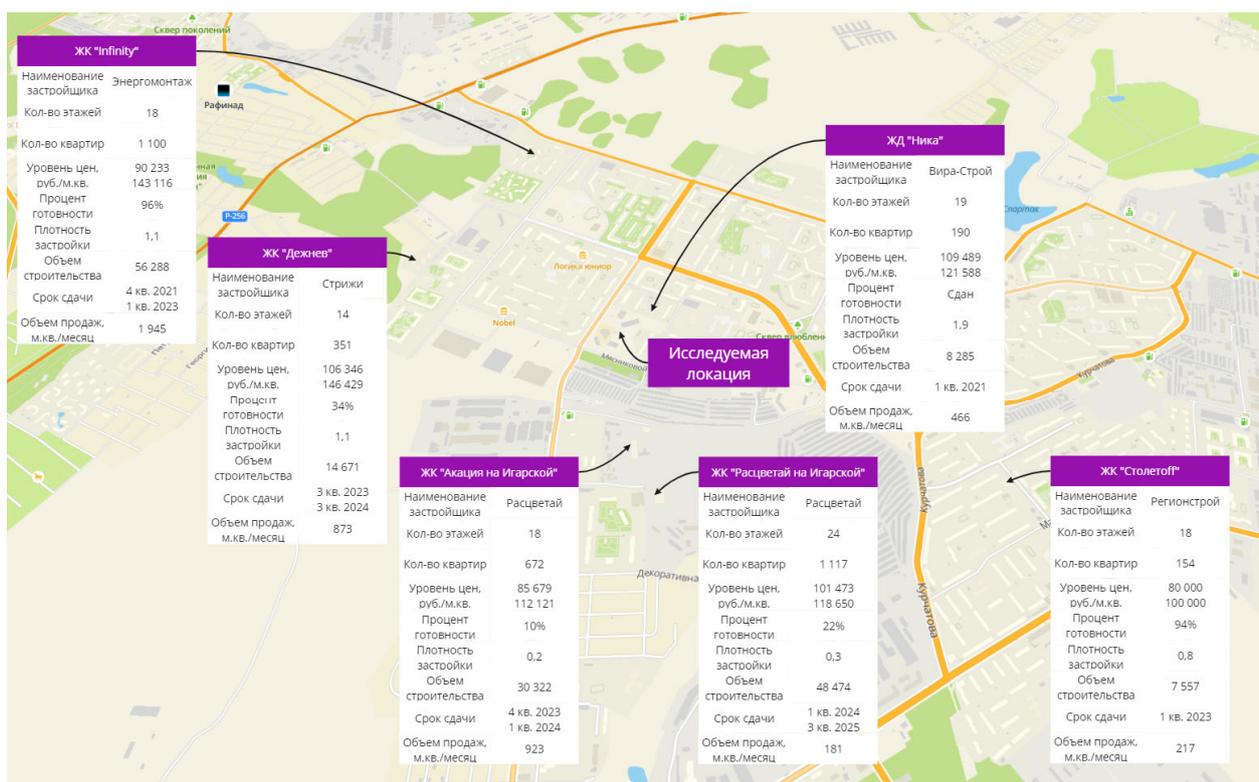


Рис. 1. Анализ конкурентов в сегменте жилой недвижимости исследуемой локации

Родники исторически развивались благодаря крупным застройщикам в лице ГК «Стрижи» и ООО «Энергомонтаж» именно эти компании были первопроходцами и аборигенами в данной местности. В 2022 году, на территорию зашла еще одна крупная компания – ГК «Расцветай» и представила сразу два проекта, разного качества – «Расцветай на Игарской» из монолита-кирпича и «Акация на Игарской» из панели.

Если смотреть распроданность квартир, то выходит следующая картина: (рис. 2 – Соотношение реализованных и оставшихся площадей в объектах-аналогах)

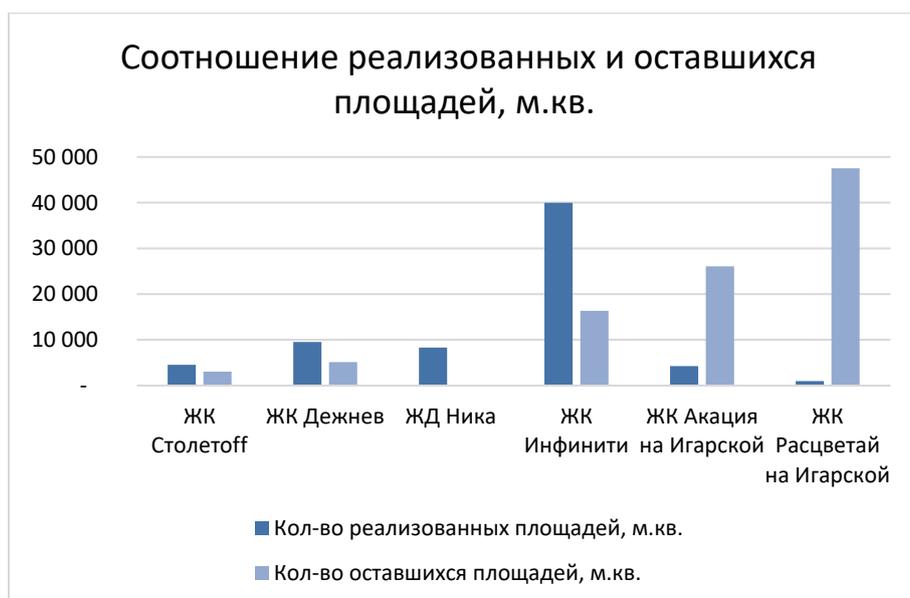


Рис. 2. Соотношение реализованных и оставшихся площадей в объекта-аналогах

Как можно заметить, в крупных проектах процент продаж еще невелик и можно предположить, что они составят серьезную конкуренцию новому дому. Ценовая политика в объектах-аналогах выглядит следующим образом.

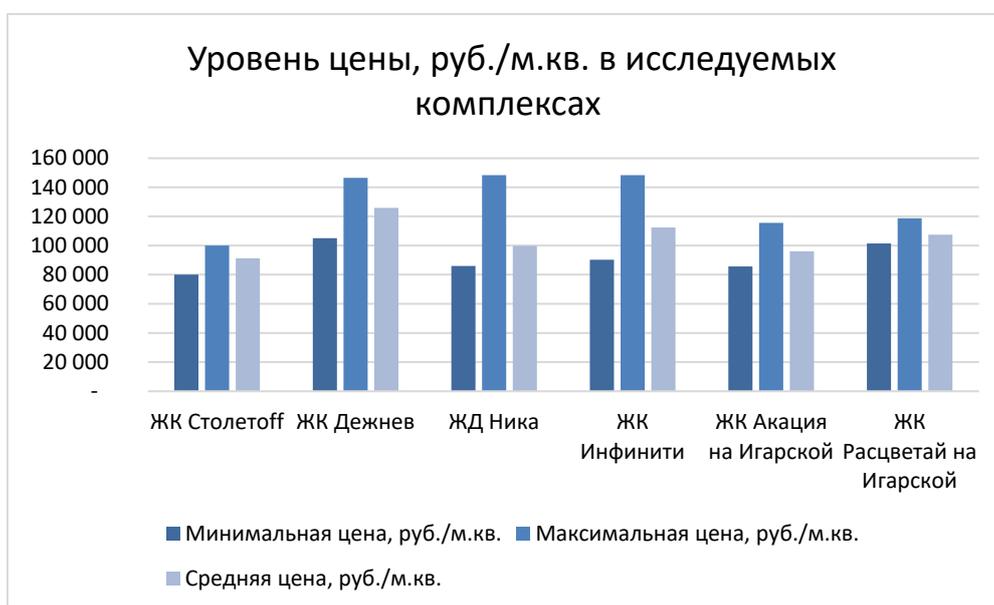


Рис. 3. Уровень цен в объектах-аналогах

Социальная инфраструктура локации имеет развитые характеристики. В микрорайоне наблюдается большое количество дошкольных и школьных учреждений, объектов спортивной направленности, а также медицинских центров и торговых объектов – магазинов различной направленности.

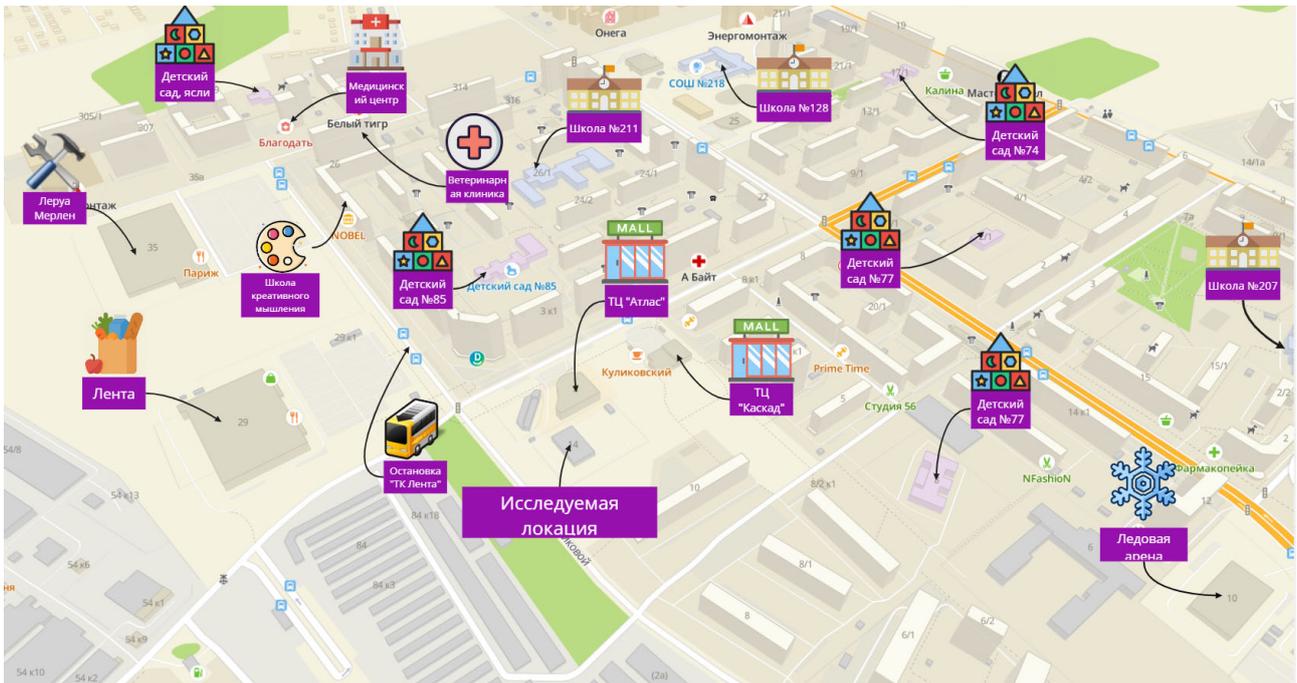


Рис. 4. Характеристики социальной инфраструктуры

Имея все вводные данные, можно рассчитать окупаемость проекта строительства жилого дома и торгового центра. Проведя все расчеты, становится понятно, что предполагаемый срок окупаемости составляет 47 %, что говорит о хорошей рентабельности проекта, табл. 1.

Таблица 1

Рентабельность проекта

Наименование основных показателей	Значение
Общий размер ЗУ, м.кв.	5 559
Стоимость выкупа ЗУ, руб.	131 800 000
Объем строительства, м.кв,	12 786
Объем строительства коммерции, м.кв,	2 000
Общие расходы на строительство и реализацию, руб.	1 208 511
Уровень средней цены	119 982
Средний уровень продаж жилой недвижимости, м.кв./мес	700
Срок реализации жилых площадей, лет	2,25
Предполагаемый ровень рентабельности проекта строительства, %	47%

Таким образом, конкуренция достаточно серьезная, тягаться с гигантами строительного рынка всегда сложно, но мы живем при рыночной экономике, и если предложить людям не массовую застройку, а более камерный проект, то есть огромная вероятность, что люди предпочтут не муравейник, а небольшой, но комфортный дом.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Публичная кадастровая карта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pkk.rosreestr.ru/#/search/55.10637925695381,82.94096882450593/18/@1b4v3qfvqr?text=55.106373%2082.940222&type=1&nameTab&indexTab&inPoint=true&opened=54%3A35%3A41070%3A2777>
2. Циан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://novosibirsk.cian.ru/>

© Д. П. Соловцова, С. Б. Спирин, Е. О. Ушакова, 2023