

Отчет
*по анализу вариантов развития объекта недвижимости
и разработке предварительной концепции редевелопмента
для ООО «»*

- Оглавление
- **I. Анализ основных характеристик объекта недвижимости**, в том числе:
 - I.1 местоположения;
 - I.2 внутренней инфраструктуры;
 - I.3 окружающей инфраструктуры;
 - I.4 текущего использования;
 - I.5 возможных ограничений;
 - I.6 SWOT-анализ объекта.
- **II. Анализ локального рынка недвижимости (и связанных услуг)**, в том числе:
 - II.1 общих характеристик, особенностей и тенденций рынка;
 - II.2 предложения в разрезе направленности и связанных услуг;
 - II.3 спроса и выявление неудовлетворенного спроса;
 - II.4 определение наиболее перспективных сегментов;
 - II.5 формирование перечня возможных вариантов развития (по итогам анализа рынка).
- **III. Анализ возможных вариантов развития объекта недвижимости**, а именно:
 - III.1 сопоставление результатов анализа характеристик объекта и результатов анализа локального рынка недвижимости (и связанных услуг);
 - III.2 уточнение перечня возможных вариантов развития объекта исходя из степени их соответствия существующим характеристикам объекта;
 - III.3 SWOT-анализ для четырех наиболее перспективных вариантов развития;
 - III.4 интегральная оценка и ранжирование вариантов развития (исходя из SWOT-анализа);
 - III.5 формирование выводов и рекомендаций по итогам проведенного анализа.
- **IV. Разработка предварительной концепции редевелопмента объекта недвижимости:**
 - IV.1 согласование одного из наиболее перспективных вариантов развития для разработки предварительной концепции;
 - IV.2 описание параметров и специфики объекта недвижимости в будущем (исходя из существующих характеристик объекта и результатов маркетингового анализа);
 - IV.3 составление финансового плана (в т.ч. оценка капитальных затрат и ожидаемых финансовых потоков) и оценка показателей экономической эффективности;
 - IV.4 SWOT-анализ концепции с учетом финансовых показателей;
-

1. Анализ основных характеристик объекта недвижимости

1.6. SWOT-анализ объекта

S-Сильные стороны объекта недвижимости	W- Слабые стороны объекта недвижимости
удобный подъезд к комплексу	неразвитая инженерная инфраструктура, необходимость внутренней отделки помещений
плотная эффективная застройка участка	невозможность изменения фасада
в данный момент нет серьезного производства	неотделяемость зданий от всего комплекса ЛВЗ
O-Возможности	T-Угрозы
хорошо развитая транспортная инфраструктура города	дом 1902 года постройки
развитая инфраструктура микрорайона	нет ж/д ветки, в центре жилого района (для производства)
2 автобусные остановки	близость школ (для торгового центра)
мало продуктовых магазинов	возможные сложности в получении согласований и разрешений от органов местного самоуправления

Рис. 1.6.1. SWOT-анализ рассматриваемых объектов недвижимости

Основным фактором влияния на перспективы объекта является его расположения в центре современного жилого района с многоэтажной (до 9 этажей) застройкой. По данным заказчика, на участке комплекса также планируется строительство многоэтажного дома.

Учитывая малую развитость сопутствующей инфраструктуры этого спального района вкупе с расположением недалеко от центра притяжения туризма, **в первую очередь можно сконцентрироваться на вариантах продуктового ритейла, торгового центра, детского сада, гостиницы.**

2. Анализ локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

2.1. Общие характеристики, особенности и тенденции рынка

Численность населения Мурома

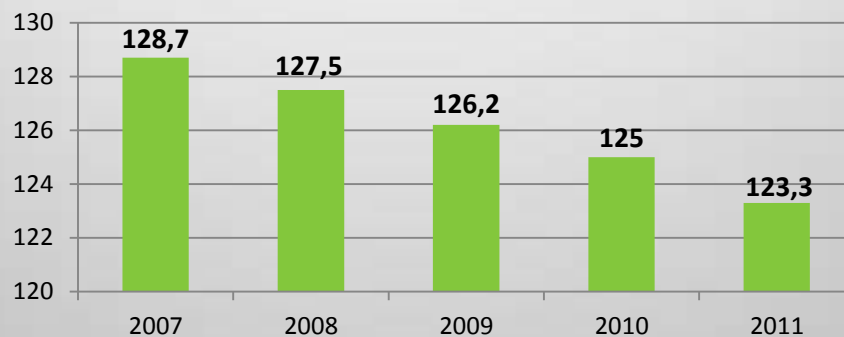


Рис. 2.1.1. Численность населения Мурома на конец года, тыс. чел.

Как видно, налицо тенденция плавного уменьшения численности населения. Происходит отток в г. Владимир и г. Нижний Новгород.

2. Анализ локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

2.1. Общие характеристики, особенности и тенденции рынка

2.1.1. Состояние сегментов народного хозяйства, факторы влияния на рынки недвижимости г. Муром.

Промышленность

- Отрасль представлена 22 крупными и средними предприятиями, на которых работает более 40% от числа занятых в округе.
- За 2012 год объём отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами предприятиями обрабатывающих производств округа составил 16,4 млрд. рублей, индекс промышленного производства составил 129,2%.
- Положительная динамика работы отмечалась на таких предприятиях, как ОАО «Муромский стрелочный завод», ОАО «МЗ РИП», ООО «МЗТА», ЗАО «Муром», ОАО «МуромЭнергоМаш» и др.
- Рост выпуска продукции обеспечен в производствах электрооборудования, электронного и оптического оборудования (в 2,2 р.), металлургическом производстве и производстве готовых металлических изделий (135%), транспортных средств и оборудования (113,4%)
- В 2012 г. в регион пришел нижегородский инвестор ООО «БалПромИнвест». Профиль предприятия ООО Муромский завод «Транспутьмаш» — производство запчастей и комплектующих для железной дороги. Показательно, что это **первый промышленный объект**, строительство которого началось «с нуля» за последние 20 лет.
- В округе имеется инвестиционная площадка для промышленного строительства от ОАО «Казтрансстрой» по адресу г. Муром, Владимирское шоссе, д. 20, площадью ю 33 186 кв. м

2. Анализ локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

2.1. Общие характеристики, особенности и тенденции рынка

Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по чистым видам экономической деятельности

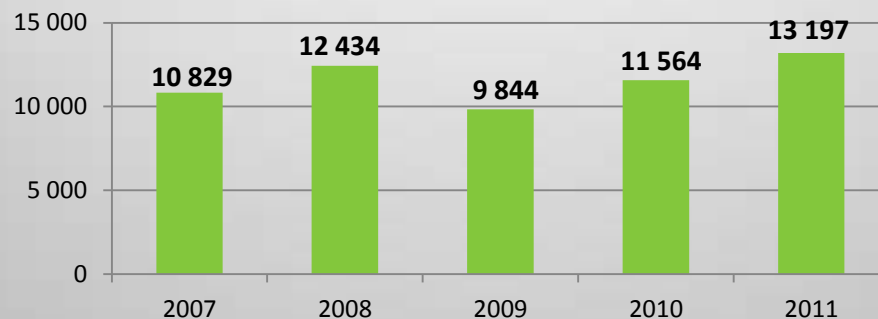


Рис. 2.1.1.1. Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по чистым видам экономической деятельности (в фактически действующих ценах), млн. руб.

2. Анализ локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

2.1. Общие характеристики, особенности и тенденции рынка

2.1.1. Состояние сегментов народного хозяйства, факторы влияния на рынки недвижимости г. Муром

Торговля

- Округу Муром принадлежит второе место (после областного центра) по объему розничного товарооборота среди муниципальных образований Владимирской области.
- За 12 месяцев 2012 года оборот розничной торговли округа Муром выразился в сумме 14,7 млрд. рублей, что **в товарной массе на 15,4% больше, чем в 2011 году.**
- За отчетный период в округе введены в эксплуатацию **29** предприятий торговли и общественного питания, существенно увеличилась площадь торговых предприятий, значительно расширился ассортимент товаров и услуг. Вновь создано 249 рабочих мест.

Оборот розничной торговли

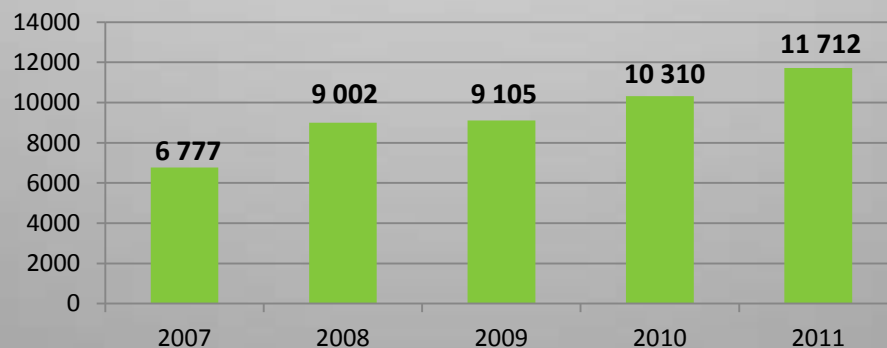


Рис.2.1.1.2. Оборот розничной торговли , млн. руб.

2. Анализ локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

2.1. Общие характеристики, особенности и тенденции рынка

2.1.1. Состояние сегментов народного хозяйства, факторы влияния на рынки недвижимости г. Муром.

Средний бизнес, офисы

- Среднемесячная заработная плата работников крупных и средних организаций округа в январе-декабре 2012 года сложилась в сумме 17 995,6 рублей или 119% к уровню 2011 года.
- Рост заработной платы обусловлен ростом фонда заработной платы на 18,5% и сокращением численности работающих на 0,4%.

Среднегодовая численность занятых в экономике

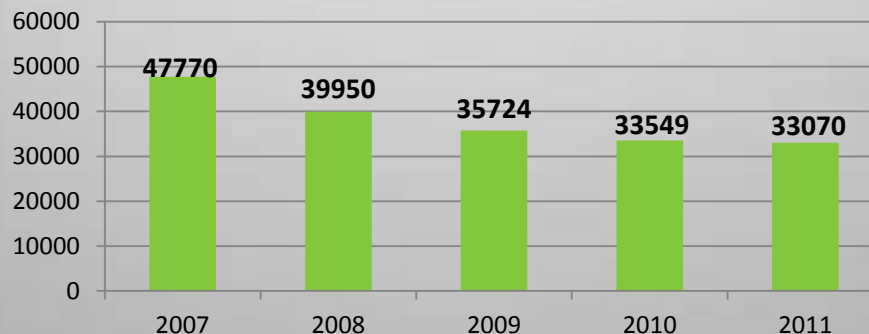


Рис.2.1.1.3. Среднегодовая численность занятых в экономике Муром на крупных и средних предприятиях, чел.

Как видно, налицо тенденция уменьшения обеспечения занятости жителей крупными и средними предприятиями.

2. Анализ локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

2.1. Общие характеристики, особенности и тенденции рынка



Рис.2.1.1.4. Число субъектов малого и среднего предпринимательства (единиц на 10 тыс. человек населения)

Как видно, по прогнозу администрации округа Муром, число предприятий в 2014 году к 2012 году вырастет всего на 8%.

Логистика

- Автомобильным транспортом организаций, не относящихся к субъектам малого предпринимательства, всех видов деятельности в январе-марте 2013 г. перевезено 47,3 тыс. тонн грузов (**в 1,6 раза меньше, чем в январе-марте 2012 г.**). Грузооборот составил 3,5 млн. тонно-километров (на 1,4 % больше показателей аналогичного периода прошлого года).
- В январе-марте 2013 г. коммерческий грузооборот, выполненный автомобильным транспортом организаций всех видов деятельности, не относящихся к субъектам малого предпринимательства, составил 553,9 тыс. тонно-километров, **81,1% к январю-марту 2012 г.**, на коммерческой основе (за плату) ими перевезено 3,6 тыс. тонн грузов (121,4% к январю-марту 2012 г.).

2. Анализ локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

2.1. Общие характеристики, особенности и тенденции рынка

2.1.1. Состояние сегментов народного хозяйства, факторы влияния на рынки недвижимости г. Муром

Жилое строительство

- Одним из основных направлений деятельности администрации округа Муром является развитие жилищно-коммунального строительства.
- **Ввод жилья осуществлялся только индивидуальными застройщиками.** Населением за счет собственных и заемных средств введено в действие 21 тыс. кв. м жилья (105 квартир), или 170,9% к уровню 2011 года

Площадь земельных участков

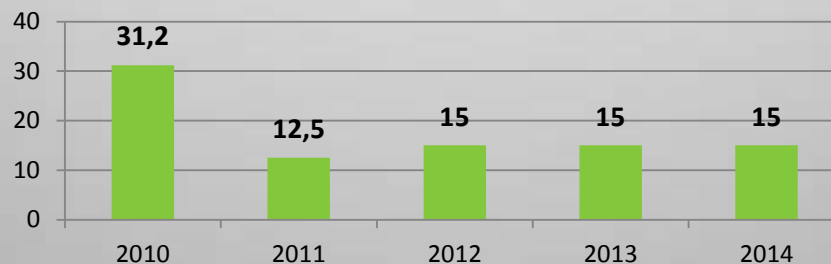


Рис.2.1.1.5. Площадь земельных участков, предоставленных для строительства - всего (га)

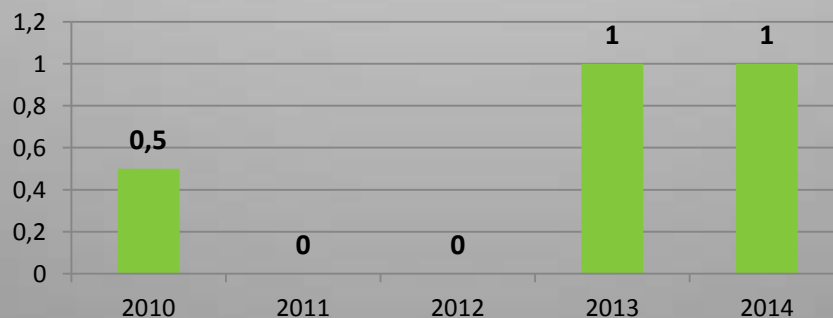


Рис.2.1.1.6. в том числе: для жилищного строительства, индивидуального жилищного строительства (га)

2. Анализ локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

2.1. Общие характеристики, особенности и тенденции рынка

2.1.1. Состояние сегментов народного хозяйства, факторы влияния на рынки недвижимости г. Муром

Жилое строительство

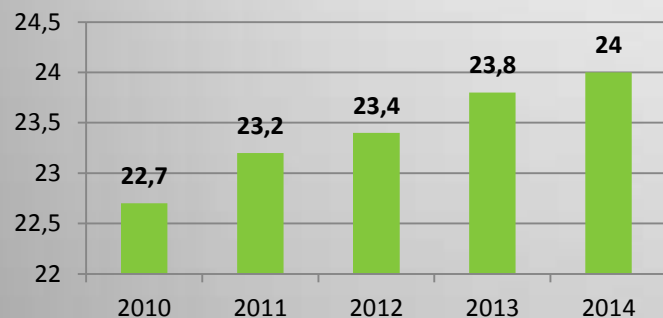


Рис.2.1.1.7. Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя, всего, кв. м, в том числе введенная в действие за год (кв. метров)

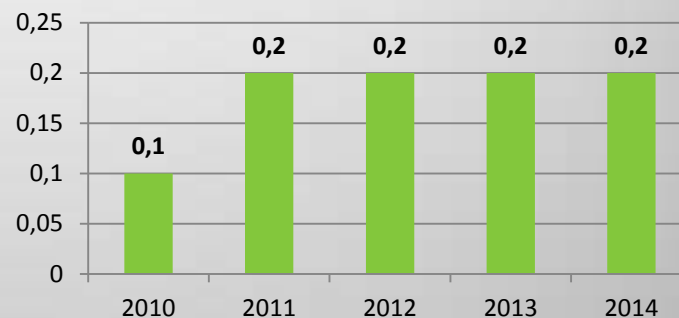


Рис.2.1.1.8. Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя, всего, кв. м, в том числе введенная в действие за год (кв. метров)

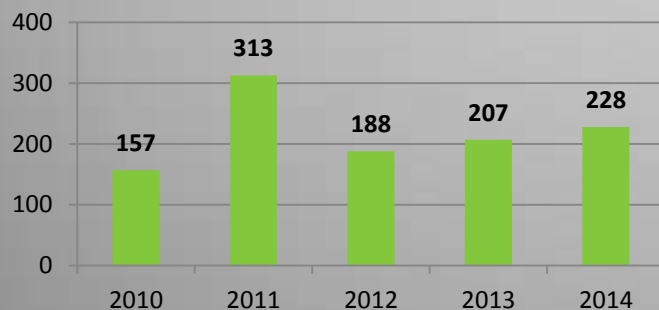


Рис. 2.1.1.9. Число жилых квартир в расчете на 1 тыс. человек населения - всего (единиц)

2. Анализ локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

2.1. Общие характеристики, особенности и тенденции рынка

2.1.1. Состояние сегментов народного хозяйства, факторы влияния на рынки недвижимости г. Муром

Гостинично-рекреационный сегмент

- Перспективный сегмент.
- По данным ведущего специалиста отдела по туризму о. Муром Ольги Салыгиной, **поток туристов в на город ежегодно увеличивается на 10-15%**. Только за первое полугодие 2012 года **город посетили 25 тыс. человек**. Примерно еще 10-12 тыс. приезжают в качестве паломников. **В связи с увеличением количества гостей остро встает вопрос с их размещением, поэтому гостиничная сеть постоянно расширяется, строятся и новые гостиницы.**
- Обеспечение притока туристов в регионе сегодня происходит в первую очередь за счет расширения гостиничной базы - в регионе создано 8600 мест для размещения приезжих. Правда, в основном это шикарные отели, рассчитанные на взыскательный спрос. **Текущая основная проблема - создание необходимого количества гостиниц туристического класса.**

Ежегодные события и мероприятия в Муроме:

- Открытый городской рок-фестиваль по девизом «Молодежь выбирает рок»;
- Фестиваль «Поэзия – моя держава»;
- Межрегиональный фестиваль народной музыки и ремесел «На Муромской дорожке»;
- Областной конкурс юных пианистов имени Н.Г Лаврентьева;
- Областной конкурс юных исполнителей на народных инструментах;
- имени Н.М. и Г.Н. Касьяновых;
- День семьи, любви и верности (Петра и Февронии);
- Туристский культурно-спортивный фестиваль «Богатырское раздолье».

2. Анализ локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

2.1. Общие характеристики, особенности и тенденции рынка

2.1.1. Состояние сегментов народного хозяйства, факторы влияния на рынки недвижимости г. Муром

Медико-оздоровительный сегмент

В 2007-2012 гг. средства бюджета округа в основном направлялись на реализацию мероприятий в области здравоохранения, физической культуры и спорта, коммунальное строительство.

В области здравоохранения сделано:

- введен в эксплуатацию акушерский корпус, оснащенный самым современным оборудованием, созданы самые благоприятные условия для рожениц и новорожденных, **принимаящий рожениц не только с соседних районов, но и областей;**
- стоматологическая поликлиника;
- выполнены работы по реконструкции 4-х этажного стационарного корпуса МУЗ «Муромской городской больницы №3».

На реализацию муниципальной целевой программы округа на 2012-2014 годы планируется направить более 1 488 млн. руб. капитальных вложений. Из этих средств на проекты здравоохранения отчислений не планируется.



Рис.2.1.1.10. Число больничных коек на 10 тыс. человек населения

2. Анализ локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

2.1. Общие характеристики, особенности и тенденции рынка

2.1.1. Состояние сегментов народного хозяйства, факторы влияния на рынки недвижимости г. Муром

Спортивный сегмент

В 2007-2012 гг. средства бюджета округа в основном направлялись на реализацию мероприятий в области здравоохранения, физической культуры и спорта, коммунальное строительство.

В области физической культуры и спорта реализовано:

- Введен в эксплуатацию крытый тренировочный каток с искусственным льдом на 350 мест в г. Муроме,
- Введен в эксплуатацию ТКУ для крытого тренировочного катка с искусственным льдом по бульвару Тихомирова в г. Муроме.
- Введено футбольное поле с искусственным покрытием.

На реализацию муниципальной целевой программы округа на 2012-2014 годы планируется направить более 1 488 млн. руб. капитальных вложений.

В рамках программы Предусматривается завершение расчетов по строительству футбольного поля с искусственным покрытием

2. Анализ локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

2.1. Общие характеристики, особенности и тенденции рынка

2.1.1. Состояние сегментов народного хозяйства, факторы влияния на рынки недвижимости г. Муром

Образовательный сегмент

В 2007-2012 гг. средства бюджета округа в основном направлялись на реализацию мероприятий в области здравоохранения, физической культуры и спорта, коммунальное строительство.

В области образования:

- Закончены работы по медицинскому училищу;
- Завершены работы по строительству пристроя к школе №15.

На реализацию муниципальной целевой программы округа на 2012-2014 годы планируется направить более 1 488 млн. руб. капитальных вложений.

- С целью создания условий соответствующих санитарным нормам и правилам и отвечающим современным требованиям планируется строительство детского сада по ул. Лакина;
- предусматривается завершение расчетов по пристрою к школе № 15 по ул. Колхозная.

2. Анализ локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

2.1. Общие характеристики, особенности и тенденции рынка

2.1.1. Состояние сегментов народного хозяйства, факторы влияния на рынки недвижимости г. Муром



Рис.2.1.1.11. Число дошкольных образовательных учреждений (на конец года)

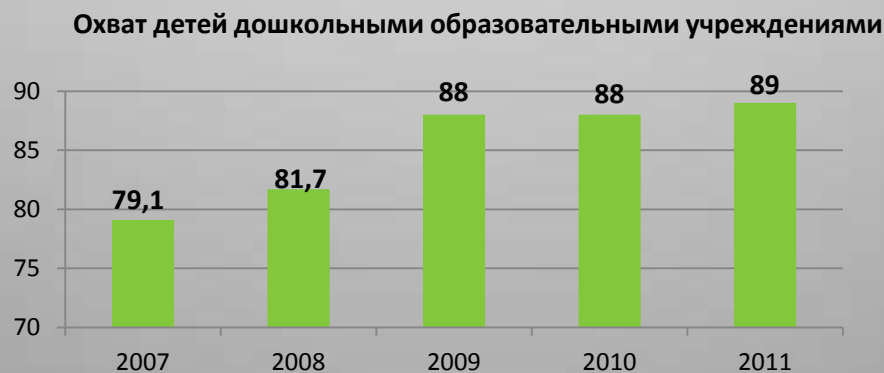


Рис.2.1.1.12. Охват детей дошкольными образовательными учреждениями (на конец года), в % от численности детей соответствующего возраста

2. Анализ локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

2.1. Общие характеристики, особенности и тенденции рынка

Исходя из анализа отраслей народного хозяйства - сегментов рынка недвижимости – можно заключить следующее:

- **Город имеет тенденцию к плавному уменьшению числа жителей** из-за оттока в крупные города (Владимир и Н. Новгород). В округе Муром всего 3 ВУЗа , что не способствует удержанию молодых специалистов в городе.
- **За последние 20 лет в городе был построен только 1 новый завод**, что говорит о малой привлекательности города для серьезных инвестиций в промышленность
- А вот **торговля в Муроме процветает** (на втором месте в области по обороту после Владимира, рост оборота в 2012 году на 15%, число предприятий торговли увеличилось к 2011 году на 29)
- **Число служащих, занятых на крупных и средних предприятиях города, медленно снижается.**
- **Коммерческий грузовой оборот в округе снизился в 2012 году на 19%**
- **Показатель обеспеченности жильем на 1 жителя города – 24 кв. м/чел – довольно высок**, поэтому спрос на строительство жилых домов умеренный, ежегодный ввод жилой площади прогнозируется администрацией города в размере всего 0,2 кв. м/год
- **Ежегодный поток туристов в древний и красивый город Муром, лежащий в стороне от традиционных маршрутов и до конца не исследованный, растет на 10-15% в год.** Основная проблема – нехватка гостиниц эконом-класса.
- **Показатель обеспеченности больничными койкоместами на 10 тыс. человек – всего 67 коек**, что весьма мало для 120 тысячного-Мурома.
- **Администрация ведет активную работу по инвестированию в глобальные физкультурные объекты**
- По данным администрации округа, **текущие детские сады охватывают только 89% детей детсадовского возраста**

2. Анализ локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

2.2. Предложения в разрезе направленности и связанных услуг

Структура рынка недвижимости региона (Владимирская область)

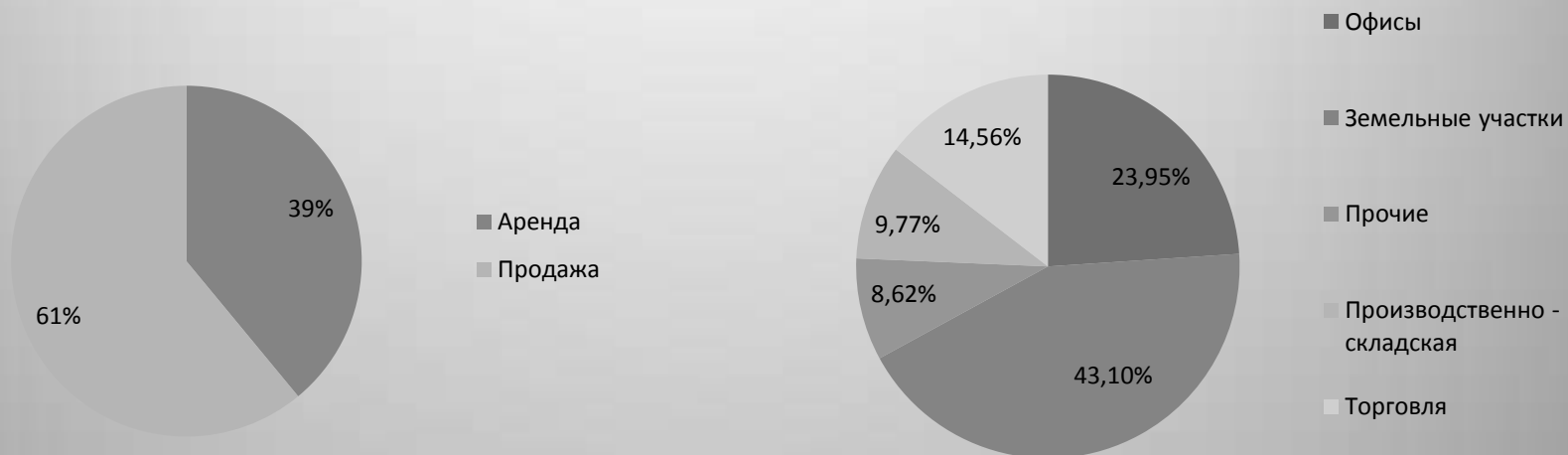


Рис. 2.2.1. Структура рынка коммерческой недвижимости Владимирской области в декабре 2012 году

Рис. 2.2.2 Структура предложения коммерческой недвижимости Владимирской области в декабре 2012 года

2. Анализ локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

2.2. Предложение в разрезе направленности и связанных услуг

Структура рынка недвижимости региона (Владимирская область)



Рис. 2.2.3. Структура предложения коммерческой недвижимости в аренду в декабре 2012 года



Рис. 2.2.4. Структура спроса на коммерческую недвижимость (покупка) в декабре 2012 года

2. Анализ локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

2.2. Предложение в разрезе направленности и связанных услуг

Как видно из структуры и конъюнктуры рынка недвижимости Владимирской области в целом, наблюдается приоритет сделок по продаже недвижимости перед сделками по аренде.

Исходя из соотношения спроса и предложения, можно выделить:

- **большой неудовлетворенный спрос в торговом сегменте;**
- **средний неудовлетворенный спрос в сегменте офисной недвижимости;**
- **небольшой переизбыток предложения по производственно-складским площадям.**

2. Анализ локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

2.2. Предложение в разрезе направленности и связанных услуг

Локализация ореола рынка недвижимости г. Муром

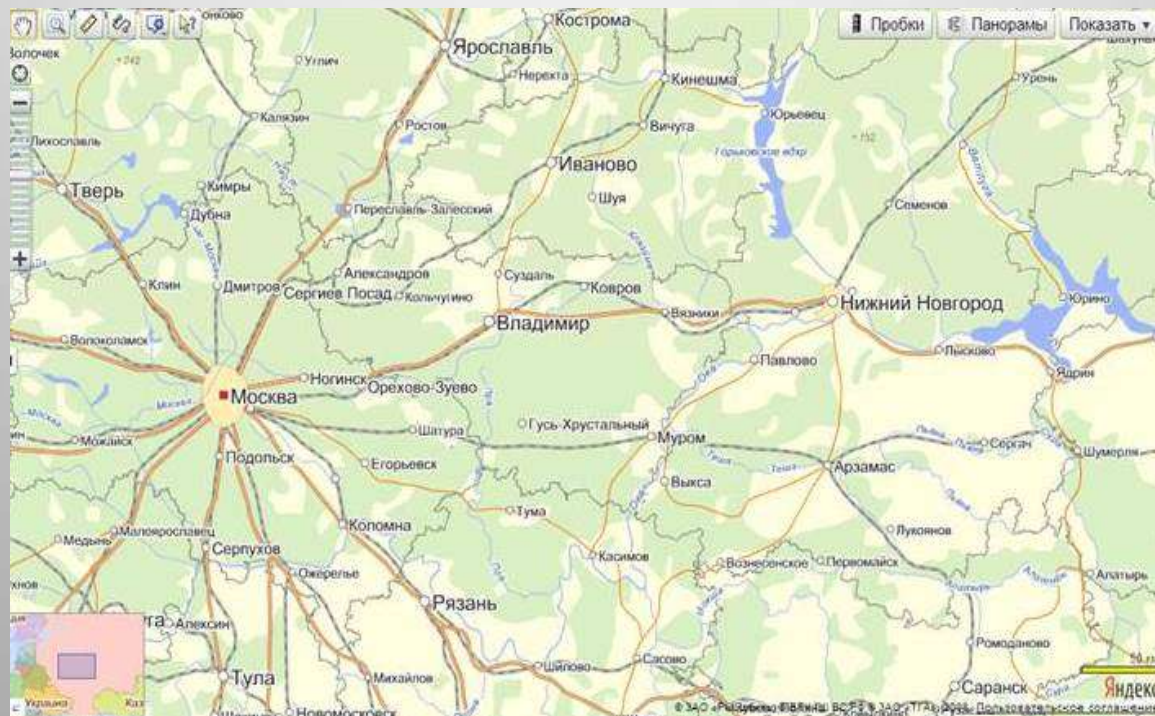


Рис.2.2.5. Локализация ореола рынка недвижимости г. Муром Владимирской обл.

Локализацию рынка недвижимости г. Муром планируется проводить, отталкиваясь от сравнений с областным центром г. Владимир и близлежащими городами, схожими по своим характеристикам с г. Муром: гг. Арзамас, Павлово, Выкса и Касимов и имеющими хорошую логистическую связь с Муромом.

После сравнения по параметрам рынка будут заметны особенности рынка недвижимости г. Муром.

Примечание: во всех таблицах без указания города содержатся данные по г. Мурому.

2. Анализ локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

2.2. Предложение в разрезе направленности и связанных услуг

Сравнительные характеристики Муром

	Число жителей на 2010 год, тыс. человек	Площадь города, км ²	Объем промышленности, млрд руб.	Число пром. предприятий
Муром	123	43	13	22
Арзамас	151	34	16	46
Павлово	59	39	14	42
Выкса	58	21	135	17
Касимов	32	32	8	17

Рис.2.2.6. Сравнительные характеристики Мурома и близлежащих городов

2. Анализ локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

2.2. Предложение в разрезе направленности и связанных услуг

Сравнительные характеристики Мурома

Параметр сравнения	Муром	Арзамас	Павлово	Выкса	Касимов
Число производств	12	46	42	17	17
Число объявлений по продаже/аренде производственных	119	205	38	51	55
Число объявлений по продаже земельных участков под строительство производства	3	269	118	142	154
Объем промышленного производства в Муроме, млрд. руб.	16,4	16,2	14,1	135,5	-

Рис.2.2.7. Сравнительные характеристики Мурома и близлежащих городов по объектам промышленной недвижимости

Уровни цен на промышленную недвижимость

Период мониторинга: июнь 2013	Средняя за период цена предложения, руб./кв. м			Число предложений, по которому определена цена
	Мин.	Сред	Макс.	
Муром	1541	19288	76923	10
Арзамас	2444	8590	17142	7
Павлово	2222	20220	35044	9
Выкса	2225	6289	10333	4
Касимов	2709	2905	3008	3

Рис.2.2.8. Уровни цен на промышленную недвижимость Мурома и близлежащих городов (рынок продажи)

2. Анализ локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

2.2. Предложение в разрезе направленности и связанных услуг

Промышленность

Уровни цен на промышленную недвижимость

Период мониторинга: июнь 2013	Средняя за период цена предложения, руб./кв. м			Число предложений, по которому определена цена
	Мин.	Сред.	Макс.	
Муром	70	312	555	5
Арзамас	50	230	777	6
Павлово	150	150	150	1
Выкса	50	50	50	1
Касимов	--	--	--	--

Рис.2.2.9. Уровни цен на промышленную недвижимость Мурома и близлежащих городов (рынок аренды)

Рынок промышленной недвижимости достаточно конкурентен, много объявлений о продаже площадей, цены на производственные площади в среднем выше окружающих городов.

2. Анализ локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

2.2. Предложение в разрезе направленности и связанных услуг

Торговля

Сравнительные характеристики

Параметр сравнения	Муром	Арзамас	Павлово	Выкса	Касимов
Число текущих проектов по строящимся ТЦ и ТРЦ	-	2	-	1	1
Число ТЦ и ТРЦ	14	4	3	8	3
Число объявлений по продаже торговых площадей	2	16	5	3	6
Число объявлений по аренде торговых площадей	18	17	2	12	5
Число объявлений по продаже зем. участков под строительство ТЦ и ТРЦ	1	-	-	-	-

Рис.2.2.10. Сравнительные характеристики Мурома и близлежащих городов по объектам торговой недвижимости

Уровни цен на торговую недвижимость

Период мониторинга: июнь 2013	Средняя за период цена предложения, руб.(долл.)* / кв. м в год			Число предложений, по которому определена цена
	Мин.	Сред	Макс.	
Муром	200	480	700	18
Арзамас	300	630	1500	17
Павлово	-	-	-	2
Выкса	250	800	900	12
Касимов	350	590	800	5

Рис.2.2.11. Уровни цен на торговую недвижимость Мурома и близлежащих городов (рынок аренды)

2. Анализ локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

2.2. Предложение в разрезе направленности и связанных услуг

Торговля

Уровни цен на торговую недвижимость

Период мониторинга: июнь 2013	Средняя за период цена предложения, руб. (долл.)* / кв. м в год			Число предложений, по которому определена цена
	Мин.	Сред.	Макс.	
Владимир	12891	104184	248756	30
Муром	22961	51480	80000	2
Арзамас	21302	36003	76190	16
Павлово	9375	24061	40202	5
Выкса	7843	-	-	3

Рис.2.2.12. Уровни цен на торговую недвижимость Мурома и близлежащих городов (рынок продажи)

- Рынок аренды торговой недвижимости развит (14 ТЦ) и конкурентен по сравнению с соседними городами
- Уровень предложения по аренде торговых площадей высок (цены ниже окружающих городов в среднем)
- Уровень предложения по продаже площадей невысок, с максимально высокой ценой за метр площади среди близлежащих городов

2. Анализ локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

2.2. Предложение в разрезе направленности и связанных услуг

Торговля

Типизация предложения торговых помещений по размеру

Индекс размера	Общая площадь, кв. м	Количество Муром
а	до 100	13
б	100-200	4
в	200-600	6
г	св. 600	2

Рис.2.2.13. Результаты типизации предложения торговых помещений по размеру

Типизация предложения торговых помещений по типу

Индекс типа	Наименование типа	Количество Муром
1	Торговый комплекс	11
2	Отдельное здание	5
3	Нижний этаж в жилых зданиях	9
4	Пристройка	-
5	Павильон	-
6	Ларек	-

Рис.2.2.14. Результаты типизации предложения торговых помещений по типу

- В текущей структуре предложения торговой недвижимости Мурома по размеру преобладают помещения площадью до 100 кв. м
- В текущей структуре предложения торговой недвижимости Мурома по типу преобладают помещения в торговых комплексах и на нижних этажах жилых зданий.

2. Анализ локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

2.2. Предложение в разрезе направленности и связанных услуг

Офисы

Сравнительные характеристики

Вопрос	Муром	Арзамас	Павлово	Выкса	Касимов
Число объявлений по продаже/аренде офисов	17	36	6	11	1
Число офисных центров	-	1	-	-	-
Число текущих проектов по строящимся офисным центрам	-	-	-	-	-

Рис.2.2.15. Сравнительные характеристики Мурома и близлежащих городов по объектам офисной недвижимости

Уровни цен

Период мониторинга: июнь 2013	Средняя за период цена предложения, руб. (долл.)* / кв. м			Число предложений, по которому определена цена
	мин.	Сред	Макс.	
Муром	100	438	961	10
Арзамас	200	357	520	11
Павлово	150	450	600	6
Выкса	81	410	550	6
Касимов	250	722	1195	2

Рис.2.2.16. Уровни цен на офисную недвижимость Мурома и близлежащих городов (рынок аренды)

2. Анализ локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

2.2. Предложение в разрезе направленности и связанных услуг

Офисы Уровни цен

Период мониторинга: июнь 2013	Средняя за период цена предложения, руб./кв. м			Число предложений, по которому определена цена
	Мин.	Сред	Макс.	
Муром	33333	37734	44201	5
Арзамас	7619	43515	93023	13
Павлово	23105	30320	37500	3
Выкса	41666	66254	97561	6
Касимов	--	--	--	--

Рис.2.2.17. Уровни цен на офисную недвижимость Мурома и близлежащих городов (рынок продажи)

- Общий уровень предложения офисов в Муроме выше большинства близлежащих городов;
- Уровень предложения по аренде площадей выше большинства соседних городов, цены аренды средние по рынку;
- Уровень предложения по продаже площадей невысок по сравнению с соседними городами, цены продажи ниже средних по рынку.

2. Анализ локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

2.2. Предложение в разрезе направленности и связанных услуг

Офисы

Результаты типизации предложения торговых помещений по размеру

Индекс типа	Наименование типа	Муром	Арзамас	Павлово	Выкса	Касимов
1	Класс А	--	--	--	--	--
2	Класс В	--	--	--	--	--
3	Класс С	--	2	--	--	--
4	Класс D	15	22	9	12	2
5	Класс E	--	--	--	--	1

Рис.2.2.18. Результаты типизации предложения торговых помещений по размеру

Результаты типизации предложения торговых помещений по типу

Индекс размера	Общая площадь, кв. м	Муром	Арзамас	Павлово	Выкса	Касимов
А	до 100	7	11	6	8	1
Б	100-250	6	7	2	3	1
В	250-500	2	3	1	1	--
Г	св. 500	--	2	--	--	--

Рис.2.2.19. Результаты типизации предложения торговых помещений по типу

- В текущей структуре предложения офисной недвижимости Мурома по размеру **преобладают помещения площадью до 100 кв. м и от 100 до 200 кв. м**
- В текущей структуре предложения офисной недвижимости Мурома по типу **преобладают помещения низкого класса D:** офисные помещения в зданиях с устаревшими инженерными коммуникациями, отсутствием специализированных служб жизнеобеспечения: разнообразные нежилые помещения в административных зданиях, научно-исследовательских институтах, построенных более 10 лет назад, приспособленные под офисы (как правило, после более или менее качественного ремонта).

2. Анализ локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

2.2. Предложение в разрезе направленности и связанных услуг

Складские помещения

Сравнительные характеристики

Вопрос	Муром	Арзамас	Павлово	Выкса	Касимов
Число складов	3	1	-	1	-
Число объявлений по продаже складских площадей	5	7	-	2	-
Число объявлений по аренде складских площадей	1	3	2	2	-
Число объявлений по продаже земельных участков под строительство складов	6	7	4	1	1

Рис.2.2.20. Сравнительные характеристики Мурома и близлежащих городов по объектам складской недвижимости

2. Анализ локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

2.2. Предложение в разрезе направленности и связанных услуг

Складские помещения

Уровни цен

Месяц, год	Средняя за период цена предложения, руб.(долл.)* / кв. м в год			Число предложений, по которому определена цена
	Мин.	Сред	Макс.	
Владимир	83	214	300	30
Муром	-	250	-	1
Арзамас	82	91	100	4
Павлово	-	153	-	2
Выкса	-	87	-	3
Касимов	-	-	-	-

Рис.2.2.21. Уровни цен на складскую недвижимость Мурома и близлежащих городов в июне 2013 г.
(рынок аренды)

2. Анализ локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

2.2. Предложение в разрезе направленности и связанных услуг

Складские помещения

Уровни цен

Июнь 2013	Средняя за период цена предложения, руб.(долл.)* / кв. м в год			Число предложений, по которому определена цена
	мин.	Сред	Макс.	
Владимир	14231	26293	86538	10
Муром	4860	6716	8571	2
Арзамас	4444	7209	8850	3
Павлово	-	-	-	-
Выкса	1140	6261	11250	3
Касимов	-	-	-	-

Рис.2.2.22 Уровни цен на складскую недвижимость Мурома и близлежащих городов (рынок продажи)

- Общий уровень предложения складских площадей в Муроме выше большинства близлежащих городов
- Уровень предложения по аренде площадей ниже большинства соседних городов , цены аренды выше рынка
- Уровень предложения по продаже площадей выше уровня соседних городов, цены продажи выше средних по рынку

2. Анализ локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

2.2. Предложение в разрезе направленности и связанных услуг

На момент исследования в г. Муром было найдено всего 2 объявления по продаже складских помещений, оба склада площадью от 100 до 1000 кв. м

2. Анализ локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

2.2. Предложение в разрезе направленности и связанных услуг

Жилой фонд Сравнительные характеристики

Параметр сравнения	Муром	Арзамас	Павлово	Выкса	Касимов
Число текущих проектов по строящемуся жилью	3	2	-	2	1
Число объявлений по продаже зем. участков под строительство жилых домов	98	156	74	93	101
Число компаний-застройщиков	4	5	3	4	7

Рис.2.2.24. Сравнительные характеристики Мурома и близлежащих городов по объектам жилой недвижимости, июнь 2013

2. Анализ локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

2.2. Предложение в разрезе направленности и связанных услуг

Жилой фонд

Уровни цен

Месяц, год	Средняя за период цена предложения, руб.(долл.)* / кв. м в год			Число предложений, по которому определена цена
	Мин.	Сред	Макс.	
Владимир	30000	44409	80487	30
Муром	22058	34261	48958	30
Арзамас	20000	36416	51190	30
Павлово	21578	40332	51818	6
Выкса	26515	38906	50000	30
, Касимов	25543	33701	39393	11

Рис. 2.2.26. Уровни цен на жилую недвижимость Муром и близлежащих городов (рынок аренды)

- Общий уровень предложения складских площадей в Муроме на уровне большинства близлежащих городов
- Уровень цены аренды жилого фонда в Муроме чуть ниже рынка
- Уровень цены продажи жилья ниже уровня рынка

2. Анализ локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

2.2. Предложение в разрезе направленности и связанных услуг

Жилой фонд

Уровни цен

Месяц, год	Средняя за период цена предложения, руб.(долл.)* / кв. м в год			Число предложений, по которому определена цена
	Мин.	Сред	Макс.	
Владимир	178	274	567	30
Муром	119	180	285	13
Арзамас	279	198	135	30
Павлово	116	169	227	6
Выкса	187	327	600	30
Касимов	79	129	154	3

Рис.2.2.27. Уровни цен на жилую недвижимость Муром и близлежащих городов (рынок аренды)

2. Анализ локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

2.2. Предложение в разрезе направленности и связанных услуг

Жилой фонд

Типизация предложения жилых помещений по типу

Наименование Типа жилья	Описание Параметр	Значение	
		Мин.	Макс.
4-эт. кирпичные	Площадь кухни, кв. м	6	9
5-эт. кирпичные	Площадь кухни, кв. м	8	15
5-эт. панельные	Площадь кухни, кв. м	6	9
5-эт. блочные	Площадь кухни, кв. м	Нет данных	Нет данных
9-эт. кирпичные	Площадь кухни, кв. м	7,5	10
9-эт. панельные	Площадь кухни, кв. м	8	12
9-эт. монолитные	Площадь кухни, кв. м	Нет данных	Нет данных
10-эт. кирпичные	Площадь кухни, кв. м	10	16

Рис.2.2.28. Результаты типизации предложения жилых помещений по типу

2. Анализ локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

2.2. Предложение в разрезе направленности и связанных услуг

Жилой фонд

Типизации предложения жилых помещений по размеру

Наименование размера жилья	Описание Параметр	Значение	
		Мин.	Макс.
1-комн. кварт.	Количество комнат	1	
	Общая площадь	20,2	57
	Жилая площадь	18; 28	28
2-комн. кварт.	Количество комнат	2	
	Общая площадь	33	100
	Жилая площадь	22	51
3-комн. кварт.	Количество комнат	3	
	Общая площадь	53	100
	Жилая площадь	40	65
4-комн. кварт.	Количество комнат	4	
	Общая площадь	63	74
	Жилая площадь	50	-
5-комн. кварт.	Количество комнат	5	
	Общая площадь	85	-
	Жилая площадь	71,4	-
студия	Количество комнат	1	
	Общая площадь	22	105

Рис.2.2.29 Результаты типизации предложения жилых помещений по размеру

2. Анализ локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

2.2. Предложение в разрезе направленности и связанных услуг

Жилой фонд

Сравнительные характеристики

Параметр сравнения	Муром	Арзамас	Павлово	Выкса	Касимов
Число гостиниц	11	6	7	3	8
Стоимость 1 суток	2590	2075	2000	-	1500

Рис.2.2.30. Сравнительные характеристики Мурома и близлежащих городов по объектам гостиничной недвижимости

- Общее число гостиниц в Муроме превышает число гостиниц в ближайших городах
- Стоимость суток в Муроме выше, чем на рынке

2. Анализ локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

2.2. Предложение в разрезе направленности и связанных услуг

Медико-оздоровительный сегмент

Типизация предложения медицинских учреждений по типу

Город	Наименование типа		
	МЛПУ, Больницы	Платные медицинские центры	Спа-салоны
Владимир	29	22	13
Муром	10	4	2
Арзамас	15	8	3
Павлово	8	1	-
Выкса	6	3	1
Касимов	2	-	-

Рис.2.2.31. Результаты типизации предложения медицинских учреждений по типу

- Общее число МЛПУ в Муроме уступает только Арзамасу;
- Общее число медцентров в Муроме в 2 раза меньше, чем в Арзамасе;
- Число СПА-салонов в Муроме мало.

2. Анализ локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

2.2. Предложение в разрезе направленности и связанных услуг

Спортивный сегмент

Типизация спортивных учреждений по типу

Город	Наименование типа		
	ФОКи	Фитнес-и веллнесс-центры, йога-студии	Бассейны
Владимир	1	25	8
Муром	1	3	3
Арзамас	1	3	1
Павлово	1	1	1
Выкса	-	5	1
Касимов	1	-	1

Рис.2.2.32. Результаты типизации спортивных учреждений по типу

- Общее число ФОКов в Муроме такое же, как и в других малых городах(согласно федеральной программе)
- Общее число фитнес-студий в Муроме -3 , что мало для города с населением 123 тыс. чел., есть зона роста хотя бы до уровня Выксы.
- Число СПА-салонов в Муроме - 3, что выше среднего по рынку.

2. Анализ локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

2.2. Предложение в разрезе направленности и связанных услуг

Образовательный сегмент Типизация образовательных учреждений

Город	Наименование типа						
	Частные детсады/семейные детсады	Муниц д/с	Частные школы	Муниц школы	ССУЗЫ	ВУЗы	Центры дополнительного образования
Владимир	5	86	3	48	23	12	30
Муром	-	30	-	14	4	3	6
Арзамас	5	21	-	15	9	10	16
Павлово	-	1	-	10	1	-	3
Выкса	1	15	-	10	1	3	5
Касимов		20	1	8	3	2	5

Рис.2.2.33 Результаты типизации образовательных учреждений.

- Число детских садов в Муроме выше среднего по рынку, но нет ни одного частного детского сада
- По остальным формам образовательных учреждений Муром уступает в их числе только Арзамасу

2. Анализ локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

2.2. Предложение в разрезе направленности и связанных услуг

Резюме раздела 2.2

Сравнительный анализ величины и структуры текущего предложения

Сегмент рынка недвижимости г. Муром	Общее число объявлений о продаже /аренде	Общее число объявлений об аренде	Общее число объявлений о продаже	Средняя за период цена предложения по аренде, руб/кв. м	Средняя за период цена предложения по продаже, руб/кв. м
Промышленный сегмент	н/д	н/д	н/д	313	19288
Торговый сегмент	20	18	2	480	51481
Офисный сегмент	17	11	6	439	37735
Складской сегмент	6	5	1	250	6716
Жилой сегмент	43	13	30	181	34262

Таблица 2.2.34. Сравнительный анализ величины и структуры текущего предложения в сегментах коммерческой и жилой недвижимости г. Мурома

Сравнивая показатели основных сегментов рынка коммерческой недвижимости и сегмент жилой недвижимости, можно заключить, что **выгоднее всего продавать /сдавать а аренду помещения под торговлю . Следующий по величине удельной цены кв. м площади – офисный сегмент.**

Предложение по данным 2 сегментам по числу объявлений наиболее велико в подсегменте аренды площадей

Учитывая данные разделов 2.1 и 2.2 по гостиничному, спортивному, медицинскому и образовательному сегментам, **можно предположить недостаток текущего наличия в Муроме гостиниц эконом-класса, фитнес-центров, СПА-салонов и детских садов.**

2. Анализ локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

2.3. Анализ спроса и выявление неудовлетворенного спроса

2.3.1. Общая характеристика



Рис. 2.3.1. Структура спроса на коммерческую недвижимость (покупка) в декабре 2012 года

Как видно, почти половина объема спроса (47%) на коммерческую недвижимость во Владимирской области находится в **торговом сегменте**.

Спрос на **офисную недвижимость** составляет 36% от общего пула.

Таким образом, данные сегменты находятся в приоритете по спросу.

2. Анализ локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

2.3. Анализ спроса и выявление неудовлетворенного спроса

2.3.2. Основные тенденции спроса на недвижимость во Владимирской области (по данным открытых источников)

- Основными сегментами рынка коммерческой недвижимости во Владимирской области являются офисный, торговый, производственно – складской, гостиничный, а также автосервисный. Самые развитые из них – это рынки офисной и торговой недвижимости.
- Вкладывать в недвижимость во Владимирской области теперь стало намного **выгодней**. Коммерческая недвижимость подорожала.
- Многие организации меняют расположение своих офисов на менее престижное, но с **приемлемой ценой за аренду**. Некоторые фирмы вообще закрылись, будучи не в состоянии найти для себя подходящий по стоимости офис (или другое, сопутствующее помещение).
- **Стоимость аренды магазинов**, точек в торговых комплексах, а также гипермаркетах также **возросла**, что не могло не сказаться на конечной цене товара.
- **Цены на аренду, покупку и продажу жилой недвижимости** во Владимирской области за период с ноября 2009 по январь 2013 года **снизились** примерно на 30%.

По материалам строительной компании «Игротэк»

- По данным аналитиков, за этот год цена жилья во Владимирской области выросла почти на 10%. Они отмечают, что существенная часть покупок совершается инвесторами, поэтому **число людей, реально улучшающих свои жилищные условия, растет незначительно**.
- По официальной статистике, в 2012 году организациями всех форм собственности, включая индивидуальных застройщиков, было сдано 5553 новых квартир общей площадью 507,7 тыс. кв. м, что на 16% больше, чем в 2011 году. Планировалось построить еще больше – 540 тыс. кв. м, но явно завышенные обязательства смогли выполнить далеко не все муниципалитеты. В числе отстающих Владимир, **Муром**, Ковров, слабые показатели в Вязниковском, Юрьев-Польском, Гусь-Хрустальном районах. Из-за этого Владимирская область сегодня рискует **не попасть в федеральную программу «Жилище»**, за счет которой **решается квартирный вопрос для многих льготников и очередников**.

По материалам ГКНС

2. Анализ локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

2.3. Анализ спроса и выявление неудовлетворенного спроса

2.3.2. Основные тенденции спроса на недвижимость во Владимирской области(по данным открытых источников)

- На рынке коммерческой недвижимости Владимирской области в плане аренды есть неплохой сезонный спрос на небольшие, от 20 до 100 кв. м, **офисы**. В целом, в этом сегменте рынка аренда преобладает над покупкой.
- Средняя цена аренды офиса составляет 500 рублей за квадратный метр. **Ощутимо меньше стало плакатов и растяжек с надписью «сдаю в аренду»**. Видимо, время ожиданий закончилось, активизировался мелкий и средний бизнес.
- В плане приобретений **начинает пробуждаться интерес инвесторов** (москвичей, нижегородцев, иностранцев) к земельным участкам, как свободным, так и с расположенными на них «недостроями».
- Традиционно востребованы **склады** — логистическая зона в области развита недостаточно, хотя спрос существует, так как Владимир расположен между Нижним Новгородом и Москвой.
- Средняя стоимость приобретения квадратного метра коммерческой недвижимости во Владимире – порядка 50 тысяч рублей за квадратный метр.
- Сложности возникают при продаже **заводских территорий**: здесь могут существовать разнообразные обременения, распространены проблемы с межеванием участков, так как земля часто выступает в роли залога при получении банковского кредита.
- Таким образом, по всем сегментам коммерческой недвижимости можно констатировать, что в 2012 году **рынок начинает восстанавливаться после кризиса**. Это касается ликвидных объектов. А вот нижняя ценовая планка на «неликвид» опустилась.

По материалам риэлторской компании «Риц-Регион»

2. Анализ локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

2.3. Анализ спроса и выявление неудовлетворенного спроса

2.3.3. Объем спроса (по числу объявлений в открытых источниках)

Объем текущего спроса на недвижимость

№ п/п	Город	Жилой		Торговые		Складские	Офисные
		покупка	аренда	покупка	аренда	аренда	аренда
1	2	3	4	5	6	7	8
2	Владимир	173	248	3	6	3	4
3	Муром	21	13	-	1	-	3
4	Арзамас	68	43	-	-	-	2
5	Павлово	18	5	-	-	-	1
6	Выкса	34	16	-	-	-	1
7	Касимов	2	1	-	-	-	-

Рис. 2.3.2. Объем текущего спроса на недвижимость по рассматриваемым городам (по числу объявлений в открытых источниках)

Как видно, в Муроме, кроме наличия спроса на жилую недвижимость, в объявлениях можно обнаружить и спрос на аренду офисных и торговых помещений

2. Анализ локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

2.3. Анализ спроса и выявление неудовлетворенного спроса

2.3.4. Локализация текущих объектов недвижимости в Муроме по сегментам и определение неудовлетворенного спроса



Рис. 2.3.4.1. Локализация основных объектов недвижимости на карте г. Мурома (См. расшифровка объектов в Приложении 3)

2. Анализ локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

2.3. Анализ спроса и выявление неудовлетворенного спроса

2.3.4. Локализация текущих объектов недвижимости в Муроме по сегментам и определение неудовлетворенного спроса

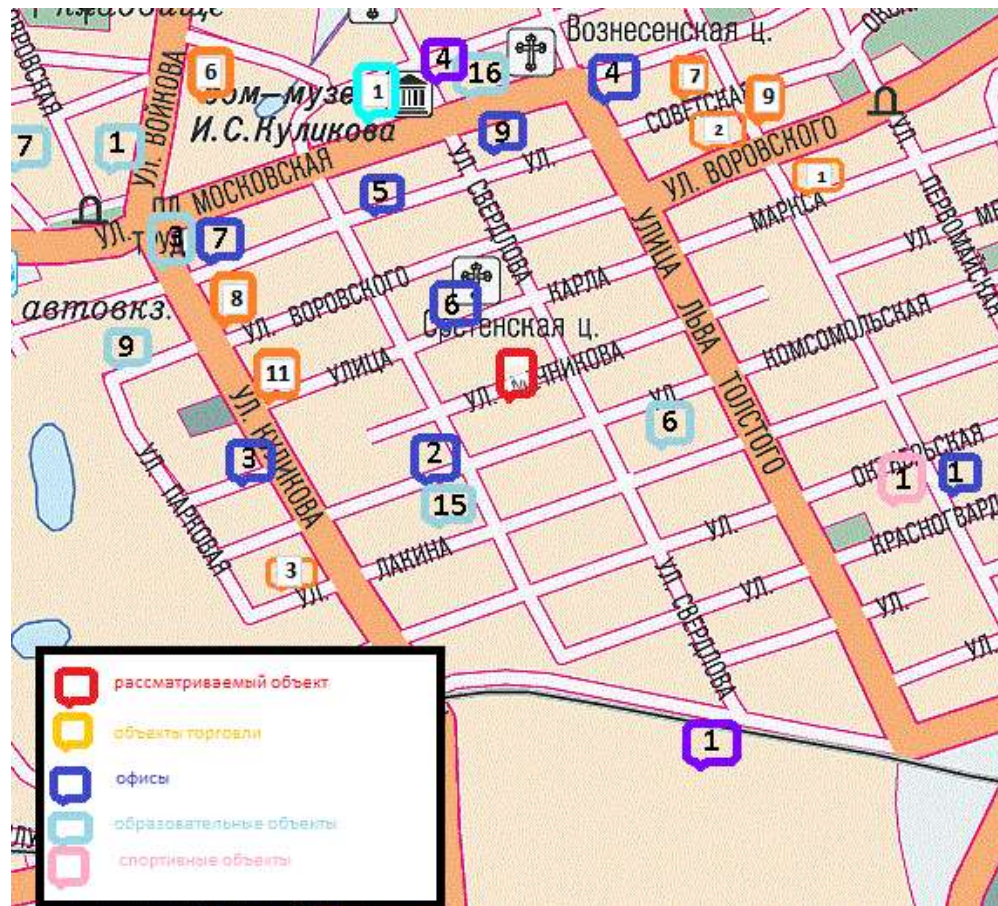


Рис. 2.3.4.2. Локализация объектов недвижимости на карте г. Муром в районе нахождения исследуемого объекта недвижимости (См. расшифровка объектов в Приложении 3)

2. Анализ локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

2.3. Анализ спроса и выявление неудовлетворенного спроса

2.3.4. Локализация текущих объектов недвижимости в Муроме по сегментам и определение неудовлетворенного спроса

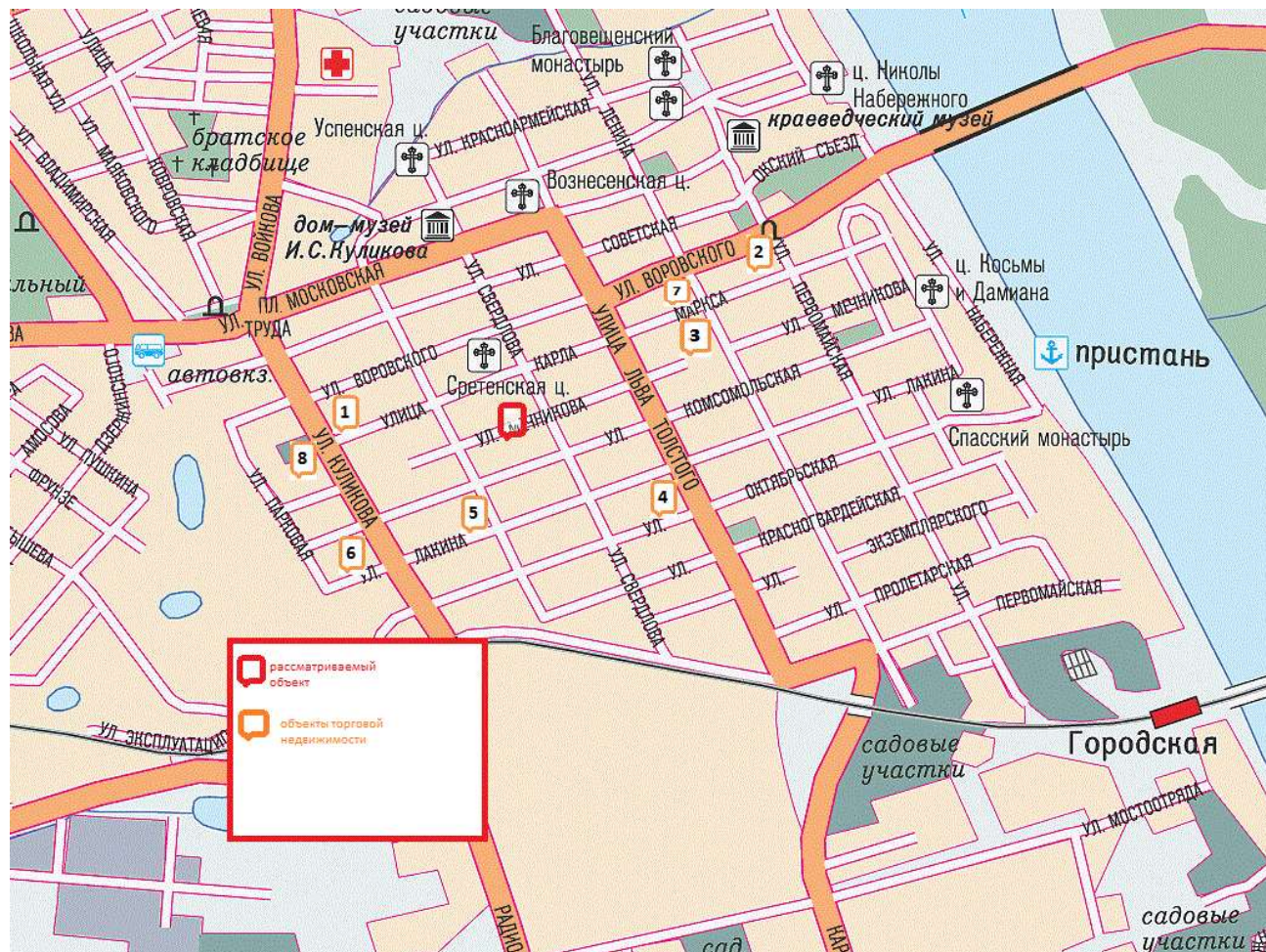


Рис. 2.3.4.3. Локализация отдельно объектов торговой недвижимости на карте г. Муроме в квартале исследуемого объекта (См. расшифровка объектов в Приложении 3)

2. Анализ локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

2.3. Анализ спроса и выявление неудовлетворенного спроса

2.3.5. Показатели минимальной обеспеченности социально значимыми объектами повседневного обслуживания

Предприятия и учреждения приближенного обслуживания	Единицы измерения	Минимальная обеспеченность	Минимальная обеспеченность на население Муром (123 тыс. чел)
Детские сады, ясли	Мест на 1000 жителей	41	5043
Продовольственный магазин	кв. м торговой площади на 1000 жителей	70	8610
Промтоварный магазин	кв. м торговой площади на 1000 жителей	30	3690
Спортивно-тренажерный зал	кв. м общей площади на 1000 жителей	30	3690

Рис 2.3.5.1. Показатели минимальной обеспеченности социально значимыми объектами повседневного обслуживания согласно Постановлению Губернатора Владимирской обл. от 06.05.2006 N 341 (ред. от 14.01.2011) «Об утверждении областных нормативов градостроительного проектирования»

2. Анализ локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

2.3. Анализ спроса и выявление неудовлетворенного спроса

2.3.5. Показатели минимальной обеспеченности социально значимыми объектами повседневного обслуживания

Учреждения и предприятия обслуживания	Радиус обслуживания, м
Детские дошкольные учреждения:	
в городских округах и городских поселениях	300
Помещения для физкультурно-оздоровительных занятий	500
Физкультурно-спортивные центры жилых районов	1500
Предприятия торговли, общественного питания и бытового обслуживания местного значения в городских округах и городских поселениях при застройке:	
многоэтажной	500
Отделения связи и филиалы сберегательного банка	500

Рис 2.3.5.2. Радиус обслуживания объектами повседневного обслуживания согласно Постановлению Губернатора Владимирской обл. от 06.05.2006 N 341 (ред. от 14.01.2011) «Об утверждении областных нормативов градостроительного проектирования»

Учитывая данные по преимущественно промтоварным торговым площадям ТЦ «Идея+» (4600 кв. м) и ТЦ «Тибор» (8200 кв. м), можно заключить, что этим видом магазинов город обеспечен хорошо.

А вот по продовольственным площадям, учитывая супермаркеты в 5 ТЦ (всего примерно 2500 кв. м) и отдельные магазины (примерно 2000 кв. м), город на 100% не обеспечен.

Если не учитывать спортивные секции в спорт-комплексах «Ока» и «Энергия», то городу требуются и локальные фитнес-центры в микрорайонах.

2. Анализ локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

2.3. Анализ спроса и выявление неудовлетворенного спроса

Резюме раздела 2.3

Резюмируя данные раздела, можно заключить, что **спрос на коммерческую недвижимость Владимирской области и Муром** в частности **максимален в сегментах торговой и офисной недвижимости**. По данным экспертов, за прошедший год **цены продажи и аренды этих сегментов недвижимости существенно выросли**. Больше спрос на аренду площадей этих типов недвижимости, чем на продажу.

Район, ограниченный улицами Московская, Куликова и Льва Толстого можно назвать средоточием деловой жизни Мурома – в данной находится 6 из 9 офисных центров. Ближайшим к рассматриваемому объекту недвижимости является офисный центр на ул. Карла Маркса. Так как **спрос на такого рода здания довольно высок и цена сдачи офисов растет**, можно **рекомендовать данный сегмент к разработке по объекту главный производственный корпус**.

ТЦ «Мармелад» и ТЦ «Домашний» с продуктовыми супермаркетами в своем составе находятся довольно далеко от жителей близлежащих к рассматриваемому объекту недвижимости улиц, как и магазин «Смак» с универсамом на ул. Лакина. **Учитывая высокую плотность застройки кварталов рядом с исследуемой площадью, можно рекомендовать рассмотреть вариант торгового комплекса** (например, на месте склада сделать продуктовый супермаркет, а в главном корпусе сделать секции под непродовольственные товары).

В районе, ограниченном улицами Московская, Куликова и Льва Толстого нет ни одного медицинского центра или фитнес-клуба.

Можно предположить, что учитывая высокую плотность застройки этого жилого района города и то и другое будет востребовано жителями.

2. Анализ локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

2.4. Определение наиболее перспективных сегментов

По итогам данных раздела 2 можно проранжировать **перспективность сегментов** для проработки применительно к рассматриваемому объекту недвижимости **в порядке ее убывания** следующим образом:

1. Торговая недвижимость

2. Офисная недвижимость

3. Гостиничная недвижимость

4. Спортивные объекты недвижимости

5. Медицинские объекты недвижимости

6. Объекты образования

7. Жилая недвижимость

8. Складская недвижимость

9. Промышленная недвижимость

2. Анализ локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

2.5. Формирование перечня возможных вариантов развития (по итогам анализа рынка)

По итогам анализа рынка можно выделить следующие возможные варианты развития объекта:

1. В качестве торгового центра (главный корпус)

- 1.1. с продовольственным супермаркетом (склад)
- 1.2. с непродовольственным супермаркетом (склад)
- 1.3. в качестве торгово-офисного центра

2. В качестве делового центра

- 2.1. Только офисы
- 2.2. Офисы + услуги для населения (фитнес., здоровье, красота) + отделения Сбербанка и Почты России
- 2.3. в качестве гостинично-офисного центра

3. В качестве гостиницы эконом-класса

4. В качестве спортивно-оздоровительного центра

5. В качестве медицинского центра

Далее мы последовательно рассмотрим удовлетворение изучаемых объектов недвижимости нормативам строительства для указанных направлений.

3. Анализ возможных вариантов развития объекта недвижимости

3.1. Сопоставление результатов анализа характеристик объекта и результатов анализа локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

1. Вариант развития в качестве объекта торговой недвижимости

Имеющийся статус объекта как объекта культурного наследия не позволяет разместить на территории комплекса торговый центр, универсам или универмаг.

Однако разрешенный вариант использования предполагает концепцию продуктово-промтоварного рынка вместе с отделами услуг для населения (что может подойти для главного корпуса, учитывая высокую плотность населения в окружающем рассматриваемый объект квартале), так и отдельно стоящего магазина(например, продуктового) для склада.

По данным документа «ГОСТ Р 51773-2001. Розничная торговля. Классификация предприятий», это может быть гастроном, магазин-склад, товары повседневного спроса, продовольственный или непродовольственный магазин, дом торговли.

На данный момент у рассматриваемого объекта недвижимости следующие ограничения для развития в данном направлении по данному документу:

- Нет пожарной сигнализации
- Нет вентиляции
- Нет работающей системы отопления и водоснабжения
- Нет системы уличного освещения
- Нет лифтов(для главного корпуса)

3. Анализ возможных вариантов развития объекта недвижимости

3.1. Сопоставление результатов анализа характеристик объекта и результатов анализа локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

1. Вариант развития в качестве объекта торговой недвижимости

По данным документа «СВОД ПРАВИЛ ОБЩЕСТВЕННЫЕ ЗДАНИЯ И СООРУЖЕНИЯ РЕДАКЦИЯ СНИП 31-06-2009

СП 118.13330.2012»

следует предусмотреть хозяйственно-питьевое, противопожарное и горячее водоснабжение, канализацию и водостоки в соответствии с требованиями СП 30.13330.

следует предусмотреть системы отопления, вентиляции и кондиционирования, обеспечивающие температуру, влажность, очистку и обеззараживание воздуха, соответствующие требованиям технологической части проекта.

Отопление, вентиляцию, кондиционирование воздуха общественных зданий, а также дымоудаление во время пожара следует проектировать в соответствии с СП 60.13330, СанПин 2.1.3.2630, ГОСТ 30494, ГОСТ Р 52539 и требованиями настоящего свода правил.

Системы пожарной сигнализации и оповещения о пожаре должны предусматриваться в соответствии с требованиями Федерального закона

В продовольственных магазинах предусматривается один унитаз на каждые 400 кв. м торговой площади, а в непродовольственных магазинах - на каждые 600 кв. м, но не менее двух унитазов. данная площадка перед наружной дверью должна быть не менее 1,5 ширины открывающегося полотна наружной двери по направлению движения посетителей. На ней должен быть уклон 0,1 - 0,2% от здания для стока дождевой воды.

Высота ограждения крыльца при подъеме на три и более ступеньки и высотой от уровня тротуаров более 0,45 м должна быть не менее 0,8 м. Допустимо применение иных ограждающих устройств.

3. Анализ возможных вариантов развития объекта недвижимости

3.1. Сопоставление результатов анализа характеристик объекта и результатов анализа локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

1. Вариант развития в качестве объекта торговой недвижимости

По данным документа «ОБЩЕСТВЕННЫЕ ЗДАНИЯ И СООРУЖЕНИЯ СНиП 2.08.02-89*МОСКВА 2000» ,

Предприятия розничной торговли торговой площадью более 100 кв. м, расположенные в зданиях иного назначения, следует отделять от других предприятий и помещений противопожарными стенами 2-го типа и перекрытиями 2-го типа.

При размещении предприятий розничной торговли в зданиях иного назначения (кооперированные здания, торговые центры и другие многофункциональные здания) допускается предусматривать входы с samozакрывающимися дверями в торговый зал из общего вестибюля при условии устройства самостоятельных эвакуационных выходов из торгового зала без учета выходов через общий вестибюль.

Торговые залы без естественного освещения должны быть обеспечены устройствами для дымоудаления.

3. Анализ возможных вариантов развития объекта недвижимости

3.1. Сопоставление результатов анализа характеристик объекта и результатов анализа локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

2. Вариант развития в качестве объекта офисной недвижимости

Имеющийся статус объекта как объекта культурного наследия позволяет разместить на территории объекта деловой или офисный центр без ограничений.

По данным документа «**ОБЩЕСТВЕННЫЕ ЗДАНИЯ АДМИНИСТРАТИВНОГО НАЗНАЧЕНИЯ СНИП 31-05-2003**»,

Здание главного корпуса удовлетворяет требованиям данного документа для административно-офисных помещений.

По данным документа «**СВОД ПРАВИЛ ОБЩЕСТВЕННЫЕ ЗДАНИЯ И СООРУЖЕНИЯ РЕДАКЦИЯ СНИП 31-06-2009**

СП 118.13330.2012»

- следует предусмотреть **хозяйственно-питьевое, противопожарное и горячее водоснабжение**, канализацию и водостоки в соответствии с требованиями СП 30.13330.
- следует предусмотреть **системы отопления, вентиляции и кондиционирования**, обеспечивающие температуру, влажность, очистку и обеззараживание воздуха, соответствующие требованиям технологической части проекта.
- **Отопление, вентиляцию, кондиционирование воздуха общественных зданий, а также дымоудаление во время пожара** следует проектировать в соответствии с СП 60.13330, СанПиН 2.1.3.2630, ГОСТ 30494, ГОСТ Р 52539 и требованиями настоящего свода правил.
- **Системы пожарной сигнализации и оповещения о пожаре** должны предусматриваться в соответствии с требованиями Федерального закона

При организации данных коммуникаций главный корпус может использоваться как офисный центр.

3. Анализ возможных вариантов развития объекта недвижимости

3.1. Сопоставление результатов анализа характеристик объекта и результатов анализа локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

3. Вариант развития в качестве объекта гостиничной недвижимости

Имеющийся статус объекта как объекта культурного наследия позволяет разместить на территории главного корпуса гостиничный объект от 3* и выше, но не hostels.

По данным документа «**Строительные нормы для гостиниц**» (<http://www.unix-spb.ru/stroygost.php?review=4>),

- Все номера гостиницы должны иметь естественное освещение с освещенностью жилых помещений, установленной СНиП 23-05-95, МГСН 2.06-97 и МГСН 2.05-97
- Типы номеров гостиниц, их соотношение и площади должны соответствовать указаниям норм

По данным документа «**Приказ Федерального агентства по туризму от 21 июля 2005 г. № 86 «Об утверждении Системы классификации гостиниц и других средств размещения**», гостиница 3* должна соответствовать следующим параметрам:

- Вход для гостей отдельный от служебного входа
- аварийное освещение (аккумуляторы, фонари)
- стационарный генератор, обеспечивающий основное освещение и работу основного оборудования (в том числе лифтов) в течение не менее 24 часов
- горячее от резервной системы ГВС на время аварии, профилактических работ
- Телефонная связь из номера внутренняя и городская в 100% номеров
- Санузел в номере (умывальник, унитаз, ванна или душ) в 100% номеров

По данным документа «**СВОД ПРАВИЛ ОБЩЕСТВЕННЫЕ ЗДАНИЯ И СООРУЖЕНИЯ РЕДАКЦИЯ СНиП 31-06-2009 СП 118.13330.2012**»

- следует предусмотреть **хозяйственно-питьевое, противопожарное и горячее водоснабжение**, канализацию и водостоки в соответствии с требованиями СП 30.13330.
- следует предусмотреть **системы отопления, вентиляции и кондиционирования**, обеспечивающие температуру, влажность, очистку и обеззараживание воздуха, соответствующие требованиям технологической части проекта.
- **Отопление, вентиляцию, кондиционирование воздуха общественных зданий, а также дымоудаление во время пожара** следует проектировать в соответствии с СП 60.13330, СанПиН 2.1.3.2630, ГОСТ 30494, ГОСТ Р 52539 и требованиями настоящего свода правил.
- **Системы пожарной сигнализации и оповещения о пожаре** должны предусматриваться в соответствии с требованиями Федерального закона

Как видно, реконструкция помещений главного корпуса в этом варианте развития очень затратна, поэтому не стоит на него ориентироваться.

3. Анализ возможных вариантов развития объекта недвижимости

3.1. Сопоставление результатов анализа характеристик объекта и результатов анализа локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

4. Вариант развития в качестве объекта спортивно-оздоровительной недвижимости

Имеющийся статус объекта как объекта культурного наследия позволяет разместить на территории главного корпуса или склада объекты физической культуры, спорта в здании за исключением спортивных комплексов; дворцов спорта. Например, можно рассмотреть вариант физкультурно-оздоровительного клуба микрорайона.

По данным документа «**ФИЗКУЛЬТУРНО-СПОРТИВНЫЕ ЗАЛЫ СП 31-112-2004**»,

При проектировании зданий и сооружений, включающих помещения физкультурно-спортивных залов, следует обеспечивать безопасность занимающихся с учетом применяемых строительных конструкций и материалов, объемно-планировочных решений зданий, состава и назначения дополнительных групп помещений и т.д. Для этого следует учитывать требования СНиП 21-01, СНиП 2.08.02, ГОСТ 12.1.004.

Спортивные залы должны иметь с учетом требований СНиП 2.08.02 прямое естественное освещение

Устройство систем отопления и вентиляции предусматривается с учетом требований СНиП 41-01.

Самостоятельные системы приточной и вытяжной вентиляции предусматриваются для: спортивных залов, душевых, раздевальных для занимающихся и массажных, служебных помещений для административного и инженерно-технического персонала, инструкторско-тренерского состава, бытовых помещений для рабочих, технических помещений.

Здания физкультурно-спортивного назначения оборудуются системами хозяйственно-питьевого и противопожарного водопровода и канализации, присоединяемыми, как правило, к наружным сетям. Возможно присоединение к собственному водозаборному узлу.

Устройство внутреннего хозяйственно-питьевого и противопожарного водопровода и нормы расхода воды в сутки, а также устройство канализации проектируются по СНиП 2.04.01.

При проектировании электрооборудования спортивных сооружений необходимо руководствоваться требованиями СНиП 23-05, СНиП 3.05.06, СП 31-110, другими нормативными документами.

Искусственное освещение предусматривается во всех помещениях. В зданиях спортивных сооружений в соответствии с требованиями СНиП 23-05 предусматривается также эвакуационное освещение.

3. Анализ возможных вариантов развития объекта недвижимости

3.1. Сопоставление результатов анализа характеристик объекта и результатов анализа локального рынка недвижимости (и связанных услуг)

4. Вариант развития в качестве объекта спортивно-оздоровительной недвижимости

По данным документа «СВОД ПРАВИЛ ОБЩЕСТВЕННЫЕ ЗДАНИЯ И СООРУЖЕНИЯ РЕДАКЦИЯ СНиП 31-06-2009

СП 118.13330.2012»

следует предусмотреть хозяйственно-питьевое, противопожарное и горячее водоснабжение, канализацию и водостоки в соответствии с требованиями СП 30.13330.

следует предусмотреть системы отопления, вентиляции и кондиционирования, обеспечивающие температуру, влажность, очистку и обеззараживание воздуха, соответствующие требованиям технологической части проекта.

Отопление, вентиляцию, кондиционирование воздуха общественных зданий, а также дымоудаление во время пожара следует проектировать в соответствии с СП 60.13330, СанПиН 2.1.3.2630, ГОСТ 30494, ГОСТ Р 52539 и требованиями настоящего свода правил.

Системы пожарной сигнализации и оповещения о пожаре должны предусматриваться в соответствии с требованиями Федерального закона

При организации перечисленных выше коммуникаций главный корпус и склад могут использоваться как физкультурно-оздоровительный клуб для жителей микрорайона.

5. Вариант развития в качестве объекта недвижимости медицинского назначения

Имеющийся статус объекта как объекта культурного наследия не позволяет разместить на территории главного корпуса или склада объекты медицинского профиля, поэтому данный вариант развития не рассматриваем далее.

3. Анализ возможных вариантов развития объекта недвижимости

3.2. Уточнение перечня возможных вариантов развития объекта исходя из степени их соответствия существующим характеристикам объекта

По итогам оценки выбранных в разделе 2 вариантов развития объекта с помощью характеристик объекта и отраслевых СНИПов были выделены следующие возможные варианты развития объекта:

1. В качестве продовольственно-промтоварного рынка или дома торговли с бытовыми услугами (главный корпус)
2. В качестве гастронома, магазина-склада или магазина товаров повседневного спроса (склад)
3. В качестве офисного центра (главный корпус)
4. В качестве физкультурно-оздоровительного клуба для жителей микрорайона (главный корпус и склад).

3. Анализ возможных вариантов развития объекта недвижимости

3.3. SWOT-анализ для четырех наиболее перспективных вариантов развития

1. Продовольственно-промтоварный рынок или дом торговли с бытовыми услугами (главный корпус)

SWOT-анализ варианта развития объекта «Продовольственно-промтоварный рынок или дом торговли с бытовыми услугами (главный корпус)»

S-Сильные стороны варианта развития	W- Слабые стороны варианта развития
Высокая вероятность окупаемости проекта из-за роста спроса на торговые площади в г..Муром	Невозможность изменения фасада для дома торговли - слабая сторона
развитая инфраструктура микрорайона многоэтажной застройки, 2 автобусные остановки рядом с объектом	Расположение не на главной магистрали города
Наличие парковки для покупателей на территории	
O-Возможности варианта развития	T-Угрозы варианта развития
Муром на 2 месте по обороту розничной торговли в области, рост оборота в 2012 к 2011 на 15%	наличие ТЦ «Мармелад» и ТЦ «Домашний» с продуктовыми супермаркетами в 3 кварталах от объекта
цена аренды торговой недвижимости во Владимирской области растет	нет информации по распределению покупательских потоков жителей микрорайона
мало магазинов в шаговой доступности	

Рис. 3.3.1. SWOT-анализ варианта развития объекта «Продовольственно-промтоварный рынок или дом торговли с бытовыми услугами (главный корпус)»

3. Анализ возможных вариантов развития объекта недвижимости

3.3. SWOT-анализ для четырех наиболее перспективных вариантов развития

1. Продовольственно-промтоварный рынок или дом торговли с бытовыми услугами (главный корпус)

SWOT-анализ варианта развития объекта «Продовольственно-промтоварный рынок или дом торговли с бытовыми услугами (главный корпус)»

Сильные стороны			
Критерий	Значимость	Оценка	Взвешенная оценка
Высокая вероятность окупаемости проекта	0,4	7	2,8
Развитая инфраструктура микрорайона	0,4	9	3,6
Наличие парковки для покупателей на территории	0,2	9	1,8
Итого:	1		8,2
Слабые стороны			
Критерий	Значимость	Оценка	Взвешенная оценка
Невозможность изменения фасада для дома торговли	0,3	6	1,8
Расположение не на главной магистрали города	0,7	7	4,9
Итого:	1		6,7
Возможности			
Критерий	Значимость	Оценка	Взвешенная оценка
Муром на 2 месте по обороту розничной торговли в области, рост оборота в 2012 к 2011 на 15%	0,3	8	2,4
Цена аренды торговой недвижимости во Владимирской области растет	0,4	7	2,8
Мало магазинов в шаговой доступности	0,3	7	2,1
Итого:	1		7,3
Угрозы			
Критерий	Значимость	Оценка	Взвешенная оценка
наличие ТЦ «Мармелад» и ТЦ «Домашний» с продуктовыми супермаркетами в 3 кварталах от объекта	0,7	9	6,3
нет информации по распределению покупательских потоков жителей микрорайона	0,3	8	2,4
Итого:	1		8,7

Рис. 3.3.1. SWOT-анализ варианта развития объекта «Продовольственно-промтоварный рынок или дом торговли с бытовыми услугами (главный корпус)»

3. Анализ возможных вариантов развития объекта недвижимости

3.3. SWOT-анализ для четырех наиболее перспективных вариантов развития

1. Продовольственно-промтоварный рынок или дом торговли с бытовыми услугами (главный корпус)

SWOT-анализ варианта развития объекта «Продовольственно-промтоварный рынок или дом торговли с бытовыми услугами (главный корпус)»



Рис. 3.3.1. SWOT-анализ варианта развития объекта «Продовольственно-промтоварный рынок или дом торговли с бытовыми услугами (главный корпус)»

3. Анализ возможных вариантов развития объекта недвижимости

3.3. SWOT-анализ для четырех наиболее перспективных вариантов развития

2. Гастроном, магазин-склад или магазин товаров повседневного спроса (склад)

SWOT-анализ варианта развития объекта «Гастроном, магазин-склад или магазин товаров повседневного спроса (склад)»

S-Сильные стороны варианта развития	W- Слабые стороны варианта развития
Высокая вероятность окупаемости проекта из-за роста спроса на торговые площади в г.Муром	Расположение не на главной магистрали города
Развитая инфраструктура микрорайона многоэтажной застройки, 2 автобусные остановки рядом с объектом	
Наличие парковки для покупателей на территории	
O-Возможности варианта развития	T-Угрозы варианта развития
Муром на 2 месте по обороту розничной торговли в области, рост оборота в 2012 к 2011 на 15%	Наличие ТЦ «Мармелад» и ТЦ «Домашний» с продуктовыми супермаркетами в 3 кварталах от объекта
Цена аренды торговой недвижимости во Владимирской области растет	Нет информации по распределению покупательских потоков жителей микрорайона
Мало магазинов в шаговой доступности	

Рис. 3.3.2 SWOT-анализ варианта развития объекта «Гастроном, магазин-склад или магазин товаров повседневного спроса (склад)»

3. Анализ возможных вариантов развития объекта недвижимости

3.3. SWOT-анализ для четырех наиболее перспективных вариантов развития

2. Гастроном, магазин-склад или магазин товаров повседневного спроса (склад)

SWOT-анализ варианта развития объекта «Гастроном, магазин-склад или магазин товаров повседневного спроса (склад)»

Сильные стороны			
Критерий	Значимость	Оценка	Взвешенная оценка
Высокая вероятность окупаемости проекта	0,4	6	2,4
Развитая инфраструктура микрорайона	0,4	8	3,2
Наличие парковки для покупателей на территории	0,2	7	1,4
Итого:	1		7
Слабые стороны			
Критерий	Значимость	Оценка	Взвешенная оценка
Расположение не на главной магистрали города	1	5	5
Итого:	1		5
Возможности			
Критерий	Значимость	Оценка	Взвешенная оценка
Муром на 2 месте по обороту розничной торговли в области, рост оборота в 2012 к 2011 на 15%	0,3	6	1,8
Цена аренды торговой недвижимости во Владимирской области растет	0,4	6	2,4
Мало магазинов в шаговой доступности	0,3	9	2,7
Итого:	1		6,9
Угрозы			
Критерий	Значимость	Оценка	Взвешенная оценка
наличие ТЦ «Мармелад» и ТЦ «Домашний» с продуктовыми супермаркетами в 3 кварталах от объекта	0,7	6	4,2
нет информации по распределению покупательских потоков жителей микрорайона	0,3	7	2,1
Итого:	1		6,3

Рис. 3.3.2 SWOT-анализ варианта развития объекта «Гастроном, магазин-склад или магазин товаров повседневного спроса (склад)»

3. Анализ возможных вариантов развития объекта недвижимости

3.3. SWOT-анализ для четырех наиболее перспективных вариантов развития

2. Гастроном, магазин-склад или магазин товаров повседневного спроса (склад)

SWOT-анализ варианта развития объекта «Гастроном, магазин-склад или магазин товаров повседневного спроса (склад)»

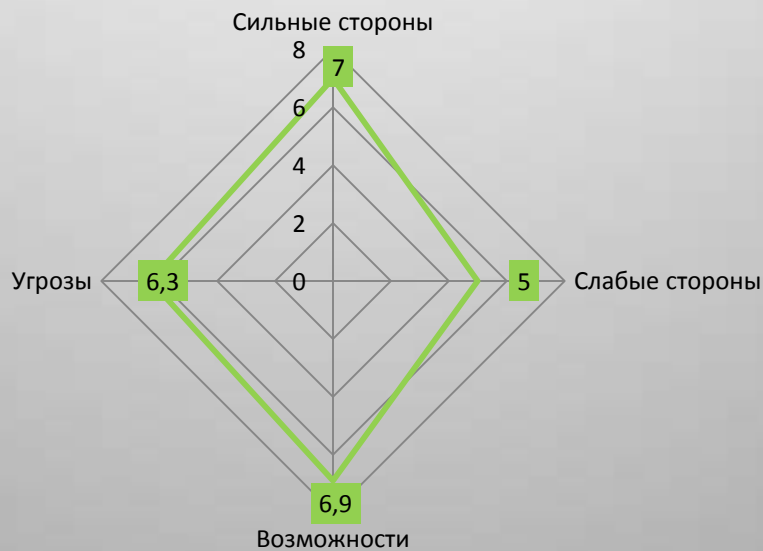


Рис. 3.3.2 SWOT-анализ варианта развития объекта «Гастроном, магазин-склад или магазин товаров повседневного спроса (склад)»

3. Анализ возможных вариантов развития объекта недвижимости

3.3. SWOT-анализ для четырех наиболее перспективных вариантов развития

3. Офисный центр (главный корпус)

SWOT-анализ варианта развития объекта «Офисный центр»

S-Сильные стороны	W- Слабые стороны
удобный подъезд к комплексу, наличие открытой парковки	Необходимость достаточно дорогого ремонта и прокладки коммуникаций для соответствия требованиям
тихий район, обособленность от жилых зданий	
целевое использование здания- памятника культуры под офисный центр	
наличие кабеля связи на территории объекта	
О-Возможности	T-Угрозы
есть неудовлетворенный спрос на офисную недвижимость во Владимирской области	Наличие 6 из 9 офисных центров в микрорайоне ТЦ
цена аренды офисной недвижимости во Владимирской области растет	Нет определенности в наличии реального спроса со стороны конкретных организаций
2 автобусные остановки в шаговой доступности от объекта	

Рис. 3.3.3 SWOT-анализ варианта развития объекта «Офисный центр (главный корпус)»

3. Анализ возможных вариантов развития объекта недвижимости

3.3. SWOT-анализ для четырех наиболее перспективных вариантов развития

3. Офисный центр (главный корпус)

SWOT-анализ варианта развития объекта «Офисный центр»

Сильные стороны			
Критерий	Значимость	Оценка	Взвешенная оценка
удобный подъезд, наличие открытой парковки	0,3	8	2,4
тихий район, обособленность от жилых зданий	0,1	8	0,8
целевое использование здания под офисный центр	0,4	8	3,2
наличие кабеля связи на территории объекта	0,2	10	2
Итого:	1		8,4
Слабые стороны			
Критерий	Значимость	Оценка	Взвешенная оценка
Необходимость достаточно дорогого ремонта и прокладки коммуникаций для соответствия требованиям	1	7	7
Итого:	1		7
Возможности			
Критерий	Значимость	Оценка	Взвешенная оценка
есть неудовлетворенный спрос на офисную недвижимость во Владимирской области	0,3	7	2,1
цена аренды офисной недвижимости во Владимирской области растет	0,4	9	3,6
2 автобусные остановки в шаговой доступности от объекта	0,3	7	2,1
Итого:	1		7,8
Угрозы			
Критерий	Значимость	Оценка	Взвешенная оценка
Наличие 6 из 9 офисных центров в микрорайоне ТЦ	0,7	7	4,9
Нет определенности в наличии реального спроса со стороны конкретных организаций	0,3	8	2,4
Итого:	1		7,3

Рис. 3.3.3 SWOT-анализ варианта развития объекта «Офисный центр (главный корпус)»

3. Анализ возможных вариантов развития объекта недвижимости

3.3. SWOT-анализ для четырех наиболее перспективных вариантов развития

3. Офисный центр (главный корпус)

SWOT-анализ варианта развития объекта «Офисный центр»

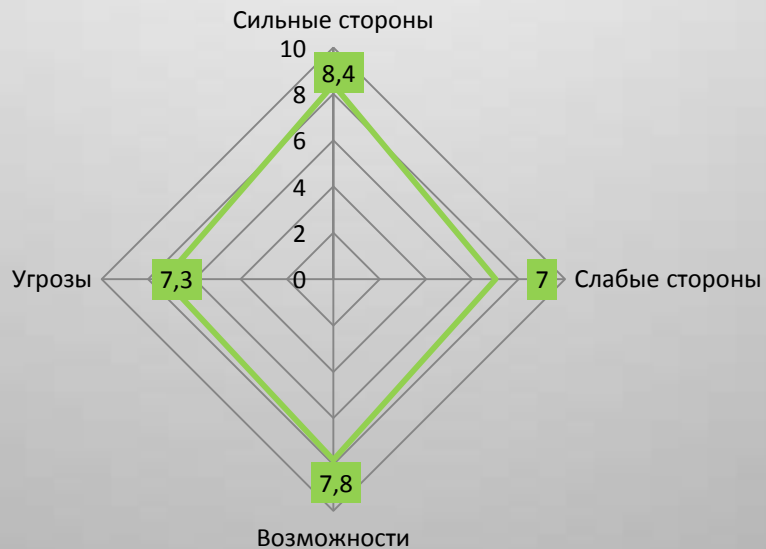


Рис. 3.3.3 SWOT-анализ варианта развития объекта «Офисный центр (главный корпус)»

3. Анализ возможных вариантов развития объекта недвижимости

3.3. SWOT-анализ для четырех наиболее перспективных вариантов развития

4. Физкультурно-оздоровительный клуб для жителей микрорайона (главный корпус и склад)

SWOT-анализ варианта развития объекта «Физкультурно-оздоровительный клуб для жителей микрорайона(главный корпус и склад)»

S-Сильные стороны объекта недвижимости	W- Слабые стороны объекта недвижимости
удобный подъезд к комплексу, наличие открытой парковки	Необходимость дорогого ремонта и прокладки коммуникаций для соответствия требованиям
O-Возможности	T-Угрозы
развитая инфраструктура микрорайона многоэтажной застройки рядом с объектом (большое число потенциальных клиентов)	нет информации по предпочтениям досуга жителей микрорайона
в микрорайоне, ограниченном улицами Московская, Куликова и Льва Толстого нет ни одного фитнес-центра. СК «Ока» не имеет фитнес-программ в ассортименте.	
2 автобусные остановки в шаговой доступности от объекта	

Рис. 3.3.4 SWOT-анализ варианта развития объекта «Физкультурно-оздоровительный клуб для жителей микрорайона(главный корпус и склад)»

3. Анализ возможных вариантов развития объекта недвижимости

3.3. SWOT-анализ для четырех наиболее перспективных вариантов развития

4. Физкультурно-оздоровительный клуб для жителей микрорайона (главный корпус и склад)

SWOT-анализ варианта развития объекта «Физкультурно-оздоровительный клуб для жителей микрорайона(главный корпус и склад)»

Сильные стороны			
Критерий	Значимость	Оценка	Взвешенная оценка
удобный подъезд, наличие открытой парковки	1	6	6
<u>Итого:</u>	1		6
Слабые стороны			
Критерий	Значимость	Оценка	Взвешенная оценка
Необходимость дорогого ремонта и прокладки коммуникаций для соответствия требованиям	1	9	9
<u>Итого:</u>	1		9
Возможности			
Критерий	Значимость	Оценка	Взвешенная оценка
развитая инфраструктура микрорайона многоэтажной застройки рядом с объектом (большое число потенциальных клиентов)	0,3	7	2,1
в микрорайоне, ограниченном улицами Московская, Куликова и Льва Толстого нет ни одного фитнес-центра. СК «Ока» не имеет фитнес-программ в ассортименте.	0,4	9	3,6
2 автобусные остановки в шаговой доступности от объекта	0,3	6	1,8
<u>Итого:</u>	1		7,5
Угрозы			
Критерий	Значимость	Оценка	Взвешенная оценка
нет информации по предпочтениям досуга жителей микрорайона	0,7	9	6,3
<u>Итого:</u>	1		6,3

Рис. 3.3.4 SWOT-анализ варианта развития объекта «Физкультурно-оздоровительный клуб для жителей микрорайона(главный корпус и склад)»

3. Анализ возможных вариантов развития объекта недвижимости

3.3. SWOT-анализ для четырех наиболее перспективных вариантов развития

4. Физкультурно-оздоровительный клуб для жителей микрорайона (главный корпус и склад)

SWOT-анализ варианта развития объекта «Физкультурно-оздоровительный клуб для жителей микрорайона(главный корпус и склад)»

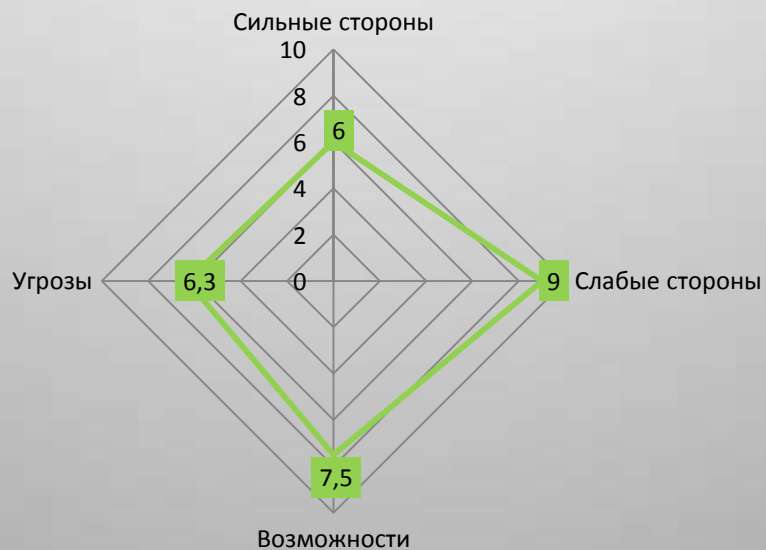


Рис. 3.3.4 SWOT-анализ варианта развития объекта «Физкультурно-оздоровительный клуб для жителей микрорайона(главный корпус и склад)»

3. Анализ возможных вариантов развития объекта недвижимости

3.4. интегральная оценка и ранжирование вариантов развития (исходя из SWOT-анализа)

Количественное ранжирование по сильным сторонам и возможностям рынка

вариант развития	сильные стороны варианта развития	слабые стороны варианта развития	возможности рынка	угрозы рынка	Общая сила	Общая слабость	Разность общей силы и общей слабости
Главный корпус-Рынок/Дом Торговли	8,2	6,7	7,3	8,7	15,5	15,4	0,1
Склад-Магазин	7	6,3	6,9	5	13,9	11,3	2,6
Главный корпус-Офисный центр	8,4	7	7,8	7,3	16,2	14,3	1,9
Главный корпус-Фитнес-центр	6	9	7,5	6,3	13,5	15,3	-1,8

Исходя из количественного ранжирования вариантов развития объекта, можно расположить приоритеты использования в порядке убывания следующим образом:

1. В качестве гастронома . магазина-склада или магазина товаров повседневного спроса(склад)
2. В качестве офисного центра (главный корпус)
3. В качестве продовольственно-промтоварного рынка или дома торговли с бытовыми услугами (главный корпус)
4. В качестве физкультурно-оздоровительного клуба для жителей микрорайона.(главный корпус и склад)

3. Анализ возможных вариантов развития объекта недвижимости

3.5. формирование выводов и рекомендаций по итогам проведенного анализа

Исходя из проведенного анализа, для главного производственного корпуса возможны следующие варианты развития (в порядке убывания приоритета):

1. В качестве офисного центра
2. В качестве продовольственно-промтоварного рынка или дома торговли с бытовыми услугами
3. В качестве физкультурно-оздоровительного клуба для жителей микрорайона

Для складского корпуса возможны следующие варианты развития (в порядке убывания приоритета):

1. В качестве гастронома . магазина-склада или магазина товаров повседневного спроса
2. В качестве физкультурно-оздоровительного клуба для жителей микрорайона(только при условии редевелопмента и главного корпуса по данной стратегии)

Для уточнения решения о выборе варианта развития из предложенных рекомендуется:

1. Сделать качественную характеристику степени важности параметров SWOT-анализа вариантов развития объекта с помощью экспертов рынка и Заказчика
2. Получить данные о покупательских потоках жителей рассматриваемого микрорайона для снижения угроз концепций 1.2 и 4
3. Получить данные о готовности компаний г. Муром разместить свои офисы в исследуемом объекте для снижения угрозы концепции 3.

4. Разработка предварительной концепции редевелопмента объекта недвижимости

4.1. согласование одного из наиболее перспективных вариантов развития для разработки предварительной концепции

После консультаций с Заказчиком для более подробного рассмотрения как концепции развития главного производственного корпуса была выбрана концепция развития в качестве офисного центра,

для складского корпуса была выбрана концепция развития в качестве гастронома . магазина-склада или магазина товаров повседневного спроса.

4. Разработка предварительной концепции редевелопмента объекта недвижимости

4.2. описание параметров и специфики объекта недвижимости в будущем (исходя из существующих характеристик объекта и результатов маркетингового анализа)

4.2.1. Концепция развития главного производственного корпуса в качестве офисного центра

Судя по текущему пулу объявлений о продаже/аренде офисов в Муроме (см. раздел 2.2.3 отчета) все здания и помещения под офисы принадлежат к низким классам D и E. (классификацию офисных зданий см. в Приложении 4). Наиболее популярная площадь офиса – до 100 кв. м и от 100 до 200 кв. м. Обычны отдельно стоящие 1-2 этажные здания, без ремонта. Из ТЦ города только ТЦ «Гермес» предлагает офисные площади в аренду.

По характеристикам рассматриваемого здания в будущем оно может соответствовать классу D «Нежилые помещения в административно-офисных зданиях, научно-исследовательских институтах, приспособленные под офисы».

Минимальные требования к офисному центру

Характеристики офисного центра класса D	
Назначение	Нежилые помещения в административно-офисных зданиях, научно-исследовательских институтах, приспособленные под офисы
Возраст здания	Более 10 лет
Расположение	Требования не предъявляются
Конструктивные решения	
Планировочные решения	
Архитектура и отделка	Более или менее качественный ремонт
Инженерия	Устаревшие инженерные коммуникации
Инфраструктура и сервис	Требования не предъявляются
Паркинг	
Управление зданием	Отсутствие специализированных служб эксплуатации и жизнеобеспечения

Табл. 4.2.1. Минимальные требования к офисному центру

4. Разработка предварительной концепции редевелопмента объекта недвижимости

4.2. описание параметров и специфики объекта недвижимости в будущем (исходя из существующих характеристик объекта и результатов маркетингового анализа)

4.2.1. Концепция развития главного производственного корпуса в качестве офисного центра

Для удовлетворения минимальным требованиям офисного центра класса D необходимо :

1. запустить инженерную инфраструктуру здания (см. раздел 3 отчета):

- хозяйственно-питьевое, противопожарное и горячее водоснабжение,
- санузлы, канализацию и водостоки
- системы отопления,
- системы вентиляции и кондиционирования
- систему пожарной сигнализации и дымоудаления
- систему связи и интернет
- систему внутреннего и уличного освещения территории, электрификации территории

2. сделать внутренний ремонт помещений (стены, потолки, полы, окна, двери).

Стоит заложить затраты на качество отделки, приближенной к евроремонту (подвесные потолки, коммуникации в каждый офис, благоустройство лестничных площадок и холлов.)

4. Разработка предварительной концепции редевелопмента объекта недвижимости

4.2. описание параметров и специфики объекта недвижимости в будущем (исходя из существующих характеристик объекта и результатов маркетингового анализа)

4.2.2. Концепция развития складского корпуса в качестве магазина

Судя по текущему пулу объявлений о продаже/аренде офисов в Муроме (см. раздел 2.2.2 отчета) в текущей структуре предложения торговой недвижимости Мурома по размеру преобладают помещения площадью до 100 кв.м

В текущей структуре предложения торговой недвижимости Мурома по типу преобладают помещения в торговых комплексах и на нижних этажах жилых зданий.

По характеристикам рассматриваемого здания в будущем оно может соответствовать классу 5 торговых помещений «Гастроном, продовольственный, промтоварный магазин, аптека и т.д.» (см. Приложение 5).

Характеристики торгового помещения класса 5	
Назначение	Гастроном, продовольственный, промтоварный магазин, аптека и т.д.
Товарная специализация	Универсальные, либо специализированные на отдельных товарных группах, в средней и нижней ценовой нише
Основной потребитель	Жители данного района
Инфраструктура и сервис, центры притяжения	Требований не предъявляется
Расположение	Расположение на транспортных артериях и площадях
Конструктив, архи текстура и отделка, планировочные решения	Нижние этажи в жилом или офисном здании либо отдельно стоящее здание. Стандартный косметический ремонт
Паркинг	Требований не предъявляется
Управление зданием	Круглосуточная охрана; хорошая служба эксплуатации; опытный арендодатель

Табл. 4.2.2.1. Минимальные требования к торговому помещению

4. Разработка предварительной концепции редевелопмента объекта недвижимости

4.2. описание параметров и специфики объекта недвижимости в будущем (исходя из существующих характеристик объекта и результатов маркетингового анализа)

4.2.2. Концепция развития складского корпуса в качестве магазина

Для удовлетворения минимальным требованиям офисного центра класса D необходимо :

1. запустить инженерную инфраструктуру здания (см. раздел 3 отчета):

- хозяйственно-питьевое, противопожарное и горячее водоснабжение,
- канализацию и водостоки
- системы отопления,
- системы вентиляции и кондиционирования
- систему пожарной сигнализации и дымоудаления
- систему внутреннего и уличного освещения территории, электрификации территории

2. сделать внутренний ремонт помещений (стены, потолки, полы, окна, двери).

Стоит заложить затраты на стандартный косметический ремонт.

4. Разработка предварительной концепции редевелопмента объекта недвижимости

4.5. формирование выводов и рекомендаций, составление отчета по предварительной концепции редевелопмента объекта недвижимости.

Концепция развития главного производственного корпуса в качестве офисного центра

Краткая предварительная концепция редевелопмента главного производственного корпуса	
функциональное использование	Офисный центр класса D
архитектурные требования	Сохранение фасада как памятника культурного наследия регионального значения
потребительские требования	Более 50% офисных помещений площадью до 100 кв.м., цена не выше рыночной, наличие открытой парковки
инженерные и инвестиционные аспекты	Монтаж отопления, водоснабжения, канализации, электрификации, связи, полноценная внутренняя отделка помещений
юридические параметры	Согласование не требуется

Для уточнения решения о выборе варианта развития из предложенных рекомендуется:

1. Сделать качественную характеристику степени важности параметров SWOT-анализа вариантов развития объекта с помощью экспертов рынка и Заказчика
2. Получить данные о готовности компаний г.Мурома разместить свои офисы в исследуемом объекте для снижения угрозы незагрузки офисного центра

4. Разработка предварительной концепции редевелопмента объекта недвижимости

4.5. формирование выводов и рекомендаций, составление отчета по предварительной концепции редевелопмента объекта недвижимости.

Концепция развития складского корпуса в качестве магазина

Краткая предварительная концепция редевелопмента складского корпуса как магазина	
функциональное использование	Гастроном, продовольственный, промтоварный магазин, аптека
архитектурные требования	Сохранение фасада как памятника культурного наследия регионального значения
потребительские требования	Наличие потенциального покупательского потока(имеется)
инженерные и инвестиционные аспекты	Монтаж отопления, водоснабжения, канализации, электрификации, благоустроенность территории (крыльцо, наличие открытой парковки, уличное освещение)
юридические параметры	Согласование не требуется

Для уточнения решения о выборе варианта развития из предложенных рекомендуется:

1. Сделать качественную характеристику степени важности параметров SWOT-анализа вариантов развития объекта с помощью экспертов рынка и Заказчика
2. Получить данные о покупательских потоках жителей рассматриваемого микрорайона для снижения угрозы малого покупательского потока в магазин
3. Подобрать 2-3 возможных арендатора , уточнить их мнение по поводу объекта