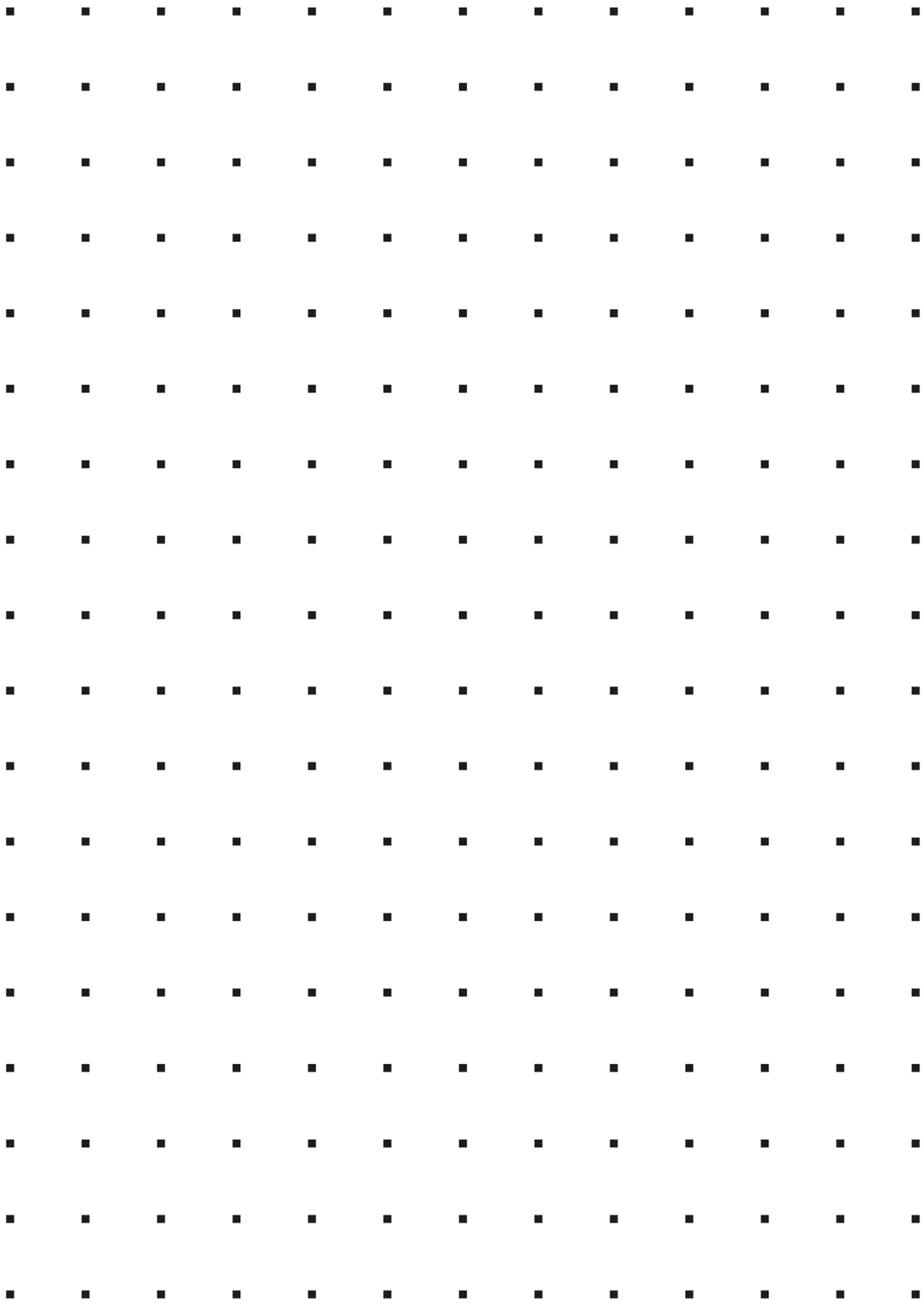
АНАЛИТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ

агентство стратегического развития
ЦЕНТР

Оценка потенциала рынка жилищного строительства в целях выявления спроса и перспектив развития участка в Кировском районе г. Казани, Республика Татарстан

Москва 2018



ООО «Агентство стратегического развития «ЦЕНТР» в соответствии с условиями Договора возмездного оказания услуг №КЗ–1–2018 от 9 февраля 2018 г. (далее — Договор) оказало услуги по оценке потенциала рынка жилого строительства в целях выявления спроса и перспектив развития участка в Кировском районе г. Казани, Республики Татарстан (далее — Отчет).

Мы высоко ценим возможность быть полезными Вам и благодарим за предоставленную возможность оказать консультационные услуги и работы.

Отчет носит исключительно информационный характер, любой читатель результата работ самостоятельно несет полную ответственность за решения, принимаемые в отношении рассматриваемых объектов и земельных участков.

Наша работа является консультационной по природе, мы не брали на себя обязательств по обоснованию для Заказчика каких-либо решений. Все наши выводы и рекомендации действительны при предположениях и ограничивающих условиях, изложенных в Отчете. Заказчик не вправе без предоставления информации об Исполнителе раскрывать третьему лицу, публично цитировать и ссылаться на полученный Отчет и приложения к нему.

Предоставленная другими лицами информация, на основе которой был произведен анализ, считается достоверной, однако достоверность такой информации не всегда проверялась, кроме общей проверки на логику и разумность. Исполнитель не несет ответственности за точность предоставленной информации.

Исполнитель не несет ответственности за изменения рыночных условий и не берет на себя обязательств вносить в Отчет какие-либо изменения в связи с изменением рыночных и социально-экономических условий после указанной даты анализа.

В связи с разработкой Отчета не проводились геологические исследования, пробы почвы, также не были рассмотрены права и условия собственности на недра и ископаемые (вода, нефть, газ, уголь и пр.) и эксплуатацию технических и передаточных устройств.

Все фотоматериалы, использованные в Отчете, взяты из свободного доступа.

Ни Исполнитель, ни лица, имеющие отношение к подготовке Отчета, не обязаны на основании подготовленных материалов предоставлять дальнейшие консультации, давать свидетельские показания, представать перед судом или участвовать в иных юридических разбирательствах, если таковое не оговорено специально.

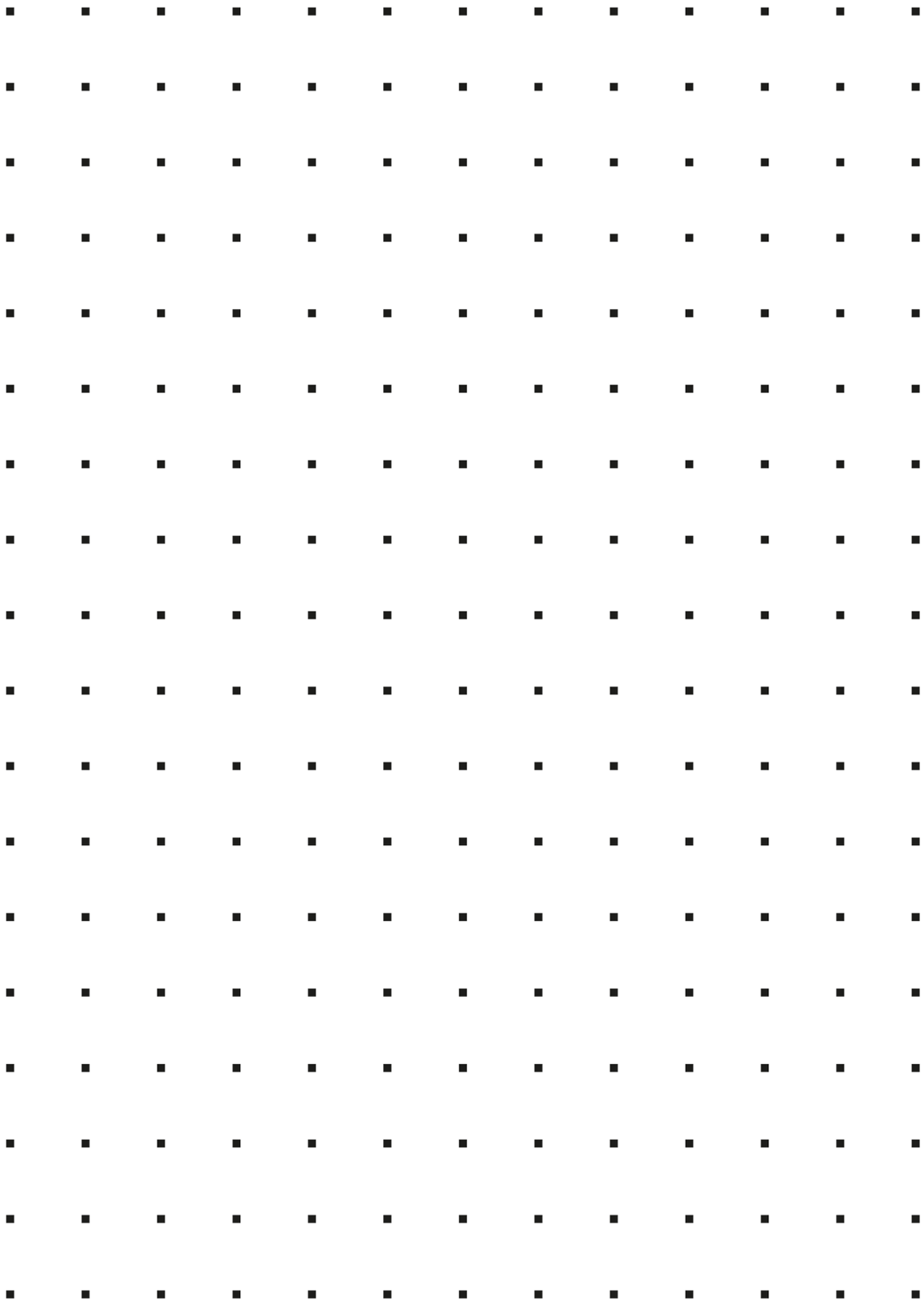
Исполнитель:
ООО «Агентство стратегического развития «ЦЕНТР»

Заказчик:
«Республиканский фонд поддержки»

Территория исследования:
Город Казань, Республика Татарстан, Российская Федерация

Предмет исследования:
Рынок жилого строительства

Сроки проведения исследования:
февраль-май 2018 года



СОДЕРЖАНИЕ

Введение 1

Раздел 1. Характеристика и градостроительный анализ территории 2

1.1. Характеристика территории развития 3
1.2. Градостроительные предпосылки развития территории 4
1.3. Социально-демографический статус населения 11
1.4. Историко-культурный контекст развития территории 12
1.5. SWOT-анализ, выводы относительно ключевых отличительных особенностей и преимуществ концепции проекта, территории расположения, возможные сценарии интеграции проекта в окружающую городскую среду 14

Раздел 2. Конкурентный анализ..... 17

2.1. Сравнение основных социально-экономических и социально-демографических показателей г.Казани с городами РФ, обладающими сходными характеристиками 18
2.2. Укрупненная оценка динамики рынка жилой недвижимости 24
2.3. Сравнительный анализ объектов жилой недвижимости в Казани 31

Раздел 3. Социологическое исследование 36

3.1. Методология 37
3.2. Оценка объема платежеспособного спроса на жилье 38
3.3. Сегменты аудитории: общие характеристики 42
3.4. Социально-демографические характеристики сегментов аудитории в зависимости от предпочтительного типа жилья 45
3.5. Характеристики покупки 51
3.6. Требования к окружающей среде 56
3.7. Возможность приобретения жилья 63
в удаленных районах 63
3.8. Повседневные практики групп аудитории в зависимости от предпочтительного типа жилья 71

Раздел 4. Анализ тенденций рынка недвижимости и мировой практики релевантных проектов..... 79

4.1. Анализ мировых трендов развития проектов жилой недвижимости схожего типа и класса в выбранной нише 80

4.2. Анализ основных трендов, влияющих на развитие запросов целевых аудиторий 89

Раздел 5. Сопоставление данных, определение приоритетов позиционирования уникальных характеристик и особенностей проекта 92

5.1. Описание идеи проекта, ценностей и образа жизни, транслируемых проектом 93

5.2. Приоритеты позиционирования для каждого сегмента целевой аудитории 94

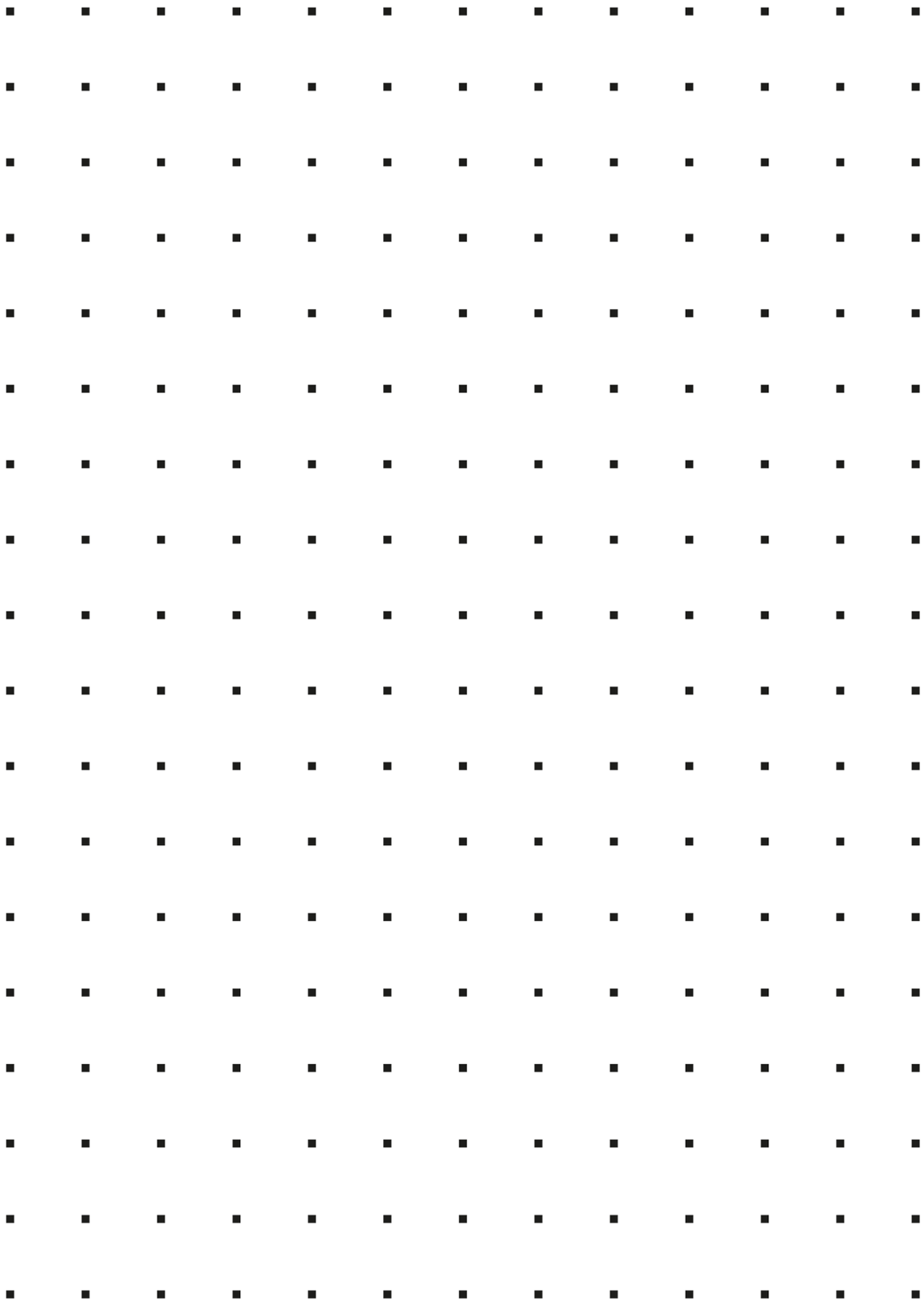
Раздел 6. Рамочная концепция функционального развития экорайона 97

6.1. Принципы создания экорайона на исследуемом участке 98

6.2. Принципиальная модель функционального Программирования территории 99

Заключение 106

Приложения 108



ВВЕДЕНИЕ

Оценка потенциала рынка жилищного строительства в целях выявления спроса и перспектив развития участка в Кировском районе г. Казани, Республика Татарстан проведена на основании изучения предпосылок развития территории: градостроительного потенциала, особенностей локации, анализа рынка объектов жилой недвижимости Казани и прилегающих территорий, конкурентной среды города Казани, социологического исследования потребительского опыта приобретения жилой недвижимости и платежеспособности населения.

При формировании уникальных особенностей проекта развития территории был использован международный опыт развития дезурбанизированных территорий, а также учтены лучшие практики жилищного строительства в городе Казани, отражающие общероссийские тенденции.

На основании проведенных исследований и сравнительной экономической оценки вариантов развития была определена рамочная концепция развития территории*, определяющая основную идею развития территории, принципы функционально-планировочной организации, ориентировочные показатели развития, а также приоритеты позиционирования создаваемого продукта жилой недвижимости для потенциальных целевых аудиторий.

*Финансово-экономическая модель развития территории не размещается в открытом доступе в связи с коммерческой тайной.

Раздел 1. Характеристика и градостроительный анализ территории

1.1. ХАРАКТЕРИСТИКА ТЕРРИТОРИИ РАЗВИТИЯ

На основании Постановления Кабинета Министров РТ № 356 от 08.06.2017 «О создании Республиканского фонда поддержки» земельный участок площадью 7 599 195 м^2 (759,9 га) с кадастровым номером 16:50:000000:15597 и расположенными на нем объектами недвижимости передан в «Республиканский фонд поддержки» в виде добровольного имущественного взноса на формирование средств Фонда.

Проектируемый участок расположен в центральной части Кировского района г. Казани на территории бывшей 43–й центральной артиллерийской базы боеприпасов Главного ракетно-артиллерийского управления (ГРАУ) Минобороны РФ.

Исследуемый участок расположен на территории с естественными и трансформированными лесными ландшафтами с перепадом высот рельефа от 75 до 100 м. На участке расположены заброшенные объекты бывшей военной базы: фрагменты транспортной инфраструктуры (грунтовые дороги), а также находящиеся в руинированном состоянии и частично демонтированные здания (склады, казарменные помещения).

1.2. ГРАДОСТРОИТЕЛЬНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ

Казань является крупным историко-культурным, промышленно-деловым и научно-образовательным региональным центром и с населением 1,24 млн человек и занимает второе место по количеству населения среди городов Приволжского федерального округа после Нижнего Новгорода (1,26 млн человек) и шестое место в России.

В целях уточнения потенциала территории был проведен комплексный анализ градостроительных предпосылок ее развития.

Территория планируемого развития в соответствии с проектом Генерального плана городского округа Казань, подготовленным ГУП «НИиПИ Генплана Москвы», входит в слабоурбанизированный периферийный пояс низкоплотной жилой застройки с выделенной сетью общественно-деловых подцентров, обеспеченной транспортной и социальной инфраструктурой, рабочими местами. Частично входит в срединную зону смешанной жилой и общественной застройки средней плотности.

Два сценария развития, предлагаемые ГУП «НИиПИ Генплана Москвы» — «Компактный город» и «Расширяющийся город» — в целом сохраняют тенденцию строительства жилья в восточном и южном направлении. В западном и северо-западном направлении «точками роста» будут районы «Салават Купере» и кластер «Оргсинтез», в то время как для исследуемой территории сохраняется буферный характер использования.

Положение в центре Кировского района, удаленное от его густонаселенных кварталов и главных точек роста, окружение лесными природными территориями и зонами транспортной инфраструктуры, а также отделенность рекой Казанкой от центра города определяет «анклавность» исследуемой территории.

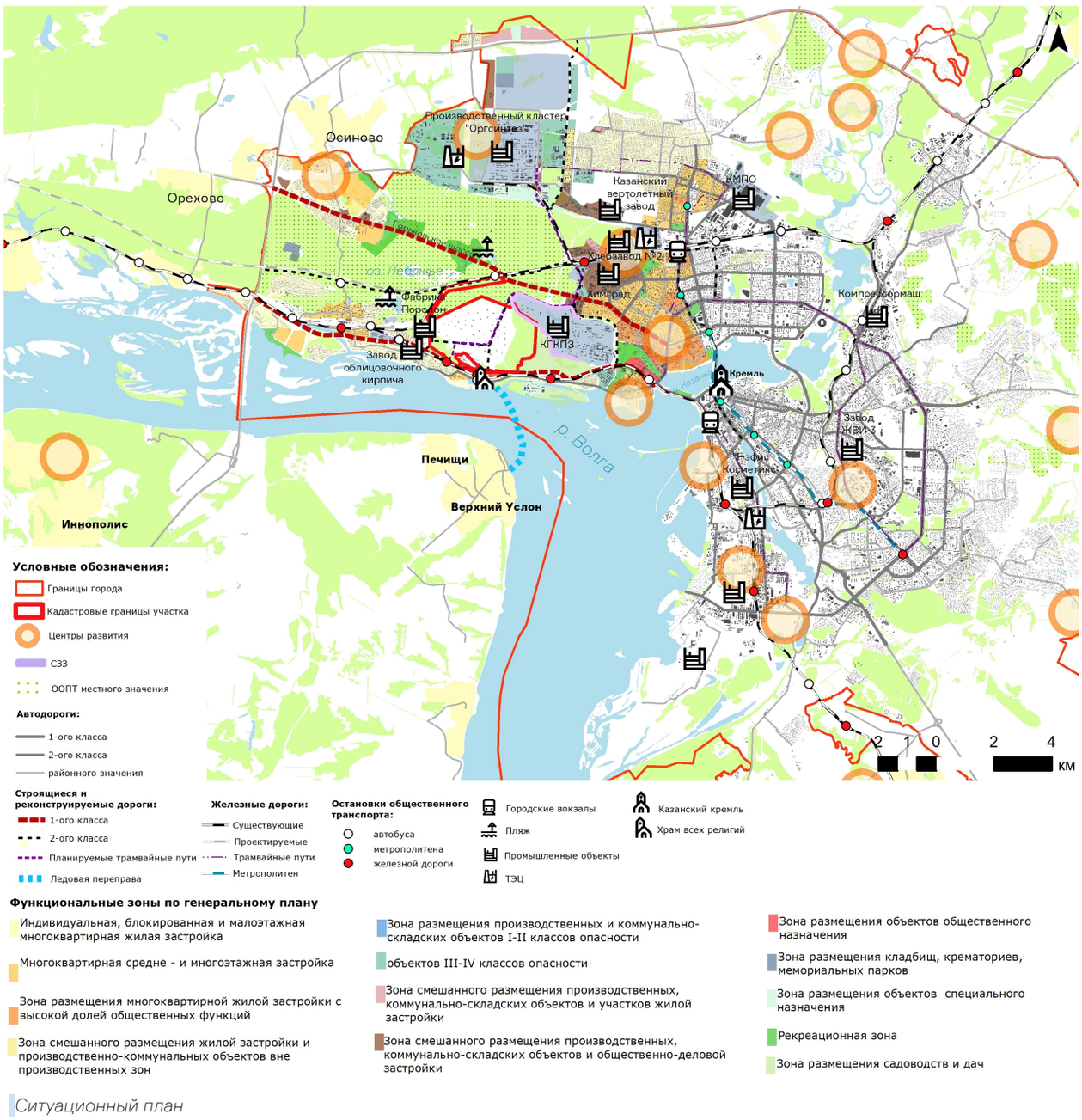
Окружение проекта

Территория проекта на северо-востоке и востоке граничит с производственной зоной Казанского государственного казенного порохового завода, на юго-востоке — с участками садоводческих некоммерческих товариществ, с юга — с улицами Затонская и Завокзальная, с запада — с железнодорожной веткой производственной зоны завода «Эгида», с севера — с лесопарковой зоной.

Сопряженные с участком и расположенные на незначительном удалении жилые массивы представляют собой индивидуальную жилую застройку с приусадебными участками, а также мало- и среднеэтажную (до 5 этажей) многоквартирную застройку, при этом наиболее

инфраструктурно развитым является микрорайон Калинина. Большая часть жилого фонда в микрорайонах Старое и Новое Аракчино представлено индивидуальной жилой застройкой. В настоящее время активно застраивается жилой массив «Волжская гавань», расположенный на набережной реки Волги южнее Старого и Нового Аракчино.

В южной части участка расположен военный городок, не входящий в состав исследуемой территории (кадастровый участок 16:50:190301:121), с 2–3–этажными жилыми домами, а также капитальными и некапитальными объектами хозяйственного назначения. Участки, прилегающие к жилым домам, используются в целях садоводства и огородничества, а также для стихийной наземной парковки местных жителей.



Ситуационный план

Несомненным природоохранным и эстетико-рекреационным преимуществом участка является окружение естественными лесными массивами, создающими буферные зоны между жилой застройкой

и основными промышленными предприятиями и объектами транспортной инфраструктуры, а также обособляющими район от окружающей жилой застройки.

Ключевым **достоинством** исследуемого участка является сопряжение с обширными пространствами естественных (а также незначительно вторично измененных) подтаежных ландшафтов с хвойно-широколиственными лесами, часть которых формирует особо охраняемую природную территорию местного значения «Городской лесопарк «Лебяжье», а также близость ключевого рекреационно-экологического и эстетического ресурса региона — реки Волги. К локационным **недостаткам** можно отнести влияние санитарно-защитной зоны Казанского порохового завода и общую неурбанизированность участка, характеризующуюся отсутствием транспортной, социальной и коммунальной инфраструктуры, что обусловлено его расположением в периферийной зоне города.

Положения Генерального плана городского округа Казань

Согласно Генеральному плану муниципального образования города Казани от 28.12.2007 года, рассматриваемый участок относится к территориям специального назначения.

В соответствии с резервами транспортной инфраструктуры, а также общими принципами развития периферийного пояса Казани, проектом актуализированного Генерального плана, вынесенным на публичные слушания постановлением №63 мэра г. Казани от 18.04.2018, на данной территории предусматривается создание зоны перспективного формирования жилых районов смешанной этажности.

-
- Территория представляет собой целостную планировочную единицу
- в унаследованных границах земельного участка. окруженную магистральными улицами общегородского значения 1-го класса, линиями железных дорог, лесными массивами.
- Северо-восточная часть участка перекрыта санитарно-защитной зоной ФКП КГКПЗ, что накладывает ограничения на размещение жилой застройки.

- территория специального назначения

Генеральный план муниципального образования города Казани от 28.12.2007 № 23–26

Функциональные зоны по генеральному плану

- Индивидуальная, блокированная и малоэтажная многоквартирная жилая застройка
- Многоквартирная средне - и многоэтажная застройка
- Зона размещения многоквартирной жилой застройки с высокой долей общественных функций
- Зона смешанного размещения жилой застройки и производственно-коммунальных объектов вне производственных зон
- Зона размещения производственных и коммунально-складских объектов I-II классов опасности
- объектов III-IV классов опасности
- Зона смешанного размещения производственных, коммунально-складских объектов и участков жилой застройки
- Зона смешанного размещения производственных, коммунально-складских объектов и общественно-деловой застройки
- Зона размещения объектов общественного назначения
- Зона размещения кладбищ, крематориев, мемориальных парков
- Зона размещения объектов специального назначения
- Рекреационная зона
- Зона размещения садоводств и дач

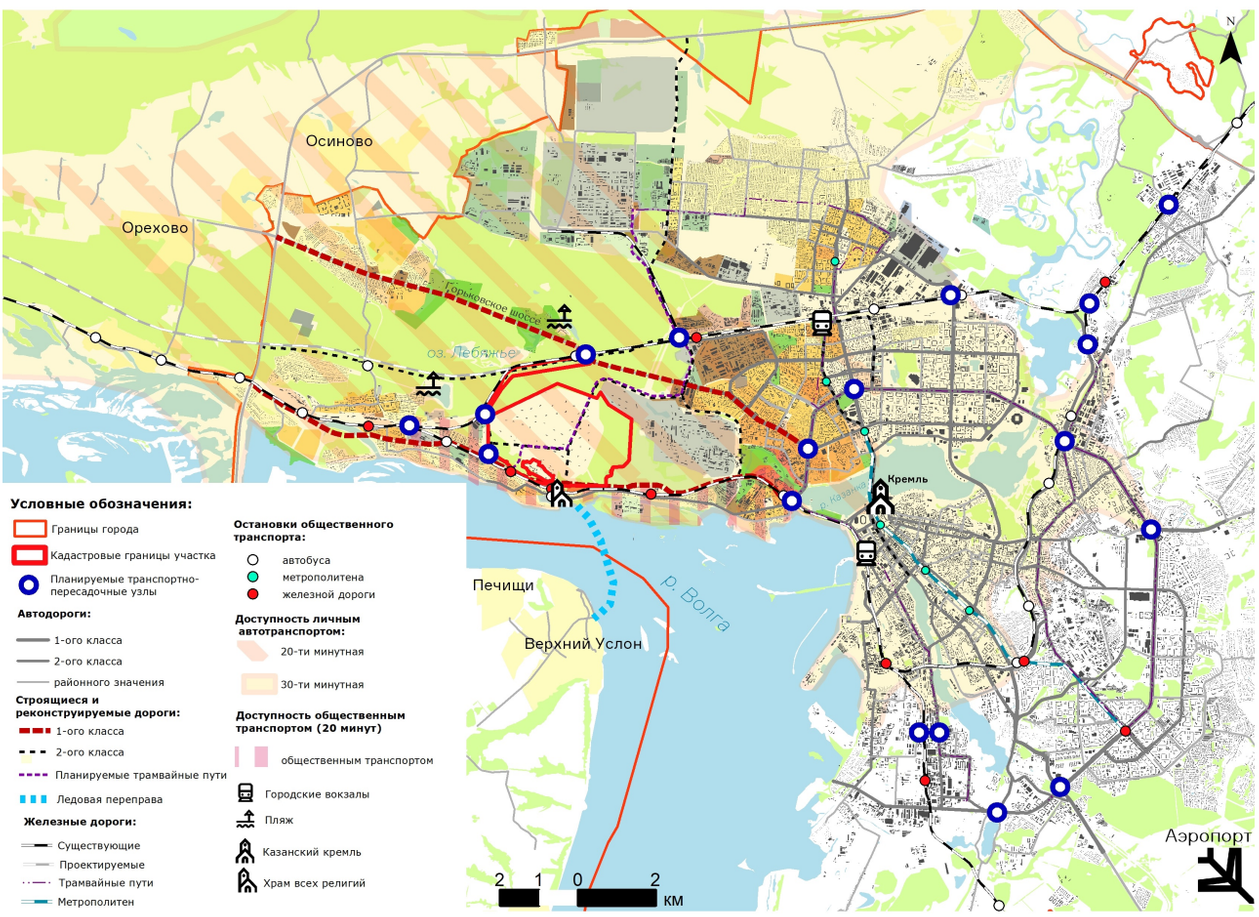
Фрагмент актуализированного чертежа городского округа Казань

Положение участка относительно транспортного каркаса г. Казани

Исследуемый участок расположен между двумя автодорогами городского значения 1-го класса – Горьковским шоссе, по которому осуществляется связь с трассами федерального значения М7 (Москва-Казань-Уфа) и А-295 (Йошкар-Ола – М7), и Аракчинским шоссе, ведущим в центр города. С южной стороны участка проходит Горьковская железная дорога, по которой осуществляются пригородное и междугороднее пассажирское сообщение.

Общественный транспорт представлен автобусными маршрутами по Аракчинскому шоссе. В соответствии с актуализированным Генеральным планом предполагается соединение участка трамвайной веткой с Московским и Авиастроительным районами.

Проектом актуализированного Генерального плана предусматривается реконструкция и увеличение пропускной способности автодорог 1-го класса, а также строительство новой дороги 2-го класса, пересекающей Горьковское шоссе и образующей новый транспортный узел с северо-восточной стороны участка. Кроме того, планируется развитие УДС на территории проектируемого жилого комплекса, которая свяжет Аракчинское и Горьковское шоссе и обеспечит большее количество выездов с территории.



Положение участка относительно транспортного каркаса г. Казани

Обеспеченность инфраструктурой

Обеспеченность исследуемого участка инфраструктурой оценивалась в двух радиусах доступности: пешеходной (1 км) и комфортной транспортной доступности (20 минут на общественном транспорте) применительно к объектам социально-гарантируемого минимума обслуживания населения (поликлиники, образовательные и дошкольные учреждения, магазины шаговой доступности, медицинские учреждения) и доступности остановок общественного транспорта.

Объекты инфраструктуры в радиусе пешеходной доступности

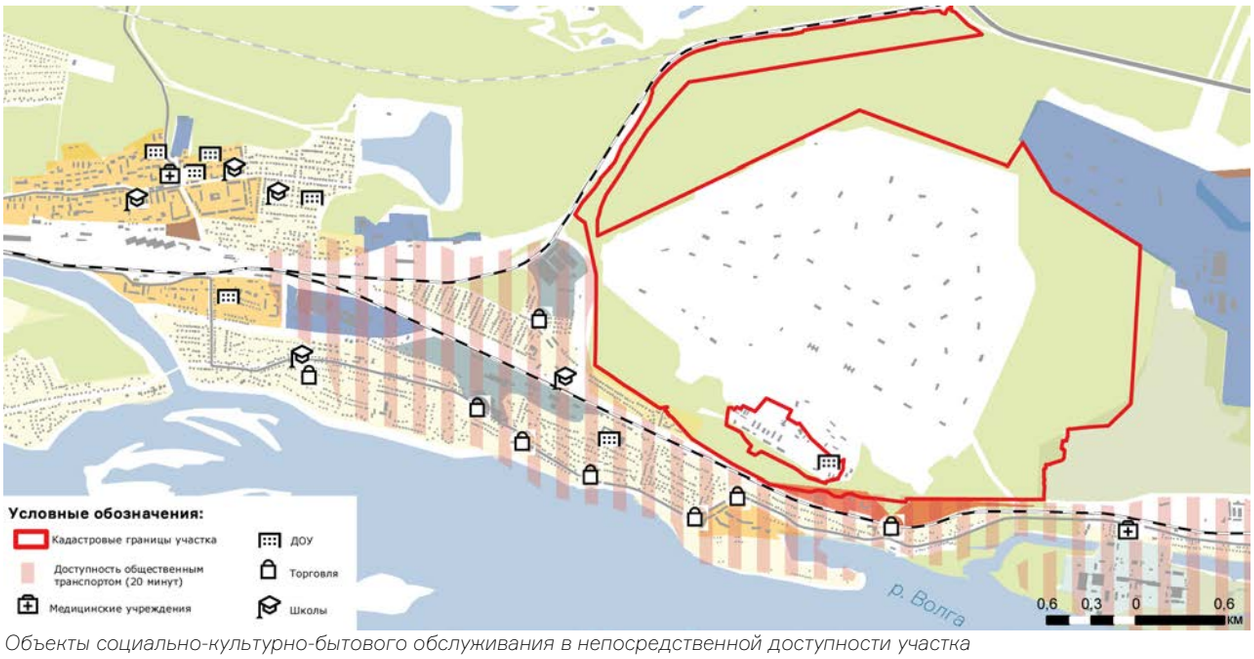
В связи со специализированным (военным) использованием участка вплоть до ноября 2011 года в пешеходной доступности участка наблюдается нехватка объектов социально-культурно-бытового обслуживания населения, в т.ч. школьных и дошкольных образовательных учреждений; отсутствуют объекты медицинского обслуживания (поликлиники, стационары, аптеки).

Ключевые объекты социально-культурно-бытового обслуживания населения в зоне 20-минутной пешеходной доступности расположены в поселках Старое Аракчино и Новое Аракчино, в т. ч.:

- среднеобразовательная школа № 8;
- 3 дошкольных образовательных учреждения;
- 5 продовольственных магазинов.

В пешеходной доступности исследуемого участка расположено две станции пригородных электропоездов Свияжского направления Горьковской железной дороги: «Старое Аракчино» и «Новое Аракчино», а также 2 остановки наземного городского транспорта, обслуживаемые двумя автобусными маршрутами:

- маршрут № 2, связывающий территорию с центральным районом Казани и поселком Юдино;
- маршрут № 45, следующий через всю срединную зону Казани по магистралям Большого Казанского Кольца.
-



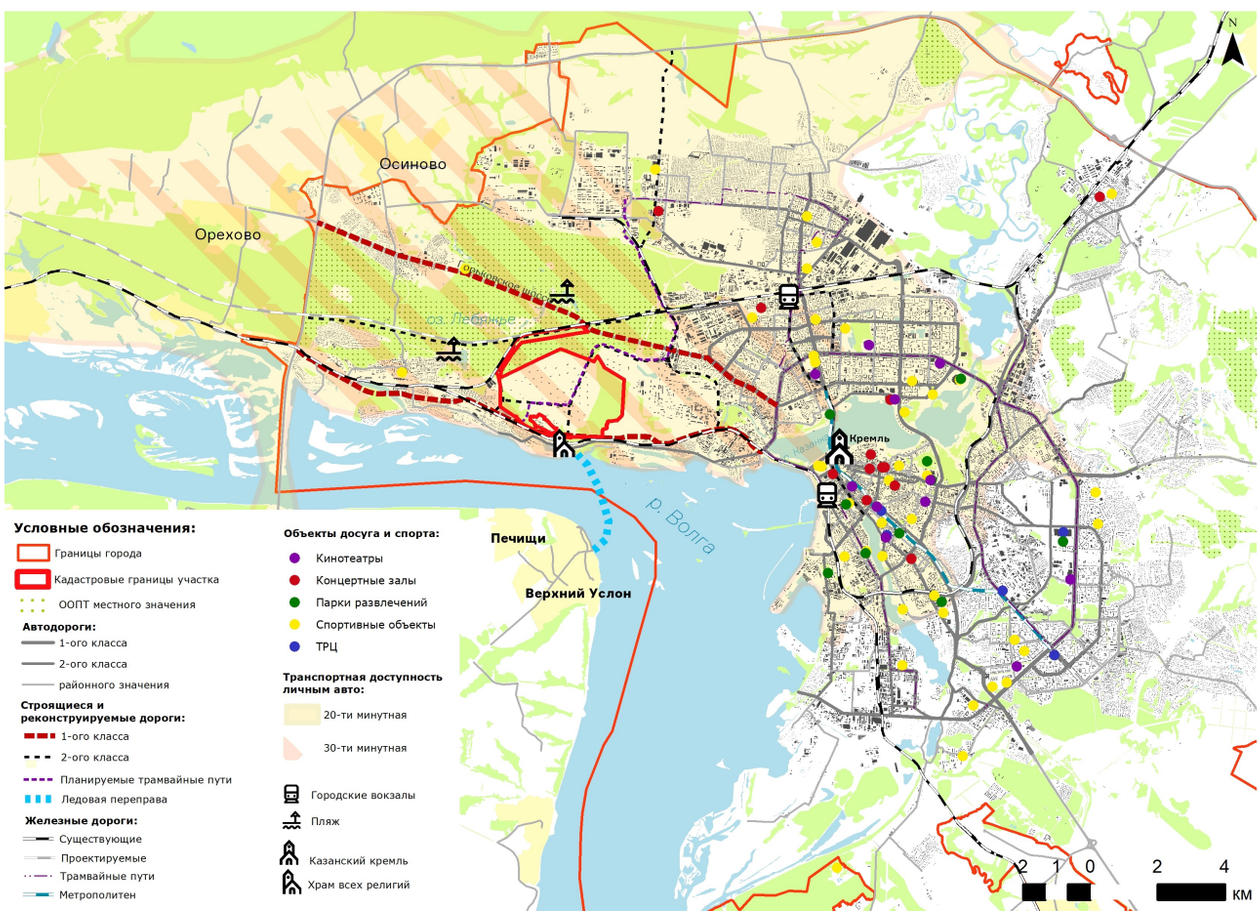
Объекты социально-культурно-бытового обслуживания в непосредственной доступности участка

Объекты инфраструктуры в радиусе комфортной транспортной доступности

В 20-минутной изохроне доступности общественным (железнодорожным и наземным) транспортом расположено значительно больше объектов социально-культурно-бытового обслуживания:

- 7 общеобразовательных школ, расположенных в Адмиралтейской слободе, Красной горке, Юдино, а также в поселке Октябрьский;
- 12 дошкольных образовательных учреждений, расположенных в Адмиралтейской слободе, Красной горке, Юдино, а также в поселке Октябрьский;
- 6 поликлиник, расположенных в Адмиралтейской слободе, Юдино, а также в поселке Октябрьский, и дневной стационар Городской больницы № 4;
- 35 продовольственных магазинов;
- 9 аптек.

Также в 20–минутной доступности общественным транспортом расположены 3 дома культуры, включая Дворец культуры железнодорожников в поселке Юдино; Академия тенниса Ш. Тарпищева, Камерный театр «ТЕАТР.АКТ», бизнес-центр Shifa и Казанский филиал Волжского государственного университета водного транспорта в Адмиралтейской слободе, а также железнодорожный вокзал «Казань–1» и Привокзальная площадь.



Спортивные и досугово-развлекательные объекты в г. Казани

Обеспеченность Кировского района спортивными и досугово-развлекательными объектами низкая (в непосредственной близости находятся только два спортивных комплекса, причем они расположены за пределами комфортной доступности общественным транс-

портом). Большинство досугово-развлекательных объектов расположено в центральных районах города — Вахитовском и Ново-Савиновском, соответственно, входит в пределы 30–минутной транспортной доступности. В пределах 20-минутной транспортной доступности на личном автомобиле находятся кинотеатр «Киномакс-Тандем», несколько детско-юношеских спортивных школ и спорт-клубов, концертный зал «Сайдаш», и ДК «Юность», парк аттракционов для семейного отдыха «Кырлай».

В зоне комфортной доступности общественным транспортом имеются объекты образовательной инфраструктуры и социально-культурно-бытового обслуживания. Однако данные объекты могут быть не востребованы населением проектируемого района, поскольку услуги повседневного спроса в зоне комфортной транспортной доступности являются востребованными, как правило, в случае предоставления уникальных образовательных (специализированные или рейтинговые школы), медицинских (клиники узкого профиля, наличие специалистов высокой квалификации) услуг. Вместе с тем общественно-деловые и досуговые точки притяжения Адмиралтейской слободы и прибрежной зоны р. Волги, напротив, будут пользоваться спросом у населения.

Выводы

Размещение в соответствии с Генеральным планом жилой застройки в пределах рассматриваемой территории имеет следующие предпосылки:

- комфортная транспортная доступность административного и исторического центра;
- межмагистральное положение формируемого планировочного образования с альтернативными выездами на магистрали 1-го класса:
    - диверсифцированный общественный транспорт;
    - большая площадь территория развития, позволяющая избежать высокоплотной застройки и одновременно разместить необходимые объекты инфраструктуры;
    - сопряжение участка с территориями, сохраняющими в перспективе современный вид использования: особо охраняемые природные территории, слабо урбанизированные территории малоэтажной застройки (Старое и Новое Аракчино, садово-дачные товарищества).

Существенными ограничениями развития рассматриваемой территории являются недостаточно высокая пропускная способность транспортных магистралей, связывающих участок с центром города, и необеспеченность объектами социально-культурно-бытового обслуживания населения.

1.3. СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ СТАТУС НАСЕЛЕНИЯ

Общая численность населения Казани по состоянию на начало 2018 года составляет 1 млн 243 тыс. человек, в городе наблюдается постоянный прирост населения. Доля русских среди населения Казани составляет 49%, татар — 47%, также национальный состав представлен чувашами, украинцами, марийцами и удмуртами.

Кировский район — один из самых малонаселенных районов Казани (численность 120,2 тыс. человек на основании данных Федеральной службы государственной статистики по Республике Татарстан за 2017 год).

В соответствии с данным Росстата, средняя зарплата в Казани в 2016 году составляла 37 774 рубля[1]. Официальные статистические данные о дифференциации заработной платы в зависимости от рода занятости отсутствуют.

По данным бизнес-изданий, наиболее популярные отрасли, в которых заняты граждане, — строительство, обрабатывающее производство, транспорт и логистика. Ярко выражена в регионе межотраслевая дифференциации в оплате труда. Так, самые большие зарплаты у нефтяников (более 52 тыс. рублей), работников сферы досуга и развлечений, финансовой, страховой деятельности (более 40 тыс. рублей)[2], зарплаты в сельском и лесном хозяйстве невысоки и отстают от лидеров рейтинга доходов более чем в 2,5 раза.

Уровень безработицы в городе составляет 0,76%, данный показатель уменьшается в сравнении с предыдущими годами[3].

[1] На основании данных Федеральной службы государственной статистики

[2] Источник: business-gazeta.ru/article/369304

[3] Источник: business-gazeta.ru/news/347160

1.4. ИСТОРИКО-КУЛЬТУРНЫЙ КОНТЕКСТ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ

Территория рассматриваемого земельного участка расположена в Кировском районе г. Казани к северо-западу от административного центра, на территории, исторически называемой Заречьем.

Первые упоминания о Заречье относятся к 1552 году, когда здесь был основан Зилантов монастырь. Потом появился ещё один монастырь (Кизический) и возникли Ягодная и Козья слободы. В XVIII веке начала появляться промышленность — вначале Адмиралтейская слобода вокруг Казанских верфей, а затем пороховой завод. В XIX в Заречье сформировался целый промышленный район, объединивший Адмиралтейскую, Ягодную и Пороховую слободы. Этот район играл важную роль в жизни города, поскольку через него шла дорога на волжскую пристань, в конце XIX века был пущен трамвай.

Кировский район основан в 1925 году, первоначально назывался Заречным, с 1931 года — Пролетарским, а в 1935 году был переименован в честь С. М. Кирова.

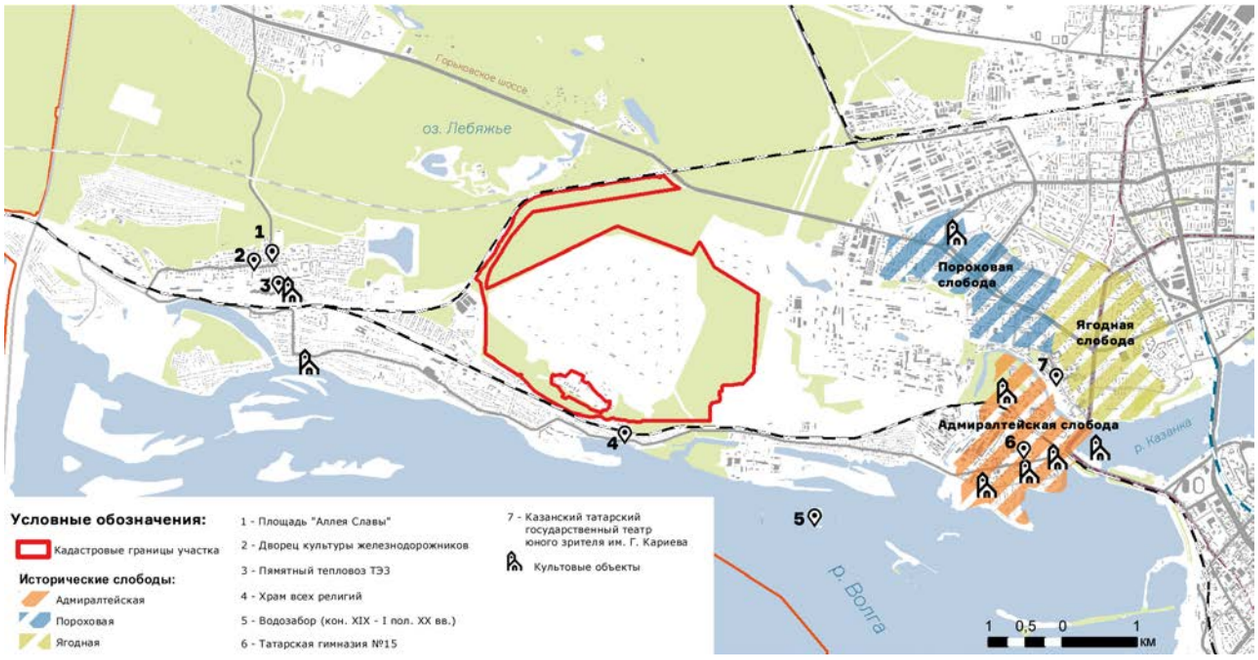
Основными территориями, закрепившими формирование планировочной структуры Кировского района, являются исторические слободы Адмиралтейская, Ягодная, Пороховая. Эти территории расположены в восточном направлении от рассматриваемого земельного участка.

Юдино, Старое и Новое Аракчино, а также сопутствующая им Красная Горка уже не имеют отношения к Старой Казани. Это отдельные посёлки на берегу Волги, которые вошли в состав города только в 1960–е.

Все основные объекты культурного наследия расположены на территории Адмиралтейской слободы — более 90 памятников археологии, культуры, истории и архитектуры. Среди них — памятник воинам, павшим при взятии Казани в 1551 г., Успенский Зилантов монастырь, Макарьевская церковь, комплекс зданий Казанского порохового завода, кожевенный завод «Кызыл кунче», юбилейная арка «Красные ворота».

Территорию проектирования до 2011 года занимала Артиллерийская база № 43, хранившая запасы пороха и производившая развеску и ремонт снарядов.

Непосредственно в окружении рассматриваемого земельного участка расположены такие объекты, как: Храм всех религий (Старое Аракчино), площадь 1000-летия Татарстана и Тепловоз-памятник, музей Юдинского железнодорожного узла, детская железная дорога (Юдино — поселок железнодорожников).



Основные маркеры притяжения, обладающие историко-культурной ценностью

В части историко-культурных ограничений территория расположена вне границ зон охраны исторического центра и исторических территорий г. Казани (постановление СМ ТАССР от 23.09.1988 № 334, постановление Исполнительного комитета г. Казани от 09.06.2014 № 3140), границ культурного слоя.

Вывод

Территория земельного участка и Артиллерийских складов расположена в пограничной зоне развития и формирования исторических слобод — Адмиралтейской, Ягодной, Пороховой.

Учитывая благоприятную экологическую обстановку, наличие крупных массивов озелененных территорий, рассматриваемый земельный участок обладает потенциалом для формирования нового «экологоориентированного» типа городской среды и создания позитивного имиджа всего Кировского района.

При этом прилегающая территория Адмиралтейской слободы может стать дополнительным драйвером развития территории Артиллерийских складов за счет развития культурно-развлекательной деятельности и всесезонных туристических услуг.

1.5. SWOT-АНАЛИЗ, ВЫВОДЫ ОТНОСИТЕЛЬНО КЛЮЧЕВЫХ ОТЛИЧИТЕЛЬНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ И ПРЕИМУЩЕСТВ КОНЦЕПЦИИ ПРОЕКТА, ТЕРРИТОРИИ РАСПОЛОЖЕНИЯ, ВОЗМОЖНЫЕ СЦЕНАРИИ ИНТЕГРАЦИИ ПРОЕКТА В ОКРУЖАЮЩУЮ ГОРОДСКУЮ СРЕДУ

В целях выявления и систематизации факторов, определяющих развитие участка, был проведен SWOT-анализ, в результате которого установлено, что сильные стороны рассматриваемого участка могут дать существенное конкурентное преимущество при выполнении мероприятий, обеспечивающих комплексное освоение территории и улучшающих транспортную связанность участка с административным и историческим центром города.

SWOT-анализ

Внутренняя среда	**Сильные стороны**	**Слабые стороны**
	Свойства проекта, дающие преимущества перед другими в отрасли/на рынке	Параметры/свойства, ослабляющие проект
	▪ Свободная от застройки территория большой площади дает возможность вариантной функционально-планировочной организации территории. ▪ Прилегающие территории в соответствии ▪ с ГП сохраняют назначение: природные территории и зоны садоводств и дач. ▪ Комфортная транспортная доступность ▪ до административного центра города ▪ и крупных общественных и производственных зон, являющихся местами приложения труда. ▪ Близость крупной особо охраняемой территории «Лесопарк «Лебяжье». ▪ Возможность организации многофункциональной зоны. ▪ Возможность сохранения существующих лесных участков при освоении участка застройки.	▪ Неодновременность освоения территории ▪ в связи со значительными размерами земельного участка, отставание строительства объектов социально-культурно-бытового обслуживания населения, крупных объектов городского уровня, повышающих «статусность» территории. ▪ Необходимость прокладки магистральных сетей инженерной инфраструктуры. ▪ Отсутствие в непосредственной близости от участка мест приложения высококвалифицированного труда. ▪ Территория имеет ограничения по использованию в связи с перекрытием СЗЗ ФКП КГКПЗ. ▪ Недостаточная развитость инфраструктуры в зоне пешеходной доступности, отсутствие крупных общественных объектов в зоне комфортной транспортной доступности. ▪ Недостаточная пропускная способность существующих автомагистралей.

		▪ Расположение в периферийной зоне, отделенной от административного и исторического центра города промышленным «поясом».
Внешняя среда	**Возможности**	**Угрозы**
	Внешние вероятные факторы, дающие дополнительные возможности по достижению цели	Внешние вероятные факторы, которые могут осложнить достижение цели
	▪ Улучшение потенциала участка по мере развития в соответствии с Генеральным планом транспортных коммуникаций, ▪ в т. ч. внеуличного транспорта. ▪ Диверсифицированность внешнего по отношению к участку транспорта (автомобильный и ж/д транспорт, проектируемый трамвай). ▪ Пешеходная и транспортная доступность прибрежной зоны Волги. ▪ Наличие в зоне транспортной доступности мест приложения труда. ▪ Расширение потенциала развития территории в случае реорганизации ФКП КГКПЗ и сокращения/ликвидации СЗЗ.	▪ Недостаточное финансирование городских и региональных программ по развитию транспортной и инженерной инфраструктуры и УДС. ▪ «Анклавность» участка. ▪ Сопряженность с участком ФКП КГКПЗ, являющегося источником негативного воздействия на окружающую среду. ▪ Недостаточно высокая имиджевая привлекательность Кировского района в Казани среди потенциальных целевых аудиторий, приобретающих жилую недвижимость. ▪ Высокая конкуренция на рынке жилой недвижимости: большой объем предложения, разнообразие и улучшение качества характеристик объектов жилой недвижимости.

Выводы

Среди сильных сторон участка следует отметить его значительный размер и незастроенность, позволяющие не только создать оптимальную планировочную структуру жилых районов, но и максимально сохранить существующие лесные насаждения. В совокупности с благоприятным экологическим окружением это способствует созданию в черте города Казани городской среды нового типа: максимально экологоориентированной.

В то же самое время наиболее слабые стороны участка — необеспеченность социально-гарантированным минимумом объектов обслуживания населения и низкая транспортная доступность участка, — способны оказать влияние на конкурентоспособность создаваемого продукта, как в связи с наличием реальных запросов потребителей на развитую инфраструктуру и транспортную доступность участка, так и в связи с эмоциональным восприятием устоявшегося образа Кировского района у жителей города.

Анализ проекта в связи с наличием внешних угроз, усиливающих его слабые стороны, показал возможные последствия для реализации проекта, которые могут быть минимизированы при выполнении следующих мероприятий:

- комплексное развитие участка с одновременностью создания инженерной и социальной инфраструктуры;
- выделение автономных «пусковых» комплексов;
- формирование городской среды нового типа — «экорайона», обеспеченного современной социальной инфраструктурой;

- повышение транспортной доступности и связанности территории, в том числе за счет диверсификации общественного транспорта и своевременной реализации мероприятий Генерального плана по развитию УДС;
- вывод или модернизация ФКП КГПЗ сокращением СЗЗ.

Раздел 2. Конкурентный анализ

2.1. СРАВНЕНИЕ ОСНОВНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ И СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ Г.КАЗАНИ С ГОРОДАМИ РФ, ОБЛАДАЮЩИМИ СХОДНЫМИ ХАРАКТЕРИСТИКАМИ

В Казани активно развито жилищное строительство, причем по качеству создаваемой среды в вводимых за последние три года жилых комплексах г. Казань занимает 3-е место среди городов Приволжского федерального округа (после Нижнего Новгорода и Уфы) и 7-е место среди городов-миллионеров (средний балл качества создаваемой среды в 32 введенных в I кв. 2016 — I кв. 2018 жилых комплексах составляет 13,9 из 23, т. е. 60% от максимального значения)[4]. Жилой комплекс ART CITY, строящийся в Советском районе Казани, в соответствии с указанным исследованием входит в тройку лучших жилых комплексов России с точки зрения комфортности среды.

В целях определения перспектив развития жилого строительства на территории бывшей артиллерийской части была проведена оценка особенностей рынка жилой недвижимости Казани на фоне динамики основных социально-экономических и социально-демографических показателей, способных оказать влияние на динамику спроса в ближайшие годы.

Для понимания ситуации, в которой происходит формирование рынка жилой недвижимости в Казани, были оценены характерные социально-экономические и социально-демографические показатели развития в сравнении с городами, которые Стратегией развития города Казани до 2030 года рассматриваются в качестве паритетных. В перечень для сравнения вошли такие города, как: Волгоград, Воронеж, Екатеринбург, Казань, Красноярск, Нижний Новгород, Новосибирск, Омск, Пермь, Ростов-на-Дону, Самара, Уфа и Челябинск. Выбранные для сравнения параметры — ВРП, ВРП на душу населения, численность населения, динамика изменения населения, естественный прирост населения, объем введенного в эксплуатацию жилья, средняя зарплата в городе[5].

[4] Данные Аналитического исследования Агентства стратегического развития «ЦЕНТР» «10 лучших практик жилищного строительства в регионах России: комфортная среда»

[5] Данные Федеральной службы государственной статистики

Таблица 2.1. Сравнение Республики Татарстан с регионами-аналогами по показателям внутреннего регионального продукта (ВРП), млн руб.

Показатель	2014	2015	2016
Волгоградская обл.	715 409,6	740 458,0	743 283,7
Воронежская обл.	717 667,2	805 969,6	841 375,7
Свердловская обл.	1 659 783,9	1 822 835,0	1 978 055,7
Республика Татарстан	1 661 413,8	1 833 214,5	1 944 082,6
Красноярский край	1 410 719,9	1 618 166,0	1 767 900,0
Нижегородская обл.	1 009 460,1	1 104 643,2	1 182 265,0
Новосибирская обл.	911 219,0	1 021 642,9	1 084 635,0
Омская обл.	602 605,1	618 127,7	625 918,1
Пермский край	974 192,9	1 063 780,3	1 091 268,7
Ростовская обл.	1 007 758,8	1 189 144,0	1 270 891,5
Самарская обл.	1 149 147,8	1 264 910,3	1 275 063,6
Респ. Башкортостан	1 260 010,4	1 316 598,3	1 344 360,1
Челябинская обл.	993 900,6	1 209 242,7	1 260 715,2

Для всей группы регионов на фоне общего роста показателя наблюдается замедление темпов роста ВРП, что является общей тенденцией в экономике группы, а не исключительной особенностью Республики Татарстан, имеющей одни из самых высоких показателей ВРП. Аналогичная картина с динамикой ВРП на душу населения. Здесь также отмечается общее замедление темпов роста показателей, однако в целом Республика Татарстан устойчиво занимает второе место в группе.

Таблица 2.2. Сравнение Республики Татарстан с регионами-аналогами по показателям внутреннего регионального продукта (ВРП) на душу населения, тыс. руб.

Показатель	2014	2015	2016
Волгоградская обл.	279,1	290,2	292,6
Воронежская обл.	308,2	345,7	360,6
Свердловская обл.	384,5	421,2	456,8
Республика Татарстан*	431,9	474,7	501,4
Красноярский край	494,0	565,3	614,9

* Объем ВРП на душу населения по оценке 2017 года составил 543,9 тыс. руб по данным Федеральной государственной статистической службы

Нижегородская обл.	307,6	337,8	362,6
Новосибирская обл.	333,6	371,9	392,7
Омская обл.	305,3	312,5	316,4
Пермский край	369,5	403,4	414,2
Ростовская обл.	237,4	280,3	300,0
Самарская обл.	357,9	393,7	397,7
Респ. Башкортостан	309,6	323,3	330,2
Челябинская обл.	284,8	345,8	360,1

Численность населения Казани показывает поступательный рост, как в связи с положительным естественным приростом (максимальным в рассматриваемой выборке городов в течение последние годы), так и в связи с миграционными процессами.

Таблица 2.3. Сравнение г. Казани с городами-аналогами по динамике численности населения, тыс. чел.

Показатель	2014	2015	2016	2017
Волгоград	1 018,0	1 017,4	1 016,1	1 015,6
Воронеж	1 014,6	1 023,6	1 032,4	1 039,8
Екатеринбург	1 412,4	1 428,0	1 444,4	1 455,9
Казань	1 190,9	1 205,7	1 217,0	1 231,9
Красноярск	1 035,5	1 052,2	1 066,9	1 082,9
Нижний Новгород	1 263,9	1 267,8	1 266,9	1 264,1
Новосибирск	1 547,9	1 567,1	1 584,1	1 602,9
Омск	1 166,1	1 173,9	1 178,1	1 178,4
Пермь	1 026,5	1 036,5	1 041,9	1 048,0
Ростов-на-Дону	1 109,8	1 114,8	1 119,9	1 125,3
Самара	1 172,4	1 171,8	1 170,9	1 169,8
Уфа	1 096,7	1 105,7	1 111,0	1 115,6
Челябинск	1 169,4	1 183,4	1 192,0	1 198,9

Таблица 2.4. Сравнение г. Казани с городами-аналогами по динамике численности населения, %

Показатель	2014	2015	2016	2017
Волгоград	- 0,08	- 0,05	- 0,13	- 0,05
Воронеж	1,09	0,88	0,86	0,72
Екатеринбург	1,17	1,11	1,15	0,79
Казань	1,25	1,24	0,94	1,23
Красноярск	1,88	1,61	1,40	1,50
Нижний Новгород	0,31	0,31	-0,07	-0,22
Новосибирск	1,58	1,24	1,09	1,19
Омск	0,47	0,67	0,36	0,03
Пермь	1,24	0,97	0,52	0,59
Ростов-на-Дону	0,55	0,45	0,45	0,48
Самара	0,06	- 0,05	- 0,08	- 0,10
Уфа	1,76	0,82	0,48	0,41
Челябинск	1,14	1,19	0,73	0,58

Таблица 2.5. Сравнение г. Казани с городами-аналогами по оценке естественного прироста, %

Показатель	2014	2015	2016
Волгоград	- 2,1	- 1,5	- 1,7
Воронеж	- 1,70	- 1,60	- 0,50
Екатеринбург	3,10	4,60	4,00
Казань	4,46	5,96	6,70
Красноярск	4,40	5,10	4,90
Нижний Новгород	- 2,20	- 0,70	- 1,10
Новосибирск	1,80	3,00	2,40
Омск	1,60	1,70	1,00
Пермь	2,00	2,70	2,80
Ростов-на-Дону	- 0,10	1,00	0,70
Самара	- 2,20	- 0,90	- 0,40
Уфа	4,70	4,70	4,80

Челябинск	2,00	2,90	2,00

Казань не является лидером среди городов-аналогов по уровню заработной платы, тем не менее показывает самый высокий темп роста в выборке.

Таблица 2.6. Сравнение г. Казани с городами-аналогами по уровню средней заработной платы, руб.

Показатель	2014	2015	2016
Волгоград	28 483	29 964	32 341
Воронеж	29 756	30 826	32 748
Екатеринбург	40 097	41 492	43 910
Казань	32 822	34 790	37 774
Красноярск	38 416	39 699	41 767
Нижний Новгород	34 331	36 407	39 339
Новосибирск	35 667	37 199	39 404
Омск	29 679	31 109	32 997
Пермь	35 992	36 728	38 847
Ростов-на-Дону	33 867	35 421	38 262
Самара	32 613	34 423	37 265
Уфа	34 948	35 665	39 014
Челябинск	31 217	32 725	35 214

Еще один показатель, характеризующий условия формирования рынка жилой недвижимости, - объем вводимого жилья, демонстрирует постепенное падение на протяжении рассматриваемого периода на фоне макроэкономических проблем РФ. Тренд снижения не критичен, как, например, в Нижнем Новгороде и Челябинске, но в отличие от Воронежа, Красноярска или Ростова-на-Дону, не демонстрирует положительной динамики.

Таблица 2.7. Сравнение г. Казани со городами-аналогами по объемам ввода жилья, тыс. м^2

Показатель	2014	2015	2016
Волгоград	556,6	475,1	407,0
Воронеж	926,1	1 039,2	1 117,5
Екатеринбург	1 041,3	1 196,9	1 022,5

Казань	801,0	763,0	740,0
Красноярск	612,0	702,0	910,6
Нижний Новгород	801,3	442,2	453,7
Новосибирск	1 461,4	1 735,6	1 527,9
Омск	640,3	585,0	621,5
Пермь	582,5	565,5	548,2
Ростов-на-Дону	1 102,7	1 111,1	1 113,2
Самара	845,1	831,5	804,5
Уфа	822,3	824,9	768,6
Челябинск	782,9	571,3	558,7

Выводы

Казань, не являясь по рассмотренным показателям социально-экономического развития абсолютным лидером группы городов-аналогов, находится тем не менее на верхних позициях и демонстрирует положительную динамику практически по всем социально-экономическим и социально-демографическим показателям, что можно оценивать как положительный фон для формирования рынка жилой недвижимости в городе.

Следует отметить снижение объемов ввода жилья в городе, что может косвенно свидетельствовать как о посткризисных проблемах девелоперов, так и о падении спроса на жилую недвижимость.

2.2. УКРУПНЕННАЯ ОЦЕНКА ДИНАМИКИ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

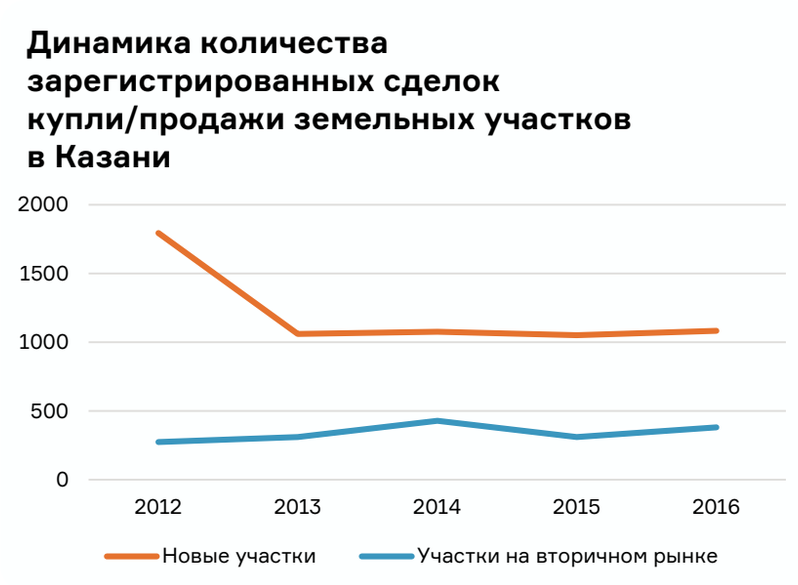
В целях оценки динамики рынка жилой недвижимости в Казани на основании данных статистических баз Росреестра[6] был произведен укрупненный анализ регистрируемых сделок объектов жилой недвижимости на первичном и вторичном рынке: квартир, отдельно стоящих жилых зданий, земельных участков для индивидуального жилого строительства. Рассматриваемый период ограничивается 2016 годом ввиду изменения формата предоставления информации с 2017 года.

Городской округ Казань

Динамика регистрации сделок с квартирами в Казани с 2012 по 2016 год показывает резкий спад, совпадающий с кризисным периодом экономики РФ. Начиная с 2015, наблюдается некоторая стабилизация рынка. Следует обратить внимание на тот факт, что изначально квартиры на первичном рынке пользовались большим спросом, но затем квартиры на вторичном рынке обошли по популярности квартиры в новостройках.

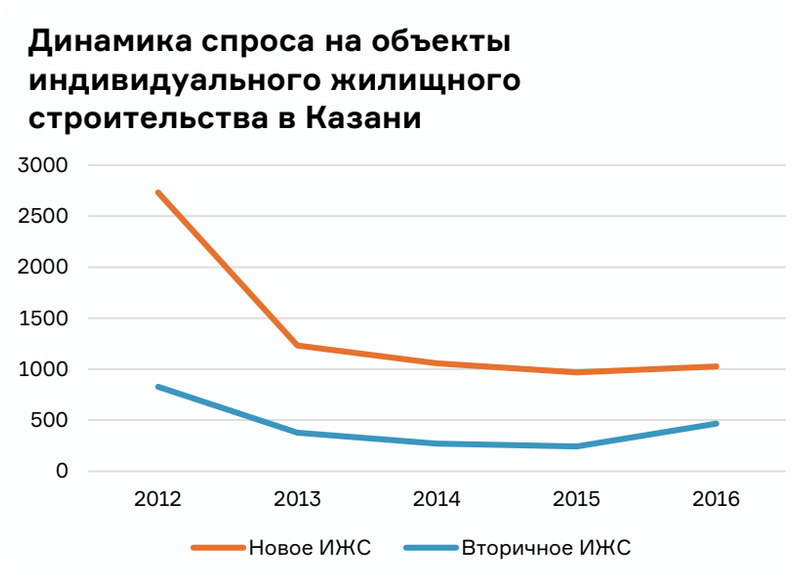
Динамика количества зарегистрированных сделок купли/продажи квартир в Казани

[6] Источник: rosreestr.ru/site/



Рынок участков также отреагировал на кризисную ситуацию. Однако в данном случае кризис затронул не весь рынок. Так, спрос на участки, представленные на вторичном рынке, не только не испытывал такого резкого падения, как в случае с вновь сформированными участками, но и вырос относительно показателей на начало рассматриваемого периода.

Тенденции рынка индивидуального жилищного строительства совпадают в динамике с тенденциями на рынке квартир: падение в 2013, стабилизация к 2015 и незначительный рост в 2016. Однако здесь, как и в случае с земельными участками, нет преобладания регистрируемых сделок вторичного рынка над первичным.



Данные по зарегистрированным сделкам были проанализированы, исходя из размеров объектов недвижимости с разделением на малые, средние и крупные (Табл.2.8.).

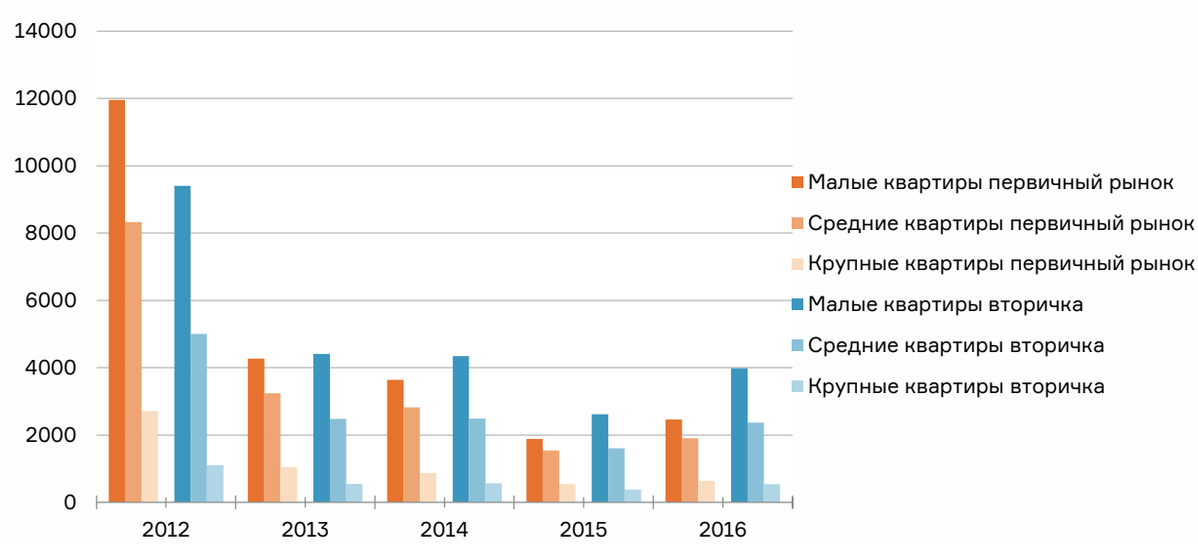
Таблица 2.8. Площадные параметры объектов недвижимости

Объекты недвижимости	Квартиры, м²	Здания, м²	Участки, м²
Малые	менее 50	менее 80	менее 600
Средние	50–80	80–150	600–1000
Крупные	более 80	более 150	более 1000

Наиболее востребованными на первичном и вторичном рынке жилой недвижимости являются объекты небольшой площади, за исключением вновь строящихся объектов ИЖС, среди которых преобладают здания среднего размера.

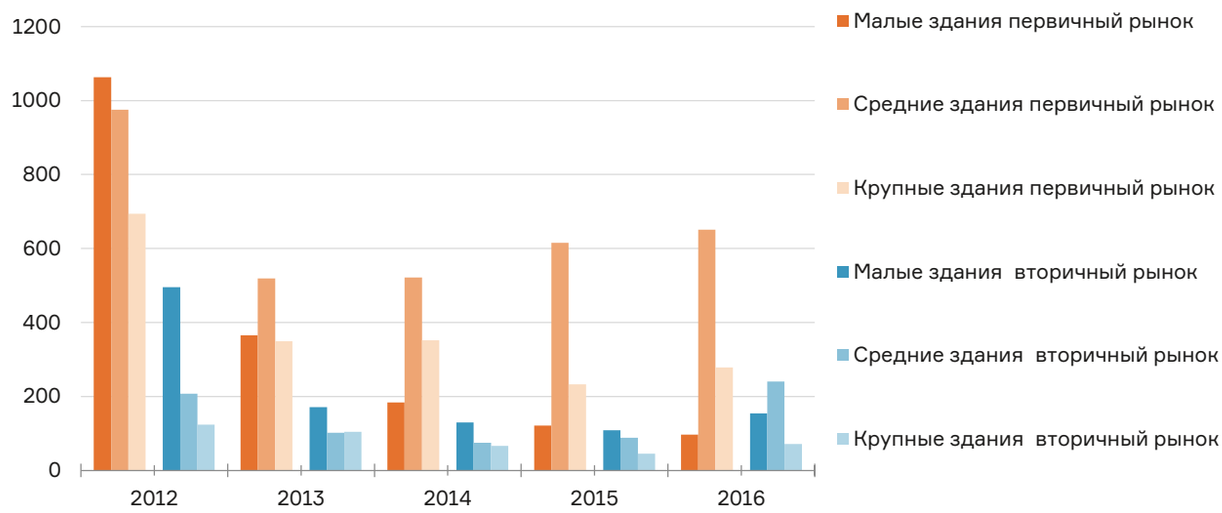
На первичном и вторичном рынке квартир наиболее динамичен спрос на квартиры малой площади, наименее динамичен — на квартиры большой площади, что с большой долей вероятности отражает динамику доходов целевых аудиторий различной платежеспособности. Важно отметить, что спрос на квартиры средней площади показывает меньшие колебания, чем спрос на квартиры малой площади.

Динамика спроса на квартиры первичного и вторичного рынка в Казани с разделением по площади



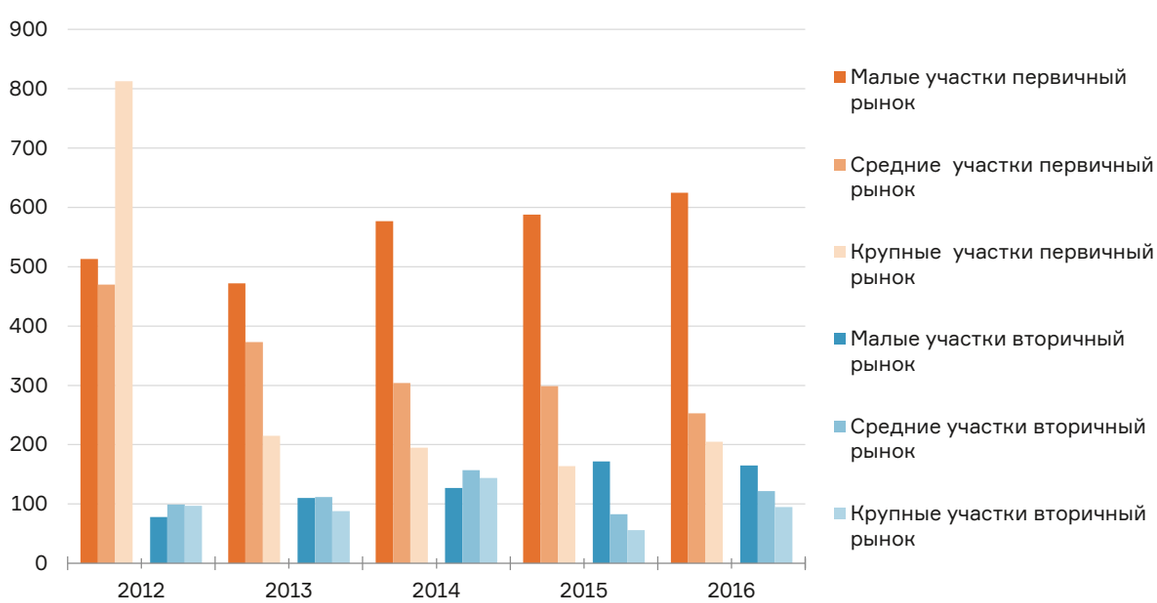
Динамика сделок на первичном и вторичном рынках ИЖС демонстрирует устойчивое превалирование спроса на объекты средней площади, резкое падение интереса к объектам малой площади и относительно стабильный интерес к объектам большой площади.

Динамика спроса на объекты ИЖС первичного и вторичного рынка в Казани с разделением по площади



Динамика количества зарегистрированных сделок показывает поступательный спрос на земельные участки малой площади (первичные и вторичные) и относительную стабилизацию спроса на средние и крупные после ощутимого падения в начале рассмотренного периода. Следует отметить преобладание спроса на участки малой площади, причем на первичном рынке — весьма значительное.

Динамика спроса на участки первичного и вторичного рынка в Казани с разделением по площади



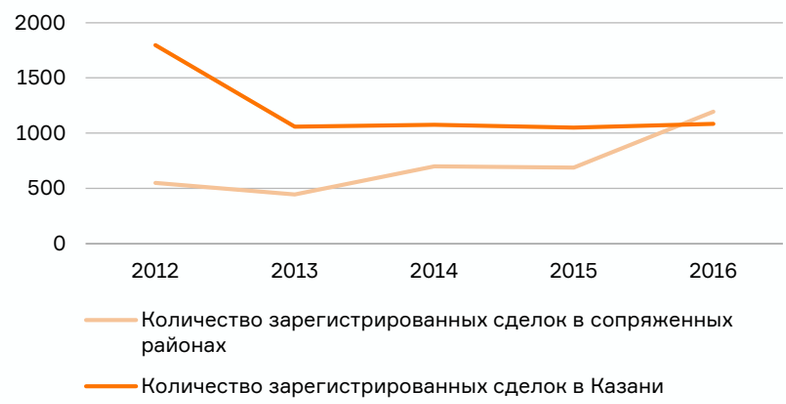
Сопряженные районы

Анализ рынка ИЖС и земельных участков в городском округе Казань был дополнен данными по зарегистрированным сделкам в прилегающих к нему районах: Лаишевском, Зеленодольском, Пестречинском, Высокогорском и Верхнеуслонском.

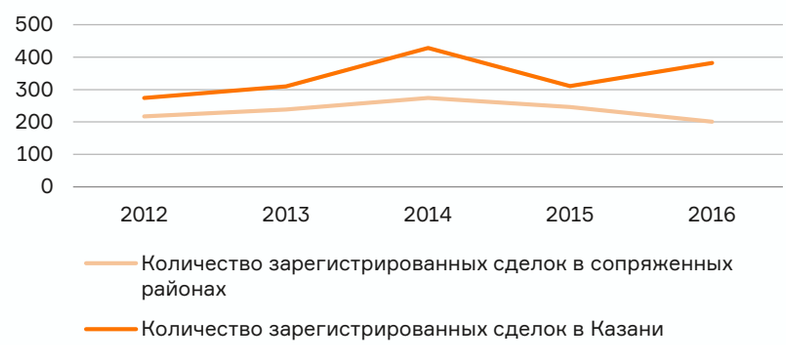
Несмотря на различия в динамике за рассмотренный период (рынок в сопряженных районах менее болезненно отреагировал на кризисную ситуацию), совокупное количество сделок по районам в сегменте ИЖС (как жилые здания, так и участки) сопоставимы по объему сделок в Казани, за исключением сделок по зданиям на вторичном рынке.

Особенности развития рынка жилой недвижимости в окрестностях Казани отличаются от городских и выглядят более оптимистично. Так, снижение регистрируемых сделок в начале рассматриваемого периода происходило только на первичном рынке участков и вторичном рынке коттеджей. В целом следует отметить стабилизацию количества сделок и преобладание сделок на первичном рынке над вторичным, а также превышение сделок с участками над сделками с жилыми зданиями. В настоящий момент можно говорить об относительной стабилизации тенденций на рынке ИЖС сопряженных районов, демонстрирующих неактивный спрос на вторичном рынке.

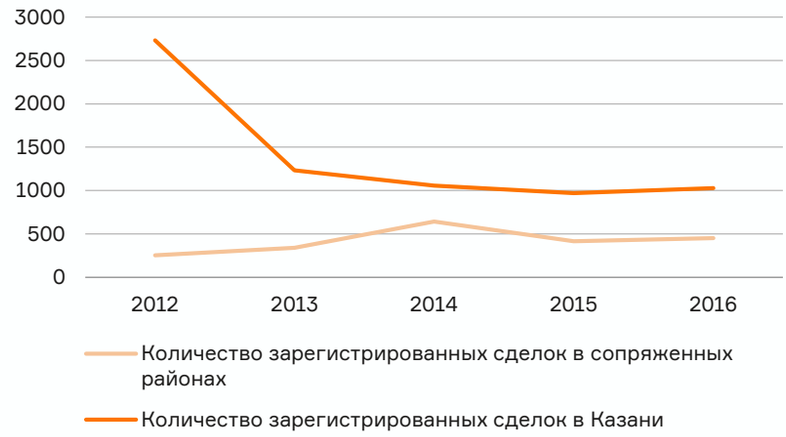
Рынок новых земельных участков в Казани и сопряженных с ней районах Республики Татарстан



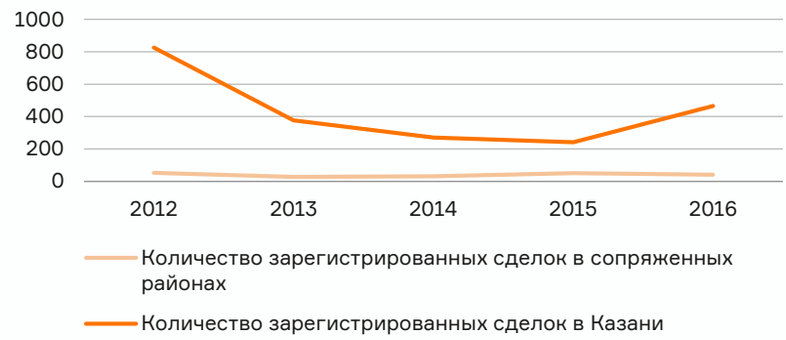
Рынок вторичных земельных участков в Казани и сопряженных с ней районах Республики Татарстан



Рынок новостроек (здания) в Казани и сопряженных с ней районах Республики Татарстан



Рынок вторичных зданий в Казани и сопряженных с ней районах Республики Татарстан



Анализ зарегистрированных сделок с разбивкой по размерам объектов жилой недвижимости показывает, что спрос на земельные участки на первичном рынке неизменно растет, спрос на крупные участки практически не меняется. Наиболее активно повышается спрос на участки и здания среднего размера. Спрос на участки крупного размера относительно стабилен, на участки малого размера — минимален.

Выводы

Динамика зарегистрированных сделок с объектами жилой недвижимости в Казани и сопряженных районах демонстрирует:

- относительную стабилизацию спроса после кризисного спада на все типы объектов на первичном и на вторичном рынках;
- сопоставимость объема спроса на ИЖС и земельные участки в Казани и совокупного объема спроса в сопряженных районах;
- преобладание спроса на земельные участки малого размера в Казани и среднего размера в прилегающих районах;
- возрастание спроса на ИЖС среднего размера в Казани и прилегающих районах;
- превалирование спроса на квартиры малого размера;
- ощутимое участие объектов вторичного рынка жилой недвижимости в городе Казани.

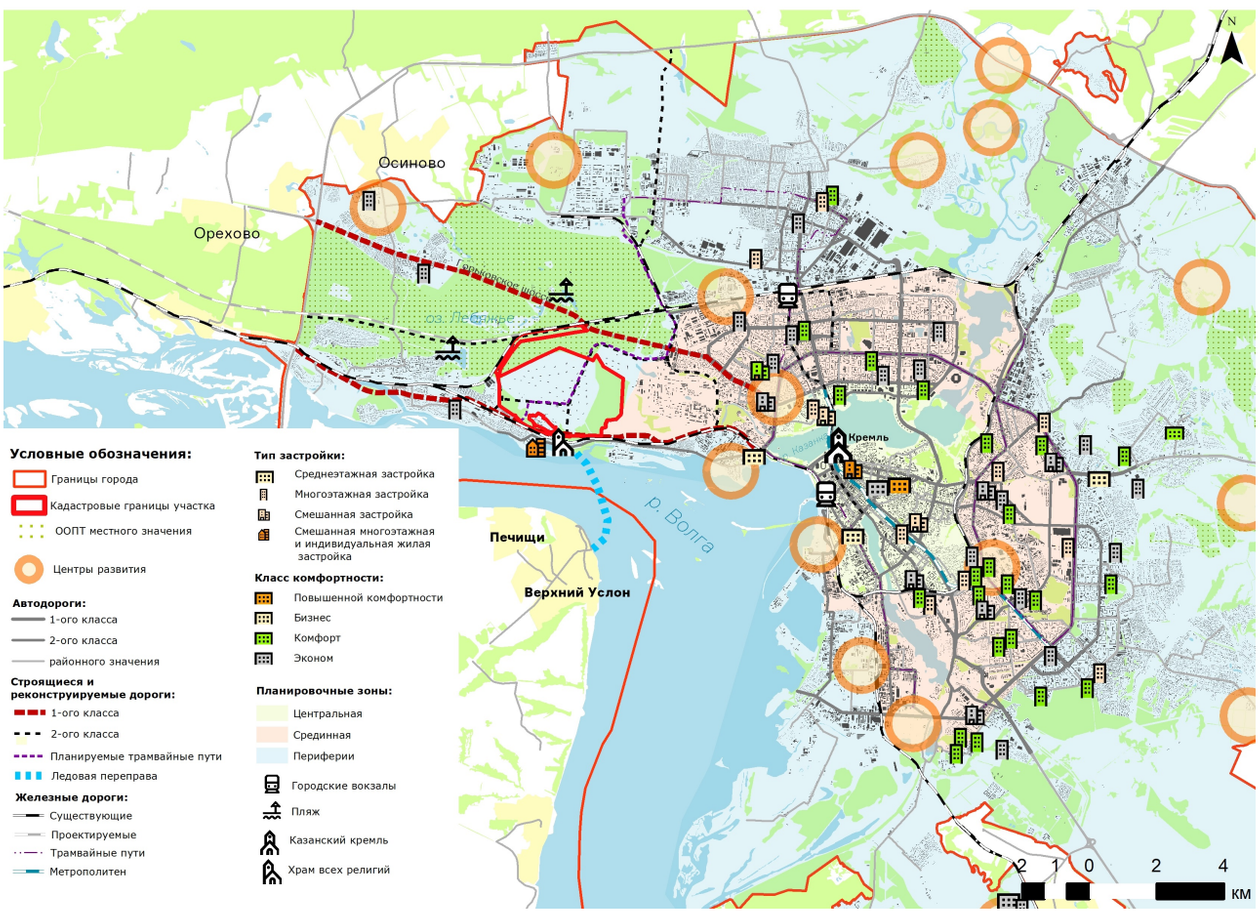
- Учитывая особенности динамики рынка объектов жилой недвижимости в Казани, в ближайшие годы можно ожидать стабильный спрос на объекты жилой недвижимости при условии сохранения макроэкономических тенденций.
-

2.3. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТОВ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В КАЗАНИ

В целях оценки конкурентной среды на рынке жилой недвижимости были проанализированы жилые комплексы г. Казани, введенные или запланированные к вводу в эксплуатацию, начиная с 2017 года.

В результате была составлена база данных проектов жилищного строительства (Приложение 1). Общее количество проектов жилищного строительства составило 71 жилой комплекс, относящийся к четырем уровням комфортности (эконом-, комфорт-, бизнес-классы и жилье повышенной комфортности), включающий проекты комплексного освоения территории и точечную застройку.

Конкурентоспособность Кировского района г. Казани

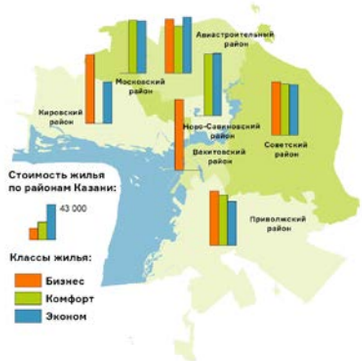


Пространственное распределение проектов жилищного строительства в Казани (нумерация в соответствии с Приложением 1).

Пространственное распределение проектов жилищного строительства в Казани

Большая часть реализуемых и строящихся жилых комплексов (ЖК) расположена в срединной зоне города. В периферийной зоне строительство ЖК ведется главным образом в южном и восточном направлении, в то время как в западном и северо-западном направлениях, с исторически сложившейся производственной функцией, жилое строительство ведется менее активно.

Стоимость жилья по районам



Кировский район по стоимости жилья бизнес-класса уступает только центральному Вахитовскому району, что свидетельствует о конкурентоспособности выбранной территории на рынке. Стоимость жилья класса «эконом», напротив, отличается низкими показателями в сравнении с другими районами, однако из-за малого количества строящихся комплексов в районе и отсутствия жилья класса «комфорт», данные по стоимости нельзя считать репрезентативными. В остальном прослеживается равномерное распределение цен в городских районах для всех классов жилья.[7]

Экологическая ситуация по районам

В оценке экологической ситуации по различным показателям (выбросы в атмосферный воздух, загрязненность почвенного покрова и т.д.) по районам города выделяется негативное состояние Кировского, Московского и Авиастроительного районов, связанное с расположением в его пределах ряда крупных промышленных предприятий. Вместе с тем преобладающие направления переноса воздушных масс (роза ветров) способствуют рассеиванию производственных выбросов в северном и северо-западном направлениях.

Согласно Генеральному плану Казани, территория проекта характеризуется относительно удовлетворительной экологической ситуацией. [8]

В связи с этим требуется репозиционирование Кировского района с учетом местоположения в его структуре исследуемой территории с наветренной стороны по отношению к промышленным объектам и дальнейшим проведением необходимых рекультивационных работ на участке бывшей артиллерийской базы.

Транспортная доступность по районам

По последним данным ресурса «Яндекс. Транспорт», Кировский район характеризуется средним показателем транспортной доступности[9]. Участок расположен в пределах комфортной транспортной доступности (20 минут на личном авто) до административного центра города и основных производственных центров приложения труда, однако существующие автодороги имеют низкую пропускную

[7] На основании данных предложений продажи недвижимости 2017 г.

[8] Источник: Кондратьева Т. А., Исмаилова Р. Н., Выборнова И. Б. Оценка уровня загрязнения экоситемы г. Казань тяжелыми металлами и нефтепродуктами // Вестник Казанского технологического университета. 2013. №3. URL: cyberleninka.ru/article/n/otsenka-urovnya-zagryazneniya-ekositemy-g-kazan-tyazhelymi-metallami-i-nefteproduktami

[9] Источник: yandex.ru/company/researches/2015/kazan/jams

способность. В соответствии с Генеральным планом планируется создание сети трамвайных путей, реконструкция существующих автомагистралей, развитие новых транспортных узлов в непосредственной близости к участку.

Выводы

За счет планируемого развития транспортной сети и комфортной доступности до центра города, улучшения экологической ситуации и соседства с крупными залесёнными территориями Кировский район может позиционироваться как привлекательный для приобретения недвижимости в его пределах.

Основным фактором, снижающим конкурентоспособность Кировского района, является его промышленное наследие. После проведения реструктуризации или вывода опасного для окружающей среды и здоровья населения производства данный фактор не будет иметь значимого влияния.

Средняя транспортная доступность Кировского района, также снижающая его конкурентоспособность, по ожиданиям, улучшится по мере реализации мероприятий по развитию УДС, предусмотренных Генеральным планом.

При репозиционировании важно учитывать существующий имидж данного района как социально неблагополучного.

Основные конкуренты на рынке жилищного строительства г. Казани

Анализ текущих проектов жилищного строительства в Казани и на сопряженных территориях позволил выявить ключевых конкурентов на основании следующих критериев:

- уровень комфортности создаваемой жилой недвижимости (аналогичные классы комфортности жилья (комфорт- и бизнес-класс));
- степень урбанизированности территории (слабая урбанизированность);
- уникальные характеристики формируемой комфортной среды.

С точки зрения подхода к освоению территории выбраны наиболее релевантные проекты: ЖК «Ясная Поляна», экодеревня «Эстачи», а также ЖК ART CITY, предлагающий целостною концепцию формирования района нового типа с единым дизайн-кодом.

ЖК «Ясная Поляна»

Проект «Ясная Поляна» представляет собой кардинально новый подход к индивидуальному жилищному строительству в Казани. На территории 300 га вводится жилой комплекс, располагающий собственной коммерческой, досугово-рекреационной, спортивной и образовательной инфраструктурой.

Предложение недвижимости диверсифицировано для целевых аудиторий с различным достатком:

- земельные участки от 1600 м^2 с 10000 м^2 с подрядом — возведением частного дома по собственному проекту или по одному из 19 предложенных проектов коттеджей площадью от 96 м^2 до 1500 м^2 с введением объекта в эксплуатацию в течение года с момента покупки участка;

- 1–4-комнатные квартиры в трехэтажных домах (6 домов);
- 1–3-этажные таунхаусы площадью от 168 до 256 м² и выделенным земельным участком от 2 до 3,5 соток (24 дома на 96 секций).

Отличительными чертами проекта является благоустройство собственного парка Shining Meadow общей площадью 18 га с двумя искусственными прудами и тематическим ландшафтным зонированием, являющегося ядром жилого района. Статусными объектами также являются школа, рассчитанная на 500 детей, с языковым уклоном, широким профилем дополнительного образования и собственным бассейном, а также 3 учреждения дошкольного образования на 220 детей каждый с современными методиками обучения и подготовки к школе. Кроме того, в пределах поселка будет построен фитнес-клуб с тренажерными залами, крытым 25-метровым бассейном и сауной.

Коммунальная инфраструктура предусматривает значительную автономию поселка. Так, все жилые здания будут подключены к центральной канализационной системе и магистральной сети газопровода. Водоснабжение осуществляется за счет единого водозабора в южной части территории. Проект отличается разветвленной улично-дорожной сетью, включающей в себя осевую магистральную пешеходно-транспортную улицу, дороги и проезды местного значения внутри жилой застройки, а также пешеходные и велодорожки.

Экодеревня «Эстачи»

Коттеджный поселок «Эстачи» расположен в Высокогорском районе Республики Татарстан, в 18 км от центра г. Казани, вблизи восточной границы города. Участок проекта сопряжен с особо охраняемой природной территорией «Эстачинский склон».

Территорию проекта отличает эстетико-рекреационное богатство ландшафтов: сочетание залесённой холмистой местности с луговыми сообществами и водными объектами. Концепция выделяет благоприятную экологическую обстановку в качестве ключевого преимущества поселка.

Коттеджный поселок размежеван земельными участками от 4,12 соток до 17,33 соток. В пределах поселка также расположены мечеть, детский сад с начальной школой, а также культурный центр.

Развита коммунальная инфраструктура: центральное водоснабжение на базе собственного водозабора, подключение к магистральному газопроводу. Улично-дорожная сеть разделяет массивы земельных участков на кварталы, Центральная улица, соединяющая поселок с внешними дорогами, пролегает по границе территории; транспортную организацию территории также отличают широкие (18 м) дорожные проезды.

ЖК ART CITY

ЖК ART CITY, расположенный в Советском районе Казани, представляет собой комплексную 10–19-этажную застройку, объединенную концепцией современной, креативной, творческой городской среды с общим архитектурным обликом и дизайн-кодом (концепция «Искусство жить»).

Территория комплекса разделена на 4 квартала, посвященных четырем направлениям искусства с соответствующим благоустройством:
- «Живопись» (живопись на стенах мест общего пользования, заборы art-street, детские площадки со специальным покрытием);

- «Скульптура» (скульптуры и вазоны в местах общего пользования, скульптурный фонтан, малые архитектурные формы);
- «Графика» (амфитеатр вантовой конструкции, «сетки-паутинки» для детей, выставка черно-белой графики);
- «Кино» (фестиваль кино, кинопросмотры на открытом воздухе, скульптуры персонажей популярных фильмов, кинопостеры).

В границах ЖК возводятся разного типа общественные пространства — пешеходный бульвар, проходящий сквозь территорию ЖК, служащий транзитным променадом для прогулок и занятий активными видами спорта (в т. ч. сеть велодорожек). Автомобильные, велосипедные и пешеходные потоки практически не пересекаются.

Проект предоставляет также ряд уникальных характеристик: организация мест общего пользования жилых зданий, организация входных групп на уровне земли (безбарьерная среда), колясочные комнаты, квартиры с террасами и эргономичные свободные планировки.

Выводы

Выявленные конкурентные проекты на рынке недвижимости позволили сформировать ключевые тренды жилищного строительства, которые могут влиять на конкурентоспособность проектов жилищного строительства в Казани:
- Оригинальные дизайнерские концепции благоустройства мест общего пользования.
- Дошкольные и среднеобразовательные учреждения с уникальной системой образования и развитой инфраструктурой.
- Использование экологически чистых материалов и энергосберегающих технологий.
- Концепция «загородная жизнь в черте города» — формирование коттеджных поселков с автономной коммунальной инфраструктурой, собственными образовательными, коммерческими объектами.
- Благоустройство собственных рекреационных пространств (парки, бульвары).

Выводы

Формирование рынка жилищного строительства в Казани осуществляется:
- на фоне поступательного роста социально-экономических и социально-демографических показателей;
- в высококонкурентной среде в сфере жилищного строительства, характеризующейся наличием большого количества и разнообразия жилой недвижимости, высоким уровнем комфортности жилой среды.
- в условиях стабилизации спроса на объекты жилой недвижимости после кризисного падения большинства сегментов в предыдущие годы.

В сложившихся условиях торговое предложение в сегменте ИЖС, относительно стабильном в рассмотренный период и представленном в настоящее время наименьшим количеством жилых комплексов на строительном рынке, потенциально конкурентоспособно. Тем не менее, в условиях высококонкурентной среды успешность реализации во многом зависит от уникальности торгового предложения.

Раздел 3. Социологическое исследование

3.1. МЕТОДОЛОГИЯ

Цель исследования: Изучение объема и характеристик спроса на недвижимость для формирования рыночного предложения.

Территория исследования: Россия, Республика Татарстан.

Телефонный социологический опрос жителей г.Казани и близлежащих населенных пунктов по репрезентативной выборке

Объем выборки: 1 000 респондентов, проживающих на территории г. Казани и близлежащих населенных пунктов.
Телефонные формализованные интервью по технологии CATI.
Случайная выборка стационарных и мобильных телефонных номеров.
Уровень доверительной вероятности - 97%, статистическая погрешность выборки не превышает ± 2,5%
Квотирование, обеспечивающее репрезентативность опроса по базовым характеристикам населения, проводится по следующим параметрам:

- пол;
- возраст.

Целевой телефонный опрос

Объем выборки: 200 чел.
Телефонные формализованные интервью по технологии CATI.
Случайная выборка стационарных и мобильных телефонных номеров.
Квотирование: намерение приобрести недвижимость в течение 3-х лет.

Глубинные интервью с жителями, купившими недвижимость, для определения требований целевого сегмента аудитории к недвижимости

Объем работ: 11 глубинных интервью с людьми, купившими недвижимость в комфорт+ или бизнес-классе. Глубинные интервью использовались для понимания того, что стоит за запросами отдельных групп потребителей, и не использовались для вынесения количественных оценок.

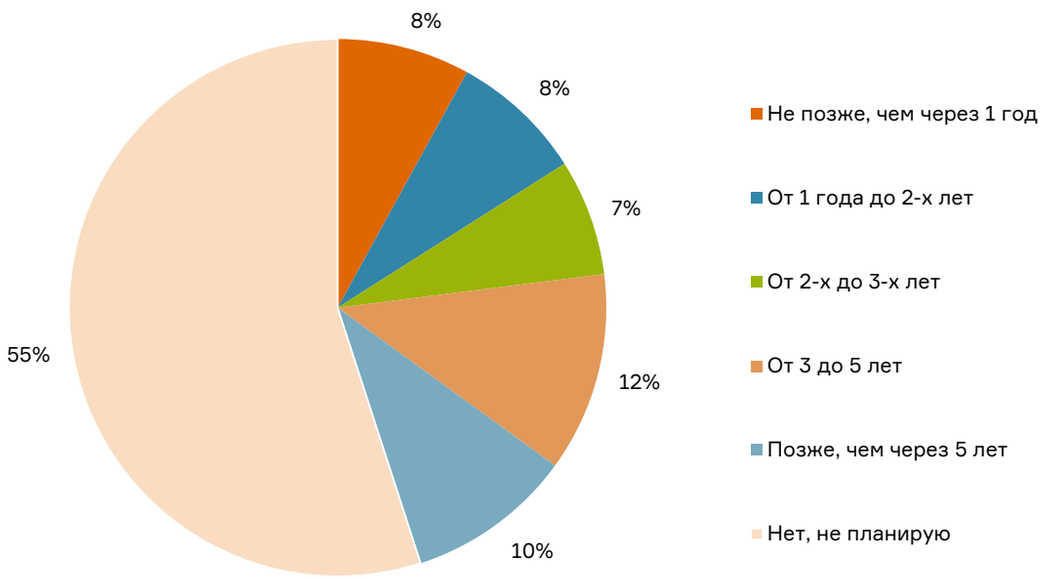
3.2. ОЦЕНКА ОБЪЕМА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОГО СПРОСА НА ЖИЛЬЕ

В общей сложности доля людей, планирующих приобретение жилья в Казани (от общего числа респондентов), составляет 46%. При этом среди жителей Казани покупку недвижимости планируют 41%, а из числа близлежащих пригородов — 54%.

Между тем, стоит отметить, что 10% рассчитывают на приобретение жилья в предельно долгосрочной перспективе — позже, чем через 5 лет. В целом данный сегмент аудитории можно рассматривать как тот, который только заявляет о своих намерениях. При этом заниматься приобретением недвижимости в обозримом будущем они не собираются.

В краткосрочной перспективе о покупке недвижимости задумывается 8% респондентов — они готовы купить жилье в течение 1 года. Столько же планируют приобретение жилья во временном промежутке от 1 до 2 лет. В среднесрочной перспективе (от 2 до 3 лет) покупка недвижимости интересует 7% опрошенных.

Диаграмма 1. Планируете ли вы покупку недвижимости (данные репрезентативного опроса)



Таким образом, можно говорить, что чуть менее ¼ респондентов (23%) в целом заинтересованы в приобретении недвижимости. Тем не менее, необходимо учитывать, что не все из них могут позволить себе заплатить рыночную стоимость за 1 м^2 жилья. В связи с этим мы оценили объем платежеспособного спроса на недвижимость

среди опрошенных, исходя из минимальной цены за квадратный метр жилья в 60 тыс. рублей.

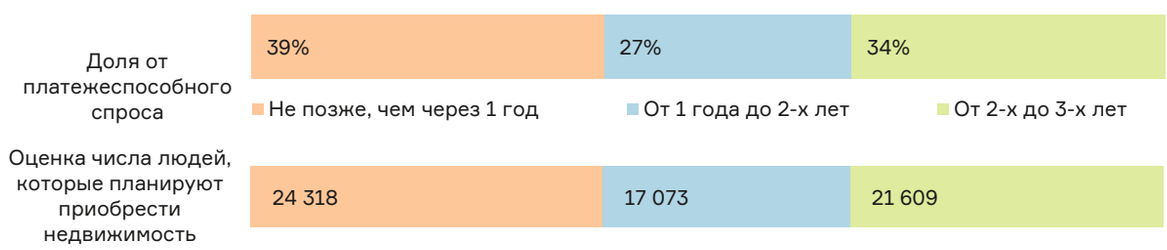
В таком случае доля реального платежеспособного спроса составляет 6% от совершеннолетнего населения Казани. В абсолютных значениях это составляет 63 000 человек, исходя из численности совершеннолетнего населения Казани в 1 050 000 человек[10]. Именно столько людей планирует приобрести жилье в краткосрочной
и среднесрочной перспективе и готовы заплатить за него минимальную рыночную стоимость.

Диаграмма 2. Какой тип жилья рассматривают в качестве предпочтительного (данные целевого опроса, вопрос со множественным выбором ответов, задавался только тем, кто планирует покупать недвижимость в течение ближайших трех лет)

Чаще всего в качестве предпочтительного объекта недвижимости рассматриваются квартиры в многоэтажных и среднеэтажных домах. Кроме того, довольно популярным вариантом является ИЖС. Реже всего как предпочтительный объект для приобретения рассматривается таунхаус или коттедж без приусадебного участка. Между тем, на основании данных целевого опроса можно заключить, что более 1/3 потенциальных покупателей недвижимости ориентированы на приобретение загородного жилья, будь то таунхаусы или ИЖС. В общей сложности, на приобретение такого жилья рассчитывают 34%.

При этом наибольшая доля платежеспособного спроса приходится на самую краткосрочную перспективу — 39% в течение 1 года, для 61% это чуть более отдаленная перспектива (от 1 года до 3 лет).

Диаграмма 3. Распределение по планам приобретения недвижимости (данные репрезентативного опроса)



[10] На основании экстраполяции данных, полученных по результатам РЕПРЕЗЕНТАТИВНОГО опроса на общую численность совершеннолетнего населения Казани

Применительно к различным типам жилья платежеспособный спрос распределяется следующим образом: наибольшую готовность приобрести жилье в самом краткосрочном горизонте демонстрируют те, для кого тип жилья не имеет значения, важен сам факт приобретения недвижимости (41%). Чем ниже этажность, тем реже платежеспособные покупатели готовы приобретать такую недвижимость в ближайшем будущем: в течение года в многоэтажке планируют приобрести 33%, в доме 5–8 этажей — 22%, в доме ниже пяти этажей — 7%. ИЖС в краткосрочной перспективе готовы рассматривать 15% платежеспособных жителей.

Таблица 3.1. Распределение платежеспособного спроса по типам жилья (данные репрезентативного опроса, вопрос со множественным выбором ответов, относительные величины — % и абсолютные — чел.)

Планируете ли Вы приобретать жилье для себя или близких и если да, то в течение какого времени?	ИЖС	Таунхаус или коттедж без приусадебного участка	Квартира в малоэтажном доме — до 4 этажей	Квартира в среднеэтажном доме — 5–8 этажей	Квартира в многоэтажном доме — от 9 и выше	Не имеет значения
Не позже, чем через 1 год	3559 15%	0%	1800 7%	5399 22%	8098 33%	9897 41%
От 1 года до 2-х лет	5395 32%	1793 11%	4490 26%	3602 21%	5395 32%	4490 26%
От 2-х до 3-х лет	3609 17%	0%	4495 21%	7196 33%	5402 25%	8103 38%

На первичный рынок, как правило, ориентированы потенциальные покупатели ИЖС, таунхаусов и многоэтажек. Так, предпочитающие ИЖС и таунхаусы/коттеджи без приусадебного участка чаще планируют покупать недвижимость на рынке первичного жилья (63% и 71% соответственно). Покупатели многоэтажек рассматривают такой вариант чуть реже — 58%. Перечисленные категории в целом ориентированы на новое жилье (построенное не ранее 5 лет назад), в отличие от тех, кто готов рассмотреть варианты квартиры в малоэтажном или среднеэтажном доме. Так, каждый третий потенциальный покупатель жилья 5-8-этажном доме или в доме не выше 4 этажей готов приобрести жилье не в новостройке, а на вторичном рынке (среди предпочитающих ИЖС, таунхаусы и многоэтажки этот показатель ниже в 2 раза — в пределах 15%). Во многом это объясняется тем, что рынок вторичного жилья в основном представлен домами типовой застройки 50-70-х гг., которая представлена домами сравнительно низкой этажности.

Диаграмма 4. Распределение спроса на первичное и вторичное жилье (данные целевого опроса)

3.3. СЕГМЕНТЫ АУДИТОРИИ: ОБЩИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Основные сегменты аудитории, описываемые в данном отчете, выделены по признаку предпочтительности того или иного типа жилья, планируемого для покупки. Этих сегментов пять: желающие приобрести таунхаус или коттедж, планирующие покупку ИЖС, планирующие покупку квартиры в малоэтажном доме, планирующие покупку квартиры в многоэтажном доме и, наконец, планирующие покупку квартиры в среднеэтажном доме. Ниже мы перечислим основные характеристики каждой из групп потребителей, перейдя к детальному их описанию и сравнению между собой в других разделах настоящего отчета.

Покупатели таунхаусов или коттеджей без приусадебного участка

Покупку жилья такого типа в большем количестве случаев планируют женщины, тогда как мужчины готовы к этому в меньшей степени. При этом такая покупка будет наиболее актуальной для потребителей в возрасте от 18–45 лет, чей среднемесячный доход в расчете на одного члена домохозяйства составляет порядка 45 тыс. рублей.

По типу занятости представители данной группы чаще других относят себя к руководителям высшего звена, а также менеджерам среднего звена. Между тем, общая доля руководителей высшего звена и менеджеров среднего звена в данной группе составляет 15% и 14% соответственно (то есть не превышает 1/3). Их уровень дохода в среднем в 3–3,5 раза выше, чем среди других представителей данного сегмента: наемных работников в офисе (15%), неофисных работников, не занятых физическим трудом (14%) и др. В связи с этим, средний уровень дохода в данной группе ниже, чем у руководителей высшего звена и менеджеров среднего звена, несмотря на то, что в процентном соотношении они преобладают[11].

Данный тип жилья вызывает больший интерес у потребителей, находящихся в «гражданском» браке (сожительство), а также не состоящих в брачных отношениях. У половины из опрошенных детей нет.

По типу занятости представители данной группы чаще всего относят себя к руководителям высшего звена, а также менеджерам среднего звена.

[11] Более подробно данная тенденция описана в Диаграмме 8 для покупателей ИЖС и многоэтажных домов.

Данный тип жилья вызывает больший интерес у потребителей, находящихся в «гражданском» браке (сожительство), а также не состоящих в брачных отношениях. У половины из опрошенных детей нет. Особое внимания таунхаусы и коттеджи вызывают у потребителей, ведущих домашнее хозяйство в одиночку.

Основная мотивация — улучшение жилищных условий (3/4 представителей группы). Также на выбор таунхауса влияет рост уровня дохода и наличие достаточных сбережений.

Потребители из данной группы рассчитывают на привлечение кредитных средств — будь то ипотека, просто кредит в банке и т. д. Также чаще других рассматривают вариант долевого строительства. Они ориентируются на стоимость жилья в размере 3 млн рублей, причем интересующая их площадь приобретаемого жилья колеблется в диапазоне от 75 до 115 м^2.

Покупатели ИЖС

Покупку жилья такого типа в большем количестве случаев планируют мужчины, тогда как женщины готовы к этому в меньшей степени. Такая покупка будет наиболее актуальной для потребителей в возрасте 31–45 лет, чей среднемесячный доход в расчете на одного члена домохозяйства составляет порядка 55 тыс. рублей. Кроме того, в данной группе чаще всего встречаются представители предпенсионного возраста (46–60 лет).

По типу занятости представители данной группы чаще всего относят себя к руководителям бизнеса, предпринимателям, фрилансерам, а также фермерам.

ИЖС привлекает большее внимание потребителей, проживающих в зарегистрированном браке и имеющих несовершеннолетних детей. Размер домохозяйства интересующихся ИЖС часто составляет 4 человека и несколько реже 5 и 6 человек.

Причиной выбора ИЖС становится необходимость расширения площади из-за появления детей. Чаше всего, учитывая средний размер семьи, это уже 2-й или 3-й ребенок в семье.

Потребители из данной группы рассчитывают на собственные средства или средства семьи (помощь родственников). Также чаще других рассчитывают на получение материнского капитала. Они ориентируются на стоимость жилья в размере 3 млн рублей, причем интересующая их площадь приобретаемого жилья колеблется в диапазоне от 75 до 130 м^2.

Покупатели квартир в многоэтажных домах

И женщины, и мужчины практически в равной степени заинтересованы в покупке квартиры в многоэтажном доме. В целом, женщины заинтересованы в такой покупке немного больше. Наиболее мотивированной группой покупателей следует считать людей в возрасте от 18 до 30 лет, чей среднемесячный доход в расчете на одного члена домохозяйства составляет порядка 60 тыс. рублей.

По типу занятости представители данной группы чаще всего относят себя к работникам, занятым физическим трудом (рабочий на предприятии, спортивный тренер, сантехник, электрик, строитель и т.п.) а также студентам/учащимся.

Квартиры в многоэтажных домах оказываются более привлекательными для потребителей, не состоящих в браке и не имеющих детей. Несколько меньше — для потребителей, размер домохозяйства которых составляет 4 человека.

Многоэтажные дома рассматриваются как возможность улучшения жилищных условий (в таком случае жилье приобретается в новостройке). Реже выбор осуществляется благодаря появлению выгодных предложений на рынке. В таком случае речь чаще всего идет о вторичном жилье.

Наиболее распространенный источник финансирования — ипотека (на нее рассчитывают 3/4 представителей группы). Однако при этом из собственных сбережений и накоплений планируется профинансировать не менее 50% стоимости квартиры. Они хотели бы приобрести жилье стоимостью от 2.7 млн рублей, причем интересующая их площадь приобретаемого жилья колеблется в диапазоне от 50 до 80 м^2.

Покупатели квартир в среднеэтажных домах

Интерес к покупке квартиры в среднеэтажном доме проявлен среди мужчин и женщин примерно одинаково. Тем не менее, в среднем, женщины заинтересованы в этом чуть больше. В основном в такой покупке заинтересованы люди в возрасте 31–45 лет, чей среднемесячный доход составляет порядка 40 тыс. рублей.

По типу занятости представители данной группы чаще всего относят себя к менеджерам среднего звена, а также к пенсионерам.

Нельзя сказать, что квартиры в среднеэтажных домах вызывают более выраженный интерес у какой-то из групп потребителей, выделенных по признаку семейного положения, однако потребители, имеющие совершеннолетних детей, уделяют таким квартирам заметно более пристальное внимание. Такой тип жилья чаще предпочитают респонденты, размер домохозяйства которых составляет 2 (реже 3) человека.

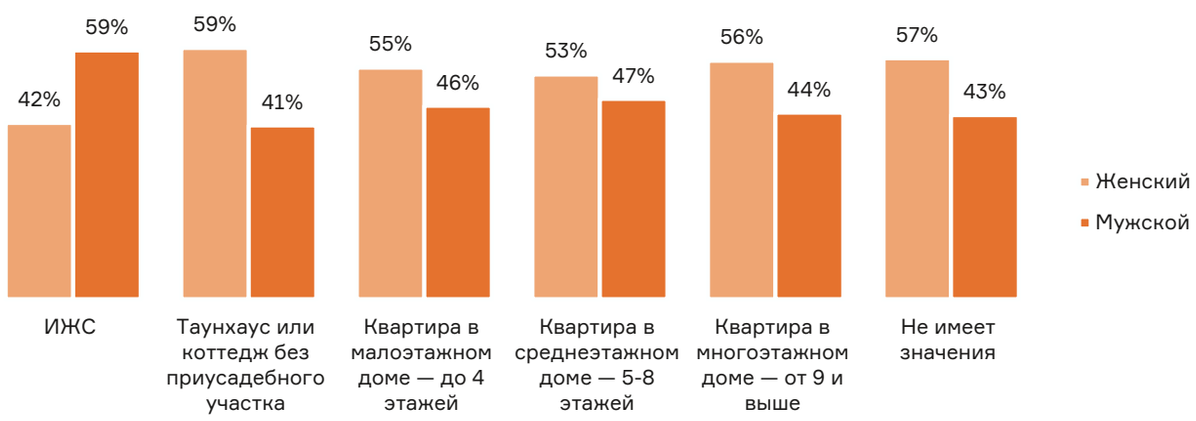
Квартиры в среднеэтажных домах чаще всего покупаются для детей. Зачастую это вторичное жилье.

Наиболее распространенные источники финансирования покупки - собственные сбережения, продажа имущества и ипотечные средства. В половине случаев ипотека составит не более 25% стоимости квартиры. Они ориентируются на стоимость жилья в размере 2,4 млн рублнй, причем интересующая их площадь приобретаемого жилья колеблется в диапазоне от 50 до 75 м^2.

3.4. СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ СЕГМЕНТОВ АУДИТОРИИ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ПРЕДПОЧТИТЕЛЬНОГО ТИПА ЖИЛЬЯ

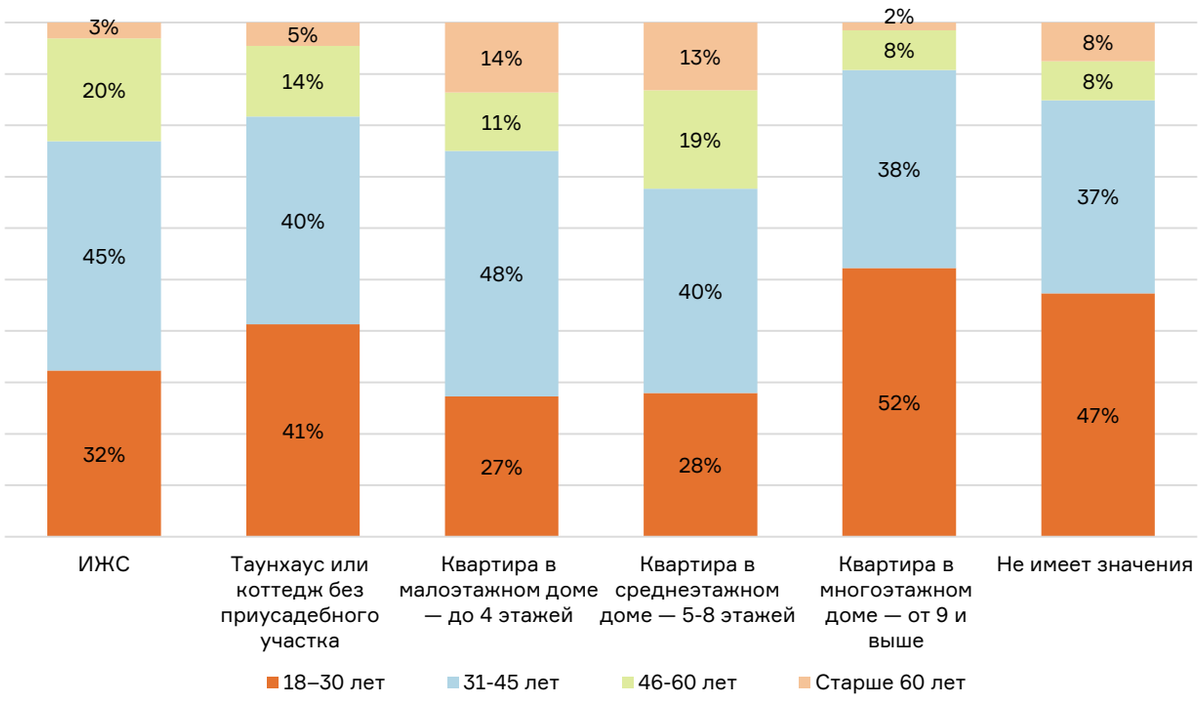
Покупка таунхаусов или коттеджей без приусадебного участка преимущественно планируется женщинами. Также женщины чаще, чем мужчины, планируют приобретение квартир в многоэтажных домах (от 9 этажей и выше), малоэтажных (до 4 этажей) и среднеэтажных домах (5–8 этажей). Мужчины, в свою очередь, чаще планируют приобретение индивидуального жилья с приусадебным участком (ИЖС).

Диаграмма 5. Распределение по полу (данные целевого опроса)



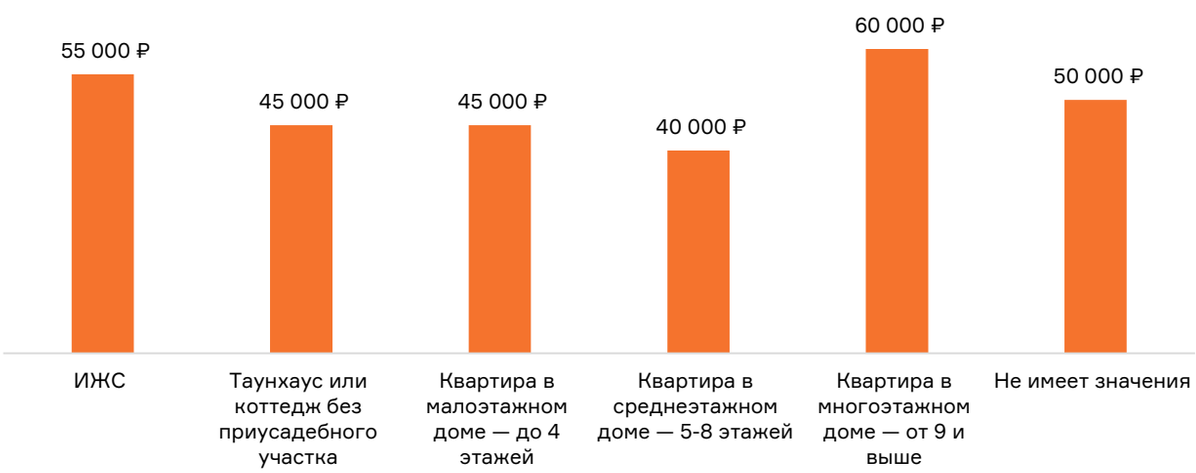
Представители молодежи (18–30 лет) чаще всего планируют приобретение квартир в многоэтажных домах (52% от планирующих приобретение данного типа недвижимости). Средняя возрастная группа (31–45 лет) ориентирована на приобретение квартир в малоэтажных домах и индивидуального жилья с приусадебным участком. Среди потребителей в возрасте от 46 до 60 лет наиболее популярны ИЖС и квартиры в среднеэтажных домах. Наиболее возрастная группа ориентирована на приобретение квартир в малоэтажных и среднеэтажных домах.

Диаграмма 6. Распределение по возрасту (данные целевого опроса)



Наиболее высокий уровень дохода у респондентов, планирующих приобретение квартиры в многоэтажном доме (от 9 этажей и выше), — 60 000 рублей. Следом за ними по данному показателю располагаются желающие приобрести ИЖС (55 000 рублей). Чуть ниже средний уровень дохода у тех, кто планирует приобретение таунхаусов или коттеджей без приусадебного участка и квартир в малоэтажных домах, — 45 000 рублей. Наконец, наиболее низкий уровень дохода среди проанализированных групп у планирующих приобретение квартир в среднеэтажных домах — 40 000 рублей.

Диаграмма 7. Среднемесячный уровень дохода в расчете на одного члена домохозяйства (данные целевого опроса, рассчитанные как средневзвешенное значение доходов респондентов, попавших в каждый сегмент на основании субъективной оценки благосостояния)



Тип занятости респондентов, наряду с другими социально-демографическими характеристиками, оказывает влияние на то, какой тип недвижимости опрошенные рассматривают в качестве потенциального приобретения. Таунхаусы и коттеджи без приусадебного участка популярны у наемных работников в офисе, менеджеров среднего звена и неофисных работников, не занятых физическим трудом. ИЖС интересуют владельцев бизнеса, наемных работников в офисе и менеджеров среднего звена. Квартирами в малоэтажных домах интересуются неофисные работники, не занятые физическим трудом, наемные работники в офисах и респонденты, работающие на себя. Квартиры в многоэтажных и среднеэтажных домах интересны наемным работникам в офисах, менеджерам среднего звена и работающим на себя.

Таблица 3.2. Типы занятости (данные целевого опроса, вопрос с множественным выбором ответов)

	Индивидуальное жилье с приусадебным участком (ИЖС)	**Таунхаус или коттедж без приусадебного участка**	**Квартира в малоэтажном доме — до 4 этажей**	**Квартира в среднеэтажном доме — 5–8 этажей**	**Квартира в многоэтажном доме — от 9 и выше**
Работаю на себя — владелец бизнеса, предприниматель, фрилансер, фермер	29%	18%	14%	16%	21%
Руководитель высшего звена	8%	9%	11%	4%	3%
Менеджер среднего звена	19%	23%	9%	22%	14%
Наемный работник в офисе (рядовой сотрудник, не занятый физическим трудом)	22%	32%	14%	22%	18%
Неофисный работник, не занятый физическим трудом (водители, официанты, продавцы)	8%	18%	18%	10%	9%
Работник, занятый физическим трудом (рабочий на предприятии, спортивный тренер, сантехник, электрик, строитель и т.п.)	5%	14%	11%	10%	15%
Студент/учащийся	8%	5%	5%	7%	14%
Пенсионер	6%	5%	11%	16%	3%
Не работаю (в т. ч. веду домашнее хозяйство)	14%	9%	9%	7%	9%
Нахожусь в поиске работы	2%	9%	7%	6%	3%

Среди группы потенциальных покупателей квартир в многоэтажных домах удельный вес студентов и работников, занятых физическим трудом выше, чем других категориях жилья (например, в ИЖС).

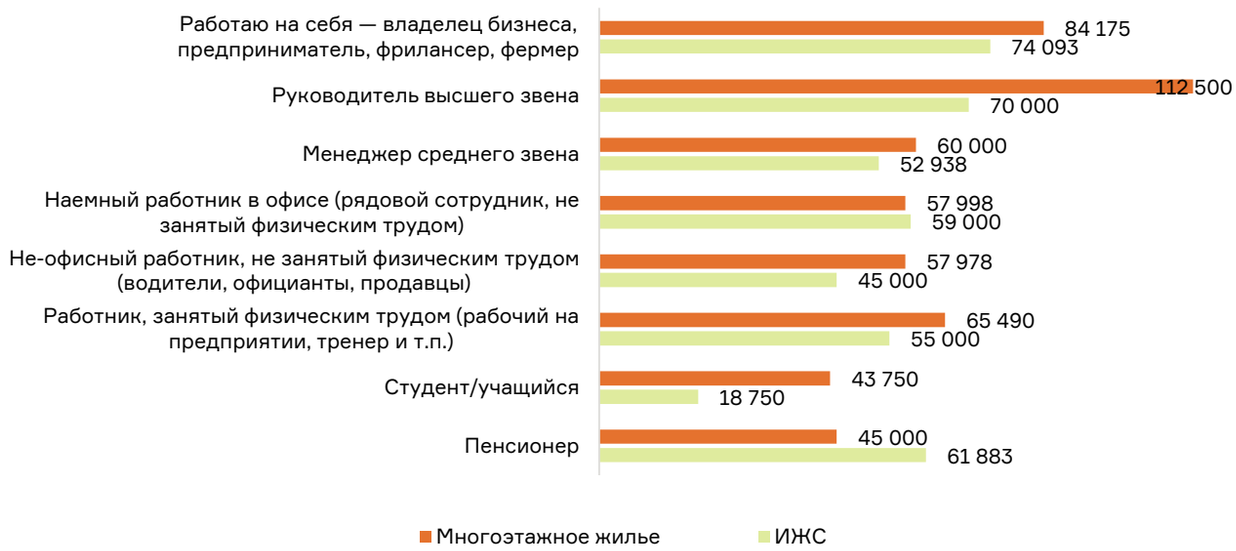
Однако средний уровень дохода среди группы людей, планирующих приобретение жилья в многоэтажных домах, «тянется вверх» за

счет высокодоходных групп — предпринимателей и менеджеров высшего звена.

Так, если сравнить средний уровень дохода самых высокодоходных групп (предприниматели и менеджеры высшего звена) среди тех, кто хочет купить квартиру в многоэтажках, и тех, кто предпочитает ИЖС, то мы увидим, что первые зарабатывают значительно больше.

Если посчитать средний уровень дохода людей, планирующих приобретение жилья в многоэтажных домах, без учета предпринимателей и менеджеров высшего звена, то он составит 40 тыс. рублей.[12]

Диаграмма 8. Социально-демографические характеристики: доход и занятость (данные целевого опроса, субъективная оценка респондентов о среднемесячном доходе на члена домохозяйства)



Для понимания жилищных стратегий представителей различных групп потенциальных покупателей недвижимости важной является информация о текущем месте жительства и способе его приобретения. Те, кто рассматривает возможность приобретения таунхауса или коттеджа, в настоящий момент чаще всего проживают в квартире, купленной ими самими или членами их семей, либо в съемном жилье. Наиболее высокая доля проживающих в съемном жилье — среди желающих приобрести квартиру в многоэтажном доме. Следует также отметить, что проживающие в своем коттедже или доме в частном секторе ориентированы на покупку ИЖС.

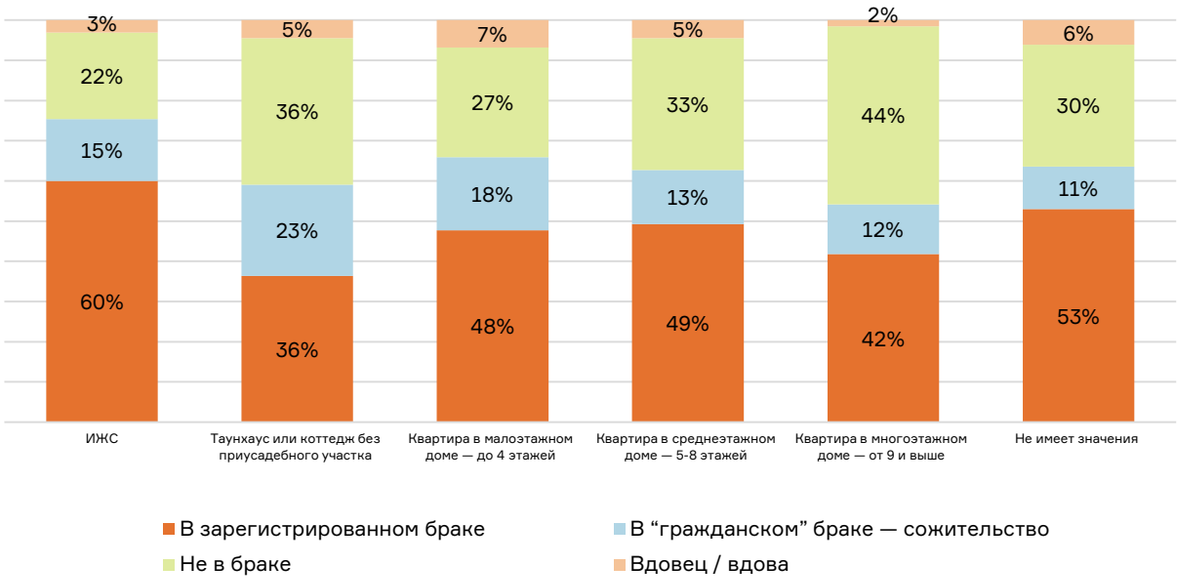
[12] Доход рассчитывается на основании данных целевого опроса как средневзвешенное значение доходов респондентов без учета владельцев бизнеса и руководителей высшего звена.

Таблица 3.3. В каком жилье проживают (данные целевого опроса)

	Индивидуальное жилье с приусадебным участком (ИЖС)	Таунхаус или коттедж без приусадебного участка	Квартира в малоэтажном доме — до 4 этажей	Квартира в среднеэтажном доме — 5–8 этажей	Квартира в многоэтажном доме — от 9 этажей и выше
Квартире, купленной Вами/Вашей семьей	35%	30%	25%	23%	23%
Квартире, приватизированной Вами/Вашей семьей	10%	25%	22%	22%	23%
Государственной квартире (неприватизированной)	—	—	2%	6%	2%
Съемной квартире	21%	25%	25%	25%	30%
Съемной комнате	3%	—	—	5%	2%
Коттедже/доме (купленном или построенном Вами)	13%	—	5%	8%	5%
Таунхаусе, дуплексе и т.п. (купленном или построенном Вами)	2%	—	3%	—	—
В доме в частном секторе	14%	10%	13%	6%	8%
Общежитии	2%	10%	5%	3%	7%
Коммунальной квартире	—	—	—	2%	—

Наиболее высокая доля живущих в гражданском браке — среди желающих приобрести таунхаусы или коттеджи, а также среди респондентов, ориентированных на квартиры в малоэтажных домах. Респонденты, живущие в зарегистрированном браке, чаще всего встречаются среди тех, кто рассматривает приобретение индивидуального жилья с приусадебным участком или приобретение квартиры в среднеэтажном доме. Несостоящие в браке ориентированы на квартиры в многоэтажных домах и таунхаусы или коттеджи без приусадебного участка.

Диаграмма 9. Семейное положение (данные целевого опроса)



Наиболее высокая доля живущих в гражданском браке — среди желающих приобрести таунхаусы или коттеджи, а также среди респондентов, ориентированных на квартиры в малоэтажных домах. Респонденты, живущие в зарегистрированном браке, чаще всего встречаются среди тех, кто рассматривает приобретение индивидуального жилья с приусадебным участком или приобретение квартиры в среднеэтажном доме. Несостоящие в браке ориентированы на квартиры в многоэтажных домах и таунхаусы или коттеджи без приусадебного участка.

3.5. ХАРАКТЕРИСТИКИ ПОКУПКИ

Мотивация покупки

В целом по выборке наиболее распространенная мотивация приобретения нового жилья — улучшение жилищных условий (51%). На втором месте — появление детей, которое требует увеличения площади жилья для семьи (32%). Третья по популярности причина приобретения — покупка отдельного жилья детям (30%).

> **«Интервьюер: А почему приняли решение купить недвижимость?**
>
> **Респондент: Продали свою квартиру, решили переехать в дом побольше. У воды находится, на Волге.**
>
> **Интервьюер: А по какой причине совершили именно эту покупку?**
>
> **Респондент: Увеличение площади. Второй ребенок родился. Решили продать маленькую».**

Если говорить об особенностях мотивации в зависимости от типа планируемого к приобретению жилья, то можно отметить ряд особенностей, определяющих жилищные стратегии различных социальных групп. Наиболее популярная формулировка обоснования желания приобретения таунхауса или коттеджа — улучшение жилищных условий (73% респондентов), вторая по популярности причина — появление детей и необходимость расширения площади жилья (27%). Мотивация желающих приобрести ИЖС аналогична мотивации тех, кто рассматривает возможность приобретения таунхауса или коттеджа. Приобретение жилья детям чаще всего является фактором выбора квартиры в среднеэтажном или малоэтажном доме.

> **«Интервьюер: Хорошо, а как выбирали жилье? Какие критерии были? Почему решили именно эту квартиру приобретать?**
>
> **Респондент: Небольшой район, не в мегаполисе, чтобы тихо, спокойно и комфортабельно.**
>
> **Интервьюер: А можете назвать еще какие-то привлекательные для вас ЖК, дома в Казани? Пока вы искали.**
>
> **Респондент: Там большие все... 18–19–20 [этажные дома]. Мы еще одну купили сыну».**

Таблица 3.4. Мотивация покупки

	Индивидуальное жилье с приусадебным участком (ИЖС)	Таунхаус или коттедж без приусадебного участка	Квартира в малоэтажном доме — до 4 этажей	Квартира в среднеэтажном доме — 5–8 этажей	Квартира в многоэтажном доме — от 9 этажей и выше	Не имеет значения
Нужно купить жилье детям	26%	18%	39%	40%	27%	24%
Нужно купить жилье родителям или другим родственникам	6%	5%	11%	9%	6%	5%
Появились дети — нужно расширять площадь квартиры семьи	43%	27%	32%	28%	29%	42%
Получено наследство	5%	5%		3%	5%	8%
Развелись	2%		2%	2%		3%
Заключили брак	15%	9%	21%	16%	12%	13%
Просто хочу улучшить жилищные условия	49%	73%	59%	47%	59%	52%
Рассматриваю жилье как инвестирование капитала	14%	14%	21%	10%	15%	18%
Появилось достаточно сбережений, накоплений	9%	14%	11%	12%	17%	9%
Увеличился уровень дохода	14%	14%	11%	4%	12%	9%
Появились выгодные предложения по кредитованию, ипотеке	12%	9%	16%	7%	15%	13%
Появилась возможность участвовать в госпрограмме по приобретению жилья	5%	9%	18%	7%	11%	12%
Хотелось переехать жить в другой район	9%	14%	21%	18%	8%	13%
В связи с переездом в этот город	14%	9%	11%	13%	8%	19%

Способы финансирования покупки

Ипотека является наиболее популярным способом финансирования приобретения объектов недвижимости — ею планируют воспользоваться 61% респондентов. Собственные сбережения и накопления планируют использовать 37% респондентов, продать имущество (дача, машина, квартира) — 25%, использовать материнский капитал — 20% участников исследования, принять участие в государственной программе «Молодая семья» — планируют 16% респондентов.

«Интервьюер: Может быть, были достигнуты необходимые накопления или появилась возможность взять кредит?

Респондент: Да, и это есть.

Интервьюер: У вас накопления или кредит?
Респондент: У нас и кредит, и накопления тоже были, так скажем. Частично».

«Интервьюер: Почему вы приняли решение купить недвижимость? В связи с чем возникло такое желание или необходимость?

Респондент: Надо же когда-то. Да, накопления.

Респондент: Продали квартиру и появилась возможность приобрести этот дом большей площади».

Способы финансирования потенциальной покупки распределены неоднородно, в зависимости от типов планируемых к покупке объектов. Ипотека наиболее популярна среди планирующих приобретение квартиры в многоэтажном доме (73% при среднем 61%). Долевое строительство в качестве источника финансирования покупки чаще рассматривается респондентами, планирующими приобретение таунхаусов или коттеджей (46% при среднем 37%). Также заинтересованные в данном типе жилья чаще ориентированы на участие в программе «Молодая семья» (27% при среднем 16%).

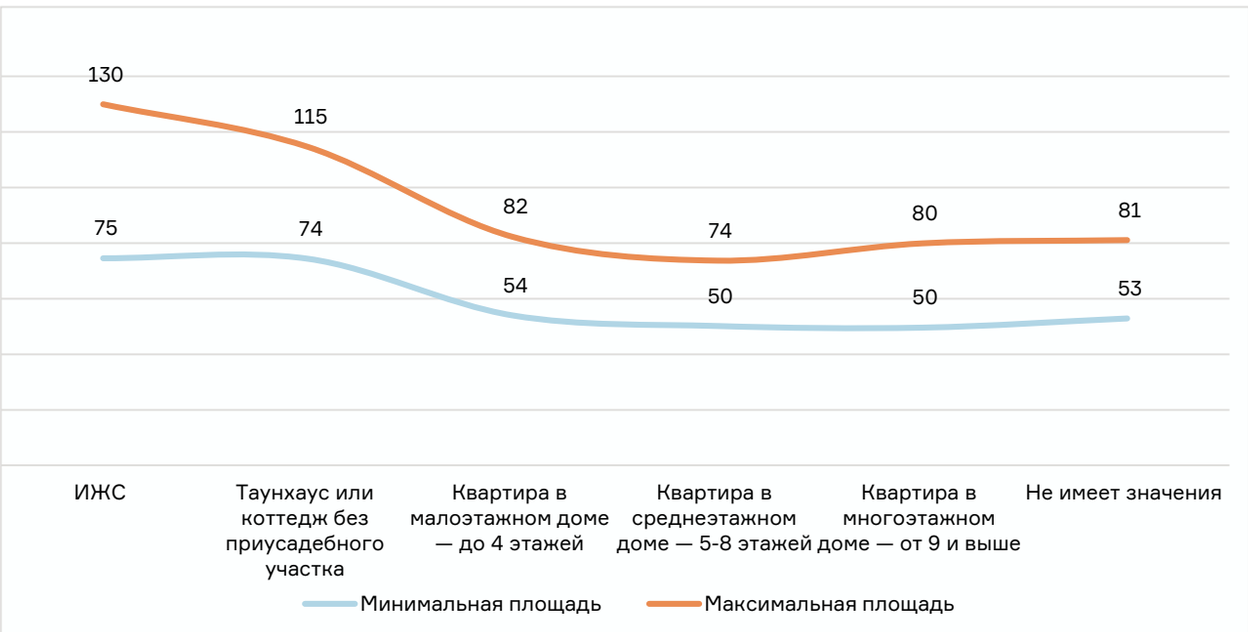
Таблица 3.5. Способ финансирования покупки (данные целевого опроса, вопрос с множественным выбором ответов)

	Индивидуальное жилье с приусадебным участком (ИЖС)	**Таунхаус или коттедж без приусадебного участка**	**Квартира в малоэтажном доме — до 4 этажей**	**Квартира в среднеэтажном доме — 5–8 этажей**	**Квартира в многоэтажном доме — от 9 этажей и выше**	**Не имеет значения**
Ипотека	51%	55%	59%	57%	73%	66%
Кредит в банке	12%	23%	23%	10%	9%	18%
Долевое строительство	23%	27%	23%	13%	18%	10%
Собственные сбережения или накопления	51%	46%	41%	41%	47%	37%
Продажа имущества (дача, машина, квартира и т.п.)	25%	27%	39%	29%	30%	25%
Размен квартиры	12%	18%	7%	12%	14%	3%
Финансовая помощь родственников, друзей (долг, дарение)	22%	14%	14%	12%	14%	19%
Госпрограмма «Молодая семья»	14%	27%	21%	16%	14%	24%

Госпрограмма по поддержке многодетных семей	5%	5%	7%	2%	2%	3%
Материнский капитал	28%	23%	9%	9%	17%	22%
Получение жилья военнослужащими	5%	5%	2%	2%	2%	3%
Предоставление жилья жильцам ветхих строений	3%	5%	2%	2%	2%	3%
Жилищно-строительный кооператив	5%	5%	2%	—	2%	5%
Накопительный кооператив	3%	—	2%	—	2%	5%
Ресурсов для покупки квартиры нет	2%	5%	—	2%	—	—

Потенциальная площадь объекта, планируемого к приобретению, находится в довольно выраженной зависимости от типа объекта. Те, кто рассматривают для себя приобретение квартиры, ориентируются на минимальную площадь в 52 м² и максимальную — 79 м² (в среднем по планирующим приобретение квартиры). Объекты, наибольшие по площади, рассматривают в качестве покупки те, кто планирует приобретение ИЖС (минимальная площадь — 75 м², максимальная — 130 м²). Для планирующих покупку таунхауса или коттеджа ситуация схожая: 74 м² минимальная площадь и 115 м² — максимальная.

Диаграмма 10. Площадь жилья, м² (данные целевого опроса)



Наиболее высокие средние суммы потенциальной покупки – у планирующих приобретение таунхауса или коттеджа без приусадебного участка и индивидуального жилья с приусадебным участком – 3 000 000 рублей. Средняя сумма потенциальной покупки квартиры в многоэтажном доме — 2 700 000 рублей, квартиры в среднеэтажном доме — 2 400 000 рублей, в малоэтажном доме — 2 380 000 рублей.

Диаграмма 11. Стоимость потенциальной покупки жилья (данные целевого опроса)

3.6. ТРЕБОВАНИЯ К ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЕ

Близкое расположение места работы от жилья в наибольшей степени востребовано среди представителей группы, заинтересованной в приобретении квартиры в малоэтажном доме. Половина (50%) представителей данной группы отметили, что работа должна располагаться на расстоянии 20 минут пешего хода от дома. Наименее важен фактор близости места жилья и места работы для тех, кто рассматривает вариант приобретения индивидуального жилья с приусадебным участком и таунхауса или коттеджа. Представители данных групп реже других отмечали, что хотели бы добираться до работы 20 минут пешком (40% среди планирующих приобретение ИЖС и 35% — среди планирующих таунхаус или коттедж), и чаще других, что их устроит вариант, если дорога от дома до работы будет составлять 20 минут на личном автомобиле (32% среди планирующих ИЖС, 23% — таунхаус или коттедж).

Диаграмма 12. Значимость транспортной доступности места работы (данные целевого опроса)

Для большинства представителей всех групп важно близкое расположение (20 минут пешком от дома) детских садов и других учреждений дошкольного образования. Наибольшая доля респондентов с подобной установкой среди тех, кто планирует приобретение таунхауса или коттеджа без приусадебного участка (91%), а также среди планирующих приобретение квартиры в среднеэтажном доме (91%). Наименее заинтересованы в близком расположении детских садов и учреждений дошкольного образования представители группы, планирующие приобретение квартиры в многоэтажном

доме, среди которых 11% ответили, что им неважно, насколько далеко будут располагаться подобные учреждения.

«Интервьюер: А что должно быть в пешей доступности, примерно минут двадцать от вашего дома, чтобы вы себя чувствовали себя комфортно в этом районе?

Респондент: Школы и садики, опять же. Чтобы это рядом было. У нас дворы расстраиваются садиками».

«Респондент: Тренажерный зал, парк, садик, школа».

«Респондент: Самое главное — это остановки и маршрутки должны быть. Чтобы куда-нибудь добраться. Центры, магазины все должны быть, садики, школы — самое главное тоже должны быть рядом».

Диаграмма 13. Значимость транспортной доступности учреждений дошкольного образования (данные целевого опроса)

Близкое расположение школ и других учреждений среднего образования наиболее важно для респондентов, планирующих приобретение ИЖС, 88% которых хотели бы, чтобы школы располагались на расстоянии 20 минут пешком. Аналогично с дошкольными учреждениями: наименьшую заинтересованность в близости расположения школ демонстрируют представители группы, планирующей приобретение квартиры в многоэтажном доме. Лишь 85% представителей данной группы отметило, что школы должны располагаться на расстоянии 20 минут пешком, и 10% ответило, то им неважно расстояние до учреждений данного типа.

Диаграмма 14. Значимость транспортной доступности учреждений среднего образования (данные целевого опроса)

Близость транспортной инфраструктуры в виде остановок наземного транспорта или станций метро наиболее важна для жителей таунхаусов или коттеджей, 81% которых ответили, что остановки должны располагаться на расстоянии 20 минут пешком. Наименее важно близкое расположение остановок общественного транспорта для респондентов, планирующих приобретение квартир в малоэтажных домах, среди которых 16% ответили, что для них неважно, на каком расстоянии от дома будут располагаться остановки.

Таблица 3.6. Значимость транспортной доступности метро и остановок общественного транспорта (данные целевого опроса)

Метро, остановки наземного транспорта располагались в пределах...	**Индивидуальное жилье с приусадебным участком (ИЖС)**	**Таунхаус или коттедж без приусадебного участка**	**Квартира в малоэтажном доме — до 4 этажей**	**Квартира в среднеэтажном доме — 5-8 этажей**	**Квартира в многоэтажном доме — от 9 этажей и выше**	**Не имеет значения**
20 минут пешком от дома	80%	95%	75%	88%	80%	83%
20 минут на общественном транспорте от дома	9%	—	9%	6%	6%	3%
20 минут на личном автомобиле от дома	2%	—	—	3%	2%	5%
Или неважно, насколько далеко от дома, затрудняетесь ответить	9%	5%	16%	3%	12%	9%

Парковки наиболее важны для жителей многоэтажных домов, среди которых 86% ответили, что парковка должна располагаться на расстоянии не более 20 минут пешком. Наименее важна парковка для тех, кто планирует приобретение таунхауса или коттеджа, среди которых 23% ответили, что им неважно, насколько далеко будет располагаться парковка.

Таблица 3.7. Значимость транспортной доступности парковок (данные целевого опроса)

Парковки располагались в пределах ...	**Индивидуальное жилье с приусадебным участком (ИЖС)**	**Таунхаус или коттедж без приусадебного участка**	**Квартира в малоэтажном доме — до 4 этажей**	**Квартира в среднеэтажном доме — 5–8 этажей**	**Квартира в многоэтажном доме — от 9 этажей и выше**	**Не имеет значения**
20 минут пешком от дома	85%	68%	82%	84%	86%	81%
20 минут на общественном транспорте от дома	5%	5%	2%	2%	2%	3%
20 минут на личном автомобиле от дома	2%	5%	2%	—	—	3%
Или неважно, насколько далеко от дома, затрудняетесь ответить	9%	23%	14%	15%	12%	13%

Близость расположения кафе и ресторанов наиболее важна для тех, кто планирует приобретение квартир в среднеэтажных и многоэтажных домах. 32% и 30% представителей соответствующих сегментов отметили, что для них важно расположение кафе и ресторанов на расстоянии, не превышающем 20 минут пешего хода от дома. Наименее важно близкое расстояние до кафе и ресторанов для тех, кто планирует покупку таунхауса или коттеджа. Среди представителей данной группы 41% отметили, что им неважно, насколько далеко будут располагаться кафе и рестораны.

Диаграмма 15. Значимость транспортной доступности кафе и ресторанов (данные целевого опроса)

Развлекательная инфраструктура в формате торгово-развлекательных центров наиболее важна для потенциальных обителей многоэтажных домов, 35% из которых предпочли бы добираться до ТРЦ не более 20 минут пешком.

Диаграмма 16. Значимость транспортной доступности ТРЦ (данные целевого опроса)

«Зеленые» территории также важны преимущественно для жителей многоэтажных домов. 92% представителей данной группы выразили желание добираться до парков не более 20 минут пешком. Наименее заинтересованы в «зеленых» территориях жители среднеэтажных домов и таунхаусов или коттеджей.

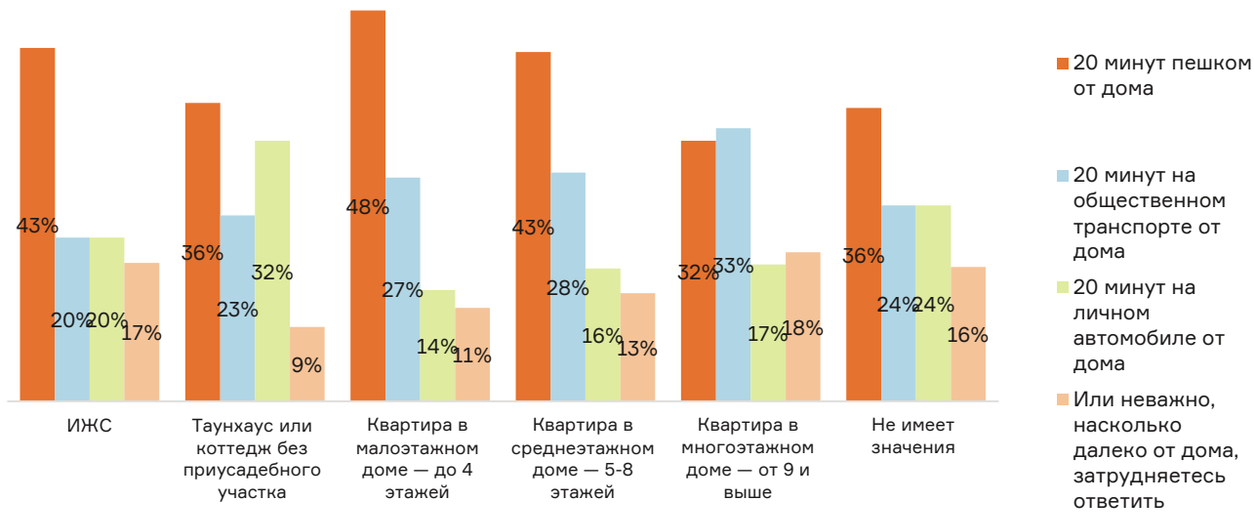
«Интервьюер: Если говорить о зеленых зонах для досуга, парках?

Респондент: Парк. Парковой зоны у нас пока нет, а хочется все-таки куда-то выйти, прогуляться просто».

Диаграмма 17. Значимость транспортной доступности «зеленых территорий» (данные целевого опроса)

Следует заметить, что нет устойчивой связи между важностью близости «зеленых» зон и набережных. Наиболее заинтересованные в близости парков (группа планирующих приобретение недвижимости в многоэтажных домах) оказываются наиболее равнодушными к набережным — 18% ответило, что для них неважно, как долго они будут добираться от дома до набережных.

Диаграмма 18. Значимость транспортной доступности набережных (данные целевого опроса)



Бытовая инфраструктура в виде продовольственных магазинов и супермаркетов наиболее важна для потенциальных жителей таунхаусов или коттеджей, 100% которых хотели бы добираться до магазинов не более 20 минут пешком. На личном автомобиле добираться в магазины готовы представители группы, планирующей приобретение ИЖС.

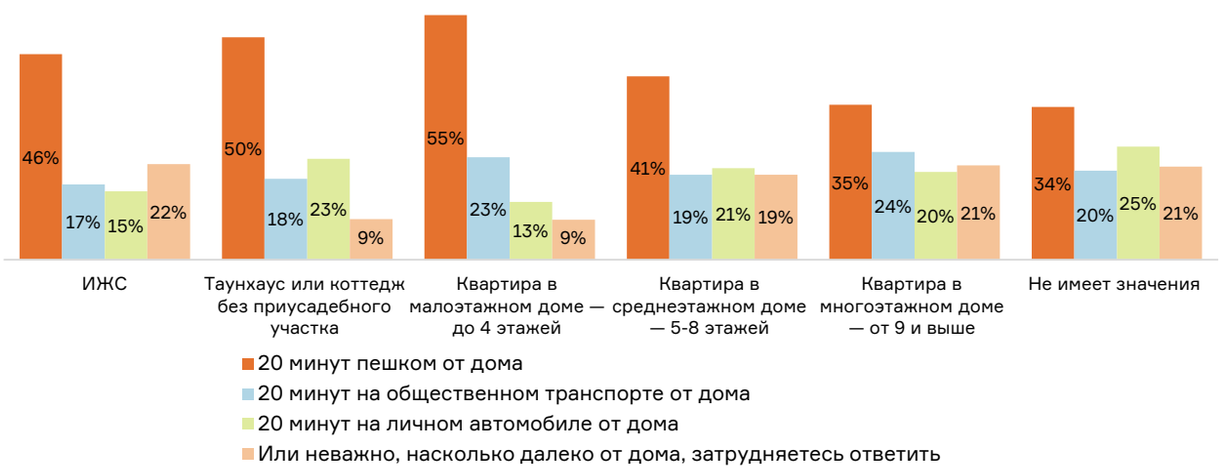
Диаграмма 19. Значимость транспортной доступности магазинов и супермаркетов (данные целевого опроса)

Сервисы бытовых услуг (аналогично с магазинами и супермаркетами) наиболее важны для жителей таунхаусов или коттеджей — 68% опрошенных предпочли бы добираться до подобных сервисов в течение 20 минут пешком. Наименее важны подобные сервисы для жителей многоэтажных домов (17% ответило, что им неважно, насколько далеко будут располагаться подобные сервисы).

Диаграмма 20. Значимость транспортной доступности сервисов бытовых услуг (данные целевого опроса)

Потребители, предпочитающие ИЖС, показали самый низкий уровень интереса относительно доступности религиозной инфраструктуры: 22% представителей данной группы или ответили, что им неважно, насколько далеко от дома находятся религиозные объекты, или же затруднились дать ответ на этот вопрос. Наибольшая значимость религиозной инфраструктуры наблюдается среди тех, кто планирует приобретение квартиры в малоэтажном доме (55% хотели бы, чтобы данные объекты располагались на расстоянии не более 20 минут пешего хода).

Диаграмма 21. Значимость транспортной доступности религиозной инфраструктуры (данные целевого опроса)



3.7. ВОЗМОЖНОСТЬ ПРИОБРЕТЕНИЯ ЖИЛЬЯ В УДАЛЕННЫХ РАЙОНАХ

Если говорить о планирующих приобретение недвижимости в целом, то наиболее популярными являются следующие районы: Советский (31% респондентов будет рассматривать данный район в первую очередь), Приволжский (29%), Ново-Савиновский (25%), Московский (20%). Также достаточно большая доля респондентов не планируют покупать объекты в Казани (19%).

«Респондент: Советский, Приволжский районы мне нравится. Давно живем. Поэтому, удобно и расположение, и дороги. Хорошие дворы, в принципе, не такие узкие.

Интервьюер: А какие самые непривлекательные районы в Казани, по вашему мнению?

Респондент: Авиастроительный, Кировский. Там я вообще не ориентируюсь.

Интервьюер: А почему?

Респондент: Авиастроительный - там очень неудобные транспортные развязки, дороги. Строительство там рядом различных... не строительство, а нахождение заводов. Промзона там, считайте.

Интервьюер: Вы не хотели бы приобретать жилье рядом с промышленными зонами, заводами, дорожными путями?

Респондент: Нет. Поэтому, Советский и Приволжский районы в этом плане наиболее чисты, мне так кажется».

При этом в зависимости от типа планируемого к приобретению объекта недвижимости можно выделить смещения в популярности отдельных районов. Так, среди планирующих приобретение таунхауса или коттеджа наиболее популярны Ново-Савиновский (36%)[13] и Приволжский районы (32%). Планирующие приобретение ИЖС в первую

[13] Необходимо учитывать, что в данном случае речь идет о субъективных пожеланиях опрошенных респондентов. Таким образом, даже в условиях отсутствия какого-либо типа застройки в отдельных районах Казани (например, таунхаусов в Ново-Савиновском районе) ответы респондентов говорят о их потенциальной заинтересованности в данном типе жилья на этой территории.

очередь рассматривают Советский район (34%), планирующие приобретение квартиры в малоэтажном доме — Приволжский район (43%), а квартиру в многоэтажном доме — Ново-Савиновский район (38%).

Таблица 3.8. Какие районы рассматривают для себя в первую очередь (данные целевого опроса, вопрос с множественным выбором ответов)

	Индивидуальное жилье с приусадебным участком (ИЖС)	Таунхаус или коттедж без приусадебного участка	Квартира в малоэтажном доме — до 4 этажей	Квартира в среднеэтажном доме — 5–8 этажей	Квартира в многоэтажном доме — от 9 этажей и выше	Не имеет значения
Авиастроительный	12%	14%	7%	13%	11%	12%
Вахитовский	15%	5%	21%	22%	15%	13%
Кировский	11%	9%	21%	13%	12%	15%
Московский	11%	18%	27%	27%	21%	25%
Ново-Савиновский	26%	36%	27%	35%	38%	31%
Приволжский	28%	32%	43%	37%	30%	33%
Советский	34%	23%	32%	34%	35%	39%
Не планирую покупать в Казани	20%	9%	9%	4%	6%	8%

Основные факторы, которые могут сделать удаленное жилье более привлекательным, — хорошая социальная инфраструктура (61%), хорошее транспортное сообщение (49%), хорошая экология (46%), близкое расположение работы и дома (42%), а также более низкая стоимость жилья (38%).

Для планирующих приобретение таунхауса или коттеджа наиболее значимыми факторами повышения привлекательности территориально удаленного жилья стали: его хорошая транспортная доступность (68%), хорошая социальная инфраструктура (68%) и наличие работы рядом с домом (64%).

Для планирующих приобретение ИЖС основные факторы — хорошая социальная инфраструктура (69%), а также хорошая экология (57%) и хорошее транспортное сообщение (57%). Планирующие приобретение квартир в малоэтажных домах чаще, чем представители других групп, обращают внимание на экологию (59%) и наличие уникального предложения (27%).

Для планирующих покупку квартиры в многоэтажном доме более значимыми факторами повышения привлекательности являются низкая цена (49%) и высокий уровень качества жилья (47%).

Таблица 3.9. Факторы, способные сделать удаленное жилье привлекательным (данные целевого опроса, вопрос с множественным выбором ответов)

	Индивидуальное жилье с приусадебным участком (ИЖС)	Таунхаус или коттедж без приусадебного участка	Квартира в малоэтажном доме — до 4 этажей	Квартира в среднеэтажном доме — 5–8 этажей	Квартира в многоэтажном доме — от 9 этажей и выше	Не имеет значения
Хорошее транспортное сообщение	57%	68%	52%	57%	59%	48%
Более низкая цена жилья	40%	41%	43%	46%	49%	42%
Наличие работы рядом с домом	40%	64%	48%	52%	49%	45%
Хорошая социальная инфраструктура — детские сады, школы, поликлиники	69%	68%	59%	66%	62%	61%
Хорошая развлекательная инфраструктура — кафе, магазины, фитнес-центры	31%	46%	34%	31%	29%	27%
Хорошая экология (зеленые насаждения и т.п.)	57%	59%	59%	44%	46%	46%

Высокий уровень качества жилья	42%	36%	39%	43%	47%	36%
Уникальное предложение жилья (например, как в ЖК «Ясная поляна»)	25%	27%	27%	21%	24%	16%
Ни при каких условиях не готов рассматривать	15%	9%	21%	22%	18%	24%

Максимальные параметры | Средние параметры | Низкие параметры

Респондентам, отметившим важность транспортного сообщения, задавался уточняющий вопрос о том, какие именно критерии данного фактора для них наиболее важны. Для 70% респондентов важна возможность выбирать вид транспорта в зависимости от обстоятельств, для 69% — близкое расположение автобусной станции, для 48% — удобный выезд машин на дорогу.

Таблица 3.10. Вы отметили, что важно транспортное сообщение. Что именно для Вас важно? (данные целевого опроса, вопрос с множественным выбором ответов)

	Индивидуальное жилье с приусадебным участком (ИЖС)	Таунхаус или коттедж без приусадебного участка	Квартира в малоэтажном доме — до 4 этажей	Квартира в среднеэтажном доме — 5–8 этажей	Квартира в многоэтажном доме — от 9 этажей и выше	Не имеет значения
Близкое расположение станции пригородных поездов (электричек)	19%	33%	35%	21%	18%	16%
Близкое расположение автобусной станции / маршруток	70%	73%	78%	80%	72%	63%
Удобный выезд машин на дорогу	57%	53%	61%	46%	49%	50%
Возможность выбирать вид транспорта, например, личный или общественный, в зависимости от обстоятельств	81%	60%	83%	72%	69%	72%

Практически треть респондентов, планирующих приобретение объекта недвижимости, оценивают удаленность от центра города в 20-30% от стоимости недвижимости. Именно настолько, по их мнению, должна быть ниже цена аналогичных объектов, территориально удаленных от центра. 18% опрошенных считают приемлемой скидку в 10–20% и еще 18% ориентированы на скидку в 30–40%.

Если рассматривать готовность «конвертации» удаленного расположения в более низкую стоимость объекта, то в наименьшей степени готовы к удаленному расположению респонденты, планирующие приобретение ИЖС. Среди них 38% считает, что удаленный объект должна быть в 2 раза дешевле, чем аналогичный, расположенный ближе к центру.

Таблица 3.11. Вы отметили, что важна более низкая цена за жилье. Насколько ниже она должна быть, если сравнивать с аналогичными предложениями ближе к центру города? (данные целевого опроса, вопрос с множественным выбором ответов)

	Индивидуальное жилье с приусадебным участком (ИЖС)	Таунхаус или коттедж без приусадебного участка	Квартира в малоэтажном доме — до 4 этажей	Квартира в среднеэтажном доме — 5–8 этажей	Квартира в многоэтажном доме — от 9 этажей и выше	Не имеет значения
На 5–10%	—	11%	5%	13%	9%	8%
На 10–20%	13%	22%	21%	17%	25%	15%
На 20–30%	20%	34%	21%	27%	31%	46%
На 30–40%	16%		16%	23%	23%	8%
На 40–50%	13%	11%	11%	3%	6%	4%
Больше 50% (т.е. в 2 раза и более дешевле)	38%	22%	26%	17%	6%	19%

Наибольшую степень готовности сменить место работы ради приобретения выгодного жилья демонстрируют респонденты, планирующие приобретение таунхауса или коттеджа без приусадебного участка. Среди представителей данной группы 52% выбрали вариант «скорее да», 19% — «скорее нет» и 29% — «однозначно нет».

В целом респонденты, планирующие приобретение объектов недвижимости, негативно оценивают готовность смены места работы (36% — «однозначно нет»; 28% — «скорее нет»).

Таблица 3.12. Готовность сменить место работы для приобретения выгодного жилья (данные целевого опроса)

	Индивидуальное жилье с приусадебным участком (ИЖС)	Таунхаус или коттедж без приусадебного участка	Квартира в малоэтажном доме — до 4 этажей	Квартира в среднеэтажном доме — 5-8 этажей	Квартира в многоэтажном доме — от 9 этажей и выше	Не имеет значения
Однозначно да	8%	—	12%	12%	11%	9%
Скорее да	30%	52%	32%	31%	26%	26%
Скорее нет	25%	19%	15%	29%	26%	31%
Однозначно нет	37%	29%	42%	39%	37%	34%

Треть респондентов (34%), планирующих приобретение объектов недвижимости, считают неприемлемой покупку жилья, находящегося на таком удалении, которое требует потратить на дорогу до центра города 60 минут на общественном транспорте. Для 27% неприемлемым кажется расстояние, превышающее 60 минут на личном транспорте от центра, для 24% неприемлемо добираться более 30 минут на общественном транспорте, для 16% — более 30 минут на личном.

Наибольшую терпимость к относительной удаленности жилья от центра города демонстрируют желающие приобрести таунхаус или коттедж. Среди этих потребителей 47% считают неприемлемой удаленность жилья на более, чем 60 минут личным транспортом от центра (среднее значение — 27%). Наиболее высокие требования к близости расположения жилья к центру — у потенциальных покупателей квартир в многоэтажных домах.

Таблица 3.13. Приемлемая удаленность жилья от центра Казани (данные целевого опроса)

	Индивидуальное жилье с приусадебным участком (ИЖС)	**Таунхаус или коттедж без приусадебного участка**	**Квартира в малоэтажном доме — до 4 этажей**	**Квартира в среднеэтажном доме — 5–8 этажей**	**Квартира в многоэтажном доме — от 9 этажей и выше**	**Не имеет значения**
Более 30 минут общественным транспортом от центра	12%	21%	21%	25%	27%	22%
Более 60 минут общественным транспортом от центра	34%	21%	34%	32%	30%	35%
Более 30 минут личным транспортом от центра	19%	11%	26%	18%	14%	13%
Более 60 минут личным транспортом от центра	35%	47%	19%	25%	29%	30%

Наиболее важно социальное окружение для тех, кто планирует приобретение таунхауса или коттеджа. Среди представителей данной группы 82% отметили, что для них важен данный аспект (41% — «очень важно», 41% — «скорее важно»). Наименее значимо социальное окружение для жителей многоэтажных домов (16% — «скорее неважно», 18% — «совершенно не важно»).

Таблица 3.14. Значимость социального окружения (данные целевого опроса)

	Индивидуальное жилье с приусадебным участком (ИЖС	Таунхаус или коттедж без приусадебного участка	Квартира в малоэтажном доме — до 4 этажей	Квартира в среднеэтажном доме — 5–8 этажей	Квартира в многоэтажном доме — от 9 этажей и выше	Не имеет значения
Да, очень важно	34%	41%	25%	32%	21%	34%
Скорее важно	43%	41%	41%	41%	47%	36%
Скорее неважно	12%	9%	16%	15%	20%	16%
Нет, совершенно неважно	11%	9%	18%	12%	12%	13%

3.8. ПОВСЕДНЕВНЫЕ ПРАКТИКИ ГРУПП АУДИТОРИИ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ПРЕДПОЧТИТЕЛЬНОГО ТИПА ЖИЛЬЯ

Досуговые профили (как проводят свободное время)

Наиболее распространенные формы проведения свободного времени у потенциальных покупателей объектов недвижимости (в целом по выборке) — заняться уборкой, ведением хозяйства (56%), остаться дома (55%), съездить за покупками (50%), заняться детьми (49%), сходить в гости (47%).

> **«Я с ребенком по дому сижу. Старшего ведем в садик, потом домой. Ужин готовить, убираться, гулять».**

> **«Гости: или я, или ко мне гости ходят, если не где-нибудь в разъездах. Меня часто нет в стране.
> То есть если есть, то в гости или дома сидим. Время уделяем, сидим».**

> **«...в выходные мы всей семьей стараемся куда-нибудь выезжать — либо на природу... У нас, кстати, тут недалеко тоже до природы. В летнее время можно доехать. А так — в торговые центры, либо в парк».**

Потенциальные обитатели таунхаусов или коттеджей чаще, чем представители других сегментов, занимаются активным отдыхом — гуляют в парке, занимаются спортом. Также представители данной группы чаще других ездят за покупками, ходят в кино или в гости.

> **«В выходной день — активный образ жизни. Лыжи — зимой, летом — рыбалка, лыжи водные и так далее. Велосипед».**

Респонденты, которые планируют приобретение ИЖС, чаще других принимают гостей и сами отправляются в гости, а также занимаются хозяйством или детьми.

> **«Интервьюер: А какую роль в вашем досуге играет район и его возможности, дом, двор. <...> меняется ли что-нибудь в образе жизни с приобретение жилья? Если — да, то что именно?**

Респондент: Меняется, поскольку ты больше времени проводишь дома. Во всяком случае, частный дом требует всегда какой-то работы. Если в квартире ты об этом не задумываешься, то в частном доме всегда надо что-то делать».

Чаще других посещают выставки и музеи потенциальные покупатели квартир в малоэтажных домах. А заинтересованные в покупке квартиры в многоэтажном доме чаще других принимают гостей, ходят в кино, театры, на концерты, в кафе или рестораны.

«Когда есть у меня свободное время, я стараюсь посвятить его либо общению с детьми, выбраться куда-то в кино, если на Новый год, то я освобождаю время, и мы ходим на какие-то выступления. В кино ходили, мультик посмотрели. В театр мы ходили, смотрели балет. Насыщаем это время».

Таблица 3.15. Как Вы обычно проводите свое свободное время? (данные целевого опроса, вопрос с множественным выбором ответов)

	Индивидуальное жилье с приусадебным участком (ИЖС)	Таунхаус или коттедж без приусадебного участка	Квартира в малоэтажном доме — до 4 этажей	Квартира в среднеэтажном доме — 5–8 этажей	Квартира в многоэтажном доме — от 9 этажей и выше	Не имеет значения
Остаюсь дома (один или с теми, с кем живу)	62%	46%	52%	62%	58%	58%
Принимаю гостей	51%	36%	36%	43%	52%	43%
Езжу в гости	59%	59%	39%	54%	53%	48%
Езжу за покупками	52%	59%	55%	47%	52%	52%
Хожу в кино	40%	50%	34%	43%	49%	42%
Хожу в театр, на концерты	42%	27%	34%	31%	44%	30%
Посещаю выставки, музеи	25%	18%	27%	25%	23%	19%
Хожу в кафе, рестораны	40%	41%	25%	41%	47%	37%
Гуляю в парке	52%	59%	36%	44%	50%	46%
Занимаюсь спортом (спортзал, бассейн,	52%	59%	43%	40%	55%	40%

катание на велосипеде и т.п.)						
Принимаю участие в социальных/волонтерских проектах и мероприятиях	12%	14%	11%	9%	6%	9%
Получаю дополнительное образование, самообразование	29%	41%	25%	21%	30%	24%
Занимаюсь уборкой, веду домашнее хозяйство	71%	50%	57%	65%	59%	54%
Занимаюсь детьми	62%	41%	52%	38%	35%	51%
Уезжаю за город, на дачу	42%	46%	27%	43%	47%	45%

Максимальные параметры | Средние параметры | Низкие параметры

Паттерны перемещений (каким транспортом пользуются и сколько времени занимает дорога)

Среди планирующих приобретение недвижимости наиболее популярные виды транспорта — личный автомобиль (62% используют в основном данный вид транспорта для перемещения по городу), автобусы или маршрутки (49%) и такси (26%). Если говорить о предпочитаемых видах транспорта в зависимости от планируемого к приобретению объекта недвижимости, можно отметить, что личный автомобиль чаще используют планирующие приобретение ИЖС (74% представителей данной группы), такси чаще используется теми, кто планирует приобрести таунхаус/ коттедж (41%), а метро чаще пользуются планирующие приобретение квартиры в многоэтажном доме (36%).

Таблица 3.16. Какой вид транспорта Вы в основном используете для перемещений по городу? (данные целевого опроса, вопрос с множественным выбором ответов)

	Индивидуальное жилье с приусадебным участком (ИЖС)	Таунхаус или коттедж без приусадебного участка	Квартира в малоэтажном доме — до 4 этажей	Квартира в среднеэтажном доме — 5-8 этажей	Квартира в многоэтажном доме — от 9 этажей и выше	Не имеет значения
Метро	23%	27%	21%	21%	36%	19%

Автобусы, маршрутки	43%	55%	52%	60%	55%	46%
Троллейбус	15%	27%	27%	21%	20%	12%
Трамвай	15%	32%	21%	22%	21%	6%
Такси	23%	41%	27%	31%	35%	30%
Междугородние автобусы	9%	18%	7%	15%	9%	5%
Личный автомобиль (в т.ч. если возит супруг, родственник)	74%	41%	57%	57%	62%	66%
Электрички	6%	5%	7%	9%	8%	6%
Велосипед, самокат и т.п.	9%	14%	14%	9%	12%	3%

Предпочтительный вид транспорта, во многом, определяет среднюю продолжительность пути от дома до работы или учебы респондентов. Наиболее высокая доля тех, кто добирается до работы или учебы менее 15 минут, — среди планирующих приобретение таунхауса или коттеджа (29%), однако среди представителей данной группы также больше, чем в среднем среди планирующих приобретение недвижимости, тех, кто добирается от 45 минут до часа (19% при среднем 10%) и от часа до полутора (10% при среднем 8%).

Среди планирующих приобретение ИЖС наименьшая доля тех, кто добирается до работы или учебы менее 15 минут (9% при среднем 24%).

Таблица 3.17. Сколько времени у Вас обычно занимает путь от дома до работы (учебы)? (данные целевого опроса)

	Индивидуальное жилье с приусадебным участком (ИЖС)	**Таунхаус или коттедж без приусадебного участка**	**Квартира в малоэтажном доме — до 4 этажей**	**Квартира в среднеэтажном доме — 5–8 этажей**	**Квартира в многоэтажном доме — от 9 этажей и выше**	**Не имеет значения**
Менее 15 минут	9%	29%	23%	21%	24%	17%
От 15 минут до получаса	42%	28%	33%	37%	38%	40%
От получаса до 45 минут	21%	14%	26%	23%	24%	29%
От 45 минут до часа	19%	19%	15%	10%	7%	5%

От часа до полутора часов	7%	10%	3%	7%	5%	9%
Более полутора часов	2%	—	—	2%	2%	—

Привлекательность удаленного жилья

Потребители, планирующие купить таунхаус или коттедж без приусадебного участка, называют в качестве факторов, способных сделать удаленное жилье более привлекательным, следующие: хорошее транспортное сообщение, наличие работы рядом с домом, хорошая развлекательная инфраструктура (кафе, магазины, фитнес-центры), хорошая экология (зеленые насаждения и т.п.), уникальное предложение жилья (например, как в ЖК «Ясная поляна»), а также хорошая социальная инфраструктура (детские сады, школы, поликлиники). Относительно транспортного сообщения для таких потребителей важно близкое расположение станции пригородных поездов (электричек). Нужно заметить, что часть опрошенных при ответе на вопрос о транспортном сообщении выбрала вариант «другое». Кроме этого, потребители данной группы обратили бы заметно более пристальное внимание на удаленное жилье, если бы цена на него была ниже на 40–50%, если сравнивать с аналогичными предложениями ближе к центру города.

> ***«Интервьюер: А если бы все-таки решили приобрести землю и построить на ней уже коттедж, имела бы для вас значимость близость к центру?***
>
> ***Респондент: Я бы сказал, не к центру значимость, а именно к району, где я работаю, где жена работает.***
>
> ***«Интервьюер: А при каких условиях вы могли бы выбрать более отдаленное от центра города жилье?***
>
> ***Респондент: Если бы там была уже готовая структура, инфраструктура. Не было пробок на въезде-выезде в город с этого направления».***

Потребители, отдающие предпочтение ИЖС, называют в качества фактора, способного сделать удаленное жилье более привлекательным, прежде всего наличие хорошей социальной инфраструктуры (детских садов, школ, поликлиник). Чуть менее значимой является хорошая экология (зеленые насаждения и т.п.). Относительно транспортного сообщения для таких потребителей важно иметь возможность выбирать вид транспорта, например, личный или общественный в зависимости от обстоятельств. Потребители данной группы обратили бы заметно более пристальное внимание на удаленное жилье, если бы цена на него была ниже более, чем на 50% (т.е. в 2 раза дешевле и больше), если сравнивать с аналогичными предложениями ближе к центру города. Следует заметить, что снижение цены на 40-50% тоже является для данной группы потребителей фактором привлечения внимания.

«Интервьюер: А при каких условиях вы могли бы выбрать более отдаленное от центра города жилье?

Респондент: Если в комплексе предусмотрено все, чтобы не уезжать в город. Больница, садик, школа».

Потребители, ориентирующиеся на приобретение квартиры в малоэтажном доме, называют в качестве факторов, способных сделать удаленное жилье более привлекательным, следующие два: хорошая экология (зеленые насаждения и т.п.) и уникальное предложение жилья (например, как в ЖК «Ясная поляна»). Касаемо транспортного сообщения для таких потребителей важно иметь возможность выбирать вид транспорта, например, личный или общественный, в зависимости от обстоятельств; удобный выезд машин на дорогу; близкое расположение станции пригородных поездов (электричек). Также они обращают внимание на то, насколько близко расположена автобусная станция (и/или маршрутки). Потребители данной группы обратили бы заметно более пристальное внимание на удаленное жилье, если бы цена на него была ниже на 40–50% сравнительно с аналогичными предложениями ближе к центру города. Впрочем, их внимание в той или иной степени было бы активизировано и более скромным снижением цены, а именно на 10–20% сравнительно с аналогичным жильем ближе к центру.

«Интервьюер: Смотрите, при каких еще условиях вы готовы были бы выбрать, например, удаленное жилье от центра города?..

Респондент: <...> Что-то такое, что позволяло именно проживать в этом районе. Какой-то доступ к зеленой зоне, может быть. Не обязательно речка, может быть лес. Что-то такое. Какая-то хорошая прогулочная зона, где можно было бы отпускать детей и понимать, что они на территории и за территорию они никуда не денутся.

Интервьюер: Т.е. в принципе вы рассматриваете для себя такой вариант проживания в удаленном районе, если такое будет...

Респондент: Да, это должна быть хорошая пропускная способность дорог этого комплекса. Потому что иногда бывает, что комплекс очень хороший. У нас много хороших комплексов, но чтобы туда доехать, это надо, я понимаю, что попадешь в пробки какие только можно, и уже из-за этого только привлекательность падает».

«Интервьюер: А то, что должно быть доступно на общественном транспорте?

Респондент: А тут все доступно, тут все рядом. Каждые 10–15 минут у нас автобусы ходят. И минут 10 ехать до станции метро. Я даже когда в центре планирую с приятельницей встретиться. И если я тут села, я за 20 мин в центре Казани была. Такси и на метро. И потом от станции метро 7 минут, я уже в центре».

Потребители, предпочитающие квартиры в многоэтажных домах, называют в качестве факторов, способных сделать удаленное жилье более привлекательным, следующие: более низкая цена жилья и высокий уровень его качества. Следует заметить, что некоторые представители данной группы сочли значимыми в этом ключе иные факторы (вариант закрытия — «другое»). Касаемо транспортного сообщения для таких потребителей в той или иной степени важно близкое расположение автобусной станции и/или маршруток. Потребители данной группы обратили бы заметно более выраженное внимание на удаленное жилье, если бы цена на него была ниже на 10–20% сравнительно с аналогичными предложениями ближе к центру города.

> **«Интервьюер: А при каких условиях вы могли бы выбрать более удаленное от центра города жилье?**
>
> **Респондент: Качество и цена. Неплохой район, например, «Усады». Это недалеко от города, это буквально десять минут. И всегда хорошая дорога. То есть можно в любое время ездить, она всегда чистая, без ям. «Усады» мне тоже очень нравится район. Это не город, конечно. Но такое бы место я рассмотрела бы для покупки жилья».**

Потребители, предполагающие купить квартиру в среднеэтажном доме, называют в качестве факторов, способных сделать удаленное жилье в той или иной степени более привлекательным, следующие: более низкая цена жилья; хорошая социальная инфраструктура (детские сады, школы, поликлиники); высокий уровень качества жилья. При этом значительная часть потребителей данной группы не готовы рассматривать удаленное жилье ни при каких условиях. Относительно транспортного сообщения для таких потребителей важно близкое расположение автобусной станции и/или маршруток. Такие потребители обратили бы заметно более выраженное внимание на удаленное жилье, если бы цена на него была ниже на 30–40% сравнительно с аналогичными предложениями ближе к центру города, однако находятся и такие, для кого подойдет и снижение стоимости на 5–10%.

> **«Интервьюер: Если бы вы выбрали жилье за городом, насколько для вас было бы важно наличие там остановок общественного транспорта?**
> **Респондент: Думаю, это естественно. Это одно из первоочередных вещей. Не у всех есть машины, и в город просто никто не проедет, какой бы там элитный дом не был».**
>
> **«Интервьюер: А готовы были бы поменять работу из-за жилья загородом?**
> **Респондент: Я бы готов был поменять работу, если бы жилье было за границей».**
>
> **«Интервьюер: Есть ли какие-то условия, которым будут соответствовать ЖК, чтобы вы могли его выбрать, если бы он находился в отдаленном от центра города месте <...> Вот чем-то может обладать ЖК, чтобы вы его выбрали несмотря на то, что он находится удаленно?**
> **Респондент: Наверное, нет».**

Потребители, не имеющие предпочтений касаемо типа жилья, больше, чем представители всех остальных групп, не готовы рассматривать удаленное жилье ни при каких условиях. Относительно транспортного сообщения для таких потребителей оказывается в той или иной степени важным иметь возможность выбирать вид транспорта, например, личный или общественный, в зависимости от обстоятельств. Следует заметить, что потребители данной группы, вероятно, обратили бы заметно более пристальное внимание на удаленное жилье, если бы цена на него была ниже на 20–30% сравнительно с аналогичными предложениями ближе к центру города.

Выводы

Социологическое исследование объема и характеристики спроса на жилую недвижимость показало следующие предпочтения целевых аудиторий, которые необходимо принимать во внимание при подготовке жилищной стратегии и формировании торгового предложения.

- Заинтересованы в приобретении жилой недвижимости в краткосрочной и среднесрочной перспективах чуть менее четверти респондентов (23%), с преобладанием интереса к первичному рынку в основных сегментах жилья, с достаточно высокой долей респондентов, предъявляющих платежеспособный спрос (39%) на краткосрочную перспективу. Объем платежеспособного спроса составляет приблизительно 6% от совершеннолетнего населения Казани.
- Респонденты обнаруживают сопоставимый интерес к приобретению жилья в сегментах ИЖС и средне- и многоэтажного жилья, при этом самая высокая средняя цена планируемой покупки – у потенциальных покупателей жилья в сегментах ИЖС и малоэтажного жилья без приусадебных участков.
- Наиболее распространенная мотивация покупки жилья – улучшение жилищных условий и расширение площади в связи с появлением детей, при этом появление детей чаще всего мотивирует на покупку жилья сегменте ИЖС, а на приобретение жилья в малоэтажном сегменте в целом – рост доходов.
- Основными характеристиками покупки, способными привлечь внимание потенциальных покупателей, являются социальная инфраструктура, экологические условия, транспортная доступность и уникальное торговое предложение. При этом подавляющее большинство респондентов предъявляет запросы на размещение в зоне пешеходной доступности объектов социальной и рекреационной инфраструктуры (80-100 %), сервисов бытовых услуг (50-68%), а также возможность выбора вида транспорта.

Раздел 4. Анализ тенденций рынка недвижимости и мировой практики релевантных проектов

4.1. АНАЛИЗ МИРОВЫХ ТРЕНДОВ РАЗВИТИЯ ПРОЕКТОВ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ СХОЖЕГО ТИПА И КЛАССА В ВЫБРАННОЙ НИШЕ

Выбор релевантных проектов для оценки мировой практики основывался на следующих положениях:

- Рынок жилой недвижимости в г. Казани формируется в активной конкурентной среде на фоне общего снижения спроса в последние годы, что обуславливает необходимость поиска нового продукта, который может быть востребован потребителем.
- Рынок жилой недвижимости в Казани демонстрирует высокий уровень обеспеченности разнообразными социально гарантированными объектами инфраструктуры.
- Исследуемый участок имеет высокую степень залесённости, практически не застроен. После ликвидации или модернизации ФКП КГПЗ с сокращением санитарно-защитной зоны исследуемый участок будет находиться в благоприятных экологических условиях, так как расположен с наветренной стороны относительно производственных территорий, являющихся основными источниками поступления загрязняющих веществ.

Учитывая данные положения в качестве основной идеи, сочетающей интеграцию жилой застройки в окружающую среду с одновременным укреплением экологического каркаса и созданием комфортной среды для жизни, была выбрана концепция ***экорайона***, активно развивающаяся в европейских странах с начала XXI века.

Первые проекты в области экологического строительства появились в 1970-х годах. В ответ на нефтяной кризис и высокие цены на энергию энтузиасты начали экспериментировать с энергоэффективными домами. В течение двадцати лет базовые технологии «зеленого» строительства были отработаны, и проекты стали более масштабными: стали появляться экологические кварталы и районы. В начале XXI века проекты вышли на новый уровень, началось строительство целых экогородов, однако из-за кризиса эти проекты в основном были заморожены.

Возведенные в Европе экологические районы отражают новые подходы к девелопменту территорий и их на сегодняшний день можно считать вершиной развития в области «зеленого» строительства.

Анализ мирового опыта строительства экорайонов в различных европейских странах, схожих по климатическим условиям и иным физико-географическим характеристикам с г. Казанью, позволил выявить три морфотипа экорайонов, различающихся по характеру интеграции в окружающую среду:

- диффузная интегрированная застройка;
- урбанистическая деревня (кластерная застройка);
- город «под пологом леса».

Диффузная интегрированная застройка. Коттеджный посёлок Аматциемс, Латвия

Краткая информация о проекте

- Общая площадь: 300 га.
- Количество земельных участков: 209.
- Площадь земельного участка: от 0,4 до 1,5 га.

Коттеджный экопосёлок Аматциемс является инициативой предпринимателя А. Звирбулиса. В 1999–2000 для реализации инвестиционного проекта было приобретено 300 га земли в Аматском крае Латвии, в 83,5 км от Риги (13,5 км от ближайшего города Цесис). Первоначальная концепция предусматривала создание поселения высокого уровня комфортности, обеспеченного современной коммунальной и телекоммуникационной инфраструктурой при максимальном сохранении естественной природной среды.

Территория поселка Аматциемс

Особенности функционально-планировочной организации

Территория поселка имеет живописный всхолмленный ландшафт с большим количеством прудов и озер, обеспечивающий ее эстетическую и рекреационную ценность и визуальное разнообразие.

Безбарьерная среда. Отличительной чертой поселка являются также жесткие правила внутреннего распорядка и организации, запрещающие ограничивать проницаемость среды: в частности, допускается установление заборов максимальной высотой 1,2 м с прозрачностью не менее 50% исключительно из древесины. Безбарьерность среды способствует сохранению существующих экопотоков, в том числе на территории поселка свободно передвигаются дикие животные: косули, лисы, зайцы и др.

Зона экологического покоя. Также на территории поселка запрещен ряд досуговых практик в целях отсутствия светошумового и бытового загрязнения, а также противопожарной безопасности: запрещено проведение шумных мероприятий и пикников, запуск салютов и пиротехники и воспроизведение музыки выше предельно допустимого уровня громкости. Недопустимо использование недвижимости в целях осуществления религиозной, культовой и политической деятельности, оказания торговых и массовых услуг и любого производства. Владельцы недвижимости ответственны за поддержание внешнего вида участка.

Организация поселка Аматциемс

Пропаганда активного образа жизни. Досуговые сценарии местных жителей предполагают тесное взаимодействие с природой, поддержание активного образа жизни, в т. ч.: индивидуальная рыбалка на собственном земельном участке, пробежки и велопрогулки (для чего на территории посёлка проложена разветвленная сеть троп), плавание, прогулки на немоторизованных плавательных средствах; в зимний период — катание на собачьих упряжках, катание по льду.

Досуг местных жителей поселка Аматциемс

Характеристики объекта недвижимости

В настоящий момент поселок размежёван на 209 земельных участков, к каждому из которых подведено электричество, централизованная система водоснабжения пресной водой за счет 175–метровой скважины, канализационная система, причем все коммуникации были проложены с использованием спецтехники, закладывавшей сети под корнями деревьев с сохранением пространственно-ландшафтной структуры. Площадь земельных участков варьирует от 0,4 до 1,5 га и помимо непосредственно участка размещения здания включает небольшой участок леса и акватории озера или пруда, входящий в стоимость.

Коттеджная застройка Аматциемс

Разрешена застройка из древесного каркаса, сруба или кирпича с покрытием кровли из тростника, рваной древесной стружки, черепицы на основе глины или цемента, травяным покрытием. Допустима дополнительная наружная отделка булыжником, декоративной древесной обшивкой, окрашенной штукатуркой и стеклом.

Дома также оснащены геотермальным тепловым насосом со скважинами 90–100 м, обеспечивающими эргономичность отопления.

Коттеджная застройка Аматциемс

Таблица 4.1. Варианты предложений недвижимости в поселке Аматциемс:

Предложение	Площадь
Участок с домом	Участок: 0,82 га Дом: 190 м^2
	Участок: 0,65 га Дом: 280 м^2
	Участок: 0,43 га Дом: 90 м^2
	Участок: 0,57 га Дом: 429 м^2
Участок с площадкой под строительство	Участок: 1,24 га Дом (план): 355 м^2

Ключевые тренды:

- сохранение сложившейся пространственно-ландшафтной структуры (включая лесные массивы);
- безбарьерная среда;
- индивидуальное коттеджное строительство с использованием экологически чистых материалов;
- коммунальная автономия поселка;
- формирование зоны экологического покоя;
- пропаганда активного образа жизни.

Урбанистическая деревня (кластерная застройка). Экорайон Виикки, Хельсинки, Финляндия

Краткая информация о проекте

- Общая программируемая площадь: 1132 га, в т. ч.:
- жилая и торговая зоны — 292 га;
- зона отдыха, природные и водные зоны — 840 га.
- Общая площадь жилой застройки (2016 г.): 23 га.
- 14 оригинальных кварталов.

Строительство экорайона Виикки было инициировано правительством Финляндии в качестве первого проекта программы государственного инновационного строительства. Участок расположен в 8 км от центра Хельсинки. В 1999–2004 было завершено возведение трех микрорайонов, состоящих из 14 кварталов с различными предложениями жилья: от блокированной застройки до среднеэтажных многоквартирных домов. Ключевой идеей Эко-Виикки стало объединение потенциала энергосберегающих технологий с качественной городской средой и благоприятным экологическим окружением.

Особенности функционально-планировочной структуры

Программируемое функциональное зонирование района Виикки включает в себя научно-исследовательский центр, кампус Технологического университета Хельсинки, Парк науки. Жилая часть рассчитана на 13 тыс. жителей, в районе создается до 6 тыс. рабочих мест, из которых более 80% ориентированы на местных жителей.

Программируемое функциональное зонирование Эко-Виикки

Жилые дома и университетский кампус формируют лентообразную зону вдоль автодороги Лахти, от которой их отделяет шумозащитная стена протяженностью 170 м; с юга и востока к Виикки примыкают природный заповедник и поля. Фасады домов с застекленными лоджиями и верандами обращены строго на юг с целью максимального использования солнечного тепла и света. Каждый дом оснащён системой кондиционирования и вентиляции, влаго- и шумоизоляции, на крышах и балконах расположены солнечные батареи, которые вырабатывают до 20% необходимой энергии (их общая

площадь — более 1400 м², на данный момент это самый масштабный проект по использованию солнечной энергии в Финляндии).

Общий вид района Эко-Виикки

Характеристики объекта недвижимости

Архитектура. Квартальная застройка Эко-Виикки отличается разнообразием фасадных решений и площадных характеристик предлагаемых объектов недвижимости: квартиры в домах различной этажности, блокированная застройка, коттеджи без приусадебного участка. Таким образом в районе представлено жильё разных типов для целевых аудиторий с разным достатком; арендные и частные квартиры, а также жильё с пожизненным проживанием (его можно купить за 15% от рыночной стоимости объекта, но при продаже только вернуть вложенные деньги). Вблизи каждого жилого здания расположены участки от 5 до 10 соток под садоводство и огородничество.

Застройка района Эко-Виикки

Эколого-ориентированные технологии. При проектировании района учитывались местные климатические особенности, способствующие повышению комфортности и снижению энергетической нагрузки на тепло- и энергоснабжение зданий. Ориентация здания выбиралась так, чтобы максимально использовать тепло и свет солнечной радиации (южная ориентация фасадов). Жилые здания оборудованы системами использования тепла обратной воды для напольного отопления, утилизации тепла удаляемого воздуха, индивидуальной механической вентиляции с рекуперацией тепла раздельно для каждой квартиры, дефлекторами, повышающими эффективность систем естественной вентиляции, вентиляции помещений при помощи предварительного подогрева наружного воздуха, низкотемпературными отопительными системами, солнечными коллекторами обогрева воды. Дождевая вода с крыш фильтруется и направляется в резервуары для полива. В малом масштабе применяется разделение и использование сточных вод с предварительным их очищением. Между домами прокладывается сеть биологических каналов, включающая фильтрационные пруды для сточных вод и резервуары для полива.

Выделенные под садоводство территории района Эко-Виикки

Ключевые тренды:

- мультифункциональное программирование самодостаточного планировочного образования: жилая, коммерческая, образовательная, исследовательская, спортивная, рекреационная функции;
- энергосберегающие решения жилых помещений в целях сокращения затрат на эксплуатацию и содержание;
- диверсификация объектов жилой недвижимости для расширения целевых аудиторий с разным уровнем достатка;
- создание общественных пространств для формирования гармоничного сообщества жильцов;
- возможность ведения сельского хозяйства на ограниченных участках, находящихся в коллективной собственности;
- экологически ориентированные технологии;
- формирование устойчивого (sustainable), гармоничного сообщества жильцов.

Город «под пологом леса». Квартал Вобан, Фрайбург, Германия

Краткая информация о проекте

- Общая площадь: 41 га.
- 15 энергоэффективных кварталов.

Территория будущего жилого района с 1930–х годов использовалась для размещения военной базы. Военная часть была расформирована в 1992; в 1994–м было принято решение о редевеломпенте участка; строительство новых домов на месте казарм началось в 1998 году. К 2014 население района составляло более 5600 человек; проект предусматривает создание до 600 рабочих мест. Ключевой задачей экорайона Вобан является выход на полную энергетическую автономию к 2040 году за счет использования альтернативных источников энергии.

Солнечные панели на крышах района Вобан

Особенности функционально-планировочной структуры

Территория района Вобан представляет собой среднеэтажную линейную застройку, ограниченную с западной стороны железной дорогой, с северной и восточной — автодорожной сетью и примыкающей с южной стороны к рекреационной зоне ручья Дорфбах. Осевой структурой является трамвайная линия, соединяющая жилой район с центром Фрайбурга. Активно применяется террасное и вертикальное озеленение.

В экорайоне Вобан отсутствуют приватные дворы, однако возле каждого дома имеются выделенные участки для ведения садового хозяйства. Таким образом, общественные пространства разделены на публичные и полуприватные.

В районе создана безбарьерная среда.

Застройка района Вобан

Характеристики объекта недвижимости

Архитектура. Замкнутая мало- и среднеэтажная многоквартирная застройка и блокированные дома с террасным озеленением, значительными площадями остекления и установкой солнечных панелей на крышах зданий. Использование экологически чистых материалов строительства и отделки. Квартальное разнообразие внешнего облика фасадов зданий.

Транспортная организация. Улично-дорожная сеть района Вобан ориентирована на преимущественное использование общественного транспорта: часть улиц района закрыта для движения автомобилей, также в районе имеются улицы с ограничением скоростного режима до 7 км/ч; стоимость парковочного места составляет 18 тыс. евро. Район связан с центром города трамвайной линией, организованной в формате зеленого коридора; также развита вело-пешеходная инфраструктура.

Трамвайная линия района Вобан

Технологические решения. Жилые здания оснащены системами утепления, переработки «использованного» теплого воздуха, солнечными батареи для выработки электричества и солнечными кол-

лекторами для нагревания воды, а также тепловыми насосами, использующими энергию земных недр для отопления. «Солнечное поселение» — энергетическое ядро района Вобан — не только полностью обеспечивает собственные потребности в электроэнергии, но и предоставляет ее излишки городским энергосетям.

Ключевые тренды:

- ревитализация территории бывшей военной базы;
- энергетическая автономность района (солнечные батареи, утепленные фасады домов);
- блокированные, мало- и среднеэтажные многоквартирные дома;
- развитая сеть общественного транспорта (трамвайная линия, каркас велосипедных и пешеходных дорожек);
- террасное и вертикальное озеленение фасадов домов.

Выводы

Мировой опыт строительства экорайонов в смежных климатических и географических условиях, в т. ч. с активным редевелопментом территории военного назначения позволил выявить ряд трендов, которые могут быть заимствованы для аналогичного проекта в пределах исследуемой территории г. Казани:

- Сохранение сложившейся пространственно-ландшафтной структуры территории.
- Застройка «ниже полога леса» дискретного характера.
- Диверсификация объектов жилой недвижимости для расширения целевых аудиторий с разным уровнем достатка.
- Мультифункциональное программирование: жилая, коммерческая, образовательная, исследовательская, спортивная, рекреационная функции.
- Сочетание городского и «внегородского» образов жизни — выделение специальных земельных участков для ведения индивидуального и коллективного садоводства и огородничества.
- Обширные рекреационные пространства.
- Современные технологические решения, снижающие затраты
- на эксплуатацию и содержание жилых зданий и помещений.

4.2. АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ТРЕНДОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА РАЗВИТИЕ ЗАПРОСОВ ЦЕЛЕВЫХ АУДИТОРИЙ

При формировании жилой застройки необходимо учитывать не только существующие запросы представителей различных целевых аудиторий, но и возможность их изменений, в том числе вследствие развития новых тенденций в результате конкуренции на рынке жилой недвижимости, реализации государственных инициатив в области жилищного строительства, распространения передовых российских и мировых трендов.

В целях максимального учета существующих и прогнозируемых запросов потенциальных покупателей жилой недвижимости были сопоставлены запросы потенциальных целевых аудиторий на основании результатов социологического исследования, анализа мировых трендов развития жилой недвижимости в аналогичных условиях и оценки характеристик жилой недвижимости на рынке Казани.

Таблица 4.2. Развитие запросов целевых аудиторий

Основные тренды развития жилой недвижимости	**ИЖС**	**Коттедж без приусадебного участка**	**Блокированная застройка**	**Квартира в малоэтажном доме — до 4 этажей**	**Квартира в среднеэтажном доме — 5–8 этажей**	**Квартира в многоэтажном доме — от 9 и выше**
	Руководитель бизнеса, предприниматель, фрилансер, фермер	Руководитель высшего звена, менеджер среднего звена	Руководитель высшего звена, менеджер среднего звена	Неофисный работник, не занятый физическим трудом, а также руководитель высшего звена	Менеджер среднего звена, а также пенсионер	Работник, занятый физическим трудом, а также студент/учащийся
Транслируемые ФЦП «Комфортная среда»	Благоустройство городской среды с точки зрения доступности маломобильных групп населения. Создание инфраструктуры для спорта и отдыха. Благоустройство придомовых и дворовых территорий. Создание пешеходной инфраструктуры. Благоустройство пустырей и заброшенных зон.					
Транслируемые объек-	Дошкольные и среднеобразовательные учреждения с уникальной системой образования и развитой инфраструктурой.			Оригинальные дизайнерские концепции благоустройства мест общего пользования.		

тами современного рынка жилой недвижимости г. Казани	Концепция «Загородная жизнь в черте города».	Использование экологически чистых и эргономичных материалов и энергосберегающих технологий.	
	Благоустройство собственных рекреационных пространств (парки, бульвары).		
Заимствующиеся из международного опыта без изменений	Образ жизни в активном и пассивном взаимодействии с природой. Совместное использование общественных пространств.	Новый потребительский опыт.	Современные решения по организации жилого комплекса. Размещение в первых этажах помещений для объектов социально-культурно-бытового обслуживания.
Заимствующиеся из международного опыта и изменяющиеся в зависимости от менталитета	Современные технологические решения, снижающие затраты на содержание и эксплуатацию объектов жилой недвижимости. Возможность садоводства и огородничества на участках, находящихся в коллективной собственности. Современный общественный транспорт. Community-центры.		Современные технологические решения, снижающие затраты на содержание и эксплуатацию объекта. Еврофармат квартир, помещений совместного использования.
Заимствующиеся из международного опыта и изменяющиеся в зависимости от климата	Энергоэффективные здания. Развитая система общественных пространств.		
По результатам социологического исследования	Инфраструктура для детей, в т. ч. школы и дошкольные учреждения, рекреационные объекты. Рекреационные территории в зоне пешеходной доступности.	Комфортная жилая недвижимость, обеспеченная социальной инфраструктурой. Развитая система общественного транспорта. Наличие развлекательной инфраструктуры. Рекреационные территории в зоне пешеходной доступности.	

Учитывая сроки реализации проекта, прогнозируемые запросы могут быть охарактеризованы следующим образом:

- Укрепление и расширение запросов на комфортную городскую среду (обеспеченность социальной инфраструктурой в зоне пешеходной доступности, современные общественные пространства, транспортная связанность территории и др.) для всех целевых аудиторий.
- Расширение запроса на проживание в экологически благоприятных условиях, в том числе в природном окружении, прежде всего у наиболее платежеспособного сегмента целевых аудиторий и потенциальных покупателей с детьми.
- Появление новых запросов у потребителей на ресурсосберегающие технологии, в том числе на энергосбережение, в связи с ростом цен на услуги ЖКХ (для всех целевых аудиторий) и распространением экологоориентированного образа жизни (для наиболее прогрессивного сегмента целевых аудиторий).

- Рост требований к приобретаемой недвижимости у представителей всех целевых аудиторий на фоне общего повышения стандартов качества жилой недвижимости в связи с распространением прогрессивных мировых трендов, внедрением лучших практик жилищного строительства в РФ.

Раздел 5. Сопоставление данных, определение приоритетов позиционирования уникальных характеристик и особенностей проекта

5.1. ОПИСАНИЕ ИДЕИ ПРОЕКТА, ЦЕННОСТЕЙ И ОБРАЗА ЖИЗНИ, ТРАНСЛИРУЕМЫХ ПРОЕКТОМ

Предлагаемая идея проекта основывается на градостроительных предпосылках развития, характеристиках участка (прежде всего - высокая залесённость и незастроенность территории), учитывает особенности конкурентной среды на рынке жилой недвижимости Казани, результаты социологического исследования спроса на объекты жилой недвижимости, а также современные мировые тенденции развития жилой недвижимости в схожих условиях.

Идея проекта: Экорайон — городская среда нового типа

- Сформированный с максимально возможным сохранением существующих естественных и трансформированных ландшафтов залесённой холмистой местности левого берега Волги, сопряженной с ООПТ местного значения Городской лесопарк «Лебяжье».
- Транслирующий новый образ жизни не только в Казани, но и других городах России.
- С разнообразной и безопасной средой для жизни, отвечающей современным стандартом качества комфортной жилой среды.
- С гармоничным сообществом жителей.
- С возможностью выбора образа жизни за счет разнообразия типов малоэтажной и среднеэтажной жилой застройки.
- Являющийся полигоном для выработки экотехнологических решений.

Транслируемые ценности и образ жизни

- Возможность в черте города жить в природном окружении.
- Возможность как для пассивного, так и активного взаимодействия с природой.
- Комфортная транспортная доступность исторического и административного центра Казани, общественных объектов различного назначения.
- Удовлетворение повседневных бытовых запросов на территории жилого комплекса.
- Возможность выбора между личным и общественным транспортом.
- Здоровый образ жизни.
- Добрососедские отношения и социальная вовлеченность в жизнь района.
- Эстетические стандарты формирования визуальной среды.

Вывод

Предлагаемый формат развития территории — экорайон в 20 минутах езды от центра города.

5.2. ПРИОРИТЕТЫ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ ДЛЯ КАЖДОГО СЕГМЕНТА ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ

Выявленный потенциал развития жилой застройки земельного участка в соответствии с предлагаемой идеей развития **экорайона** как городской среды нового типа определяет особенности его позиционирования среди потенциальных покупателей.

В целях определения приоритетов позиционирования были сопоставлены градостроительные характеристики участка, выявленные в результате SWOT-анализа сильные и слабые стороны участка, особенности строящихся жилых комплексов Казани, а также предпочтения потенциальных целевых аудиторий, выявленные в результате социологического исследования.

При установлении приоритетов позиционирования прогнозируемые предпочтения были дифференцированы для потенциальных покупателей всех сегментов жилой недвижимости и конкретизированы применительно к особенностям формируемого экорайона. Сформированные приоритеты направлены не только на позиционирование сильных сторон проекта и преимущества участка, но и на ослабление негативного эффекта от слабых сторон и оказания эмоционального воздействия на предпочтения потенциальных покупателей.

Таблица 5.1. Приоритеты позиционирования

<table>
<tr><th></th><th></th><th>ИЖС с приусадебными участками</th><th>Блокированная застройка, коттеджи без приусадебного участка</th><th>Малоэтажная многоквартирная застройка (до 4-х этажей)</th><th>Среднеэтажная многоквартирная застройка</th><th>Многоэтажная многоквартирная застройка</th></tr>
<tr><td rowspan="2">Местоположение проекта</td><td>Транспортная обеспеченность наземным транспортом</td><td colspan="5">Диверсифицированный общественный транспорт</td></tr>
<tr><td>Доступность остановок общественного транспорта</td><td colspan="2">Диверсифицированный общественный транспорт</td><td>Диверсифицированный общественный транспорт</td><td colspan="2">Диверсифицированный общественный транспорт</td></tr>
</table>

<table>
<tr><td rowspan="5"></td><td>Доступность центра города на автомобиле</td><td>Комфортная доступность личным автотранспортом</td><td>Комфортная доступность личным и общественным транспортом</td><td>Комфортная доступность личным и общественным транспортом</td><td colspan="2" rowspan="2">Проживание в комфортной доступности</td></tr>
<tr><td>Наличие мест приложения труда в пешеходной доступности</td><td colspan="3">Проживание в комфортной доступности личным или общественным транспортом от места работы</td></tr>
<tr><td>Близость рекреационных объектов</td><td colspan="5">Расположение в непосредственной близости от крупных «зеленых массивов»</td></tr>
<tr><td>Экологическое окружение</td><td>«Вписанность» в существующую систему озелененных территорий</td><td colspan="2">Проживание в благоприятном экологическом окружении, в непосредственной близости от существующей ООПТ</td><td colspan="2">Проживание в непосредственной близости от крупных «зеленых массивов»</td></tr>
<tr><td>Близость набережных водных объектов</td><td>В зоне комфортной автомобильной доступности р. Волги</td><td>Проживание в комфортной доступности личным и общественным транспортом от реки Волги</td><td colspan="2">Проживание в комфортной доступности личным и общественным транспортом от реки Волги</td><td>Проживание в комфортной доступности общественным транспортом от реки Волги</td></tr>
<tr><td rowspan="5">Территория комплекса</td><td>Развитость социальной инфраструктуры (детские сады, школы, поликлиники)</td><td colspan="5">Наличие в пешеходной доступности объектов социальной инфраструктуры</td></tr>
<tr><td>Развитость бытовой инфраструктуры (магазины, сфера обслуживания)</td><td colspan="2" rowspan="2">Проживание в зоне комфортной транспортной, в т.ч. личным автомобилем, доступности от центра, культурно-развлекательных объектов</td><td rowspan="2">Комфортная транспортная доступность обслуживающей инфраструктурой</td><td colspan="2" rowspan="2">Наличие в пешеходной доступности объектов культурно-бытового обслуживания населения</td></tr>
<tr><td>Развитость развлекательной инфраструктуры</td></tr>
<tr><td>Безопасность среды</td><td colspan="3">Охраняемая безопасная территория</td><td colspan="2">Безопасные приватные дворы</td></tr>
<tr><td>Общественные пространства</td><td>—</td><td colspan="4">Развитая система общественных пространств, образующая целостную систему с существующими природными территориями</td></tr>
<tr><td>Здания</td><td>Особенности архитек-</td><td colspan="3">Уникальное предложение жилой недвижимости</td><td colspan="2">Комплекс с современными архитектурными и планировочными решениями</td></tr>
</table>

	турных, планировочных и других характеристик					
	Места хранения автотранспорта	—	Возможность организации парковки вблизи дома	Стопроцентная обеспеченность местами хранения личного автотранспорта на территории комплекса		
Квартиры	Класс жилья	Возможность самостоятельного выбора	Оптимальное соотношение цены и качества		Оптимальное соотношение цены и качества	
	Планировка квартир / проект домов	Возможность самостоятельного выбора	Новые стандарты качества жилья			
	Площадные характеристики	Возможность самостоятельного выбора	Уникальное предложение	Оптимальное соотношение стоимости квадратного метра и приобретаемой площади		
	Стоимость квадратного метра	-40–50%	-40–50%	-40–50%	-30–40%	-10–20%
Технологические решения		Возможность самостоятельного выбора	Современный пакет технологических решений, позволяющий оптимизировать затраты на содержание и эксплуатацию		Технологические решения, оптимизирующие затраты на содержание и эксплуатацию	
Имиджевость места		Экологически чистый, безопасный район, с комфортной транспортной доступностью административного и исторического центра, в непосредственной близости от р.Волга	Современный экологически чистый район, с комфортной транспортной связанностью с административным и историческим центром, с развитой общественной и социальной инфраструктурой	Формирующийся экологически чистый район, граничащий с крупными зелеными массивами, обеспеченный социальной и общественной инфраструктурой, имеющий хорошую транспортную связанность с центром города	Формирующийся экологически чистый район, граничащий с крупными зелеными массивами, обеспеченный социальной и общественной инфраструктурой, имеющий хорошую транспортную связанность с центром города	

Решающие факторы Второстепенные факторы Не оказывают значительного влияния

Выводы

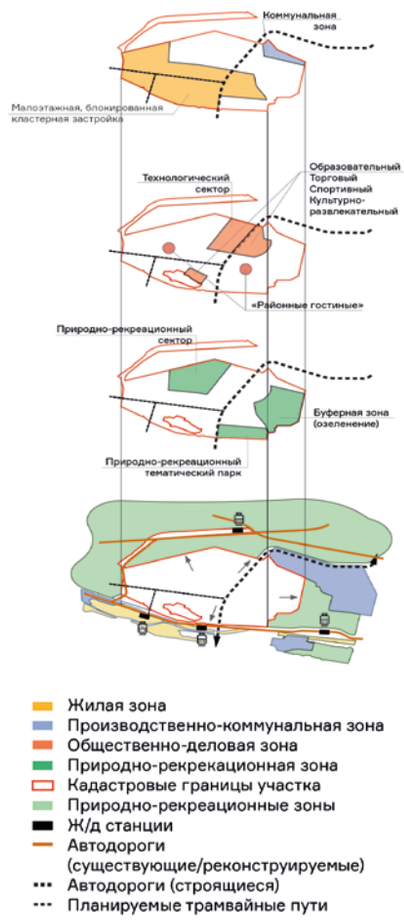
Учет предпочтений потенциальных покупателей всех сегментов жилой недвижимости может привлечь внимание более широкой аудитории и в конечном итоге расширить потенциальную аудиторию проекта за счет аудиторий смежных сегментов.

Раздел 6. Рамочная концепция функцио-нального развития экорайона

6.1. ПРИНЦИПЫ СОЗДАНИЯ ЭКОРАЙОНА НА ИССЛЕДУЕМОМ УЧАСТКЕ

Концепция основывается на следующих принципах:

- «Экорайон» — городская среда нового типа в 20-минутной транспортной доступности от центра города, транслирующая тренд «внегородского» образа жизни в черте города.
- Дискретный тип планировочной организации территории — максимальная интеграция застройки в окружающий природный ландшафт левобережья р. Волги за счет точечного размещения застройки.
- Экологоориентированные решения – максимальное сохранение озеленения, применение ресурсосберегающих технологий и рациональное водопользование, развитие экологичных видов транспорта.
- Мультифункциональное программирование территории — диверсификация типов застройки (смешанная мало- и среднеэтажная) и стилей жизни: coliving (совместное жилье) и coworking (совместная работа) или уединенный образ жизни; общественная застройка, поддерживающая основную идею развития.
- Размещение социально-гарантированного минимума инфраструктуры — здравоохранения, образования, дошкольного воспитания, спорта, магазинов шаговой доступности
- Комплексное развитие территории с учетом перспектив формирования транспортного каркаса и зон размещения объектов общественного назначения, как на участке проектирования, так и на прилегающих территориях.
- Формирование единого дизайн-кода — стилевое единство формирования среды при вариативности архитектурных и дизайнерских решений.



6.2. ПРИНЦИПИАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ФУНКЦИОНАЛЬНОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ ТЕРРИТОРИИ

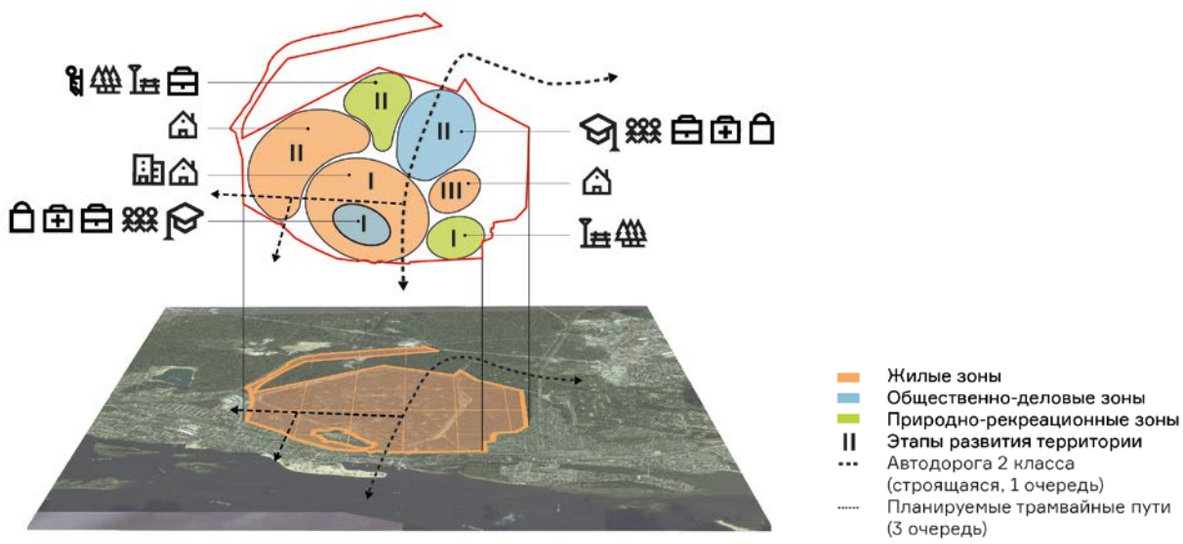
Площадь территории планировочной единицы I уровня - жилого района - выбрана согласно местным нормативам градостроительного проектирования городского округа Казань и составляет **250 га.**

Особенности функционально-планировочной организации территории участка основаны на анализе капитальных затрат разных вариантов застройки, мировых тенденциях развития жилой недвижимости и выводах SWOT-анализа.

Общая программируемая площадь: 759,9 га, в т. ч.:

- жилые зоны — 250-300 га,
- природно-рекреационные территории и зоны отдыха — 200-300 га,
- общественно-деловые зоны — 100-200 га,
- производственно-коммунальная зона — 30 га.

Программируемое функциональное зонирование экорайона включает в себя экотехнопарк, образовательный, торговый, спортивный, культурно-развлекательный сектор, 3 природно-рекреационные территории с зонами умеренной рекреации, активного отдыха, тактильными садами, веревочными парками, прогулочными зонами.



Принципиальная модель функционального развития территории

Этапность развития территории:

I - Формирование центра жилого района в южной части участка с преобладанием ИЖС (75% участка) и среднеэтажной застройки (3-5 этажей), созданием социальной инфраструктуры, рекреации шаговой доступности и мест приложения труда.

II - Жилая застройка с преобладанием ИЖС (75% участка) и малоэтажной застройки (до 3 этажей), общественная и коммерческая инфраструктура (экотехнопарк, предприятия торговли, сервиса, образования и спорта).
III - Жилая застройка с преобладанием ИЖС (75% участка) и блокированной застройки (до 10 блоков).

Жилая часть состоит из смешанных функциональных зон:
- Диффузной интегрированной застройки (индивидуальное жилищное строительство, далее — ИЖС):
- S участков 0,06 - 0,12 га;
- S квартир 75-130 м^2.
- Урбанистическая деревня (кластерная индивидуальная и блокированная застройка):
- S квартир 75-120 м^2.
- Город «под пологом леса» (мало- и среднеэтажная застройка):
- S квартир 50-70 м^2.

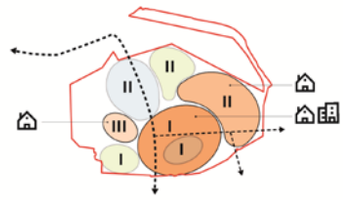


Схема этапов развития жилых зон

Характеристики объектов жилой недвижимости

Наибольшие показатели эффективности формируются в смешанных функциональных зонах. Исходя из динамики совершенных сделок и по результатам социологического исследования, Концепцией предлагаются следующие расчеты площади квартир жилой застройки:

- ИЖС — рекомендуемая площадь земельных участков от 0,06
- до 0,12 га с возможностью их объединения при необходимости; площадь зданий 75–130 м2;
- малоэтажной блокированной застройки — 75–120 м2;
- мало- и среднеэтажной застройки 50–70 м2.

Таблица 6.1. Сравнительная характеристика динамики совершенных сделок и результатов социологического исследования в отношении рынка жилой недвижимости Казани

	Данные социологов – характеристики покупки		Данные по совершенным сделкам (Казань)			Данные по совершенным сделкам (округ)			Предложение на рынке		
Ранжирование по площади	мин	макс	мелкие	средние	крупные	мелкие	средние	крупные	1–комнатные	2–комнатные	3–комнатные
ИЖС, м^2	75	130	64	120	227	55	110	212	—	—	—
Таунхаусы (без участка), м^2	74	115					—	—	96*	—	1500*
Квартира в малоэтажном доме (до 4 этажей), м^2	54	82	38	62	103	—	—	—			
Квартира в среднеэтажном доме (5–8 этажей), м^2	50	74							50	79	109
Квартира в многоэтажном доме (от 9 этажей), м^2	50	80							42	61	86
Земельный участок, м^2	—	—	441	766	12484	514	799	5938	—	—	—

* — данные по ЖК «Ясная поляна», мин и макс площадь коттеджей

Параметры, определяющие размер объектов жилой недвижимости:

Максимальные параметры Средние параметры Низкие параметры

Примеры объектов жилой недвижимости

Кластерная блокированная застройка

Среднеэтажная застройка

Застройка «под пологом леса»

Диффузная интегрированная застройка

Характеристики рекреационных и общественных пространств

В основе концепции — легкость ориентации и проницаемость жилой ткани, разделение общественных пространств на общедоступные, полуприватные и приватные.

- В зоны жилой застройки встроены «районные гостиные» — благоустроенные многофункциональные пространства с возможностями проведения праздников, фестивалей, ярмарок и выставок районного масштаба, объединяющих жителей.
- Рекреационные зоны для активного отдыха включают тактильные сады, веревочные парки, прогулочные дорожки.
- Экотехнопарк — современное пространство для рекреации и малого бизнеса, объединенное экотехнологическими решениями.

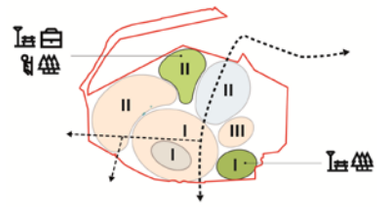


Схема этапов развития природно-рекреационных зон

Согласно принятой Единой методике классифицирования жилой недвижимости по потребительскому качеству (классу) Г. М. Стерника и С. Г. Стерника, выбор нового продукта для данного участка в Кировском районе, востребованного потребителем, основывается на следующих характеристиках жилья повышенной комфортности:

- Архитектура — большое разнообразие архитектурных опций (переменная этажность, индивидуальные проекты или усовершенствованные серийные проекты с проработкой архитектурного облика.
- Инфраструктура дома — широкий набор объектов социальной и коммерческой инфраструктуры, предоставляющий возможность реализовать собственный сценарий организации быта и досуга.
- Внешнее окружение и наличие социальной инфраструктуры в районе — расположение в районах с большой концентрацией объектов коммерческого, административного назначения. Доступность объектов социальной инфраструктуры
- в радиусе не более 1 км от жилого дома. Наличие мест
- для встреч и социального взаимодействия, мест совместного использования, коворкингов, социально-культурного центра района (на базе одной из школ), развитой системы взаимосвязанных общественных пространств.

Торговые зоны

Умеренная рекреация

Рекреационные модули

Городская ферма

Характеристики транспортной и социальной инфраструктуры

Экорайон связан с центром города магистральными улицами общегородского значения 1-го класса, Горьковским шоссе, линиями железных дорог. Улично-дорожная сеть экорайона ориентирована на преимущественное использование общественного транспорта и развитие вело-пешеходной инфраструктуры.

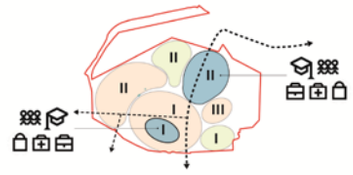


Схема этапов развития общественно-деловых зон

Внутри жилого экорайона можно безопасно и удобно пользоваться велосипедом, кататься на роликах и самокатах, совершать пешеходные прогулки по специально организованным маршрутам:

- Общественно-деловые зоны включают в себя культурно-просветительские объекты, предприятия торговли, сервиса, оздоровления и спорта.
- Район обеспечен пешеходными и веломаршрутами, экологичным, безопасным общественным и индивидуальным транспортом.
- Учебные заведения проектируются как культурно-общественные центры.

Учитывая острую нехватку объектов социально-культурно-бытового обслуживания населения и образовательных учреждений, Концепцией предусматривается размещение в зоне комфортной доступности:

Дошкольных образовательных организаций (для зон смешанной застройки):
- при застройке ИЖС — на 420 мест,
- при малоэтажной застройке на 2 807 мест,

Общеобразовательных организаций (для зон смешанной застройки):
- при застройке ИЖС — на 902 места,
- при малоэтажной застройке на 5 925 мест.

Поликлиник (для зон смешанной застройки):
- при застройке ИЖС — на 96 пос./смен,
- при малоэтажной застройке на 624 пос./смен.
-

Электрический трамвай

Общеобразовательные организации с коммьюнити-центрами

Детские сады с рекреационными зонами

При подготовке архитектурно-градостроительной концепции необходимо учесть:

- Необходимость разработки мастер-плана развития территории с учетом разных вариантов застройки на основе региональных и местных нормативов градостроительного проектирования городского округа Казань.
- Создание гибкой модели этапов развития территории с учетом разных вариантов застройки.
- Предложение объемно-пространственных решений, ориентированных на будущее и экспериментальные модели.
- Формирование единого дизайн-кода с разнообразием фасадов стрит-ритейла и других общественных зданий, цветовым зонированием, локальным освещением, предлагающим архитектурное единство и вариации предложений.

Заключение

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Предлагаемый формат развития территории бывшей 43-й центральной артиллерийской базы боеприпасов Главного ракетно-артиллерийского управления Минобороны РФ — экорайон в 20 минутах от центра города, транслирующий один из эволюционных трендов развития городов — процесс дезурбанизации.

Данный формат развития рекомендован по следующим причинам.

- Используются уникальные особенности локации участка – высокая сохранность природного ландшафта в комфортной транспортной доступности от административного центра города.
- Большая площадь участка дает возможность реализовать дискретный тип планировочной организации территории, позволяющий сохранить ландшафтный каркас и создать условия для «внегородского» образа жизни в городе.
- Рекомендуемый тип смешанной застройки, сочетающей ИЖС и малоэтажную застройку, оказывает наименьшее влияние на изменение транспортных нагрузок.
- Рекомендуемый формат поддерживается:
    - выявленными в результате социологического исследования запросами на приобретение жилой недвижимости в малоэтажном (включая ИЖС) сегменте жилой недвижимости и наличием платежеспособного спроса;
    - динамикой рынка жилой недвижимости за последние годы, индицирующей стабилизацию рынка и наличие интереса покупателей к сегменту ИЖС и земельным участкам на фоне социально-экономических процессов в регионе, сопровождающихся стабильным демографическим ростом населения и доходов;
    - особенностями конкурентной среды города Казани на рынке жилой недвижимости, представленной главным образом предложениями в многоэтажном сегменте строительства жилья, в том числе жилых комплексов с высоким уровнем комфортности жилой среды;

Воплощение данной идеи на рассматриваемом участке дает возможность реализации запросов на «внегородской» образ жизни в городе Казани в зоне комфортной транспортной доступности от исторического и административного центра города, в отличие от большей части аналогичных проектов, реализуемых вне городской черты, что повышает его конкурентоспособность.

Планируемые показатели развития территории

759,9 ГА
Общая площадь территории

250-300 ГА
Площадь планируемого жилого района

250-300 ГА
Природно-рекреационные зоны

100-200 ГА
Общественно-деловые зоны

30 ГА
Коммунальная зона

20 ТЫС. ЧЕЛ.
Численность населения

450 ТЫС М^2
Предельный объем застройки

Приложение 1

ПЕРЕЧЕНЬ ПРОЕКТОВ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В Г. КАЗАНИ, ВВЕДЕННЫХ ИЛИ ЗАПЛАНИРОВАННЫХ К ВВЕДЕНИЮ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ С 2017 Г.

Перечень проектов жилищного строительства в г. Казани:

Дом на Сибгата Хакима
ЖК Green City
ЖК Green
ЖК «Весна»
ЖК «Взлетная полоса»
ЖК «Волжская гавань»
ЖК «Времена года»
ЖК «Гармония»
ЖК «Генеральский»
ЖК «Голливуд»
ЖК «Евразия»
ЖК «Журавли»
ЖК «Залесный сити»
ЖК «КазанСу»
ЖК «Казань XXI век»
ЖК «Легенда»
ЖК «Ленинградский»
ЖК «Манхэттен» (ЖК «ВДНХ»)
ЖК «Новые горки»
ЖК «Олимп»
ЖК «Острова»
ЖК «Палитра»
ЖК «Победа»
ЖК «Приволжский»
ЖК «Пять звезд»
ЖК «Родина»
ЖК «Романтика»
ЖК «Рябиновый»
ЖК «Садовое кольцо»
ЖК «Салават Купере»
ЖК «Светлая долина»
ЖК «Сказочный лес»
ЖК «Солнечный город»
ЖК «Соловьиная роща»
ЖК «Станция Спортивная»
ЖК «Столичный»
ЖК «Три богатыря»
ЖК «Тулпар»
ЖК «Экопарк «Дубрава»
ЖК «Ясная Поляна»
ЖК «Яшьлек»
ЖК ART CITY
ЖК на Серова
Дом Kalinina house
Дом на Академика Лаврентьева
Дом на Дубравной
Дом на Пушкина, 26
Дом на Тукая
ЖД «Гвардеец»
ЖК IQ DOM
ЖК Odette
ЖК «Барселона»
ЖК «Веснушки»
ЖК «Дом на Даурской»
ЖК «Жемчужина»
ЖК «Искра»
ЖК «Комсомолец»
ЖК «Красное Яблоко»
ЖК «Маркиз»
ЖК «Мелодия»
ЖК «Новый Горизонт»
ЖК «Триумф»
ЖК «Эталон»
ЖК на Аделя Кутуя
ЖК на Баруди
Клубный дом «Легато»

Таблица 1. Сегментация проектов жилищного строительства Казани

		Положение в структуре города				Класс жилья
		Центральная зона	Срединная зона	Периферийная зона		
				Пограничная	Окраинная	
Степень урбанизированности территории	Урбанизированная	—	**15.** ЖК «Казань XXI век» **20.** ЖК «Олимп» **26.** ЖК «Родина» **29.** ЖК «Садовое кольцо» **33.** ЖК «Солнечный город» **41.** ЖК «Яшьлек» **43.** ЖК на Серова **45.** Дом на Академика Лаврентьева **53.** ЖК «Веснушки»	**3.** ЖК Green **17.** ЖК «Ленинградский» **22.** ЖК «Палитра»	**4.** ЖК «Весна» **13.** ЖК «Залесный сити» **24.** ЖК «Приволжский»	Эконом
		1. Дом на Сибхата Хакима **36.** ЖК «Столичный» **69.** ЖК «Возрождение»	**2.** ЖК Green City **9.** ЖК «Генеральский» **10**. ЖК «Голливуд» **11.** ЖК «Евразия» **12.** ЖК «Журавли» **19.** ЖК «Новые горки» **27.** ЖК «Романтика» **37.** ЖК «Три богатыря» **49.** ЖД «Гвардеец» **50.** ЖК IQ DOM **54.** ЖК «Дом на Даурской» **56.** ЖК «Искра» **57.** ЖК «Комсомолец» **62.** ЖК «Триумф» **63.** ЖК «Эталон» **64.** ЖК на Аделя Кутуя **65.** ЖК на Баруди	**32.** ЖК «Сказочный лес» **34.** ЖК «Соловьиная роща» **38.** ЖК «Тулпар» **39.** ЖК «Экопарк «Дубрава» **46.** Дом на Дубравной	**5.** ЖК «Взлетная полоса» **28.** ЖК «Рябиновый»	Комфорт
		14. ЖК «КазанСу» **25.** ЖК «Пять звезд» **44.** Дом Kalinina house **48.** Дом на Тукая **52.** ЖК «Барселона»	**16.** ЖК «Легенда» **18.** ЖК «Манхэттен» (ЖК «ВДНХ») **23.** ЖК «Победа» **42.** ЖК ART CITY	**21.** ЖК «Острова» **55.** ЖК «Жемчужина» **59.** ЖК «Маркиз» **60.** ЖК «Мелодия» **61.** ЖК «Новый Горизонт»	**58.** ЖК «Красное Яблоко»	Бизнес

		47. Дом на Пушкина, 26 **51.** ЖК Odette 66. Клубный дом «Легато»	—	—	—	Повышенной комфортности
	Слабо урбанизированная	—	—	**8.** ЖК «Гармония»	**7.** ЖК «Времена года» **30.** ЖК «Салават Купере» **35.** ЖК «Станция Спортивная»	Эконом
		—	—	—	**31.** ЖК «Светлая долина»	Комфорт
		—	—	—	—	Бизнес
		—	—	—	**6.** ЖК «Волжская гавань» **40.** ЖК «Ясная Поляна»	Повышенной комфортности

ЖК, характеристики которых выше программируемого	ЖК, характеристики которых ниже программируемого	ЖК, паритетные программируемому

Исследование подготовлено
Агентством стратегического развития «ЦЕНТР»
в 2018 году

Агентство стратегического развития «ЦЕНТР»
ул. Большая Молчановка
дом 21, офис 13
Москва, Россия, 121069

+7 (495) 697 72 24
+7 (495) 695 33 58
info@centeragency.org
centeragency.org