

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Пензенский государственный университет
архитектуры и строительства»
(ПГУАС)

Т.В. Учинина

**МОДЕЛИРОВАНИЕ ВАРИАНТОВ
МЕСТОПОЛОЖЕНИЯ ГОСТИНИЧНОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ В СТРУКТУРЕ
ГОРОДА ПО КРИТЕРИЮ
ИНВЕСТИЦИОННОЙ ЦЕННОСТИ
ТЕРРИТОРИИ**

Пенза 2014

УДК 2014УДК 711.557:332.628:330.322(035.3)

ББК 85.118:65.32–5

У92

Рецензенты: доктор экономических наук, профессор С.М. Васин, зав. кафедрой «Управление бизнесом» Пензенского государственного университета;

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Кадастр недвижимости и право» Пензенского государственного университета архитектуры и строительства Акимова М.С.

Учинина Т.В.

У92

Моделирование вариантов местоположения гостиничной недвижимости в структуре города по критерию инвестиционной ценности территории: моногр. / Т.В. Учинина. – Пенза: ПГУАС, 2014. – 200 с.

ISBN 978-5-9282-1179-0

В книге изложены результаты исследований в области управления проектами строительства гостиничной недвижимости, экспертизы инвестиционных проектов развития гостиничной недвижимости, а также оценки местоположения гостиниц в структуре города. Рассмотрены основные требования, предъявляемые к гостиничной недвижимости, исследованы зарубежные и отечественные тенденции развития рынка гостиничной недвижимости, проведено многовариантное моделирование местоположения гостиничной недвижимости в структуре города Пензы с учетом инвестиционной ценности территории, даны методические и практические рекомендации по расчету показателей эффективности инвестиционного проекта строительства гостиницы.

Монография подготовлена на кафедре «Экспертиза и управление недвижимостью» и предназначена для ученых, аспирантов, студентов, специализирующихся в области теории и методологии управления объектами недвижимости различного функционального назначения, интересующихся вопросами оценки эффективности инвестиционных проектов. Результаты исследований, представленных в монографии, будут полезны практическим специалистам в области управления недвижимым имуществом, оценки стоимости недвижимости.

ISBN 978-5-9282-1179-0

© Пензенский государственный университет архитектуры и строительства, 2014

© Учинина Т.В., 2014

ВВЕДЕНИЕ

Сегодня рынок гостиничной недвижимости России находится в самом начале своего формирования и наряду с возрастающим интересом иностранных инвесторов к России и высоким туристским потенциалом страны становится чрезвычайно привлекательным для мировых игроков. Недавний активный рост экономики России и стабилизация политического положения в стране способствовали укреплению международных связей и росту подвижности населения. В результате значительно вырос спрос на услуги размещения (особенно в сегменте бизнес-поездки), который привел к рекордно высоким показателям загрузки гостиниц.

Основная проблема состоит в том, что, не имея качественного и доступного гостиничного предложения, крайне сложно создать качественный конкурентоспособный на мировом рынке туристический продукт и, следовательно, обеспечить стабильный платежеспособный туристический спрос. Создание качественного и доступного гостиничного предложения напрямую зависит от объема привлекаемых в отрасль инвестиций. Таким образом, понимание интересов и стратегий иностранных инвесторов, вкладывающих в российский рынок гостиничной недвижимости, а также иных факторов, оказывающих непосредственное влияние на поток инвестиций в отечественную гостиничную недвижимость, представляется крайне важным для разработки адекватного инструментария регулирования их деятельности и использования его в национальных интересах.

Согласно градостроительным нормам на 6 жителей города должно приходиться 1 место в гостинице. Город Пенза на сегодня пока не удовлетворяет этому требованию, соответственно вопрос развития гостиничной индустрии для нашего города очень важен.

Причина не столь активного развития рынка гостиничной недвижимости по сравнению с торгово-офисной заключается в ряде особенностей при инвестировании проекта.

Во-первых, срок окупаемости для гостиниц несколько выше, чем для торгово-офисных центров.

Во-вторых, при неграмотном управлении могут возникнуть риски не-окупаемости. Чтобы их избежать, необходимо учитывать все стороны функционирования гостиницы.

Одним из важнейших вопросов при проектировании гостиницы является ее местоположение в структуре города.

Целью работы является разработка наиболее эффективных вариантов размещения гостиничных комплексов на территории города.

Для достижения поставленной цели в рамках работы были поставлены и решены следующие задачи:

1. Исследована инвестиционная привлекательность и возможные риски данного типа недвижимости.

2. Проанализированы основы сегментирования рынка гостиничных услуг.

3. Исследованы требования к зданиям гостиниц, уровню комфорта в зависимости от их классификации.

4. Проанализированы основные градостроительные принципы размещения гостиниц в структуре города.

5. Исследованы зарубежные и отечественные тенденции развития рынка гостиничной недвижимости,

6. Проведено многовариантное моделирование местоположения гостиничной недвижимости в структуре города Пензы с учетом инвестиционной ценности территории,

Даны методические и практические рекомендации по расчету показателей эффективности инвестиционного проекта строительства гостиницы.

7. Проведена комплексная экспертиза проекта строительства гостиницы с выявлением основных показателей экономической эффективности принятых в проекте решений, а также инвестиционной привлекательности строительства здания гостиницы

Значимость работы заключается в возможности практического применения разработанных вариантов размещения гостиничной недвижимости в структуре города.

1. АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ТРЕБОВАНИЙ, ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫХ К ГОСТИНИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

1.1. Особенности сегментации рынка гостиничных услуг

Для успешного функционирования отеля на рынке менеджменту необходимо знать особенности различных групп потребителей и их отношение к конкретным гостиничным продуктам. Умение выделить, найти и полностью удовлетворить потребности рынка значительно повышает эффективность управления продуктами отеля и ведет к получению дополнительных доходов от их продаж.

Гостиничный рынок, как и многие другие рынки, характеризуется существованием большого числа групп потребителей, отличающихся друг от друга вкусами, предпочтениями, уровнем доходов. И даже если эти группы представляют клиентов или потребителей одного отеля (или продукта), мотивация приобретения продукта различна. Например, клиентами одного и того же отеля могут являться бизнесмены, путешествующие туристы и участники конференций. Очевидно, что мотивы и цели их покупок, требования к одному и тому же продукту отеля будут очень сильно отличаться. Путешествующие туристы, более чувствительные к уровню цен, чем командированные бизнесмены или организаторы мероприятий, заказывают, как правило, двухместное размещение, а также обеды и ужины по специальному (групповому) меню. Те, кто платит деньги не из собственного кармана, могут заказывать более дорогое размещение, питание и т.п. Как правило, ими же востребованы и дополнительные услуги гостиницы – телефонная связь и подключение к Интернету в номере, услуги бизнес-центра, переговорные комнаты, возможность аренды технического оборудования и т.д.

Существуют два основных подхода к представлению продукта на рынке – недифференцированный и дифференцированный. В первом случае считается, что рынок однороден, покупатели одинаковы и, соответственно, не требуется дифференциация продуктов и системы сбыта. Главное – охватить максимум рынка и потребителей. Очевидно, что при таком подходе усилия менеджмента распылятся на тех потребителей, которые, возможно, и не нуждаются в продукте, и не уделяется достаточно внимания целевой группе потребителей. В настоящее время такой подход к рынку в гостиничном бизнесе практически не используется, к нему прибегают лишь в отдельных случаях на непродолжительное время, например, при выходе отеля или отдельного его продукта на рынок.

Сегодня многие отели предпочитают дифференцированный подход или целевой маркетинг. Дифференцированный подход предполагает, что рынок состоит как минимум из двух категорий потребителей, по-разному

реагирующих на те или иные особенности продуктов и услуг. В соответствии с этим подходом выбирают сегменты рынка – определенные группы потребителей, обладающих сходными признаками, характеризующиеся однотипной реакцией на предлагаемый продукт, а также на набор маркетинговых стимулов. Сегментация рынка – это процесс его разделения на четкие группы покупателей, для каждой из которых могут потребоваться отдельные продукты и комплексы маркетинга. Такой подход позволяет гостиничному менеджменту определять жизнеспособные, устойчивые и выгодные группы потребителей.

Объектом сегментации являются потребители (гости).

Цель сегментации – максимальное удовлетворение требований потребителей к гостиничному продукту, а также оптимизация затрат отеля на его разработку, выпуск и реализацию. Основными преимуществами проведения сегментации рынка гостиничных услуг являются:

- более точное понимание требований, нужд и мотиваций потребителей;

- выбор наиболее перспективного для максимизации продаж и прибыли целевого рынка;

- лучшее понимание природы конкурентной борьбы на конкретных рынках и, как следствие, более успешное наделение продуктов отеля характеристиками, обеспечивающими повышение конкурентоспособности как предлагаемых отелем услуг, так и всего гостиничного предприятия в целом;

- концентрация ограниченных гостиничных ресурсов и усилий на самых выгодных направлениях для их более эффективного использования;

- повышение эффективности использования инструментов менеджмента и маркетинга в результате высокой степени их ориентации на требования конкретных сегментов рынка;

- возможность выбора маркетинговой стратегии отеля и оптимизации маркетинговых затрат.

Кроме того, сегментация является важным звеном в общей стратегии максимизации доходов. Результатом использования всех вышеперечисленных преимуществ от деления рынка на сегменты является возможность получения отелем большего дохода от реализации своих услуг, чем в ситуации, когда сегментация рынка была бы невозможной. Действительно, один и тот же гостиничный продукт или его модификации можно продавать в одно и то же время клиентским группам, различающимся по платежеспособности, длительности пребывания, целям поездки и т.д., максимизируя тем самым общий доход гостиницы. Доказать это несложно на простом примере, базирующемся на законе спроса и предложения.

Применение сегментации позволяет отелю получать значительно больший доход даже при неизменном потенциальном спросе на рынке.

Очевидно, что применение сегментации является одним из важнейших инструментов управления как отдельными гостиничными услугами, так и гостиничным предприятием в целом.

Существуют три основных этапа сегментации рынка при целевом маркетинге: непосредственно сегментация, т.е. деление рынка на части, выбор целевого рынка (сегмента) и организация позиционирования на нем продукта.

1. Сегментация рынка. Чтобы быть эффективной, рыночная сегментация должна проводиться по определенным признакам или критериям. В гостиничном бизнесе рекомендуется использование следующих групп критериев при проведении сегментации рынка.

Группа 1. Культурно-географические критерии – это деление рынков потребителей гостиничных услуг по территориальному признаку. В качестве географического рынка могут рассматриваться отдельные страны, группы стран или целые регионы мира, имеющие определенную историческую, политическую, экономическую, этническую и религиозную общность.

Порядок выделения и группировки рынков по территориальному признаку каждому отелю рекомендуется определять самостоятельно для наиболее выгодного и эффективного представления своих продуктов и соответствия стратегическим целям.

Группа 2. Социально-экономические критерии предполагают выделение сегментов потребителей на основе общности побудительных мотивов и целей поездок, социальной и статусной принадлежности, уровня доходов и степени расходования средств. В гостиничном бизнесе данная группа критериев, пожалуй, является наиболее часто используемой при сегментировании рынка. Так, в соответствии с целями поездок выделяют следующие группы (сегменты) туристов: бизнес-туристы (командированные, бизнесмены, коммерсанты); туристы, направляющиеся на отдых и экскурсии (познавательный и поощрительный туризм); конгрессмены и организаторы мероприятий, и т. д.

Каждая из этих групп потребителей не является до конца определенной. В каждой группе можно выделить потребителей с разным уровнем доходов или командировочных средств, (например, технический персонал, менеджмент низового, среднего и высшего звеньев), различного статуса и социального положения (президенты компаний и рядовые сотрудники, министры и чиновники более низкого ранга, поп-звезды и сопровождающие, футбольные команды и болельщики и т.п.). Можно и далее продолжать сужать получаемые сегменты потребителей по сезонности поездок, длительности пребывания в отеле и т.п. Для каждого из этих рынков потребуются различные варианты одних и тех же гостиничных продуктов по разным ценам, реализуемых через различные каналы сбыта.

Группа 3. Психоповеденческие критерии объединяют целый комплекс характеристик потребителей, представляющий собой модель жизни и поведения личности, определяемую увлечениями, поступками, интересами, типом отношений с другими людьми и т.д. В основе этих критериев лежит учет различных аспектов поведения потребителя туристических и гостиничных услуг, таких как предпочитаемые средства транспорта (наземные, водные, воздушные) и размещения (новые отели, отели, представляющие историческую ценность и т.д.), степень приверженности конкретному отелю, отношение к рекламе, новинкам рынка, чувствительность к обслуживанию и т.п. Знание такого рода особенностей своих потребителей позволит менеджменту гостиницы правильно представлять свой продукт различным сегментам потребителей и использовать инструменты продвижения наиболее эффективным способом.

Группа 4. Демографические критерии. Сегментация потребителей по демографическим критериям относится к числу достаточно применяемых в гостиничном бизнесе. Это объясняется устойчивостью данных характеристик во времени и наличием между ними и спросом тесной взаимосвязи. Известно, что молодежь, т.е. молодые люди в возрасте от 15 до 24 лет с низким или средним уровнем доходов предпочитают останавливаться в недорогих отелях класса 2-3 звезды. При этом важным критерием выбора отеля является наличие в нем бара, ночного клуба или дискотеки. Для этого сегмента характерна высокая туристская активность в силу стремления молодых людей к общению, познанию и наличия свободного времени (каникулы). Сегментация может осуществляться также при последовательном применении нескольких критериев. Важно, чтобы в результате сегменты не оказались слишком малочисленными, т.е. невыгодными для массового освоения, а также чтобы их не оказалось слишком много – излишняя детализация критериев сегментации ведет к их «размыванию».

2. Выбор целевого рынка (рынков). После того как основные сегменты рынка определены, гостиничному менеджменту необходимо оценить степень их привлекательности и решить, на какие сегменты рынка оно должно ориентироваться, т.е. осуществить выбор целевого рынка и выработать стратегию маркетинга. Целевой рынок – это наиболее подходящая и выгодная для отеля группа сегментов рынка или всего один сегмент, на котором будет сконцентрирована маркетинговая активность. Выбор целевого рынка гостиничным предприятием не алгоритмизируется, а является скорее творческим процессом. Рекомендуются учитывать следующие основные требования, предъявляемые к тем сегментам рынка, на которых менеджмент отеля хочет остановить свое внимание:

1) количественные параметры сегмента должны быть легко измеряемы – емкость рынка, потенциальный объем дохода, количество покупателей и т.п.; подобная информация поможет понять менеджменту гостиницы, ка-

кими ресурсами и в каком объеме необходимо располагать для работы на данном рынке, какие каналы сбыта необходимо задействовать; доступность сегмента для гостиницы – наличие на рынке каналов сбыта (компаний, агентств, операторов и т.д.) адекватной мощности, способных обеспечить реализацию запланированного объема услуг, а также возможность беспрепятственной связи с потребителями для их информирования об услугах гостиницы;

2) возможность освоения сегмента – руководство отеля должно решить, обладает ли оно достаточными ресурсами для работы на данном сегменте, а также определить, какие дополнительные ресурсы и средства могут потребоваться;

3) высокая (достаточная) прибыльность и рентабельность работы гостиницы на выбранном сегменте рынка;

4) совместимость данного сегмента с рынком гостиниц-конкурентов – необходимо понять, насколько выход отеля на данный сегмент затронет интересы других игроков рынка; следует спрогнозировать их возможную ответную реакцию, а также правильно оценить собственные силы; если же в процессе такого анализа окажется, что силы не равны, возможно, отелю следует поискать другой сегмент, где конкуренция, по крайней мере на начальном этапе, будет слабее;

5) перспективы работы на выбранном сегменте, возможности его дальнейшего роста.

При выборе целевого сегмента (сегментов) рынка гостиничный менеджмент может использовать три подхода (или стратегии маркетинга) – недифференцированный, дифференцированный и концентрированный.

Стратегия недифференцированного маркетинга предполагает игнорирование отелем различий между выявленными сегментами и работу на всем рынке с одним и тем же продуктом при использовании одного и того же набора маркетинговых инструментов воздействия на потребителей. Основная идея – акцентировать внимание на том, что объединяет клиентов отеля, а не на том, что их различает, и предложить такой продукт, который смог бы удовлетворить как можно большее количество гостей. При недифференцированном походе гостиница несет меньше затрат – стандартизированные типы продуктов для всего рынка позволяют экономить на дополнительном тренинге для персонала, унифицировать и снижать затраты на рекламу, не требуется также проводить тщательные маркетинговые исследования всех сегментов рынка и разрабатывать для каждого из них свои продукты. Низкий уровень затрат на маркетинг – основной плюс такой стратегии.

Основной минус недифференцированного подхода – высокий уровень конкуренции со стороны других отелей. Очень трудно разработать такой продукт, который без модификаций мог бы пользоваться одинаково высо-

ким спросом у всех или хотя бы у большинства покупателей на гостиничном рынке. Очевидно, что продукт отеля, который представляет его на всем рынке, в каждом отдельном сегменте будет уступать по потребительским свойствам продуктам тех отелей, которые представляют их эксклюзивно на данном сегменте, а значит, лучше учитывают потребности потребителей и их ценовые ожидания. Тем не менее применение стратегии недифференцированного маркетинга оправдано в следующих случаях:

1. Гостиничное предприятие в связи со своей спецификой производит более или менее однотипный продукт (например, мотель).

2. Покупатели рынка имеют примерно одинаковый вкус и одинаково реагируют на воздействие инструментами маркетинга.

3. Новый продукт проходит этап вывода на рынок – в данном случае имеет смысл запускать только один его вариант; на более поздних стадиях жизненного цикла будет уместно использовать стратегию дифференцированного маркетинга.

При дифференцированной стратегии маркетинга гостиница выбирает несколько приоритетных сегментов рынка для работы и для каждого из них разрабатывает свой собственный продукт или его вариант (модификации), а также использует для каждого сегмента именно те наборы инструментов маркетинга, которые наилучшим образом воздействуют на потребителей данного сегмента.

Положительным фактором подобной стратегии является то, что она позволяет отелю (гостиничной корпорации) охватить большее количество потребителей на рынке, увеличить объем продаж и доходы.

Однако в то же время гостинице приходится адаптировать свое поведение и политику к требованиям каждой отдельной группы потребителей, разрабатывать несколько продуктов или их вариантов, реализовывать несколько планов маркетинга, одновременно проводить исследование нескольких рынков – другими словами, разрабатывать для каждого рынка свой комплекс маркетинга. Все это требует гораздо больших затрат, чем при недифференцированном подходе.

Вторым отрицательным фактором является то, что гостиница, представленная при дифференцированном подходе на разных рынках, тем не менее, как правило, имеет небольшую долю на каждом из них, а, значит, вынуждена считаться с жесткой конкуренцией. И, наконец, для того чтобы быть представленной на разных сегментах рынка одновременно, гостиница должна обладать достаточным количеством необходимых ресурсов всех видов.

Концентрированная стратегия маркетинга предполагает, что отель выбирает один сегмент рынка и концентрирует свои усилия на работе именно с ним. Главной задачей отеля является охват максимально возможной доли рынка за счет более детального изучения потребностей именно этого сег-

мента. Если выбранный сегмент является достаточно большим и перспективным, то при правильно спланированной политике маркетинга гостиница может добиться значительных успехов на нем. Подобная стратегия больше всего подходит для отелей с ограниченными ресурсами. Концентрация же имеющихся ресурсов на обслуживании одной группы потребителей позволяет использовать их более эффективно и не “распылять” на весь рынок как при недифференцированном маркетинге.

Рассматриваемая стратегия больше всего подходит для небольших и средних отелей класса 3-4 звезды с ограниченными ресурсами, действующих в условиях жесткой конкуренции. Концентрированный маркетинг для таких отелей может явиться мощным оружием создания серьезного конкурентного преимущества при ведении борьбы даже с крупными международными гостиницами за счет концентрации усилий и ресурсов на качественном обслуживании какой-либо одной группы потребителей. [34]

1.2. Характеристика требований, предъявляемых к зданиям и сооружениям гостиниц

Современная гостиница призвана создать комфортабельные условия для ночевки туриста и предоставить ему ряд дополнительных услуг. Здание гостиницы является многофункциональным сооружением и содержит технологически сложное оборудование.

Строительство и реконструкция здания гостиницы требует больших инвестиций. В инвестиционный цикл создания гостиницы входит: формирование инвестиционного портфеля, обоснования, необходимости создания гостиницы, инженерная подготовка территории строительства, строительномонтажные работы, пуско-наладочные работы, освоение и сдача объекта в эксплуатацию.

Гостиницы различают за своими архитектурными решениями.

Сначала здание гостиницы строилось в виде массива, отдельно расположенного или соединенного с окружающими общественными и жилищными зданиями. Длительный поиск наилучших планировочных решений привел к созданию пространственной композиции, специально предназначенной для видов деятельности, выполняемых в гостиницах. Помещение для ночевки туристов отделяются от помещений, связанных с предоставлением других услуг туристам. Соответствующие помещения распределяются в разные функциональные (архитектурные) блоки.

Основные принципы, которые берутся к вниманию при сооружении зданий гостиниц, таковы:

1. Здание (комплекс зданий) должно органично вписываться в окружающую среду, храня особенности городского или сельского ландшафта.

2. Здание должно быть по возможности расположено в центральной части города и иметь достаточно места для парковки автомобилей.

3. Место выбора для строительства здания должно быть удобным для коммуникаций (городской транспорт, связь с аэропортом, вокзалом, морским портом (при его наличии) и др.

Здание гостиницы должно быть оборудовано пассажирскими, грузовыми и служебными лифтами.

Инженерное оборудование здания должно включать холодное и горячее водоснабжение, отопление, вентиляцию, кондиционирование, мягкое (регулируемое) освещение, систему сигнализации, радио-телетрансляции, спутниковый и другие виды связи, автоматизированную систему управления и др.

6. Территория вокруг гостиницы должна быть озелененной и обустроенной.

7. Следует учитывать природно-климатические факторы, температуру и влажность воздуха, количество осадков, инсоляцию, скорость и направление ветра и др.

8. Архитектурное, конструктивное и планировочное решение здания не должны быть излишне дорогими. Планирование дома должно обеспечивать экономичность его эксплуатации. Основные усилия проектантов направляются на рациональное сочетание текущих и одноразовых расходов.

9. При проектировании здания определенную роль играют рекламные рассуждения: обеспечение оформления фасада, который подчеркивает престижность гостиницы; установление рекордов определенного направления (строительство наивысшего, найэкзотичного здания, и тому подобное); расположение витрин гостиничных торговых центров и др.

10. Планирование здания должно обеспечивать рациональную организацию обслуживания и соответствующий комфорт проживающим, отвечать функциональным требованиям.

11. Здание должно удовлетворять эстетичным, техническим, санитарно-гигиеническим, экологическим нормам и рекомендациям. Стоит предусматривать возможность реконструкции здания.

12. Необходимо придерживаться условия экономичности процесса строительства здания.

Проектирование гостиниц осуществляется на основе документов нормативного и рекомендательного характера. Содержание настоящих документов разное по странам и по гостиничным цепям.

В проекте гостиницы регламентируются показатели объема дома, площади застройки, стоимости строительства, материалов, конструкций, инженерного оборудования, предприятий питания, дополнительных услуг, проживающим, указывается количество мест и номеров, а также соотношение мест, расположенных в номерах разной вместимости.

Выявление потребностей в гостиничных местах является сложной проблемой. Для ее решения следует иметь соответствующие методы, знать факторы, которые влияют на сформированный спрос в гостиничных местах, предусматривать будущие изменения спроса и предложения. Потребность в гостиничных местах зависит от количества и пропускной способности мест привлечения туристов, существующей обеспеченности региона гостиницами и степени их загрузки, тенденций изменения контингента проживающих, в гостиницах. Важными ориентирами в расчетах одноразовой вместимости гостиниц является динамика доходов населения, значимость региона, особенности регионального развития деловой активности, индустрии развлечений и отдыха, транспортной системы.

Здания гостиниц различаются по многим признакам: типом конструкций, вместимостью, поверхностностью, назначением, режимом эксплуатации, и др. При других неизменных условиях технологические требования почти всегда допускают несколько возможных строительных решений.

В зависимости от типа конструкций и материалов здания гостиниц бывают каркасные, блочные, монолитные, из местных строительных материалов и тому подобное.

При классификации по режиму эксплуатации различают гостиницы круглогодичного, сезонного, смешанного действия.

При классификации по месту расположения выделяют гостиницы, расположенные в городе; гостиницы, расположенные вне города; придорожные гостиницы; гостиницы, расположенные на воде, и тому подобное.

Чем больше этажей в гостинице, тем более трудностей возникают при эвакуации людей в экстремальных ситуациях, тем большие изменения в оборудовании и планировании следует предусмотреть.

Гостиницы различаются количеством постоянных спальных мест (вместимостью). В американской и отечественной практике придерживаются следующей типологии гостиниц по вместимости: менее 100 мест – малые гостиницы, от 100 до 500 мест – средние гостиницы, больше 500 мест – большие гостиницы.

По уровню комфорта в международной практике гостиницы различаются по звездам: от более низкого – 1 звезда к более высокому – 5 звезд. Характеристика уровня комфорта выполняется с учетом не только состояния материальной базы гостиницы, но и эффективности работы персонала гостиницы.

Типология заграничных гостиниц, которая установлена семью признаками, приведена в таблице

Здание строится с использованием современных строительных материалов: стекла, мозаичных панелей, алюминиевых оздоблювальных конструкций, дерева, малых архитектурных форм, и так далее.

Здания подразделяются на основные и вспомогательные. К основным относятся жилищные корпуса, пункты питания, обслуживания, спортивные комплексы и др. К вспомогательным относятся: котельные, стиральные, складские помещения, гаражи и так далее.

Кроме этого, в гостиничный комплекс входят такие сооружения: насосные и артезианские скважины, резервуары, канализационные коллекторы и другие.

Помещения гостиницы подразделяются на жилищные, служебные, обслуживающие и подсобные. В состав жилищных помещений входят: номера, холлы, гостиные, уголки отдыха, коридоры.

В состав административных помещений входят те помещения, где размещены разные административные службы.

В состав обслуживающих помещений входят следующие помещения:

- агентство связи;
- киноконцертный зал (клуб);
- парикмахерская;
- конференц-зал;
- рестораны, кафе, бары, столовые;
- помещение для спортивных, медицинских, оздоровительных услуг;
- помещение для бытовых услуг;
- туристский кабинет.

В состав подсобных помещений входят: составы; прачечные; бельевые и гладильные комнаты; ремонтные и пошивные мастерские; бойлерная; коммутаторная и др.

Планирование номеров зависит от категории гостиницы и обычно содержит в себе:

- номера типа «апартаменты»;
- номера типа «люкс»;
- одноместные номера;
- двух- и трехместные номера;
- семейные номера и др.

Планирование номеров разных типов включает в себя: холл (прихожая), жилищная комната (комнаты), ванна, санузел, встроенные шкафы, в ряде номеров – кухни, мини-бары.

В номерах находится мебель для сна и отдыха, оборудование для работы, сохранения вещей и обеспечения комфорта. Оборудование номера зависит от категории гостиницы и класса номера.

В одноместном номере категории четыре звезды есть: кровать, стол, кресла, диван, тумбочки, подставки для чемоданов, цветов; шкафы для одежды и обуви; телевизор, радио, холодильник, кондиционер; мини-бар, встроенный сейф; телефон; атрибуты комфорта (цветы, ковры, картины, шторы, и тому подобное).

В гостинице вся мебель подразделяется на: бытовую, конторскую, ресторанный и специальную.

Бытовая мебель располагается в номерах гостиницы; конторская – в административных помещениях; ресторанный – в ресторанах, столовых, кафе, барах; специальная – в парикмахерских, салонах, медицинских кабинетах и тому подобное.

Оснащение номеров зависит также от назначения гостиницы (для деловых людей, конгресс- и бизнес-туризма, туристов с познавательной целью, транзитных клиентов и так далее) и ее категории.

Номер для делового клиента должен быть класса «кабинет» увеличенного размера, с максимальной звукоизоляцией, с возможностью приема деловых людей в номере.

Специфические требования выдвигаются к обустройству номера для клиентов с детьми, для семейных клиентов, для туристов с животными и так далее.

В курортной гостинице, как правило, должно быть предусмотрено спальное место, как в номере, так и в лоджии.

В ряде гостиниц предусмотрены номера, которые трансформируются, то есть площадь изменяется в зависимости от условий за счет раздвижных перегородок (номер «дубль”).

Интерьер гостиницы должен быть эстетично и художественно выразительным, отвечать функциональному назначению помещений. В особенном внимании, рядом с мебелью, нуждается постельное и столовое белье, драпирование, ковры, ковровые покрытия. Средствами усиления выразительности внутреннего пространства оборудованных помещений служат цветовое и световое решения, особенности применяемых материалов.

При строительстве гостиниц применяются строительные материалы больше 200 наименований. Рядом с системами естественного освещения (верхнее, боковое, смешанное) действует система искусственного освещения.

При технической эксплуатации дома гостиницы проводится периодический обзор его элементов (подвалы, стены, крыша, и так далее). Необходимо готовиться к сезонной эксплуатации дома, а также вовремя выполнять текущий и капитальный ремонт дома и инженерного оборудования [9].

1.3. Анализ международной классификации номеров гостиниц

Информация, получаемая клиентом от отеля должна быть понятна, информативна и удобна. Для многих иностранных клиентов названия категорий **номеров**, принятые в России практически ни о чем не говорят. Приводим стандартизированный список терминов и обозначений, который при-

нят в мировой практике. Конечно есть разночтения, но в целом эти определения во многих отелях схожи. Итак:

OB (only bed) – только размещение

BB (bed end breakfast) – размещение и завтрак

HB (half board) – размещение, завтрак, ужин

FB (full board) – размещение, завтрак, обед, ужин

AI (all inclusive) – размещение и питание по системе все включено (завтрак, обед, ужин, алкогольные и безалкогольные напитки местного производства)

SGL (single) – одноместное размещение

DBL (double) – двухместное размещение

TRPL (triple) – трехместное размещение Suite – размещение в номере люкс

Family room – размещение в номере люкс с отдельными комнатами

Extra Bed – дополнительная кровать

Chi (child) – ребенок

Ad (adult) – взрослый

SV (Sea View) – вид на море.

double twin – номер с двумя кроватями;

king size – номер с одной большой кроватью для семейной пары;

triple – номер с двумя кроватями и диванчиком, на котором можно уложить ребенка;

single – номер таких же размеров, как и **double twin**, но с одной кроватью. Иногда одиночек поселяют в двухместный номер, в этом случае его плата возрастает. Этот вариант называется «double for single use».

junior suite – двухместный однокомнатный номер улучшенной планировки;

de luxe – такой же номер, но с более дорогой обстановкой;

suite – номер с гостиной и спальней с мебелью и оборудованием высокого качества;

business – большой номер с компьютером, факсом, пригодный для работы;

family studio – номер для семьи с двумя смежными комнатами;

president – самые роскошные номера гостиницы, несколько спален, кабинет, два-три туалета.

Тип номера:

DBL – двухместный номер

SGL – одноместный номер

TRL – трёхместный номер

EXB – дополнительная кровать

CH – большой ребёнок

ch – маленький ребёнок

Тип размещения:

ROH – без уточнения размещения

MB – основное здание

BG – бунгало

De Luxe – номера повышенной комфортности

Superior – комната большего размера, чем стандартная

Chale – пристройки к основному зданию

Mini-suite – маленький сьют

Sea view – вид на море

Ex. suite – сьюты с 2 спальнями

Suite – двухкомнатный номер

Garden view – вид на сад

Studio – номер больше стандартного

City view – вид на город

Beach room – комната с видом на пляж

Dune view – вид на песок

Dune room – комната с видом на дюны

Lagoon room – с видом на бассейн

Pavilion – название корпуса

Mountain view – вид на горы

Room – размещение в однокомнатном номере

Sport-Area – название корпуса

Pool view – вид на бассейн

Land view – вид на землю

Front – 1 береговая линия

Standart Room – стандартная комната

Питание:

BB – завтраки

HB – полупансион

FB – полный пансион

all inc – питание в течение дня, включая напитки

Каждая гостиница сама для себя выбирает как называть категории, однако если отель планирует работать на международный рынок, продавать свои услуги через GDS, основные понятия должны быть представлены в предложениях для потенциальных клиентов [37].

1.4. Анализ требований, предъявляемых к гостиницам различных категорий

Гостиницы категории 1 звезда

Гостиницы категории 1 звезда могут быть выполнены из недорогих строительных материалов, должны иметь оборудование и мебель, выпуск

которых носит серийный характер. Площадь номеров (без учета площадей санузлов и балконов) предусматривается следующая: одноместные – 8 м², двухместные – 10 м², трехместные – 14 м², четырехместные – 16 м². Инвентарь номера категории 1 звезда следующий: кровать (односпальная – 80×190 сантиметров, двуспальная – 140×190), комплект постельного белья, тумбочка возле каждой кровати, вешалка для верхней одежды, шкаф, стулья (по одному на каждого гостя), письменный стол, плотные шторы, зеркало, стаканы (по одному на каждого гостя), пепельница. Ярлыки «Прошу не беспокоить» и «Прошу убрать» должны быть в номерах гостиниц всех категорий. Уборка номеров – ежедневная, смена белья – раз в три дня. На каждом этаже из расчета на 5 номеров предусматриваются туалеты и ванные/душевые. В гостиницах с более чем четырьмя этажами должен быть лифт или эскалатор (в случае невозможности установки лифта предусматривается бесплатная доставка багажа в номер). На каждом этаже – телефон с городской связью, а на ресепшн – с междугородной.

Гостиницы категории 2 звезды

Гостиницы категории 2 звезды предусматривают оборудование и материалы, которые могут быть недорогими, но функциональными. Оснащение санузлов должно иметь эстетический вид, стены и пол должны быть покрыты водонепроницаемым материалом и выполнены качественно, без видимых недостатков. Площадь одноместных номеров – не менее 9 м², двухместных – 12 м², трехместных – 16 м², четырехместных – 18 м². В номере должен быть умывальник с горячей и холодной водой. В 50 % номеров – полный санузел. Общая ванная или душевая не менее чем на каждые 20 человек, а туалет – на каждые 10 номеров. Инвентарь номера соответствует категории 1 звезда.

Гостиницы категории 3 звезды

Гостиницы категории 3 звезды должны органически вписываться в архитектурный ансамбль улицы (площади), главный фасад дома должен отвечать определенному архитектурному стилю. Если дом построен по неудачному проекту и имеет невыразительный фасад, необходимо применить широкий спектр современных строительных технологий и материалов, которые предоставляют возможность создать приемлемый внешний вид здания. Номера и общественные помещения должны быть украшены декоративными элементами, картинами и художественными произведениями. Санузлы – оборудованы качественной техникой средней стоимости, стены и пол покрыты соответствующим водонепроницаемым материалом, выполнены без недостатков. Наличие лифта в гостинице этой категории с количеством этажей более трех обязательно, как и наличие автостоянки с количеством мест не менее 20 % от общего количества номеров. 100 % номеров должны иметь прямую телефонную связь с городской сетью. В номере предусматривается: санузел, телефон, цветной телевизор, холодильник.

Площадь номеров одноместных однокомнатных – не менее 10 м², двухместных однокомнатных – 14 м². Оснащение номера инвентарем соответствует категориям 1–2 звезды с изменением размеров кровати (односпальная – 90×200 сантиметров, двухспальная – 149×190 сантиметров). В гостиницах категории три звезды предусматриваются следующие услуги: ресторан или кафе-бар. Смена постельного белья и полотенца – ежедневно. Предоставляется утюг и гладильная доска, услуги химчистки, туристические услуги: экскурсии, сервисы гидов и переводчиков. Начиная с категории 3 звезды, гостиницы должны быть оснащены резервной системой горячего водоснабжения на случай аварии или профилактических работ.

Гостиницы категории 4 звезды

Гостиницы категории 4 звезды также должны вписываться в архитектурный ансамбль улицы (площади), дополнительно все фасады здания должны отвечать определенному, четко выраженному архитектурному стилю; в случае реконструкции дома, который является памятником истории/архитектуры, должен быть сохранен оригинальный облик первоначального вида фасадов, фресок, витражей, лепнины, балясин и прочее. Интерьеры здания должны быть выполнены в соответствии с единым стилем дизайн-проекта, украшены художественными произведениями, гармонизирующими с интерьером. Строительные материалы, мебель и оборудование помещений и номеров выполняются с использованием дорогих материалов. Санузлы имеют дорогое оборудование, находящееся в отличном состоянии, стены и пол покрыты качественным водонепроницаемым материалом не менее, нежели на две трети поверхности. Площадь одноместных номеров составляет 16 м², двухместных – 20 м².

Гостиницы категории 5 звезд

Гостиницы категории 5 звезд должны иметь исключительный дизайн интерьера. Номера, холлы, вестибюли украшены авторскими работами, картинами, декоративными украшениями, керамикой, гобеленами. Предметы интерьера и оформления должны формировать респектабельную атмосферу гостиницы. Оборудование комнат и общественных помещений, в том числе и санузлов, должно быть выполнено из самых дорогих материалов, иметь исключительный характер, неповторимые особенности и пребывать в безупречном состоянии. Площадь одноместного номера составляет 18 м², двухместного – 25 м². Площадь санузла – не менее 4–5 м². В каждом номере должен быть полный санузел (ванна, душ, умывальник, унитаз), телефон, кондиционер, телевизор с дистанционным управлением и основными телеканалами мира, холодильник или мини-бар, сейф. Также предусматривается охранная сигнализация или электронные средства контроля за безопасностью номера, дверной замок повышенной секретности; звукоизоляция номеров повышенная, обеспечивающая уровень шума менее 35 дБ; выключатель дистанционного управления всех источников света

у изголовья кровати; в системах отопления предусматривается термостат для индивидуальной регулировки температуры в номере и подогрев пола в ванной комнате. В комплекте мебели номера предусматривается, кроме указанной аналогичной для всех категорий гостиниц: кровать (односпальная 90×200 см, двухспальная 160×200 см), стулья – по одному на комнату, кресла – по одному на гостя, журнальный столик, письменный стол с рабочим креслом, подставка под телевизор, зеркало в полный рост, набор посуды для мини-бара, а также информационные и рекламные материалы на разных иностранных языках в папке с эмблемой гостиницы. В комплект санитарно-гигиенического оснащения категории 4–5 звезд входят: средства гигиены, фен для сушки и укладки волос, 4 банных полотенца на каждого гостя, банный халат и тапочки (только для гостиниц категории 5 звезд).

Кроме того, гостиницы категории 4 и 5 звезд должны включать: бизнес-центр (конференц-зал), оборудованный средствами связи, копировальной техникой, компьютерами и телефаксами; плавательный бассейн с сауной; медицинский кабинет; парикмахерскую-салон, магазины и торговые киоски, кафе, ресторан с несколькими залами, барами и ночной клуб.

Услуги, предоставляемые четырех- и пятизвездочными гостиницами должны быть следующими: уборка номера и его контроль в течение дня, вечерняя подготовка номера (только для категории 5 звезд); смена белья и полотенца – ежедневно; стирка со сроком исполнения не более 12 часов, глажение со сроком исполнения до одного часа, химчистка в течение 12 часов, а также чистка обуви; услуги секретаря, переводчика; обмен валюты – круглосуточно, прокат автомобилей; парковка (персоналом гостиницы) и подача автомобиля гостя (только для категории 5 звезд); швейцар; организация встреч и отъезда клиентов (в аэропорт, на вокзал); бронирование билетов на различные виды транспорта; туристические услуги; услуги питания: возможность выбора любого из вариантов питания, бронирование мест в ресторане (меню должно быть в каждом номере, а обслуживание – круглосуточным). Обслуживающий персонал обязан свободно владеть одним из иностранных языков и работать в форменной одежде, дифференцированной по службам гостиницы [38].

В ы в о д ы

Здания гостиниц предназначены для кратковременного проживания людей с целью осуществления различных видов деятельности. Это могут быть деловые контакты во время командировок (производственные на различных предприятиях и коммерческие с целью осуществления различных сделок), участие в работе совещаний, конференций, симпозиумов и др., туристические поездки с целью ознакомления с природными достопримечательностями, историческими и архитектурными памятниками (города, ре-

гиона, страны); поездки с целью отдыха, курортного лечения, оздоровления, а также для осуществления спортивных соревнований и др.

Функциональное назначение гостиниц оказывает большое влияние на их размещение в планировочной структуре города. Градостроительный анализ размещения гостиниц в планировочной структуре больших, крупных и крупнейших городов позволяет выделить несколько характерных приёмов их размещения. Главной тенденцией послевоенного периода было размещение больших гостиниц в центре города. Они являлись неотъемлемым планировочным элементом центральных площадей города (гостиница «Москва» в Киеве, «Харьков» в Харькове и др.), размещались на центральных магистральных улицах. Эта тенденция сохранилась и в настоящее время. Практика эксплуатации гостиниц показывает, что наиболее эффективно их расположение в центре города по многим причинам. Центр, любого города, как правило, хорошо связан в транспортном положении со всеми его районами и основными коммуникациями – вокзалами (железнодорожным, автовокзалом, аэровокзалом).

На территории исторического центра города находятся в основном архитектурные и исторические памятники, что создаёт комфортные условия для туристов, т.к. объекты их интересов находятся в зоне пешеходной доступности. Расположение гостиницы в центре города – важный фактор экономии времени для многих приезжающих людей. Поэтому строительство гостиниц будет продолжать осуществляться в центральной части города.

Но стоимость земли в этих зонах непрерывно растёт и всё сложнее выделить участок для строительства. Возникает необходимость сноса существующих зданий, что ещё больше увеличивает стоимость нового строительства. Затруднены подъезды, отсутствуют места для строительства стоянок и др. Объём затрат достаточно высокий.

В связи с этим намечается тенденция децентрализация сети городских гостиниц. Гостиничные здания чаще всего располагают в зоне, прилегающей к центру. Здесь значительно больше пригодных к строительству территорий, стоимость земли ниже, комфортность среды выше, шумовое загрязнение относительно невелико. Такое расположение наиболее оптимально и наиболее распространено. В этом варианте несколько ухудшается транспортная доступность гостиниц по отношению к центру, но экономические показатели эффективности строительства несравненно выше.

В связи с тем, что современные лучшие гостиницы представляют собой многофункциональный комплекс, в который включены и собственно гостиничный фонд, и залы (выставочные, банкетные, конференц-залы и др.), и многочисленные пищевые блоки. Поэтому в отечественной и зарубежной практике, учитывая возрастающее общественное значение гостиниц, в последнее время развивается тенденция строить новые гостиницы как композиционные центры жилых районов и микрорайонов. В качестве примера

можно привести новые гостиницы в США, Германии, Италии, Скандинавии, России, Украине и др.

Размещение гостиниц на «пороге» города и за его пределами имеет свою специфику. Такие гостиницы, как правило, предназначены для автотуристов. Они, в основном, размещаются на основных автомагистралях города, в зоне въезда в большие города. Неотъемлемым условием участка должны быть удобные съезды с транспортных артерий и хорошая видимость здания на далёких подступах к нему.

Загородное расположение гостиниц также порождает известные сложности, связанные с доступностью центра города и работой отдельных блоков гостиницы, таких, например, как ресторан, парикмахерская, рассчитанных и на обслуживание городского населения.

Гостиничные комплексы представляют собой сложные, зачастую уникальные сооружения. Их размещение в планировочной структуре города является сложным и ответственным процессом. Выбор участка для размещения гостиничного комплекса предопределяется целым рядом факторов (градостроительные, архитектурно-ландшафтные, экологические, инженерно-экономические).

Участок, выбранный для строительства гостиничного комплекса, прежде всего должен обладать достаточной площадью территории с учётом специфики эксплуатации гостиничного комплекса и его ёмкости. Желательно, чтобы участок имел прямоугольную форму и не более чем с двух сторон был ограничен магистральными улицами. Не целесообразно размещение гостиничных комплексов на участках с острыми углами, что усложнит процесс проектирования и строительства гостиничного здания.

Участок должен обладать хорошей транспортной доступностью, удобной связью с центром города и вокзалами. Он должен также иметь свободные территории для устройства подъездов и стоянок для пассажирских, экскурсионных автобусов, автомашин.

Помимо этого, служба снабжения многочисленных разнообразных групп помещений комплекса (рестораны, торговля) имеет целый ряд своих специальных подсобных и складских зон, которые требуют индивидуального подъезда грузового транспорта и организацию независимой их загрузки, разгрузки, хранения товаров.

К участкам для размещения гостиничных комплексов следует предъявлять и архитектурно-ландшафтные критерии: наличие озеленения, водных поверхностей, рельефа. Желательно, чтобы рядом с гостиницей располагался парк, сад или сквер.

При проектировании гостиниц необходимо правильно использовать рельеф ландшафтное окружение для достижения органической связи внешнего внутреннего пространства. Особенно целесообразно размещать гостиницы на террасах, холмах. Так, например, крупнейшая американская

гостиница «Хилтон» расположена на холме и органично вписана в его планировочную структуру. Так же решен отель «Кавальери» в Риме, при строительстве великолепно использован рельеф холма Монте-Карло.

В нашей отечественной практике эта тенденция приобретает всё большее распространение. Рельеф и природное окружение являются основными компонентами для достижения эстетической выразительности гостиничного комплекса. Поэтому необходимо сохранять и усиливать ландшафтные особенности участков за счёт закрепления природных доминант холмов, мысов, террас и др. Их ни в коем случае нельзя разрушать.

Одним из обязательных условий, которым должен обладать участок для строительства гостиничного комплекса, является его экологическая комфортность. Он ни в коем случае не должен размещаться в экологически кризисных зонах городов. Его санитарно-гигиенические параметры (чистота воздушного бассейна, уровень шума, аэрация, инсоляция) должны соответствовать нормативным требованиям.

При выборе участка следует также учитывать наличие городских инженерных коммуникаций (водопровод, канализация, электрокабель), возможность телефонизации и подключения к существующим инженерным городским сетям с учётом их мощности и размещения, что значительно снижает объём стоимости строительства гостиничных комплексов.

Можно отметить основные тенденции, влияющие на развитие отечественной индустрии гостеприимства.

1. Несбалансированность спроса и предложения. Пока самым позитивным трендом для индустрии гостеприимства в целом можно назвать относительно невысокий рост нового предложения на рынке, что позволяет собственникам бизнеса с каждым годом увеличивать доходность своих инвестиций.

2. В ближайшей перспективе объектом инвестирования в гостиничный бизнес будет вся страна. Следует отметить, что до сих пор советская эпоха в определенном смысле остается ориентиром для развития отрасли – в 1990 году в СССР в систему массового социального туризма было вовлечены более 50 миллионов человек. Объем деловых поездок в несколько раз превышал существующий сегодня.

3. Затраты на строительство и операционную деятельность. Гостиничным инвесторам придется стать более изобретательными при строительстве новых и реконструкции действующих средств размещения в первую очередь из-за растущих затрат на строительные материалы, энергетические ресурсы и рабочую силу, а у владельцев действующего бизнеса ключевой целью в ближайшей перспективе будет грамотный контроль за энергопотреблением и другими операционными издержками.

4. Продолжение развития формата многофункциональных концепций в регионах. В ближайшей перспективе в регионах по аналогии со столицами

наиболее востребованной концепцией гостиничного строительства будет многофункциональный формат. Подобный подход, доказавший свою эффективность, поможет инвесторам снизить инвестиционные риски. Гостиничный бизнес в регионах по сравнению с офисными или торговыми площадями в чистом виде имеет преимущество. Деловые или торговые комплексы, построенные там, будут в первую очередь ориентироваться на ограниченную покупательскую способность местного населения. Гостиница – это единственное предложение, адресованное потребителям из других регионов, более развитых в экономическом отношении, привыкшим к более высокому уровню комфорта и цен, чем тот, который предлагал до сих пор местный рынок.

5. Усиление экспансии иностранного менеджмента в регионы. Учитывая, что у столичных рынков ограниченные масштабы, уже сегодня заявлены многочисленные планы западных операторов о вхождении в наиболее привлекательные региональные проекты, позиционирующиеся в среднем сегменте гостиничного рынка. Начинать работу необходимо с анализа экономической целесообразности проекта.

2. ИССЛЕДОВАНИЕ ЗАРУБЕЖНЫХ И ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ РЫНКА ГОСТИНИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Для разработки принципов размещения гостиниц на территории города, выявления зависимости стоимости номеров от местоположения и уровня комфорта был проведен сравнительный анализ по исследуемым характеристикам среди городов России и мира.

2.1. Исследование зарубежного опыта становления рынка гостиничной недвижимости

По странам мира подобраны наиболее сопоставимые с г. Пензой города:

1. Катовице
2. Щецин
3. Штутгарт
4. Бремен
5. Луганск
6. Николаев

1. Катовице

Катови́це (польск. Katowice [kato'vitɕɛ], сил. Katowicy – Катови́цы, нем. Kattowitz – Кáттовиц; Сталинóгруд (польск. Stalinogród) в 1953–1956) – город на юге Польши в Верхней Силезии, столица Силезского воеводства. Основан в XIX веке, получил статус города в 1865 году. По данным на 2004 год, население Катовице составляет 321 163 человек

Катовице – центральный город Верхнесилезского промышленного района и главный город Верхнесилезской агломерации. Мэр города – Пётр Ушок.

Катовице – центр угольной и металлургической промышленности. Вблизи города находится аэропорт Пыжовице.

2. Щецин

Ще́цин – город на северо-западе Польши с населением 411 тысяч человек (2004), 7-й по величине город Польши, столица Западно-Поморского воеводства.

3. Штутгарт

Шту́тгарт (нем. Stuttgart, от нем. Stutengarten – «кобылий сад») – город в Германии, столица земли Баден-Вюртемберг, один из важнейших промышленных центров Германии, а также важный культурный центр. В Штутгарте проживает около 590 тысяч человек (февраль 2008 года), город занимает по этому показателю шестое место в стране.

В настоящее время Штутгарт является мощным центром высоких технологий и машиностроительной отрасли. Здесь расположены представительства крупнейших международных корпораций. Особое значение имеют как всемирно-известные индустриальные гиганты, так и инновационные компании среднего размера. Их разработки направлены в основном на развитие автомобильной промышленности, электроники и микроэлектроники, наукоёмкого производства, а также машиностроения.

4. Бремен

Бре́мен (нем. Bremen ['bʁe:mən]) – город в Германии. Входит вместе с Бремерхафеном в состав земли Бремен. Бремен с населением в приблизительно 550 тысяч жителей является десятым по величине городом Германии.

5. Луганск

Луга́нск (укр. Луга́нськ) – областной город на востоке Украины, административный центр Луганской области. Население – 469368 чел. (517 тыс. чел. в городской агломерации). По площади и населению Луганск входит в число 11 крупнейших городов Украины.

Луганск расположен в месте слияния реки Луга́ни с рекой Ольховой. Расстояние до Киева составляет 811 км. Луганск дважды переименовывался в Ворошиловград и дважды обратно.

Структура реализованной промышленной продукции по видам (%):

Машиностроение – 37.

Металлургия и производство готовых изделий из металла – 29.

Производство пищевых продуктов – 19.

Добывающая промышленность – 4.

6. Николаев

Никола́ев (укр. Микола́їв) – город на юге Украины, административный центр Николаевской области, Николаевского и Жовтневого районов, в состав районов не входит.

По официальным данным текущего статистического учёта, население города на 1 ноября 2011 года составляло 497,2 тысячи человек.

В структуре промышленности Николаева основное место занимает машиностроение и металлообработка, среди которых выделяются такие области, как судостроение и энергетическое машиностроение.

Все эти города имеют численность населения в одном диапазоне, природный потенциал для развития сферы туризма, не являются курортными городами и городами агломерациями, большая часть жителей занята на промышленных предприятиях.

В процессе анализа была собрана информация о действующих гостиницах в рассматриваемых городах.

Данные по вместимости номерного фонда, уровню комфорта, популярности, стоимости номеров, удаленности от основных, значимых для гостя города, пунктах по каждой гостинице представлены в табл. 1–6.

Количественные и стоимостные данные, полученные после обработки статистической информации представлены в табл. 7–18 и на рис. 2–11.



Рис. 1. Местоположение городов сравнения

Таблица 1

Гостиницы г. Катовице

Название гостиницы	Количество номеров	Количество мест	Количество звезд	Удаленность от центра, км	Удаленность от ж/д вокзала, км	Удаленность от аэропорта, км	Удаленность от автострады, км	Популярность (отзывы) от 1 до 10	Цена за одноместный стандартный номер, руб.	Цена за номер «люкс», руб.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Park Hotel Diament	186	465	4	1,9	1	0	0	8	1209	2651
Qualitij Silesian Hotel	124	310	3	2,2	1,7	25	0	7,6	1107	2232

Продолжение табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Economy Silesian Hotel	87	218	2	2,2	2,5	30	0	7,3	948,99	
Angelo	203	508	4	0,5	0,5	38	0,5	9	2045	4583
Hotel Diament Katowice	43	108	3	0,8	0,1	24	1	7,9	1495	3116,78
Hotel Marysin Dwor	62	155	2	2,3	3,5	35	1	8,1	1349	2605
Saritas Katowice	20	50	2	2,1	2,5	45	1		748,61	
Hotel Monopol	108	270	5	0,7	0,5	35	2	8,9	3907	8038
Hotel Senator	49	123	3	1,2	0,5	24	3	7,7	1349	
Best Western premier	168	420	4	3,1	7	25	5	8,4	2316	7256
Qubus Hotel Prestige	150	375	4	0,4	1,5	30	5	8,5	1814	2856
Euro Residence Apartament Home	20	50	4	1,2	0,3	35	35	9,2	2258	4047
Hotel Restauracja Kinga	26	65	3	4,1	3	25		8,2	1349	3768
Etap Katowice Centrum	20	50		0,9	2	29		7,8	1301	
Olympia Spodek	30	75	3	0,3	1	30		8,4	1451	4689
Hotel Zaleze	75	188	2	1,8	2,3	30		7,6	1395	
Hotel Katowice	230	575	2	0,3	0,5	32		7,6	1283	2930
Jopi Hostel	6	15			0,3			7,9	381	
Novotel Katowice	300	750	4		1,4			8,3	1523	2363
Campanile Katowice	77	193	2	2,3				8	1404	
Friendly Inn Apartments	7	18						9,4	1572	2884

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
EuroDom Servic Rezydencja Parkowa	10	25						8,4	1674,69	
SleepCity	6	15						9,1	1488	1767
Zajazd Sportowy	28	70						6,9	1138	
Аpertament Katowice- Nikiszowie с	2	5						8,2	2232	
Hotel AWF Katowice	25	63						7,2	837	
Другие гостиницы	100	250								
Всего но- мерной фонд	2162	5405								

Таблица 2

Гостиницы г. Щецина

Название гостиницы	Ко- личе ство но- ме- ров	Ко- личе ство мест	Коли- че- ство звезд	Удаленность от центра, км	Удаленность от ж/д вокзала, км	Удаленность от аэропорта, км	Удаленность от автострады, км	Популярность (отзывы) от 1 до 10	Цена за одноместный стандарт- ный номер, руб.	Цена за номер «люкс», руб.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Hotel Boncza	20	50	3	10		20		8,1	1953	
Hotel Panorama	132	330	3	8	10	31		7	1209	3684
Ibis Szczecin Centrum	103	258	2	1,5	0,4	40	5	7,6	1758	
Novotel Szczecin Centrum	116	290	4	1,3	0,5	40	15	7,6	1199	2551
Hotel Capitan	42	105	1	0,8	1,5	40		7,5	1060	
Hotel Rycerski	30	75	3	1,3	0	45		8	1851	3256
Marina Hotele – Twardowskiego	36	90	1	2	5	45		6,9	930	

Окончание табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Plonia	90	225	1	15	8	45			935	
Radisson Blu Hotel	369	923	4	2,3		45		7,7	3759	10801
Hotel Focus	119	298	3	2,4	1,4	47		8,6	2028	2735
Hotel Atrium	30	75	4	2,1	2	50		8,3	2325	
Silve Hotel & Gokart Center	50	125	4	3,5	6,9	50		8,2	2484	
Park Hotel	32	80	4	2,5	0			9	4047	
Hotelik Elka-Sen	11	28			0,3			7,3	1116	
Gryf	35	88			1,5			7,6	921	1767
Pokoje Integro	11	28			3,5			8,6	837	
Marina Hotele – Przestrzenna	32	80	1	6,5	5			7	930	
Campanile Hotel Szczecin	85	213	2	1,8				7,9	1183	1479
Hotel Zbyszko	40	100	3						1395	4000
Hotel Restauracja Podzamcze	14	35	2					6,9	1750	3023
Другие гостиницы	100	250								
Номерной фонд всего	1497	3743								

Таблица 3

Гостиницы г. Бремен

Название гостиницы	Количество номеров	Количество звезд	Удаленность от центра, км	Удаленность от ж/д вокзала, км	Удаленность от аэропорта, км	Удаленность от автострады, км	Популярность (отзывы) от 1 до 10	Цена за одноместный стандартный номер, руб.	Цена за номер «люкс», руб.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Hotel Landgut Horn	106	4	5,5	5,2	8	0,8	8,4	3289	
Balladins Superior Hotel Bremen	144	3	3,5	3,4	7	1,5	7,6	2786	5496
Hotel Heldt	40	3	3	2,5	5	2	7,8	2515	

Продолжение табл. 3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Inside by Melia Bremen	162	4	4	4,5	7	2,5	8,2	3483,5	4257
VCH-Hotel Bremen Haus	71	3	0,8	0,3	5	3	8,5	3411	
Best Western Hotel zur Post	170	4	0,1	0,1	6	3	8,2	3909	5225
Swissotel Bremen	230	5	0,5	0,5	1	3,5	8,9	5805	6966
Hotel Hanseat	33	3	0	0,1	4	4	8,3	3057	
Best Western Hotel Schaper Siedenburg	118	3	0,5	0,2	6	4	8,4	3367	7005
Courtyard by Marriott Bremen	155	4	0,8	0	7	4	9,1	4373	5070
Atlantic Hotel Airport	109	4	3,5	6	0,1	5	8,7	3599	
Ramada Uberseehotel Bremen	124	4	0	1,5	2,5	5	8,4	3272	4218
Atlantic Grand Hotel Bremen	138	4	0	1,5	3	5	9,2	3796	6154
Star Inn hotel Bremen Co-lumbus	148	3	2	0	5	5	8,2	2477	
City Parther Hotel Residence Bremen	37	3	0,8	0,2	5	5	8,3	4470	
InterCity Hotel Bremen	152	3	1	0	6	5	8	3260	4722
Park Hptel Bremen	175	5	1,5	0,7	7	5	9,1	4451	7547
Hotel Riede	20		3	3,1	11	5,5	7,2	1509	
Holiday Inn Express Bremen Airport	135	3	3	5,5	0,2		8,8	3553	
Mercure Hotel Hansestic Bremen	183	3	2,5	0,8	2,5		7,7	2086	3947
Ibis Hotel Bremen Centrum	162	2	0,8	6	4		7,8	1620	
Ibis Hotel Bremen Altstadt	118	2	1,2	5	6			2902	3677
Maritim Hotel Bremen	261	4	0,8	0	7		8,2	3587	5859

Окончание табл. 3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Designhotel UberFluss	51	4	0,2	2	11		8,4	4644	
Montana Hotel Bremen	74	3					7,9	2167	3831
Schlafcompany	15	2					6,4	1780	
Hotel Classico	12	3					9	3677	
Heldt Dependance	12	2					7,7	1819	
Hotel Westfalia	38						8	2368	3328
Hotel Hansahof Bremen	26	2					8	2095	
Buthmann inn Zentrum	9						7,3	2012	
Prizeotel Bremen City	127	2					8,8	2399	
Hotel Bolts am Park	15	2					8,3	2593	
Pension Sanni	6						7,3	1161	
Hotel Weser Rose	10						8,5	1741	
Другие гости- ницы	2000								
Номерной фонд всего	5386								

Таблица 4

Гостиницы г. Штутгарт

Название гостиницы	Коли- чество номер- ов	Ко- личе- ство мест	Коли- че- ство звезд	Удаленность от центра, км	Удаленность от ж/д вокзала, км	Удаленность от аэропорта, км	Удаленность от автострады, км	Популярность (отзывы) от 1 до 10	Цена за одноместный стандарт- ный номер, руб.	Цена за номер «люкс», руб.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Dormero Hotel Stuttgart	454	1135	4	5,9	8	3	0	7,8	3448	5538
Moveprik Hotel Stuttgart Air- port&Messe	326	815	4	9,3	17	0,1	0,1	9	4180	5418

Продолжение табл. 4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Grand City Airport Hotel Stuttgart Messe	229	573	4	9,3	17	0	0,2	7,3	3100	
Pullman Stuttgart Fontana	252	630	4	7,2	10	10	2,5	8,8	4799	5960
Hotel Merit	30	75		0,4	0,5	8	3	7,2	228,61	
Hotel Astoria	56	140		0,3	1,5	8	3	7,2	2283	7702
Rega Hotel Stuttgart City Center	60	150	4	0,8	1	12	5	8,1	2751	3599
Althoff hotel am Schlossgarten	106	265	5	0,9	0,1	15	5	8,9	4013	5772
Steigenberger Graf Zeppelin	155	388	5	1	0,1	15	5	8,5	5592	10450
Le Meridien Stuttgart	292	730	5	1,4	0,5	15	5	8,5	5999	17417
Hotel Hanza	78	195		0,8	1,5	7	7	7,1	1896	
relexa Waldhotel Schatten	138	345	4	6,9	10	18	7	8,1	2404	5380,03
Hotel Rieker Novum Stutt- gart Haupt- bahnhof	66	165	3	1	0,2	12	8	7,6	2229	
Maritim Hotel Stuttgart	555	1388	4	1	1,5	14	8	8,2	3057	5380
Top Kongresshotel Europe	144	360	4	4	3,5	18	8	7,6	2786	
Kronen Hotel	80	200	4	1,1	0,4	12	10	8,9	3289	
Hotel Royal	100	250	4	0,3	1,5	14	10	7,6	3057	10837
Hotel Astoria am Urachptatz	248	120	3	2,2	2,5	15	10	7,6	1896	3444
Hilton Garden Inn Stuttgart NeckarPam	150	375	4	4,4	5	17	12	8,7	5503	6115
Hotel Unger	114	285	4	0,9	0,2	14	14	8,3	4915	7315
Intercity Hotel Stuttgart	76	190	3	1	0	15	15	8	3026	3947
Holiday Inn Stuttgart	321	803	4	7,9	12		22	7,6	4780	5554

Окончание табл. 4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Hotel Wortz Zur Weinsteige	25	63	4	0,9	2	9		8	3309	4644
Hotel Pflieger		0	3	1,3	0,3	12		8	2245	
Mercure Stuttgart City Center	174	435	4	2,1	0,8	15		7,9	2411	4412
Arcotel Camino	168	420	4	1,5	0,5	17		8,6	3251	4644
Hotel Domino	40	100	4					7,5	2390	
Romerhof	44	110	3					7,6	1896	2700
Park Inn by Radisson Stuttgart	181	453	4					8,3	2446	4605
Hetzel Hotel Lowen	80	200	4					7,3	2593	3019
Top Messehotel Europe	114	285	4						2631	3251
Hotel Feuer- bach inn Bi Berturm	36	90	4					7,4	2902	
Flair Das Apartmenthaus	6	15						9		
Hotel Weinstube Ochsen	32	80	4					8,5	3444	
Waldhotel Stuttgart	94	235	4					8,9	3483	
Recknagels Hotel Traube	19	48	4					8,2	4605	
Hotel Lamm	20	50	1					6,8	1393	
Hotel Keinath Stuttgart	60	150	2					7,2	1625	
Motel One Stuttgart- Hauptbahnhof	231	578	2					8,8	2670	
V&B Hotel Stuttgart-City	88	220	2					7,7		
Другие гос- тиницы	7300	18250								
Номерной фонд всего	12542	31355								

Таблица 5

Гостиницы г. Луганск

Название гостиницы	Количество номеров	Количество мест	Количество звезд	Удаленность от центра, км	Удаленность от ж/д вокзала, км	Удаленность от аэропорта, км	Удаленность от автострады, км	Популярность (отзывы) от 1 до 10	Цена за одноместный стандартный номер, руб.	Цена за номер «люкс», руб.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Дружба	54	135	3	1	2,6	2,1		1181	1181	4120
Юнион				1	2,6	2,1				
Дапко				1,4	1,7	3,1				
Динамо				1,6	1,5	3,7				
Советская	136	340	2	1,9	1,3	4		443	443	713
Вокзальная				2,7	0	4,6				
Таир	9	23		3,1	4,2	4,6		923	923	
Арена				2,5	3,7	4,7				
Славянская	52	130	3	3,9	3,7	5,4				
Каретный двор	3	8		4,1	3,1	5,6		1292	1292	1783
Гостиный двор	14	35		4,6	1,2	6,1		1218	1218	4279
Турист				7,7	8,8	7,1		554	554	0
Инициал	53	133		7,4	8,5	7,3		923	923	1783
Луганск	126	315	3	1,4	2,5	20		701	701	1466
Элит-комфорт	9	23		2,2	3,3			997	997	1664
Вишневый сад	10	25	4					1108	1108	3170
Тропикана			3					1108	1108	2773
Террикон	4	10						738	738	991
Старт								665	665	1189
Эгоист	2	5						1218	1218	
Интер	31	78						554	554	1387
Европа	10	25						1108	1108	2575
Дружба-плюс	19	48	3					1477	1477	1981
Бон шанс	10	25						923	923	
Укрпочта	30	75						222	222	
Азимут	11	28						554	554	
Украина	42	105	4							
Другие гостиницы	50	125								
Общий номерной фонд	675	1688								

Таблица 6

Гостиницы г. Николаева

Название гостиницы	Количество номеров	Количество мест	Количество звезд	Удаленность от центра		Удаленность от ж/д вокзала		Удаленность от аэропорта		Популярность (отзывы) от 1 до 10	Цена за одноместный стандартный номер, руб.	Цена за номер «люкс», руб.
				км	мин	км	мин	км	мин			
Находка	4	10	3	1,5		11,7	21	8				
Николаев	60	150	2	0,2		7		15		7	923	
Палас отель Украина	25	63	4	1,6		10		15			1662	14778
Николаев	160	400	2	1		7,2	11	16				
Цезарь	7	18	4	6		9,6	14	20				
Технокон-тракт	24	60	3	1,6	6	7,1	11	21,1	22		1292	
Александровский	56	140	3	0,8	3	8,3	14	22,9	24	7,7	1403	
Золотой фазан	30	75	3	1,3	5	9,6	14	23,4	26			
Континет	68	170	3	0,38		7,5	12	23,8	27	7,1	1256	
На адмирала Макарова	10	25		1	5	7,9	13	23,9	27			
Коралл	11	28	4	17	5	9,3	13	23,9	27		1660	2658
Адмирал Грейг	6	15		1,6	4	6,5	10	24	27		1476	3692
Колос	43	108		5	6	8,7	13	24,5	28	8,1	609	
Ингул	50	125	3	1,2		6,7	11	24,6	28	4	1316	
Император	70	175	4	2,4	7	7,3	12	24,6	28		1660	4393
Пилигрим	37	93	3	1,5	5	6,6	12	24,7	28			
River-Hotel	86	215	3	1,8		12		25			1255	3138
Никотель	120	300	3	2,6	6	6	9	25,1	29	7	960	
Турист	150	375	2	2,3	6	10,5	14	25,7	29			
Гостинный двор	10	25		6,4	12	1,5	4	28,9	35			
Reikartz Ruber Николаев	86	215		3,3		15		32		8	1415	
Металлург	53	133	3	16,9	25	12,7		39,4	49		1367	1791
Ягуар	2	5	3									
Другие гостиницы	50	125										
Номерной фонд всего	1218	3045										

Т а б л и ц а 7

Данные по г. Катовице

Удаленность от центра, км	Количество гостиниц	Удаленность от ж/д, км	Количество гостиниц	Удаленность от аэропорта, км	Количество гостиниц	Удаленность от автостреды, км	Количество гостиниц
От 0 до 2 км	11	От 0 до 2 км	12	От 0 до 20 км	1	От 0 до 2 км	10
От 2 до 4 км	6	От 2 до 4 км	6	От 20 до 25 км	2	От 2 до 4 км	2
От 4 до 8 км	1	От 4 до 8 км	1	От 25 до 30 км	4	От 4 до 8 км	2
От 8 до 12 км		От 8 до 12 км		От 30 до 40 км	9	От 8 до 12 км	0
Больше 12 км		Больше 12 км		Больше 40	1	Больше 12 км	1

Т а б л и ц а 8

Данные по г. Катовице

Количество звезд	2 звезды	3 звезды	4 звезды	5 звезд
Минимальная цена, рублей	750	1100	1200	3900
Максимальная цена, рублей	1400	1500	2300	5000

Т а б л и ц а 9

Данные по г. Щецин

Удаленность от центра, км	Количество гостиниц	Удаленность от ж/д вокзала, км	Количество гостиниц	Удаленность от аэропорта, км	Количество гостиниц	Удаленность от автостреды, км	Количество гостиниц
От 0 до 2 км	5	От 0 до 2 км	8	От 20 до 30 км	2	От 0 до 2 км	
От 2 до 4 км	6	От 2 до 4 км	2	От 30 до 40 км	8	От 2 до 4 км	
От 4 до 8 км	1	От 4 до 8 км	3	От 40 до 50 км	2	От 4 до 8 км	1
От 8 до 12 км	2	От 8 до 12 км	2			От 8 до 12 км	
Больше 12 км	1	Больше 12 км				Больше 12 км	1

Т а б л и ц а 1 0

Данные по г. Щецин

Количество звезд	1 звезда	2 звезды	3 звезды	4 звезды
Минимальная цена, рублей	930	1200	1200	1200
Максимальная цена, рублей	1060	1750	2000	4000

Т а б л и ц а 1 1

Данные по г. Бремен

Удаленность от центра, км	Количество гостиниц	Удаленность от ж/д, км	Количество гостиниц	Удаленность от аэропорта, км	Количество гостиниц	Удаленность от автострады, км	Количество гостиниц
От 0 до 2 км	15	От 0 до 2 км	14	От 0 до 2 км	3	От 0 до 2 км	2
От 2 до 4 км	7	От 2 до 4 км	4	От 2 до 4 км	3	От 2 до 4 км	5
От 4 до 8 км	2	От 4 до 8 км	6	От 4 до 8 км	15	От 4 до 8 км	11
От 8 до 12 км		От 8 до 12 км		От 8 до 12 км	1	От 8 до 12 км	
Больше 12 км		Больше 12 км		Больше 12 км	1	Больше 12 км	

Т а б л и ц а 1 2

Данные по г. Бремен

Количество звезд	2 звезды	3 звезды	4 звезды	5 звезд
Минимальная цена, рублей	1600	2000	3300	4400
Максимальная цена, рублей	2900	4500	4600	5800

Т а б л и ц а 1 3

Данные по г. Штутгарт

Удаленность от центра, км	Количество гостиниц	Удаленность от ж/д, км	Количество гостиниц	Удаленность от аэропорта, км	Количество гостиниц, км	Удаленность от автострады, км	Количество гостиниц
От 0 до 2 км	16	От 0 до 2 км	16	От 0 до 2 км	2	От 0 до 2 км	3
От 2 до 4 км	2	От 2 до 4 км	3	От 2 до 4 км	1	От 2 до 4 км	3
От 4 до 8 км	6	От 4 до 8 км	1	От 4 до 8 км	4	От 4 до 8 км	6
От 8 до 12 км	2	От 8 до 12 км	3	От 8 до 12 км	17	От 8 до 12 км	6
Больше 12 км	0	Больше 12 км	4	Больше 12 км		Больше 12 км	4

Т а б л и ц а 14

Данные по г. Штутгарт

Количество звезд	1 звезда	2 звезды	3 звезды	4 звезды	5 звезд
Минимальная цена, рублей	1400	1600	1900	2400	4000
Максимальная цена, рублей	1400	2600	3000	5500	6000

Т а б л и ц а 15

Данные по г. Луганск

Удаленность от центра, км	Количество гостиниц	Удаленность от ж/д, км	Количество гостиниц	Удаленность от аэропорта, км	Количество гостиниц
От 0 до 2 км	6	От 0 до 2 км	5	От 0 до 2 км	0
От 2 до 4 км	5	От 2 до 4 км	7	От 2 до 4 км	4
От 4 до 8 км	4	От 4 до 8 км	1	От 4 до 8 км	9
От 8 до 12 км		От 8 до 12 км	2	От 8 до 12 км	0
Больше 12 км		Больше 12 км		Больше 12 км	1

Т а б л и ц а 16

Данные по г. Луганск

Количество звезд	2 звезды	3 звезды	4 звезды
Минимальная цена, рублей	450	700	1100
Максимальная цена, рублей	450	1500	1100

Т а б л и ц а 17

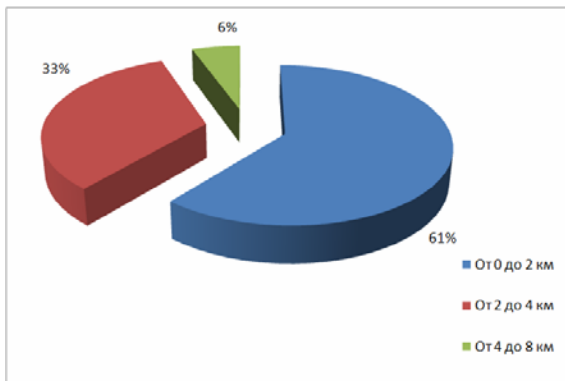
Данные по г. Николаев

Удаленность от центра, км	Количество гостиниц	Удаленность от ж/д вокзала, км	Количество гостиниц	Удаленность от аэропорта, км	Количество гостиниц
От 0 до 2 км	13	От 0 до 2 км	1	От 0 до 10 км	1
От 2 до 4 км	4	От 2 до 4 км	0	От 10 до 20 км	3
От 4 до 8 км	3	От 4 до 8 км	10	От 20 до 30 км	16
От 8 до 12 км	0	От 8 до 12 км	8	От 30 до 40 км	2
Больше 12 км	2	Больше 12 км	3		

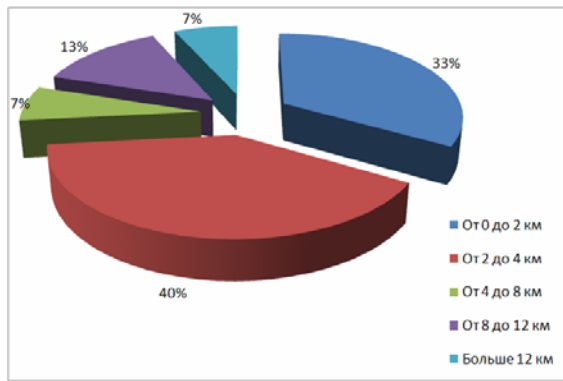
Т а б л и ц а 18

Данные по г. Николаев

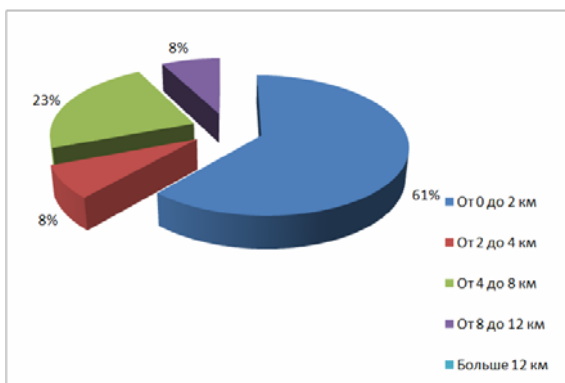
Количество звезд	2 звезды	3 звезды	4 звезды
Минимальная цена, рублей	920	960	1600
Максимальная цена, рублей	920	1400	1600



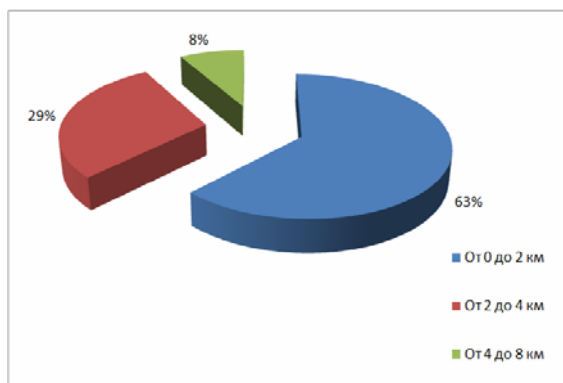
г. Катовице



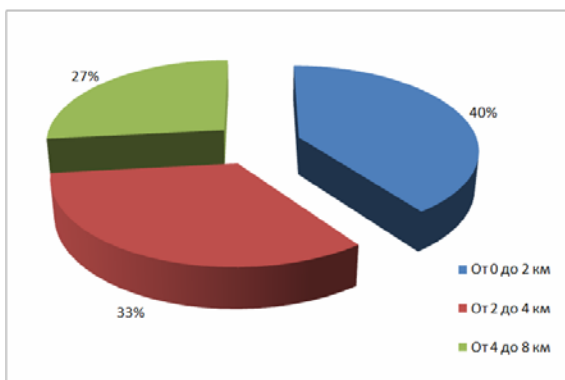
г. Щецин



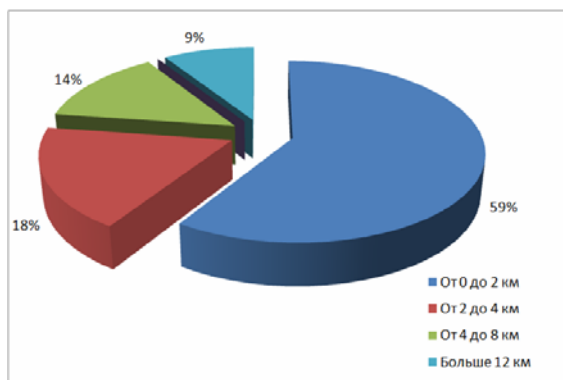
г. Штутгарт



г. Бремен

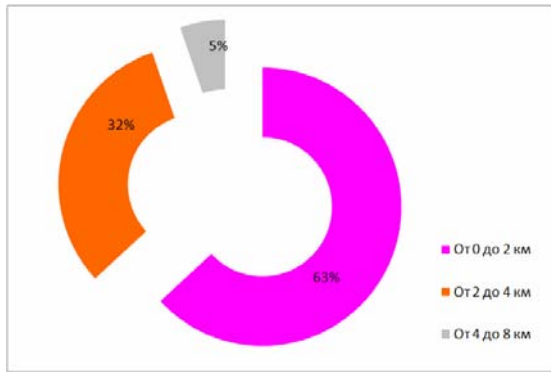


г. Луганск

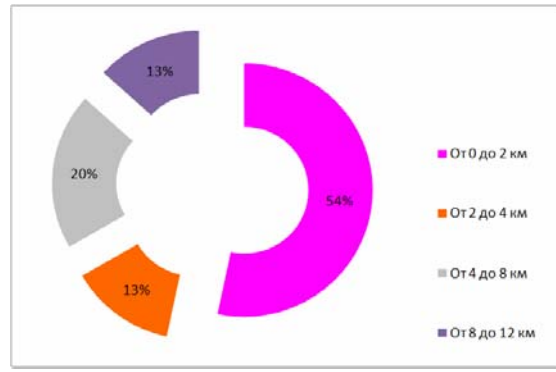


г. Николаев

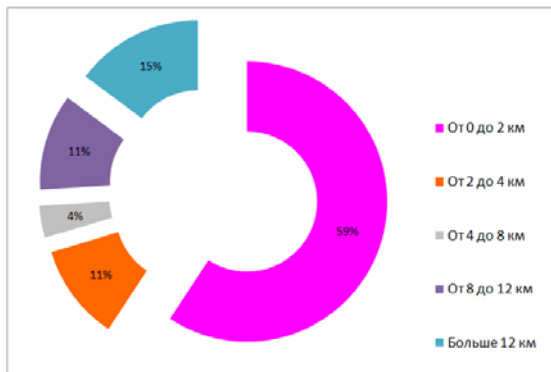
Рис. 2. Показатель стоимости стандартного номера в зависимости от удаленности до действующих предприятий промышленности города



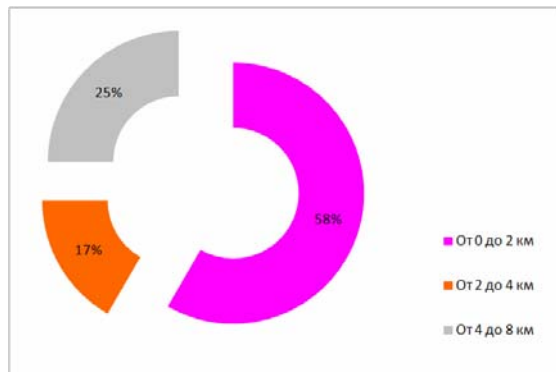
г. Катовице



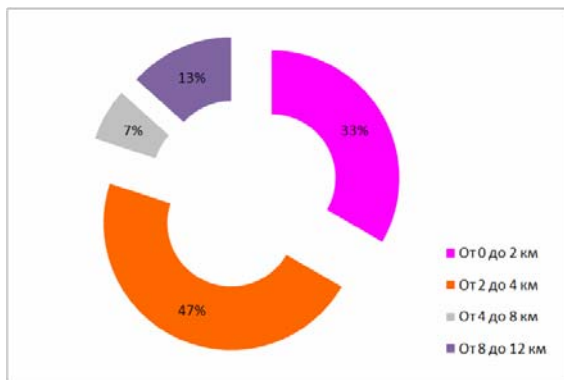
г. Щецин



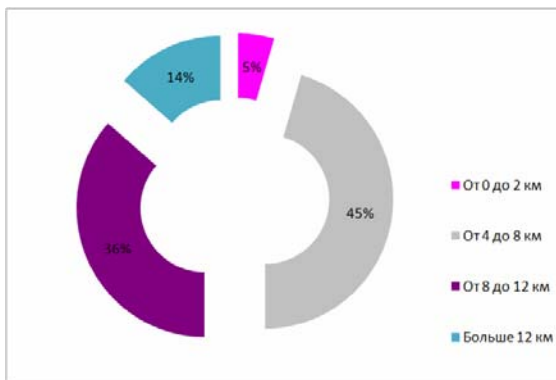
г. Штутгарт



г. Бремен

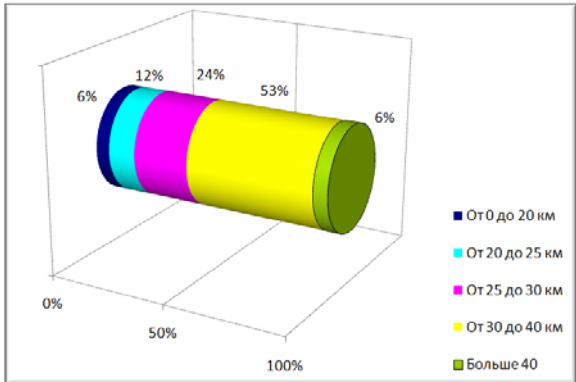


г. Луганск

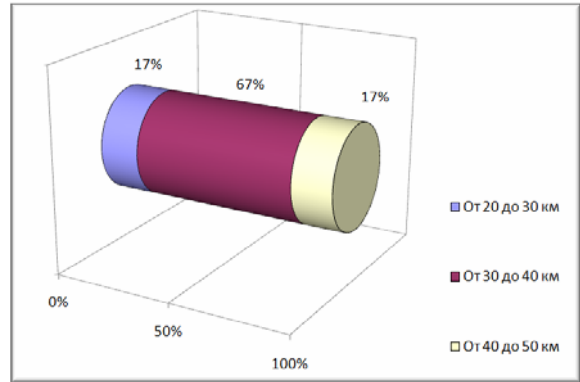


г. Николаев

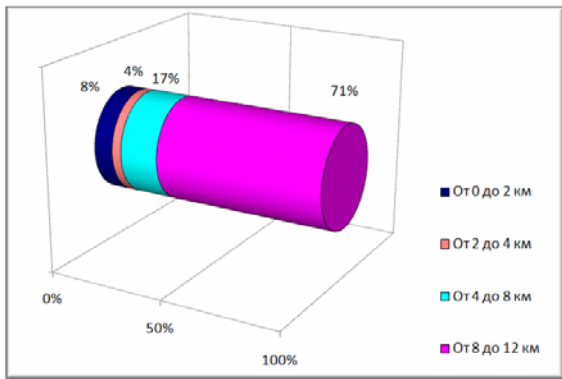
Рис. 3. Показатель наличия гостиниц в зависимости от удаленности до ближайшего вокзала города



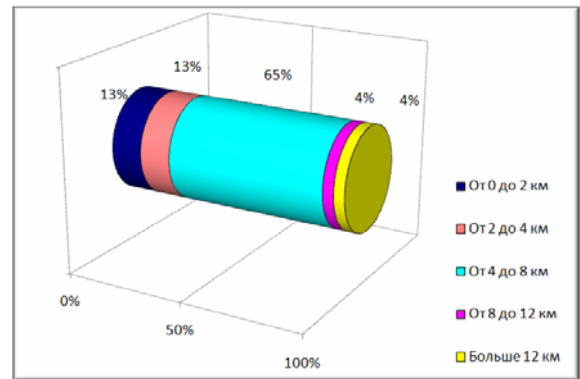
г. Катовице



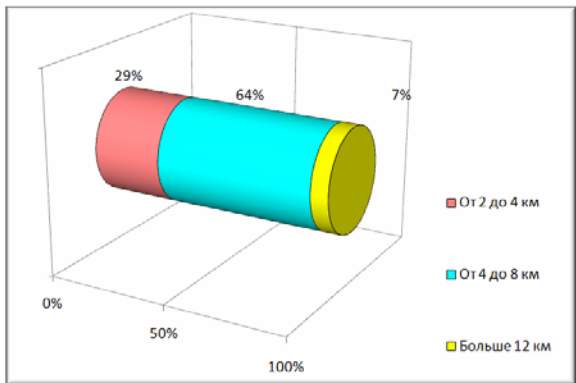
г. Щецин



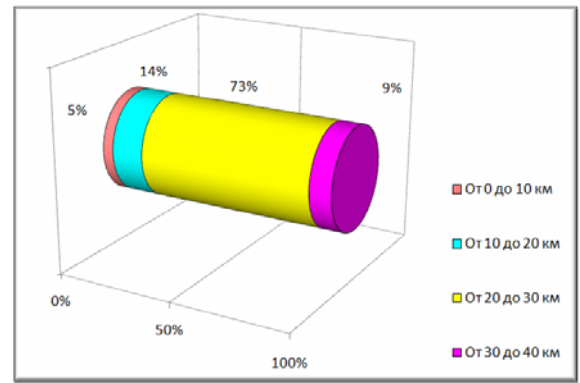
г. Штутгарт



г. Бремен

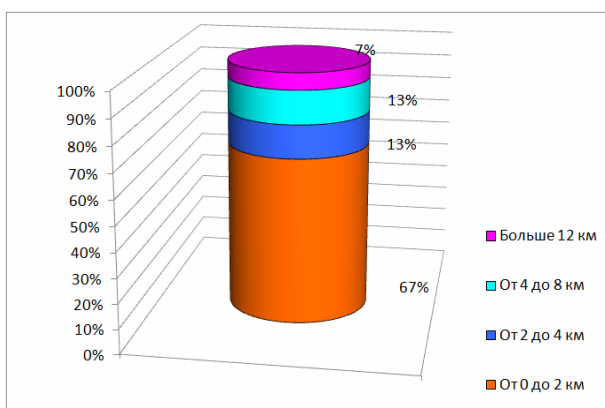


г. Луганск

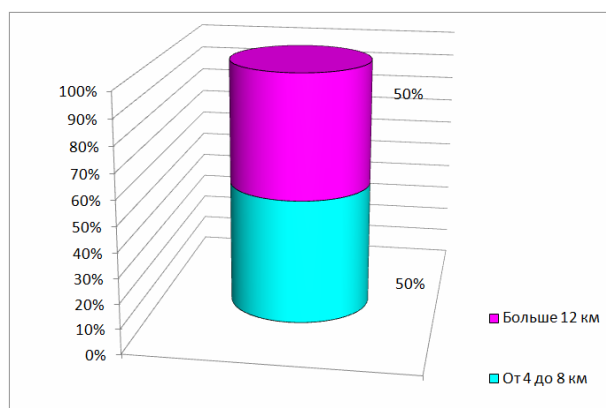


г. Николаев

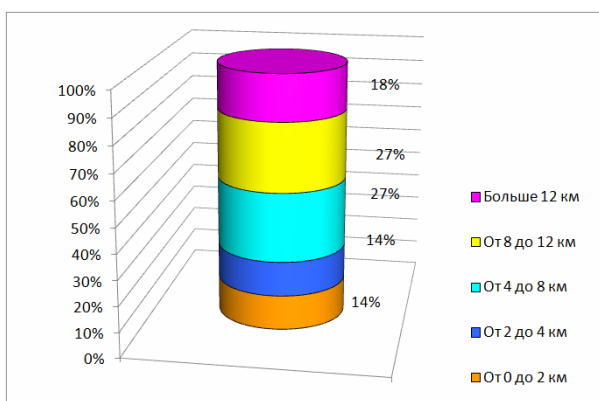
Рис. 4. Показатель наличия гостиниц в зависимости от удаленности до ближайшего аэропорта города



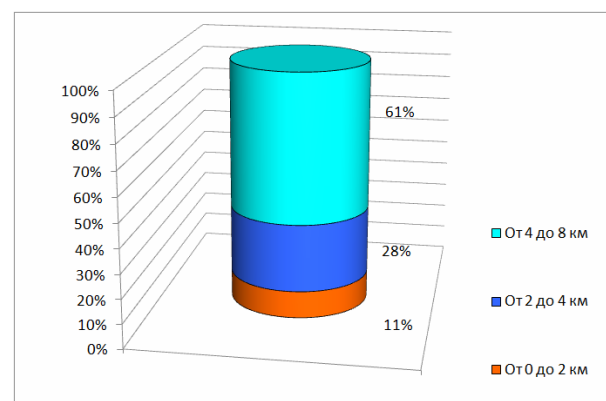
г. Катовице



г. Щецин



г. Штутгарт

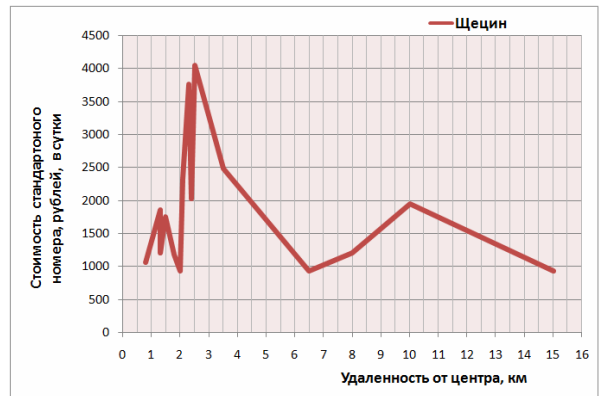


г. Бремен

Рис. 5. Показатель наличия гостиниц в зависимости от удаленности от автостреды



г. Катовице



г. Щецин



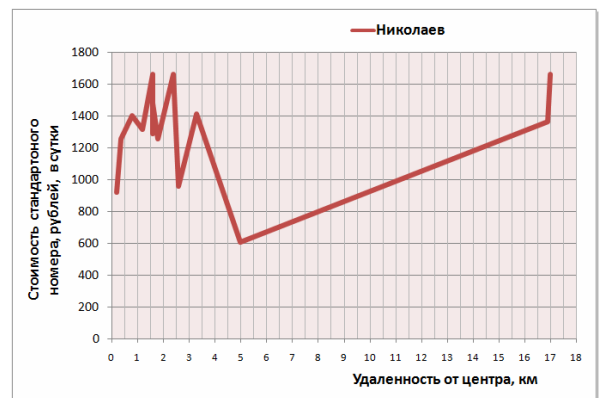
г. Штутгарт



г. Бремен

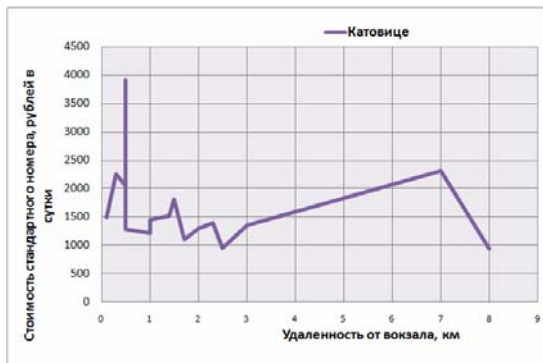


г. Луганск

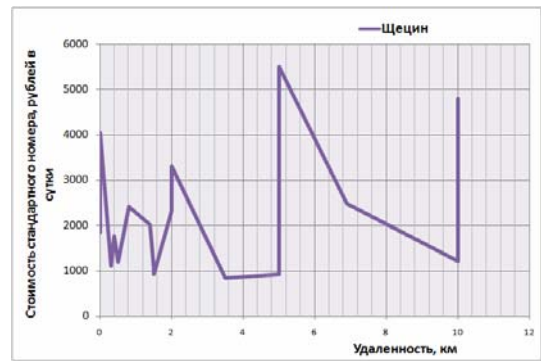


г. Николаев

Рис. 6. Показатель стоимости стандартного номера в зависимости от удаленности до центра города



г. Катовице



г. Щецин



г. Штутгарт



г. Бремен

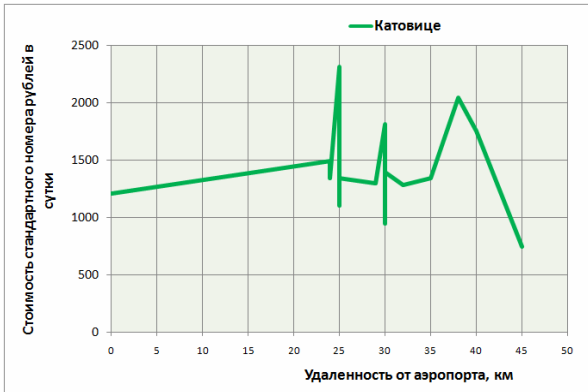


г. Луганск



г. Николаев

Рис. 7. Показатель стоимости стандартного номера в зависимости от удаленности до ближайшего вокзала города



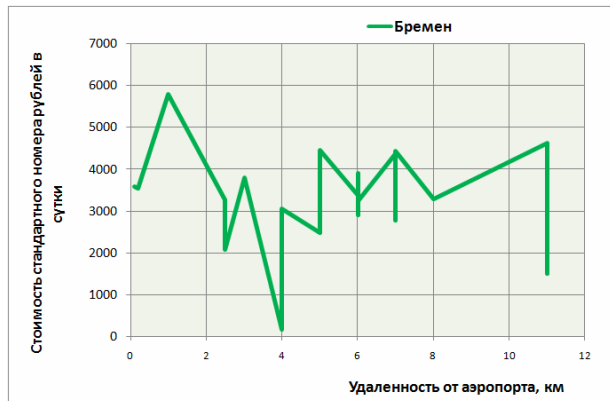
г. Катовице



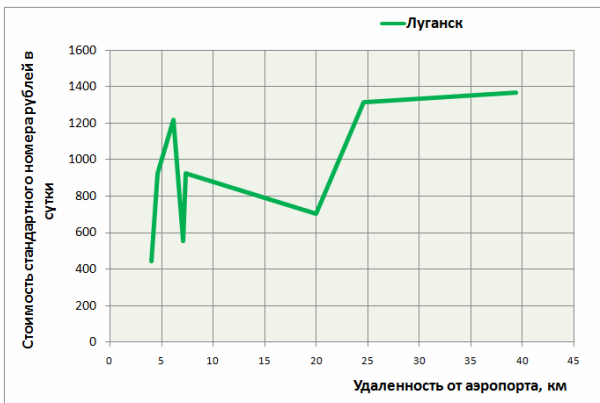
г. Щецин



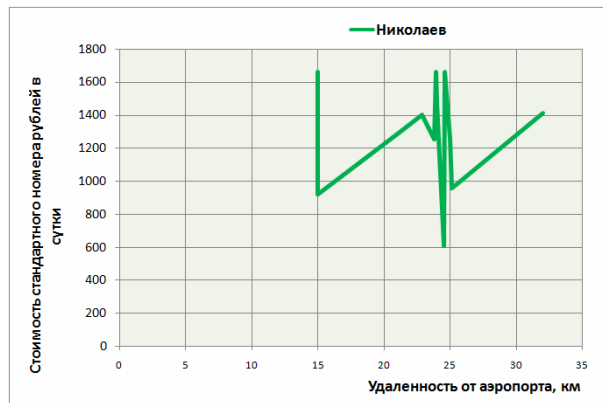
г. Штутгарт



г. Бремен

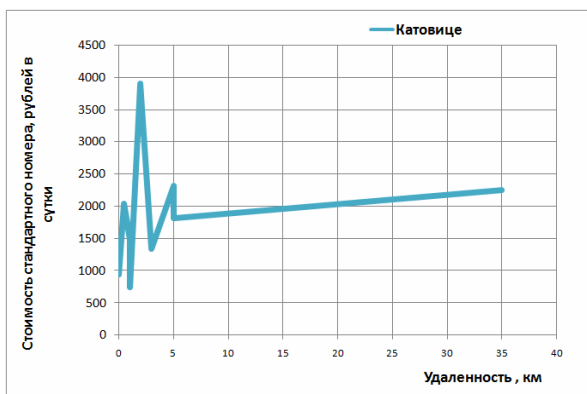


г. Луганск

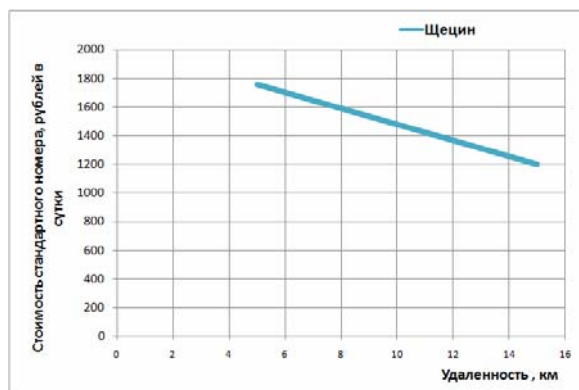


г. Николаев

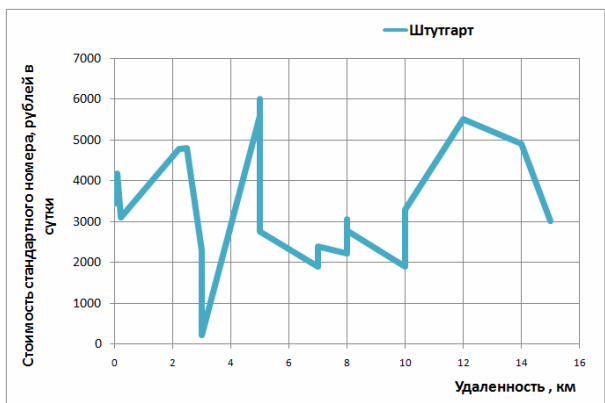
Рис. 8. Показатель стоимости стандартного номера в зависимости от удаленности до ближайшего аэропорта города



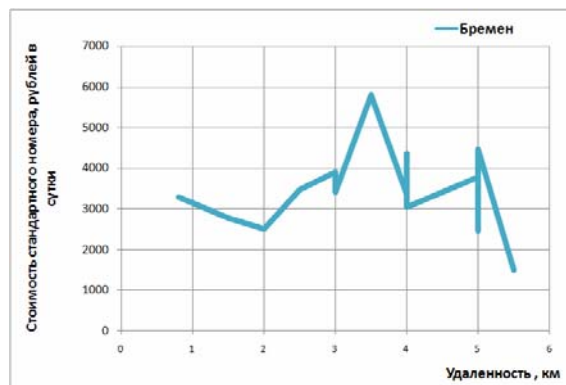
г. Катовице



г. Щецин



Штутгарт



г. Бремен

Рис. 9. Показатель стоимости стандартного номера в зависимости от удаленности от «автострады»



г. Катовице



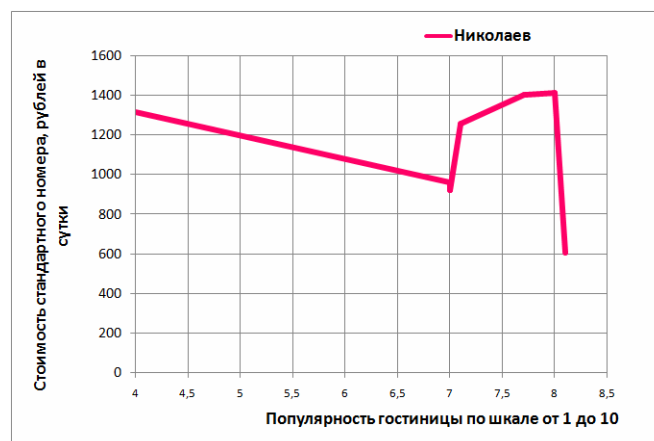
г. Щецин



г. Штутгарт

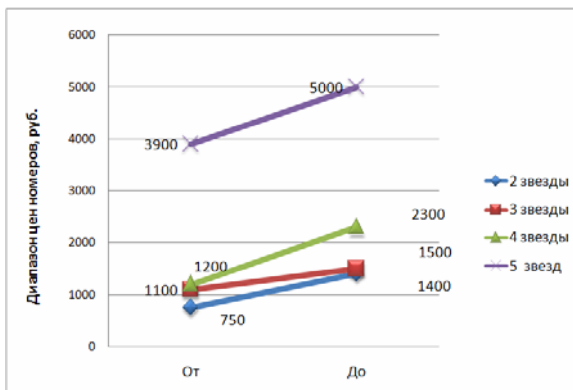


г. Бремен

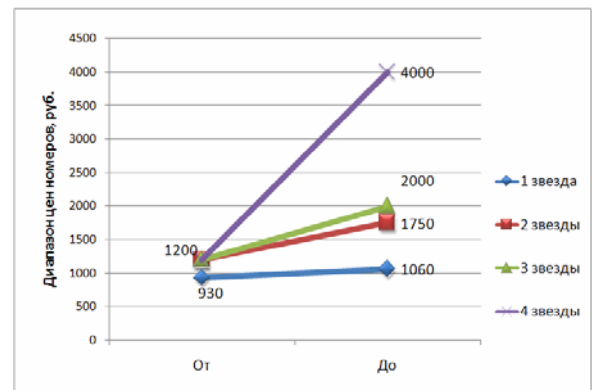


г. Николаев

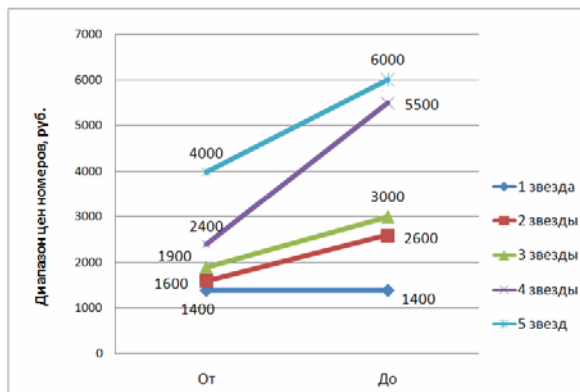
Рис. 10. Показатель стоимости стандартного номера в зависимости от популярности гостиницы



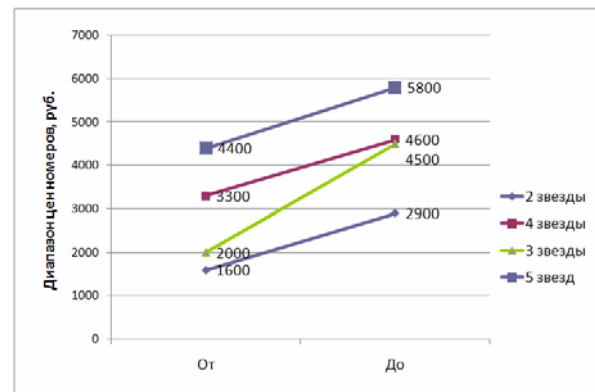
г. Катовице



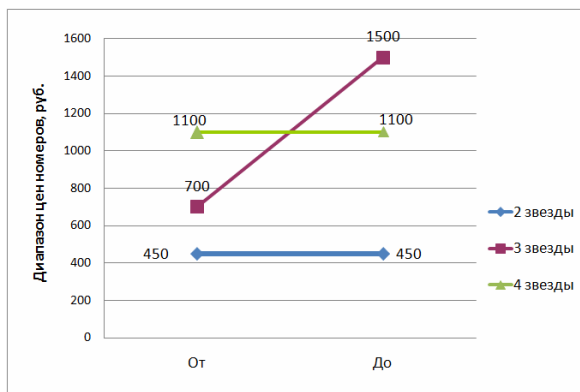
г. Щецин



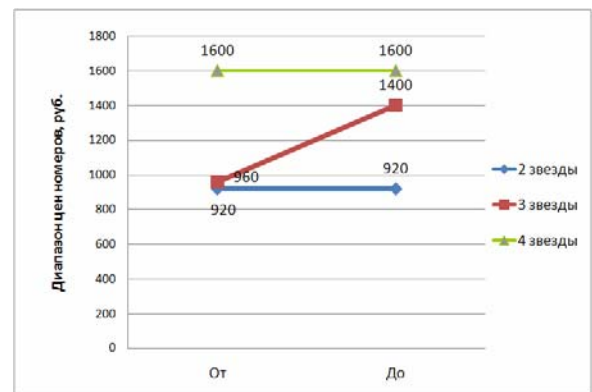
г. Штутгарт



г. Бремен



г. Луганск



г. Николаев

Рис. 11. Показатель стоимости стандартного номера в зависимости от уровня комфорта гостиницы

2.2. Исследование развития рынка гостиничной недвижимости в России

На территории страны были выбраны 5 городов-аналогов, наиболее сопоставимых с г. Пенза. Выбранные города имеют численность населения в одном диапазоне, природный потенциал для развития сферы туризма, не являются курортными городами и городами агломерациями, большая часть жителей занята на промышленных предприятиях.

1. Ульяновск

Ульяновск – крупный город в России, административный центр Ульяновской области. Расположен на Приволжской возвышенности. Находится в 893 км к востоку от Москвы.

Население Ульяновска, по результатам переписи 2010 года, составляло 613,8 тыс. человек (20-е место в РФ), население в границах городского округа Ульяновск – 624,6 тыс. чел. Площадь городского округа – 622,46 км.

Основа экономики города – это предприятия машиностроения и металлообработки; развиты также: электроэнергетика, розничная торговля и капитальное строительство. Затем следуют банковская сфера, сфера услуг, туризм, пищевая и лёгкая промышленности.

Объём отгруженных товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами обрабатывающие производства за 2010 год – 65,54 млрд рублей.

В отрасли промышленного производства города наибольшие объёмы отгруженной продукции имеют:

- производство готовых металлических изделий, машин и электрооборудования, транспортных средств – 69,5 %;
- производство пищевых продуктов, включая напитки – 18,7 %;
- производство строительных материалов – 2,5 %.

2. Киров

Киров (прежние названия – Хлынов, Вятка) – город в России, административный центр Кировской области. Образует муниципальное образование «город Киров». Расположен на реке Вятке, в 896 км от Москвы.

Население города – 478 тыс. человек, население МО г. Киров – 502,6 тыс. человек (оценка 1 января 2012), население Кировской агломерации оценивается в 750 тысяч человек.

Объём отгруженных товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами по обрабатывающим производствам за 2011 год – 47,4 млрд рублей. В 2010 году – 36,54 млрд рублей, в том числе:

- производство резиновых и пластмассовых изделий 6,74;

- металлургическое производство и производство готовых металлических изделий 6,26;
- производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака 7,62;
- производство транспортных средств и оборудования 3,63 млрд рублей.

3. Набережные Челны

Набережные Челны – город республиканского подчинения, главный город полицентрической Набережночелнинской агломерации и центр Нижне-Камского ТПК, тридцатый по численности населения в России (данные на 1 января 2010 г.), второй по численности населения и значимости город Татарстана[3].

Площадь города – 171 км². Население города – 513 200 человек жителей (на 1 января 2011 года), Набережночелнинско-Нижнекамская агломерация насчитывает около 1,1 млн жителей (21-е место в РФ).

Набережные Челны – крупный промышленный центр на Каме. Основные отрасли – машиностроение, электроэнергетика, строительная индустрия, пищевая и перерабатывающая промышленность. Ключевым (градообразующим) предприятием города является Камский автомобильный завод, на долю которого приходится почти три четверти объёма промышленной продукции, произведенной в Челнах. Исходя из этих показателей, Набережные Челны является моногородом.

4. Оренбург

Оренбур́г – город на юге Урала в России, административный центр Оренбургской области. Среднегодовая численность постоянного населения города Оренбурга на начало 2011 год составила 563,8 тыс. человек (28-е место по численности населения в России).

В промышленности Оренбурга ведущие места принадлежат газодобывающей и газоперерабатывающей отраслям, машиностроению и металлообработке. Развиты также предприятия химической отрасли, пищевой и лёгкой промышленности.

5. Рязань

Рязáнь – город в России, административный центр Рязанской области. Входит в тридцатку крупнейших городов России. Пятый по величине город Центральной России, после Москвы, Нижнего Новгорода, Воронежа и Ярославля.

Население – 525062 человек (2010).

В Советском Союзе Рязань превратилась в крупный промышленный центр. В настоящее время город даёт 60 % валовой продукции промышленности области. До Великой Отечественной войны 1941–1945 гг. две трети его валовой промышленной продукции давали пищевая, лёгкая и де-

ревообрабатывающая отрасли; после войны Рязань превратилась в важный индустриальный центр с преобладанием отраслей тяжёлой промышленности, главным образом машиностроения.

В 2010 году объём отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами, в том числе: обрабатывающие производства 85,4 млрд руб.

В процессе анализа была собрана информация о действующих гостиницах в рассматриваемых городах

Данные по вместимости номерного фонда, уровню комфорта, популярности, стоимости номеров, удаленности от основных, значимых для гостя города, пунктах по каждой гостинице представлены в табл. 19–23.

Количественные и стоимостные данные, полученные после обработки статистической информации представлены в табл. 24–33.

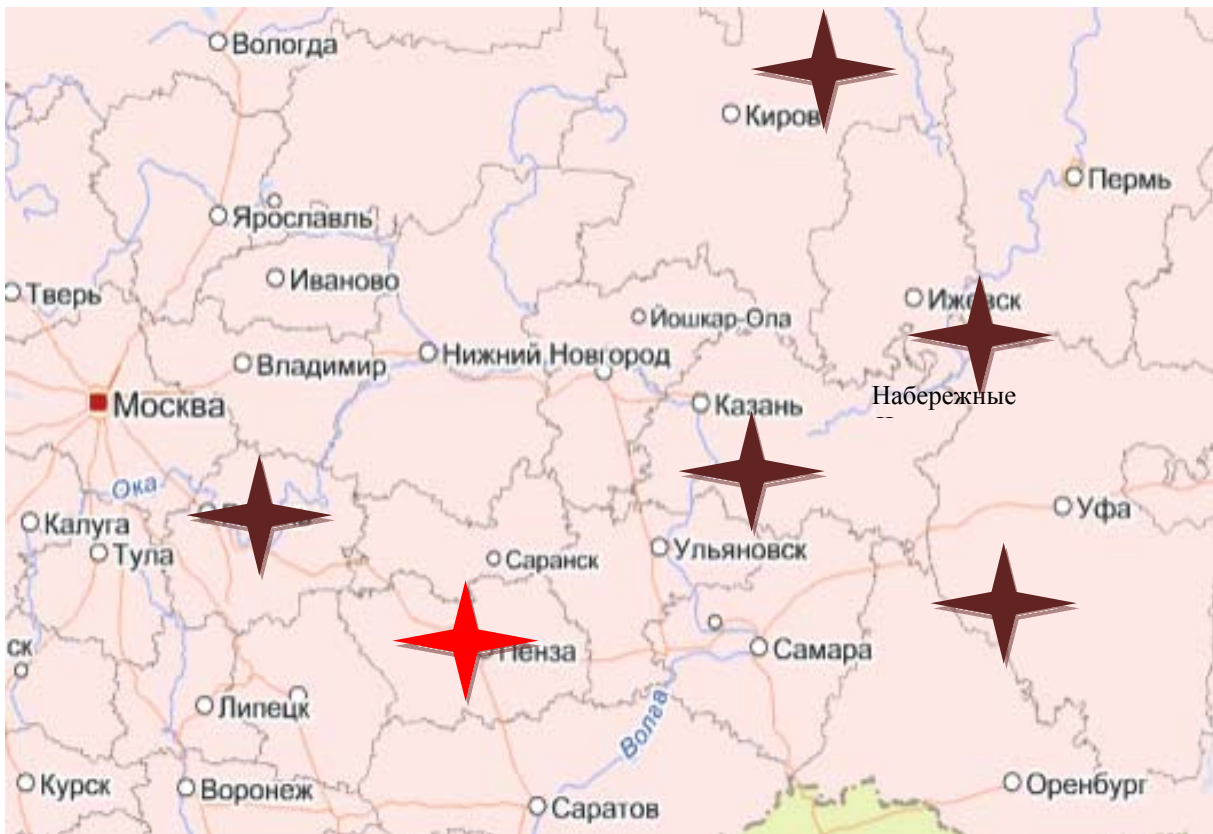


Рис. 12. Местоположение исследуемых городов на территории России

Таблица 19

Гостиницы г. Ульяновска

Название гостиницы	Тип гостиницы	Количество номеров	Количество мест	Количество звезд	Удаленность от центра, км	Удаленность от ж/д вокзала, км	Удаленность от аэропорта, км	Удаленность от «Промзона», км	Популярность (отзывы) от 1 до 10	Цена за одну ночь стандартный номер, руб.	Цена за номер люкс, руб.	Дополнительная информация
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Астер	гостиница	29	73		12,9	19,5	24	0,2		1250	5150	В стоимость номера входит завтрак
Гончаров	гостиница	20	50		5	8	16	0,3	6,7	1500	3200	Круглосуточная стойка регистрации, ускоренная регистрация заезда/отъезда, обслуживание номеров, трансфер до/из аэропорта
Левый берег	гостиница	22	55		3	1,5	8	0,5		2700	4500	Ресторан, бар, круглосуточная стойка регистрации, кондиционер, сауна, бильярд, обслуживание номеров, трансфер (бесплатно), трансфер от/до аэропорта (бесплатный)
Европа	гостиница	9	23		3,3	4,5	8	0,6		2700	6500	Ресторан, бар, круглосуточная стойка регистрации, отопление, кондиционер, обслуживание номеров, прачечная, услуги по глажению одежды, упакованные ланчи

Продолжение табл. 19

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Арт-Ульяновск	отель	118	295	2	4,75	6,7	12	0,7				
Виктория	отель	27	68	2	5	3,4	6	1		2500	3500	Ресторан, бар, круглосуточная стойка регистрации, сейф, отопление, камера хранения багажа, сауна, массаж, бильярд, бизнес-центр, факс/ксерокопирование, услуги по продаже билетов, трансфер (бесплатно)
Сказка	отель	13	33	3	2,7	4	10	1		3500	5000	Ресторан, бар, круглосуточная стойка регистрации, номера для некурящих, сейф, отопление, кондиционер, трансфер до/из аэропорта, прачечная, завтрак в номер
Азия	гости-ница	8	20	4	10	14	24,5	1		2500	5000	Бар, круглосуточная стойка регистрации, номера для некурящих, лифт, отопление, кондиционер, ресторан (меню), сауна, массаж, пешие прогулки, прачечная, химчистка
Барселона	отель	23	58	5	10	3,8	2,5	1,5	8,4	6500	18000	В каждом номере есть кондиционер, сейф, телефон, фен, телевизор, высокоскоростной Wi-Fi интернет, минибар, зашторивание blackout, в стоимость номера входит завтрак и посещение бассейна и сауны отеля

Продолжение табл. 19

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Апельсин	хостел	8	20	3	6,9	0,6	10,9	2	5/5	2000	5000	Финская сауна, бильярд, конференц-зал, кафе-бар, прачечная, заказ авиа и ж/д билетов, прокат автомобиля, экскурсия, регистрация иностранных граждан
Абжур	гости-ница	25	63		0,6	2,5	10	2,5		4200	6900	Обслуживание номеров, конференц-зал/банкетный зал, трансфер до/из аэропорта, прачечная, завтрак в номер, услуги по глажению одежды, люкс для новобрачных, сувенирный магазин, факс/ксерокопирование, индивидуальная регистрация заезда/отъезда, ресторан, бар
Империял Клуб Де-люкс	гости-ница	16	40		0,9	8,7	18,6	2,9		1600	4900	Ресторан, банкетный зал, два кафе, сауна, охраняемая парковка, бесплатный доступ к Wi-Fi, камера хранения, конференц-зал на 20 мест, комната для переговоров на 8 мест, массаж, вызов такси, медицинский кабинет
Венец	гости-ница	281	703		0,4	6,8	1,3	3		1100	3500	Кафе, конференц-зал, массаж, камера хранения, обмен валюты, авиакасса, заказ такси
Северная	гости-ница	10	25		0,3	9,8	19,5	3		2200	8650	Услуги прачечной (стирка и глажение белья), химчистка, хранение ценностей в сейфе, службы приема и размещения, хранение багажа в камере хранения

Продолжение табл. 19

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Авиастар	гости-ница	92	230		0,5	3,2	10,7	3,2		400	1600	Круглосуточная стойка регистрации, номера для некурящих, сейф, дизайн-отель, камера хранения багажа, обслуживание номеров, прачечная, химчистка, завтрак в номер, услуги по глажению одежды, факс/ксерокопирование
Волга	гости-ница	105	263		0,8	6,6	11,1	3,2		2800	6300	
Октябрьская	гости-ница	54	135	3	3	10	20	3,5	7/10	2800	8000	Круглосуточная стойка регистрации, доставка прессы, номера для некурящих, ускоренная регистрация заезда/отъезда, сейф, отопление, камера хранения багажа
Советская	гости-ница	72	180		7,1	0	10,4			750	3000	Комната матери и ребенка, медпункт, парикмахерская, аптечный киоск, кафе, стоянка, билетные кассы, вызов такси
Ульяновск-Центральный	гости-ница	33	82,5		2,7	8,5	11,2			550	3500	Бильярдная, спортивные тренажеры, холл, кафе, сауна, общая комната, одежда, сейф для ценных вещей
Василиса	гости-ница	23	57,5			9,9	19,3			1400	4000	
Авиационная	гости-ница	96	240	2								
Аэропорт	гости-ница	48	120									

Окончание табл. 19

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Гарнизонная	гостиница	26	65									
Уаз	гостиница	33	82,5									
Другие гостиницы		50	125									
Номерной фонд всего		124	3104									
		1										

Таблица 20

Гостиницы г. Кирова

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Дополнительная информация
Евро	гостиница	53	5	3,7	16,7	0	700	5090		Джакузи, сауна, туалет, принадлежности для душа и личной гигиены, комплект полотенец, ежедневная уборка номеров, услуги прачечной, вызов такси к отелю и к вокзалам города, стоянка, шиномонтаж, авто-мойка

Продолжение табл. 20

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Искож	гостиница	38	2,5	4,1	22,5	0,2	1200	3000	В здании находятся медицинские центры, где могут оказать качественные услуги по компьютерной диагностике, УЗИ, стоматологические услуги
Комфорт		10	3,3	3,3	19,1	0,3			
Восьмое небо		8	2,6	3	19,9	0,4	2200	4000	Бесплатный Wi-Fi, на этаже находится кулер с питьевой артезианской водой, Вас разбудят к нужному часу, чай и кофе в номер в любое время суток, заказ такси, заказ про-дуктов питания с доставкой в номер
Привокзальная	мини-отель	19	2	0,3	19,6	0,5	1600	2300	Вызов такси, стоянка с видеонаблюдением, фен, кулер с горячей и холодной питьевой водой, побудка к указанному Вами времени, пользование посудой, разогрев еды, од-норазовые тапочки, Wi-Fi интернет, доставка еды под заказ, массажное кресло
Кураж	мини-гостиница	8	2,5	1,9	21,2	0,6	1500	2800	Фитнес-клуб, свадебный номер, парковка, интернет Wi-Fi, проживание с домашними животными, стирка, угог
7 холмов		15	1	2,02	20,5	0,8	1700	4000	Бесплатный Wi-Fi интернет, ка-бельное телевидение, предоставление детской кроватки для детей до одного года, бесплатно кафе-бар (принимаем заявки на проведение банкетов до 20 человек), сауна

Продолжение табл. 20

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Май		8	2	3,8	21,8	0,8	1500	4500	Wi-fi, бесплатная автостоянка; ка- бельное телевидение; прачечная и химчистка, система безопасности; махровые халаты, тапочки, наборы индивидуального пользования
Интурист		30	2	1,4	19,3	0,9	1000	3700	Кафе, бильярд, бар, косметический салон, парикмахерская
Маяк	гостиница	12	0,9	2,3	20,8	1	1100	2600	Бесплатная автостоянка, вызов так- си, банкомат, сейф
VIP house		4	4,7	5,9	21,4	1			Зона отдыха, сауна, джакузи с гид- ромассажем, спутниковое TV, пар- ковка
Спортивная	гостиница	66	1,9	0,3	19,4	1,2	600	1400	Факсимильные услуги, услуги гла- дильной и прачечной, вызов такси; интернет, услуги парикмахерской, солярия, сауна, услуги видеопроека- та, буфет, спорт-кафе, ночной клуб
Вятка	гостиница	191	0,7	1,4	20	1,2	1100	5000	Камера хранения, парикмахерская; заказ такси, ресторан, фуршетный зал, конференц-зал, комната для пе- реговоров, Wi-Fi
Спутник	гостиница	60	1,3	3,3	22,6	1,2	1700	4000	Охраняемая автостоянка, кафе и блинная, конференц-зал на 40 чело- век, спортивный зал и сауна
День и ночь		6	1,6	1,1	19,5	1,3	1500	-	В каждом номере душевая кабина, туалет, двуспальная или полуторо- спальная кровать, стол, тумбочки, телевизор, шкаф и холодильник

Продолжение табл. 20

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
У двух львов	мини-гостиница	12	1	3	22	1,3	1500	3500	Трансфер с вокзала бесплатно, парковка, гладильня, утюжка, услуги по стирке, прачечная
Губернская	гостиница	42	1	2,8	22,3	1,3	650	2200	Камера хранения, комната для глаженья (бесплатно), вызов такси, сейф, Wi-Fi интернет – бесплатно
Центральная	гостиница	79	1,3	3,3	22,4	1,3	1900	4750	Трансфер, аренда авто, услуги прачечной и гладильной, ресторан, конференц-зал, бизнес-центр
Гостиница правительств ва Кировской области	гостиница	59	0,7	2,5	21,4	1,4	2000	3800	Бронирование номеров, парковка, доступ к Wi-Fi интернету, доставка в номер артезианской воды, доставка в номер корреспонденции, по будка к определенному времени, хранение багажа, содействие в заказе билетов на авиа- и ж/д транспорт
Лонда		12	0,8	2,6	21,9	1,4	1700	2950	Вызов такси, услуги гладильной и прачечной, Wi-Fi бесплатный бильярд – 200 руб./ч, парковка – 100 руб., кафе
Визит		8	2	2,2	21,7	1,5	700	2500	Телевизор и душевая кабина в каждом номере. Имеется холодильник, микроволновая печь, посуда
Люкс	гостиница	18					1000	-	Доставка корреспонденции, вызов скорой помощи, такси, заказ питания по телефону, предоставление медицинской аптечки, побудка к определенному часу

Окончание табл. 20

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Профсоюзная	хостел						500	1500	
Акула		5							
Как дома	хостел	7					350		
Ювента		35					1100	1500	Будильник (возможность побудки), кафе, бассейн и 2 сауны, конференц зал, заказ авиа- и ж/д билетов, заказ такси круглосуточно, стоянка для автомашин, прачечная, камера хранения
Другие гостиницы		50							
Номерной фонд всего		855							

Таблица 21

Гостиницы г. Набережные Челны

Название гостиницы	Количество номеров	Количество мест	Количество звезд	Удаленность от центра, км			Удаленность от ж/д вокзала, км			Удаленность от аэропорта, км			Удаленность от «промзоны», км			Цена за один стандартный номер, руб.			Цена за номер люкс, руб.			Дополнительная информация	
				5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	
Версаль	10	25		5,3	5,5	22	0,5																
Гостиница РОСТО ДОСААФ	15	38		5,5	5,8	21,8	0,8																

Продолжение табл. 21

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Татарстан	237	593	3	9	1,8	17,8	0,9	2200	5500	Ресторан, сигарная комната, круглосуточный лобби-бар, банкетный зал конференц-зал (на 90 человек), комната переговоров (на 20 человек), бизнес-центр, прокат ноутбуков трансфер, вызов такси, автостоянка
Крепость	7	18		5,9	5,7	21,7	1,2	980	2490	Бесплатный интернет Wi-Fi, круглосуточное обслуживание номеров, трансфер
Премьер отель	32	80		2,6	13,3	29,6	1,2	2900	4900	Завтрак «шведский стол» в ресторане с 7:00 до 10:00, вызов такси, побудка к определенному времени, доставка в номер корреспонденции, автостоянка, камера хранения багажа, пользование
Джумба		0		1,5	11,1	27,3	1,4			
Камаз	157	393		1,5	11,8	28,2	1,6	2100	3900	Для клиентов гостиницы «КАМАЗ» оборудована бесплатная парковка при здании 1/16, а также платная автостоянка
МЦ Надежда	20	50		3,2	14	30	1,8			
Элит	15	38		10,6	0,9	16,6	2			
Арена	10	25	2	3	13,8	30	2			К услугам гостей 1-, 2- и 3-местные номера квартирного типа. Во всех номерах ванные комнаты, телевизоры, Wi-Fi.

Окончание табл. 21

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Swiss-House	5	13	3	2,5	9,2	25	2,1	3300	4850	Бесплатный Wi-Fi, сауна, многоканальное телевидение, автомобиль с водителем, переводчик
Сакура	8	20		3,2	8,25	24,4	2,3	1300		В каждом номере удобная кровать, бесплатный Wi-Fi, спутниковое TV, кондиционер, бытовая техника (стиральная машина, холодильник, эл. чайник, варочная панель, микроволновая печь), ванная комната со всеми принадлежностями
Расстал	37	93	5	0,5	10,6	26,5	2,7	4600	11200	2 конференц-зала, ресторан, салон красоты и крупнейший в регионе Spa-клуб
У Бабая	2	5								
CHELNYAPARTAMENT	9	23								
Челны	20	50								Комфортабельные, уютные номера, бесплатный круглосуточный Wi-Fi, встречаем с вокзалов и аэропорта
24 часа	19	48						1500	2800	Географический центр города. Стоянка, душ, офис на час, камера хранения, интернет, завтрак, мини-бар, кабельное ТВ, прокат авто, услуги курьера
Служебная	9	23								
Эконом	16	40						690	-	
Другие гостиницы	50	125								
Номерной фонд всего	678	1695								

Таблица 22

Гостиницы г. Оренбурга

Название гостиницы	Количество номеров	Количество мест	Количество звезд	Удаленность от центра, км	Удаленность от ж/д вокзала, км	Удаленность от аэропорта, км	Удаленность от «Промонь», км	Цена за одну стандартный номер, руб.	Цена за номер люкс, руб.	Дополнительная информация
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Яик	22	55		8,6	3,1	5,1	0	1700	3000	Конференц-зал, бизнес-центр ресторан сауна, трансфер (бесплатный), охраняемая парковка, бассейн
Олимп	25	63		3,4	4,4	7	0	1800	2400	Парикмахерская, маникюр, педикюр и наращивание ногтей, магазин, салон красоты на территории гостиницы, иностранным гражданам гостиница оказывает регистрационные услуги
Надежда	8	20		4,7	10,1	11,4	0	1700	4000	Завтрак, стирка и глажение белья, междугородная телефонная связь, конференц-зал, доступ в интернет, вызов такси, бронирование авиа-, ж/д билетов, охраняемая автостоянка, экскурсия в музей, заказ обеда, ужина в номер
Бриз	74	185	3	6	9,5	20	0	3000	5000	Бизнес-центр ресторан мини-бар, сейф, парикмахерская, сауна на 12 человек, конференц-зал на 50 человек, бесплатная автостоянка, бизнес-центр, парикмахерская, салон красоты, бесплатный трансфер «аэропорт-отель», «ж/д вокзал-отель»

Продолжение табл. 22

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Сулак	17	43		8	9	27	0	1200	3500	охраняемая стоянка интернет Wi-Fi в номерах категории люкс сауна банкетный за вызов такси
Агтада Ком-форт	32	80	3	8,3	6,5	9,5	0,1	1750	2900	Охраняемая автостоянка, бар, бильярд, интернет, буфет, вызов такси
Коло-сок	28	70	1	2	1,7	4,8	0,2	500	1600	Ксерокопии документов, междугородние и международные телефонные переговоры, выход в интернет, выездное обслуживание, охраняемая парковка, вызов такси, камера хранения
СК Олимпийский	14	35		4,7	3	25	0,2	2200	–	Парковка, столовая; тренажерный зал; банкетный зал; конференц-зал
Дон Кихот	28	70	4	8,9	7,6	10,6	0,5	1200	4500	Буфет, сауна, трансфер, аренда автомобиля, конференц-зал
Лада	95	238	2	9	8	23	0,6	1500	3500	Интернет Wi-Fi, ресторан два банкетных зала – на 120 и 50 мест, автостоянка, кафе, сауна, бильярд, прачечная конференц-зал
Парк отель	33	83		1,8	0,1	3,7	0,8	1600	3700	Бильярд, кафе-бар (круглосуточно), сауна, массажный кабинет, солярий, интернет, охраняемая автостоянка (бесплатно)
Факел	196	490	4	1,3	1,2	4	0,8	1800	4750	Охраняемая автостоянка (200 руб.), Wi-Fi, прачечная, парикмахерская, услуги глажки, ресторан, камера хранения, конференц-зал, бизнес-центр

Продолжение табл. 22

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Тарик отель	28	70		3,5	5,8	7,7	0,9	3000	5100	Заказ и доставка билетов (театр, авиа-ж/д), хранение багажа, пользование авто-транспортом отеля «гарик», аренда конференц-зала, аренда бизнес-кабинета (полное оснащение оргтехникой), автостоянка (бесплатно)
При- стань	12	30		2,8	6,4	8,1	1	1200	2400	Сауна, бассейн, караоке, комната отдыха, кафе
Миа	7	18	3	1	1,5	25	1	1500	2300	Горячее питание на заказ, круглосуточная парковка, прекрасная сауна, бассейн, караоке, гостиная для деловых встреч, просторная мансарда, бильярд, камин, Wi-Fi
Аква- рель	7	18		2,8	1	27	1	2000	2000	Постояльцам отеля могут предложены услуги русской бани, сауна, массаж и салон красоты.
Викто- рия	54	135	3	2,8	5,2	23	1,1	2000	7200	Сауна, бассейн, парилка, ресторан, бар, ох-раняемая парковка, прачечная и химчистка, банкомат, бизнес-услуги
Степ- ная паль- мира	30	75	4	0,6	2,4	4,6	1,4	2200	7800	Бар, ресторан, фитнес-студия, бассейн, сау-на, заказ авиа- и ж/д билетов, вызов такси, офисные услуги
Мали- бу	10	25		2,3	2,7	23,7	1,4	2000	4000	
SPA- отель Ля Ви де Ша- то	16	40	4	7,2	10	10	1,5	3600	5500	Оборудованный тренажерный зал, бес-платный Wi-Fi и номера с телевизором с плоским экраном

Продолжение табл. 22

		11									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
Бри-столь	23	58	1	0,5	2,3	4,1	1,6	1100	1600	Автостоянка, банкетный зал, баня, бар, бильярд, буфет, возможность проживания с животными, вызов такси	
Дубра-ва плюс	8	20		1,3	4,3	6	1,62	2200	3850	Бар, сауна, вызов такси, комната перегово-ров, бизнес-центр, интернет, бильярд, бан-кетный зал, прачечная, сейф, кинозал, пар-ковка	
Сне-жинка	103	258		3,7	5	21,6	1,7	1400	5000	Конференц-зал, ресторан, сауна, прокат инвентаря, охраняемая парковка (беспла-тная)	
Уют-ная	32	80		1,9	5,3	7	1,8	1300	3000	Интернет Wi-Fi, продажа авиа- и ж/д биле-тов, вызов такси, бесплатное бронирование номеров, конференц-зал, круглосуточный отдел регистрации и обслуживания	
Нива	73	183	3	0,9	1,9	3,6	1,9	1000	5040	Кафе, парковка, вызов такси	
Пит-стоп	24	60		4,9	4,5	3,6	2	1000	1700	Охраняемая парковка, кафе, прачечная и гладильная комнаты, заказ такси, Wi-Fi	
Анта-рес	64	160		7,8	8	21	2,2	1200	3000	Организация конференц-мероприятий, ко-фе-брейк	
Орен-бург	172	430	4	1	4,3	24	2,6	2100	7050	Конференц-зал, тренажерный зал, ресто-ран, бизнес-центр	
Зорян-ка		0		8	9,4	17	2,8				
Юж-ные ворота	23	58	3	1,5	3	4	3	2000	3700	Автостоянка, заказ такси и автомобиля на прокат, бизнес-центр, фитнес-центр, тре-нажерный зал, банкомат, кафетерий, бан-кетный зал, прачечная, солярий, аэробика	

Окончание табл. 22

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Шоколад	4	10		8,6	9,8	16,7	4	1200	-	Телевизор ж/к, кондиционер, холодильник, ванная комната и туалет в каждом номере
Ростоши	36	90	4	8,6	17,9	19,1	4	5600	12000	Ресторан, два банкетных зала, автостоянка, сейф, заказ такси, охраняемая стоянка Wi-Fi интернет, спутниковое телевидение, конференц-зал, прачечная, центр красоты, сувенирная лавка, боулинг, теннисный корт, русский бильярд, бассейн
Бухта радиости	5	13		10	16,8	17,8	5,7	2000	4500	Бильярд, сауна, вызов такси, открытый бассейн, автостоянка, банкетный зал, бар, детская площадка, прачечная, интернет
Орен	8	20						360	620	
ГРУП ПА «ТФК»	7	18						1500	2700	Двухкомнатные номера, закрытую автостоянку, сауну, уютный салон для встреч и бесед
Другие гостиницы	50	125								
Номерной фонд всего	1368	3420								

Таблица 23

Гостиницы г. Рязань

Название гостиницы	Количество номеров	Количество мест	Количество звезд	Удаленность от центра, км	Удаленность от ж/д вокзала, км	Удаленность от аэропорта, км	Удаленность от «Промзона», км	Популярность (отзывы) от 1 до 10	Цена за одноместный стандартный номер, руб.	Цена за номер люкс, руб.	Дополнительная информация
Русская тройка	28	70		5,8	6,2	15	0		1000	-	Ресторан (35 мест), караоке, бар, бильярдная комната отдыха, (спутниковое ТВ, видеопрокат формата DVD), прачечная и гладильная комната, сейф, охраняемая автостоянка
Автодвор	5	13		3,9	3,9	17,4	0		1200	7000	
Золотая миля	60	150		5,5	5,8	15	0,1		1500	5000	
Форум	125	313	4	3,7	3,9	16,9	0,1	8,7	2300	9000	Охраняемая парковка, безлимитный интернет Wi-Fi, спутниковое телевидение, пользование сейфом, звонки на городские номера телефонов, пользование тренажёрным залом, мини-бар, побудка к определенному времени
Ока отель	11	28		4,7	4,9	15,8	0,2	7	1120	1980	Обслуживание номеров, конференц-зал/банкетный зал, трансфер до/из аэропорта, прачечная, завтрак в номер, услуги по глажению одежды, трансфер (за доп. плату)

Продолжение табл. 23

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Ловеч-спорт	30	75		3	3,3	17,5	0,2		1400	4200	Парковка платная (100 руб.), Wi-Fi платный по карточкам (100 руб. – 30 мин, 300 руб. – 1.5 ч), кафе до 20:00 после бар
Солнечная	46	115		1,3	0,9	20	0,2				Заказ такси, побудка в определенное время, услуги гладильной, услуги факса и ксерокса, Wi-Fi, банкомат
Ловеч	190	475		0,6	1	20,8	0,2	8,8	1800	3900	Арт-кафе (русская и европейская кухня), конференц-зал, охраняемая парковка, заказ авиа- и ж/д билетов, услуги химчистки и прачечной, арт-бутик произведений искусства
Приокская	27	68		1,6	1,7	19,7	0,4	7,3	1500	–	Ресторан, ночной клуб, сауна, бильярд, бесплатная охраняемая парковка, заказ в номер блюд из ресторана
Анлантик	32	80		2,9	2,9	17,9	0,6		2000	3700	Ресторан, русский бильярд, финская сауна с джакузи, спа-салон с процедурами, Wi-Fi интернет, сканер, факс, ксерокс, конференц-зал и переговорная комната, личный водитель
Старый замок	17	43		3,2	3,7	18	0,6		2200	3500	Охраняемая парковка, кафе, вызов такси, прачечная
Гостиница при ДЮСШ	27	68		5,7	5,8	14,8	0,7		800	2500	Сейф, ресторан, бар, услуги прачечной, бизнес-центр, высокоскоростной доступ в интернет, в бизнес-центре вызов такси, тренажерный зал, салон красоты, Wi-Fi интернет, банкомат, электронные дверные замки во всех номерах, бесплатная парковка
Первомайская	50	125		0,5	0,6	20	0,7		2250	–	
Гранд	38	95		0,6	0,7	21	0,7		2100	3600	
Байкал	28	70	2	9,2	9,2	29	0,7				
Бриз	4	10		7,6	7,9	12,8	0,8		1300	2100	

Окончание табл. 23

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Арманд	16	40		6,8	7	13,8	0,8		1400	2600	Ресторан с армянской, русской и европейской кухней
Женева	11	28		1,4	1,4	20	0,8	8,5	2000	4500	Завтрак, автомобильная стоянка, час сауны в подарок при проживании более суток
Арагон	25	63	3	1,6	1,6	19	1	7,4	1800	5200	Мягкая мебель, кабельное телевидение, журнальный столик, кондиционер, телефон, фен, джакузи/ванна
Спортивная	19	48		2,1	2,5	18,3	1,3				
Одиссея	9	23		1,2	1,2	19,4	1,5				
Монарх	6	15	3	2,6	2,7	22,6	1,8	7,7	2200	3500	Заказ такси, парилка, бассейн, джакузи, банкетный зал с TV, караоке, массажное кресло, ресторан, бесплатная стоянка
Конюшенный двор	34	85		2,8	3	17,6	1,9		3300	7000	
Четыре сезона	20	50		3	3,4	17,6	3		2700	-	Аренда корфенц-зала (50 посадочных мест), ресторан, барбильярд, интернет, сейф, вызов, такси, автостоянка, услуги междугородней связи
Боровница	6	15		19,8	19,2	33	17,8		2000	3500	Автостоянка, сауна, экскурсионные программы, настольный теннис, оранжерея, трансляции спортивных матчей на большом экране, заказ такси (круглосуточно)
Любовь	30	75							1750	2300	Бесплатная парковка, вызов такси, услуги прачечной
Арапт-отель Ловеч	23	58							3400	4300	Камера хранения багажа, ресторан, сейф, бар, лифт, места для курения, кондиционер бизнес-центр трансфер, химчистка, парикмахерская
Мотель высокое	7	18							1200		
Марсель	14	35							1200	1800	
Астероид	8	20	3								
Отдых	20	50									
Другие гостиницы	50	125									
Номерной фонд всего	1016	2540									

Таблица 24

Данные по г. Ульяновску

Удаленность от центра, км	Количество гостиниц	Удаленность от вокзала, км	Количество гостиниц	Удаленность от аэропорта, км	Количество гостиниц	Удаленность от «промзоны», км	Количество гостиниц
От 0 до 2 км	6	От 0 до 2 км	3	От 0 до 2 км	1	От 0 до 2 км	9
От 2 до 4 км	5	От 2 до 4 км	4	От 2 до 4 км	1	От 2 до 4 км	8
От 4 до 8 км	5	От 4 до 8 км	5	От 4 до 8 км	1	От 4 до 8 км	
От 8 до 12 км	2	От 8 до 12 км	6	От 8 до 12 км	9	От 8 до 12 км	
Больше 12 км	1	Больше 12 км	2	Больше 12 км	8	Больше 12 км	

Таблица 25

Данные по г. Ульяновску

Количество звезд	2 звезды	3 звезды	4 звезды	5 звезд
Минимальная цена, руб.	1500	2000	2500	6500
Максимальная цена, руб.	3500	3500	5000	10000

Таблица 26

Данные по г. Кирову

Удаленность от центра, км.	Количество гостиниц	Удаленность от вокзала, км	Количество гостиниц	Удаленность от аэропорта, км	Количество гостиниц	Удаленность от «промзоны», км	Количество гостиниц
От 0 до 2 км	11	От 0 до 2 км	6	От 0 до 2 км		От 0 до 2 км	21
От 2 до 4 км	8	От 2 до 4 км	13	От 2 до 4 км		От 2 до 4 км	
От 4 до 8 км	2	От 4 до 8 км	2	От 4 до 8 км		От 4 до 8 км	
От 8 до 12 км		От 8 до 12 км		От 8 до 12 км		От 8 до 12 км	
Больше 12 км		Больше 12 км		Больше 12 км	21	Больше 12 км	

Таблица 27

Данные по г. Кирову

Количество звезд	2 звезды	3 звезды	4 звезды
Минимальная цена, руб.		700	
Максимальная цена, руб.		2000	

Таблица 28

Данные по г. Набережные Челны

Удаленность от центра, км	Количество гостиниц	Удаленность от вокзала, км	Количество гостиниц	Удаленность от аэропорта, км	Количество гостиниц	Удаленность от «промзоны», км	Количество гостиниц
1	2	3	4	5	6	7	8
От 0 до 2 км	3	От 0 до 2 км	2	От 15 до 20 км	2	От 0 до 2 км	8
От 2 до 4 км	5	От 2 до 4 км	0	От 20 до 25 км	4	От 2 до 4 км	5

Окончание табл. 28

1	2	3	4	5	6	7	8
От 4 до 8 км	3	От 4 до 8 км	3	Больше 25 км	7	От 4 до 8 км	
От 8 до 12 км	2	От 8 до 12 км	5			От 8 до 12 км	
Больше 12 км		Больше 12 км	3			Больше 12 км	

Таблица 29

Данные по г. Набережные Челны

Количество звезд	2 звезды	3 звезды	4 звезды	5 звезд
Минимальная цена, руб.		700		4600
Максимальная цена, руб.		2000		5000

Таблица 30

Данные по г. Оренбургу

Удаленность от центра, км	Количество гостиниц	Удаленность от ж/д, км	Количество гостиниц	Удаленность от аэропорта, км	Количество гостиниц	Удаленность от «промзоны», км	Количество гостиниц
От 0 до 2 км	10	От 0 до 2 км	6	От 0 до 2 км	0	От 0 до 2 км	25
От 2 до 4 км	8	От 2 до 4 км	6	От 2 до 4 км	3	От 2 до 4 км	5
От 4 до 8 км	6	От 4 до 8 км	11	От 4 до 8 км	10	От 4 до 8 км	3
От 8 до 12 км	9	От 8 до 12 км	8	От 8 до 12 км	5	От 8 до 12 км	
Больше 12 км		Больше 12 км	2	Больше 12 км	15	Больше 12 км	

Таблица 31

Данные по г. Оренбургу

Количество звезд	1 звезда	2 звезды	3 звезды	4 звезды
Минимальная цена, руб.	500	1500	1000	1200
Максимальная цена, руб.	1100	1500	3000	5600

Таблица 32

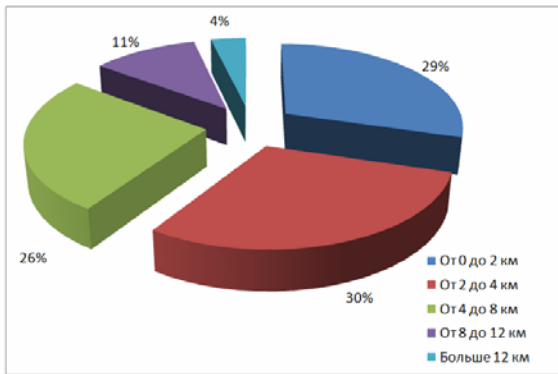
Данные по г. Рязань

Удаленность от центра, км	Количество гостиниц	Удаленность от ж/д, км	Количество гостиниц	Удаленность от аэропорта, км	Количество гостиниц	Удаленность от «промзоны», км	Количество гостиниц
От 0 до 2 км	8	От 0 до 2 км	8	От 10 до 15 км	3	От 0 до 2 км	23
От 2 до 4 км	3	От 2 до 4 км	9	От 15 до 20 км	14	От 2 до 4 км	1
От 4 до 8 км	6	От 4 до 8 км	5	От 20 до 25 км	6	От 4 до 8 км	0
От 8 до 12 км	1	От 8 до 12 км	1	Больше 25 км	2	От 8 до 12 км	0
Больше 12 км	1	Больше 12 км	1			Больше 12 км	1

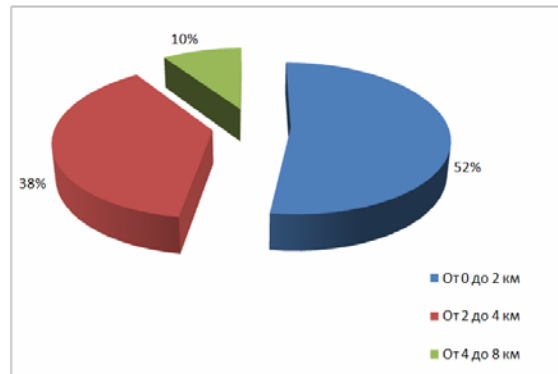
Таблица 33

Данные по г. Рязань

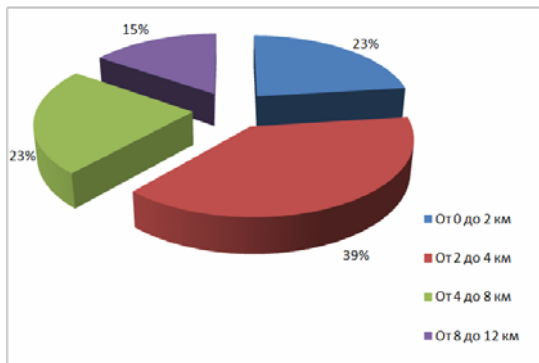
Количество звезд	3 звезды	4 звезды
Минимальная цена, руб.	1000	1200
Максимальная цена, руб.	3000	5600



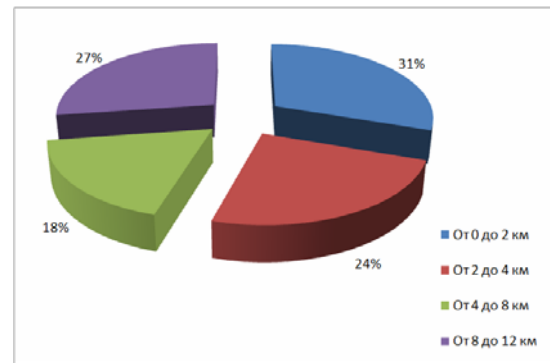
г. Ульяновск



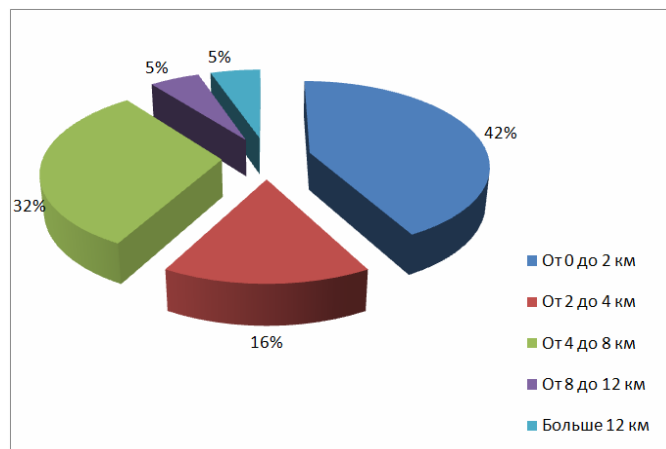
г. Киров



г. Набережные Челны

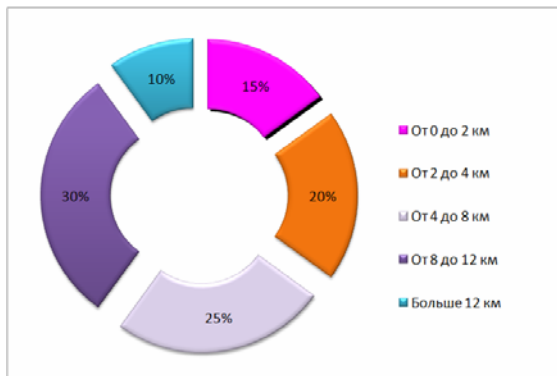


г. Оренбург

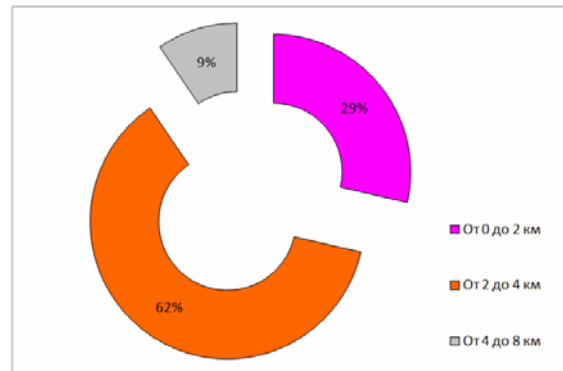


г. Рязань

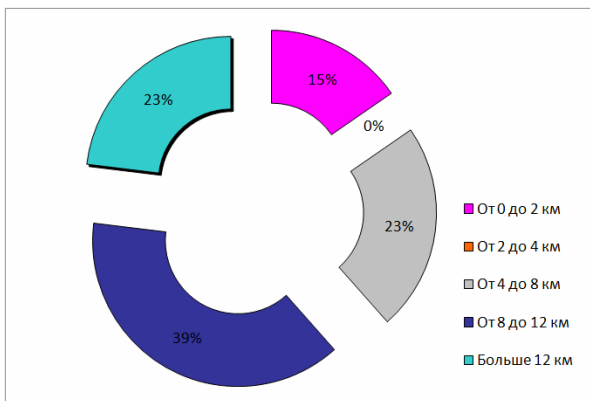
Рис. 13. Показатель наличия гостиниц в зависимости от удаленности от центра города



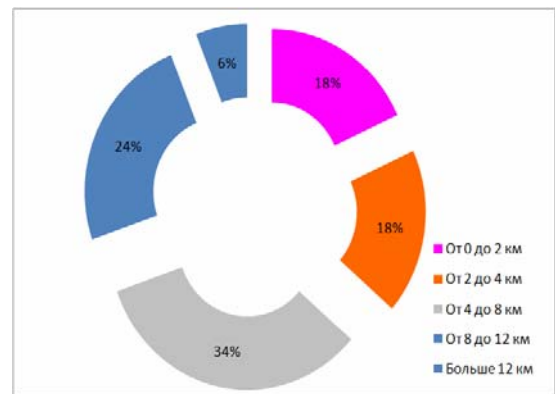
г. Ульяновск



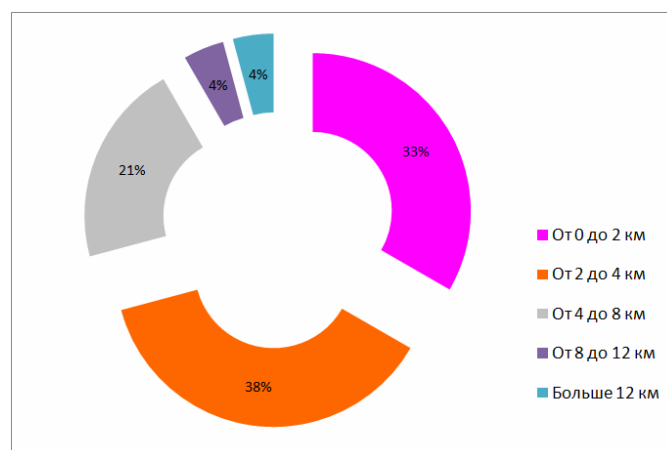
г. Киров



г. Набережные Челны

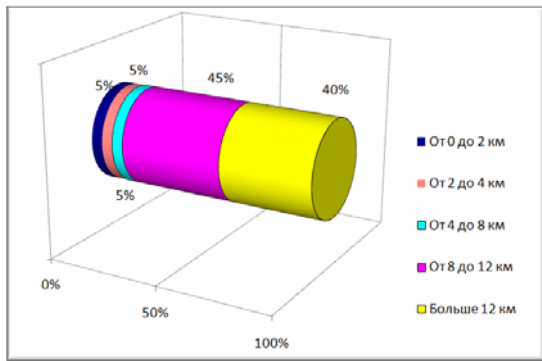


г. Оренбург

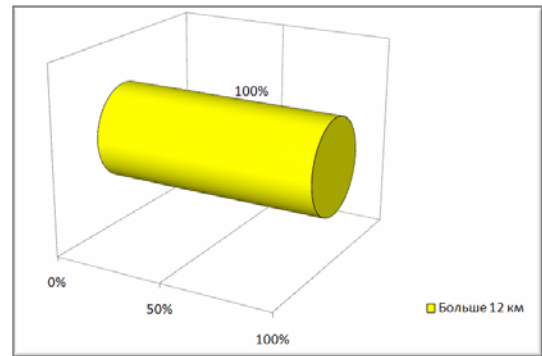


г. Рязань

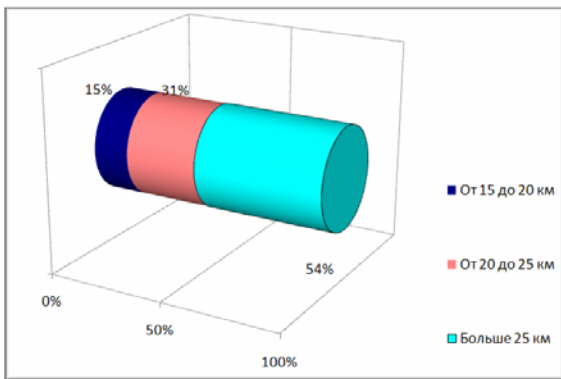
Рис. 14. Показатель наличия гостиниц в зависимости от удаленности от вокзала города



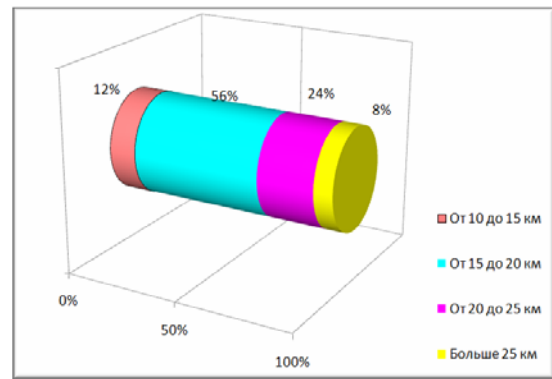
г. Ульяновск



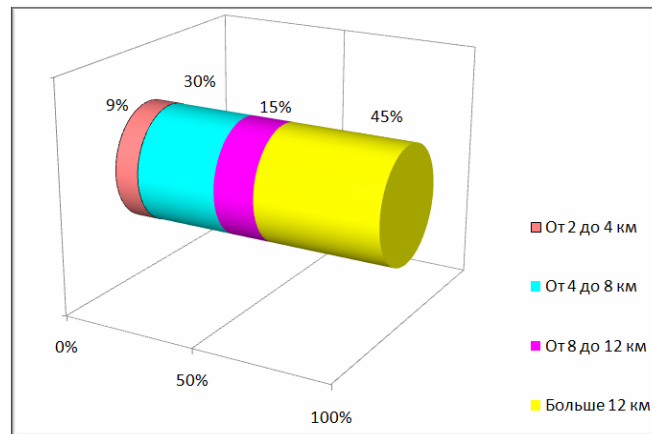
г. Киров



г. Набережные Челны

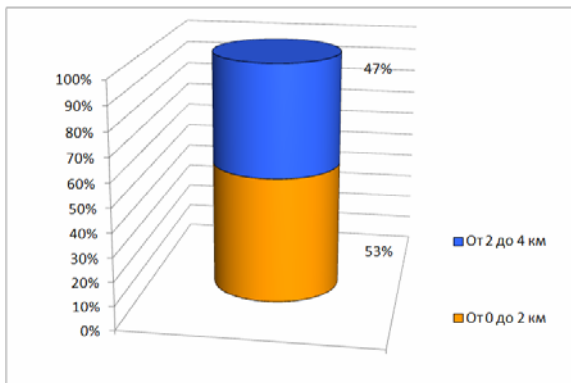


г. Оренбург

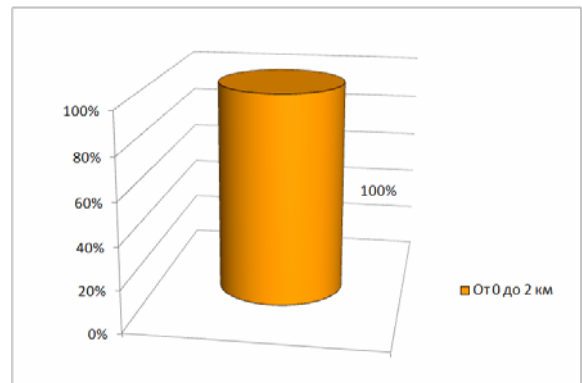


г. Рязань

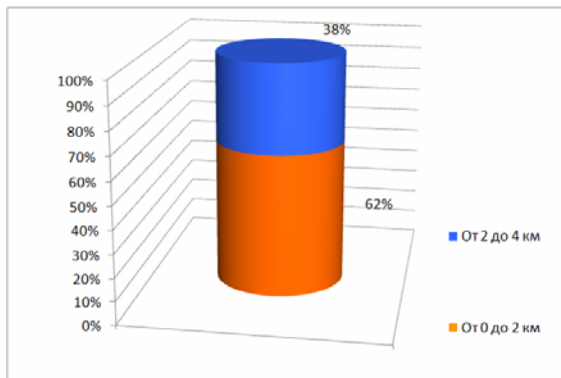
Рис. 15. Показатель наличия гостиниц в зависимости от удаленности до ближайшего аэропорта



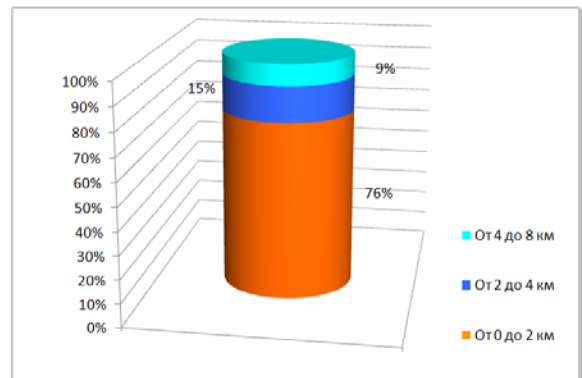
г. Ульяновск



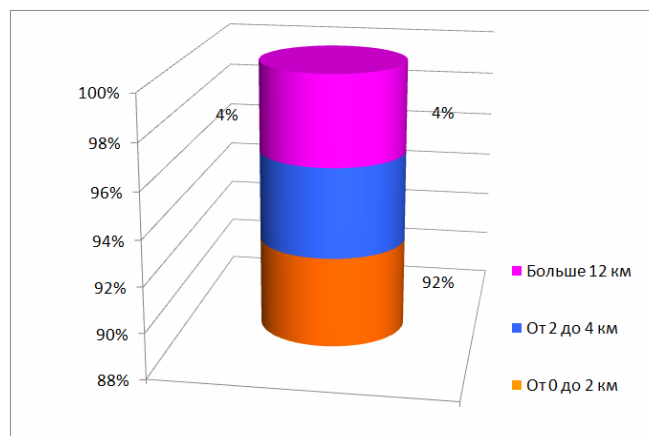
г. Киров



г. Набережные Челны



г. Оренбург



г. Рязань

Рис. 16. Показатель наличия гостиниц в зависимости от удаленности от действующих предприятий промышленности



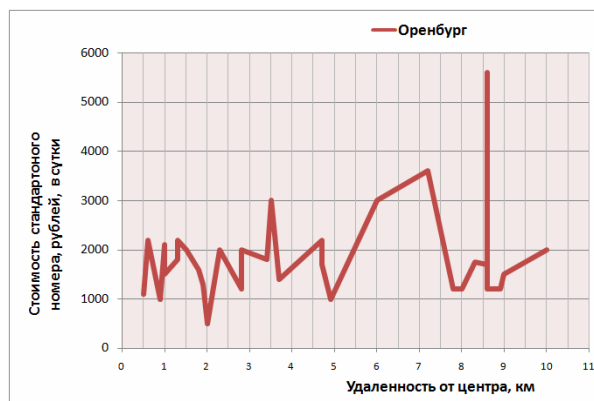
г. Ульяновск



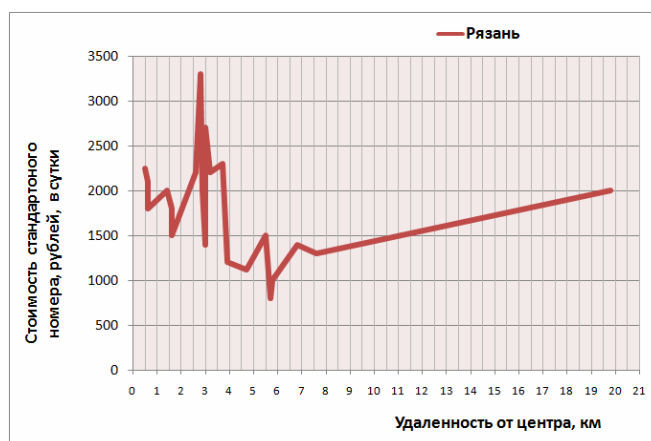
г. Киров



г. Набережные Челны



г. Оренбург

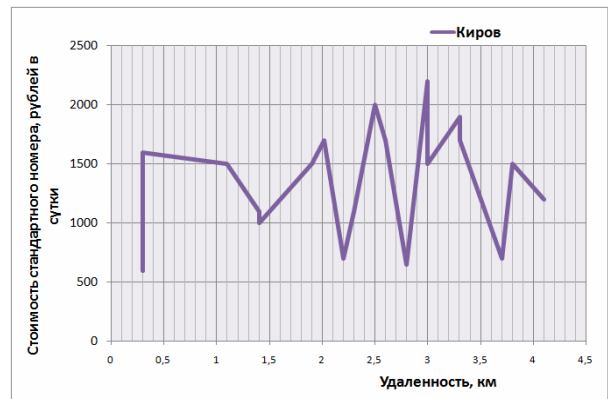


г. Рязань

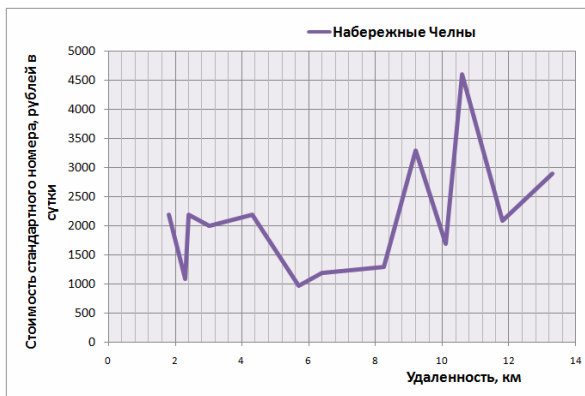
Рис. 17. Показатель стоимости стандартного номера в зависимости от удаленности до центра города



г. Ульяновск



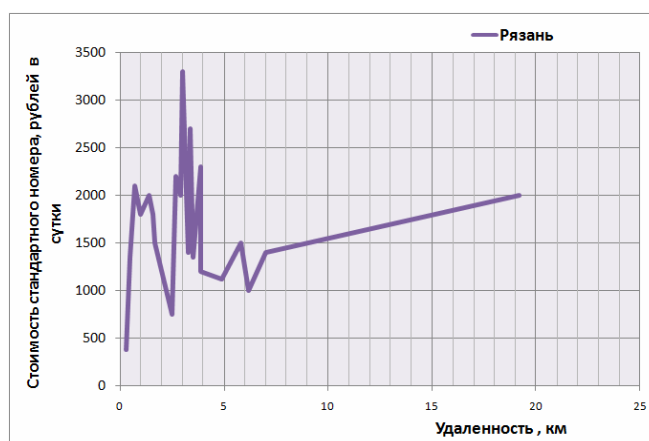
г. Киров



г. Набережные Челны



г. Оренбург

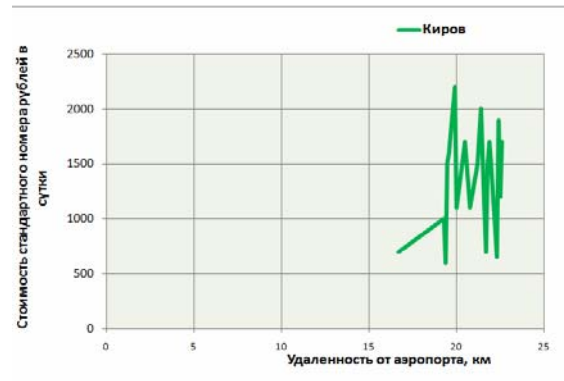


г. Рязань

Рис. 18. Показатель стоимости стандартного номера в зависимости от удаленности до ближайшего вокзала города



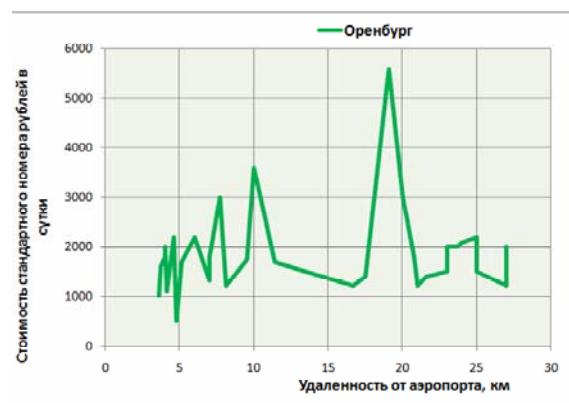
г. Ульяновск



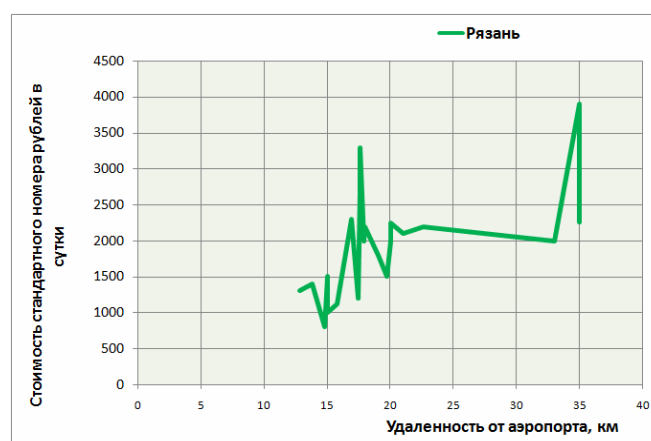
г. Киров



г. Набережные Челны

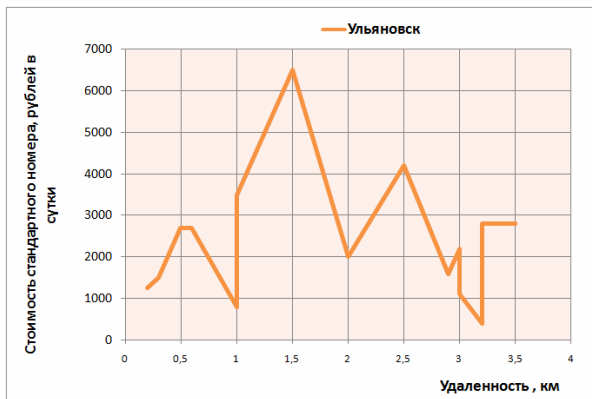


г. Оренбург

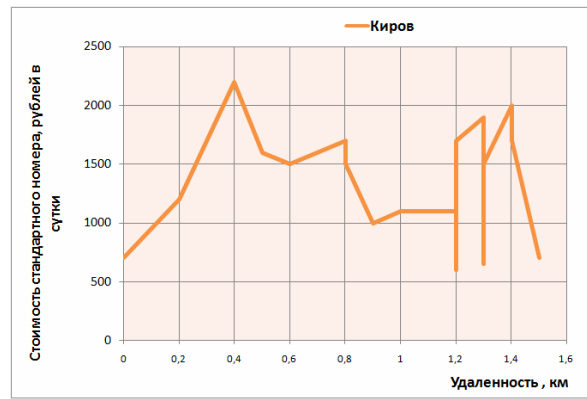


г. Рязань

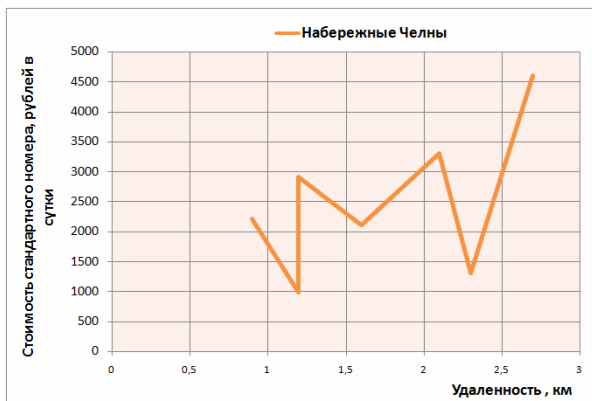
Рис. 19. Показатель стоимости стандартного номера в зависимости от удаленности до аэропорта города



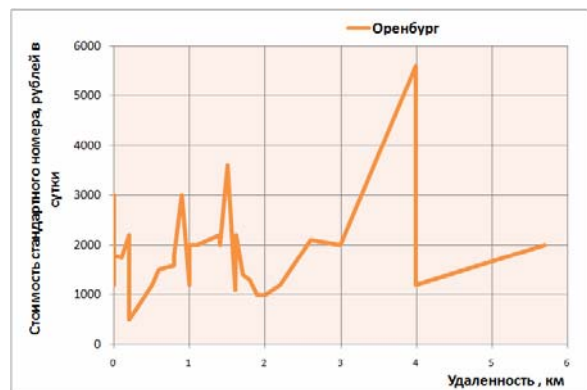
г. Ульяновск



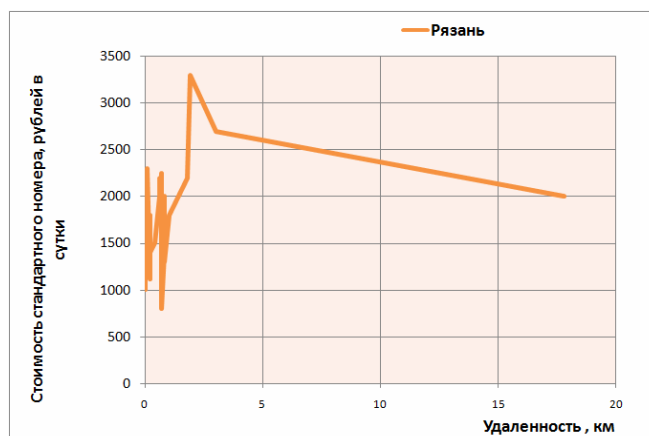
г. Киров



г. Набережные Челны

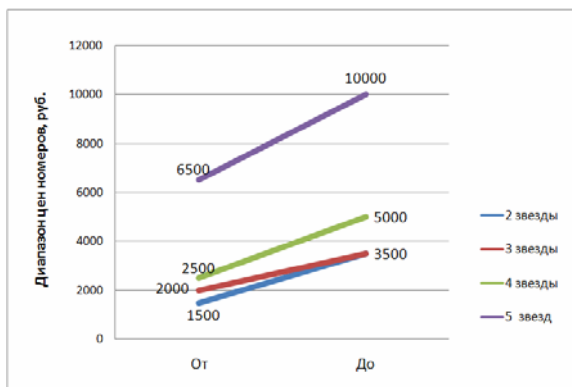


г. Оренбург

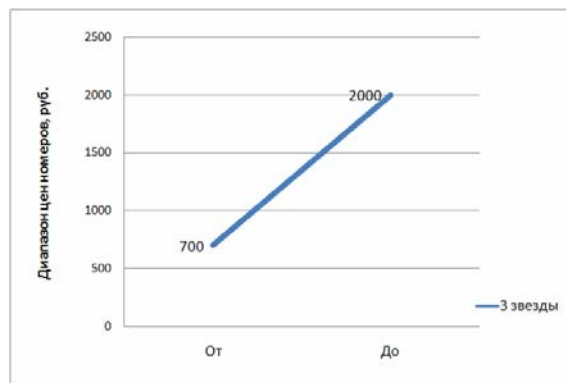


г. Рязань

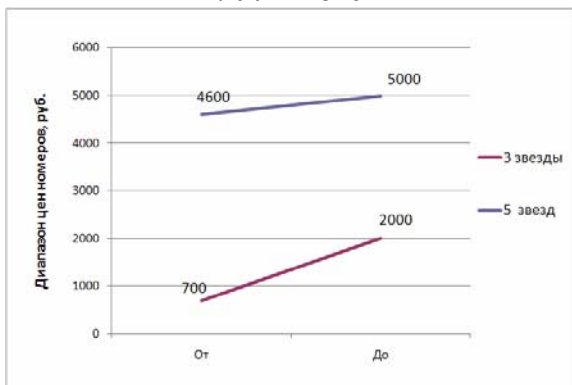
Рис. 20. Показатель стоимости стандартного номера в зависимости от удаленности до действующих предприятий промышленности города



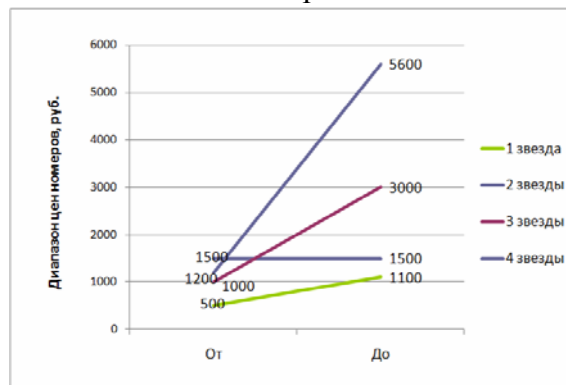
г. Ульяновск



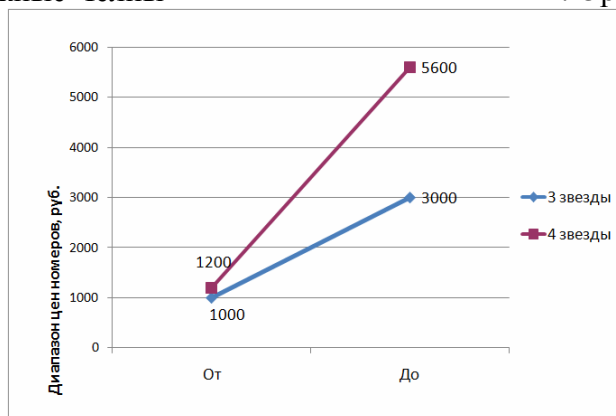
г. Киров



г. Набережные Челны



г. Оренбург



г. Рязань

Рис. 21. Показатель стоимости стандартного номера в зависимости от уровня комфорта гостиницы

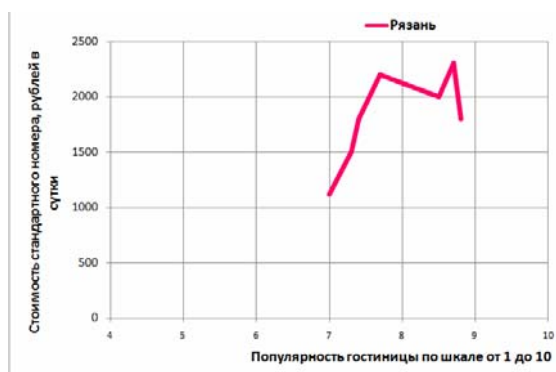


Рис. 22. Показатель стоимости стандартного номера в зависимости от популярности гостиницы

2.3. Анализ структуры рынка гостиничных услуг на территории г. Пензы

2.3.1. Исследование туристического потенциала Пензенской области

Пензенская область имеет достаточный туристско-рекреационный потенциал, который определяется следующими факторами:

- разнообразие природных условий;
- благоприятные климатические условия;
- богатство растительного и животного мира;
- высокий уровень хозяйственной освоенности территории;
- большое число памятников культурно-исторического наследия;
- современная и динамично развивающаяся инфраструктура санаториев, домов отдыха, других объектов рекреации.

На территории Пензенской области находится более 200 памятников истории и архитектуры, музеи-заповедники, живописные зоны отдыха, охоты и рыболовства. Сохранились памятники садово-паркового искусства, относящиеся к XVIII – XIX векам, располагаются замечательные дворянские усадьбы разной степени сохранности.

На юго-западе Пензенской области расположен известный в России Государственный Лермонтовский музей-заповедник «Тарханы», где прошли детские годы М.Ю. Лермонтова и сохранился усадебный комплекс первой половины XIX века. В Пензенской области находятся музей-усадьба В.Г. Белинского и мемориальный музей писателя А.Н. Радищева, расположенный в его родовой усадьбе. Особый интерес вызывает Троице-Сканов монастырь XVII века, пятиглавый Троицкий собор XVIII века, церковь Спаса-Преображения Господня, действующая Рождественская церковь 1724 года, в которой находится уникальный деревянный резной иконостас XVIII века.

На территории Пензенской области находятся: единственный в мире музей одной картины (г. Пенза), музей хрусталя и художественного стекла (г. Никольск), Пензенская областная картинная галерея имени К.А. Савицкого (г. Пенза), музей народного творчества (г. Пенза), музей сценического искусства имени В.Э. Мейерхольда (г. Пенза), музей ученого – историка В.О. Ключевского (г. Пенза), музей писателя А.И. Куприна (с. Наровчат), музей писателя А.Г. Малышкина (р.п. Мокшан) и другие объекты историко-культурного наследия.

В отдельных районах Пензенской области получили распространение народные художественные промыслы. Наиболее традиционными для Пензенской области являются гончарный промысел, изготовление глиняных

игрушек, производство художественной керамики, изделий из соломки, лозоплетения, стеклянной посуды и изделий из хрусталя.

Приоритетным направлением в развитии туризма в настоящее время становится развитие сельского туризма как сектора современной туристской индустрии. Пензенская область обладает достаточным природным и культурно-историческим потенциалом и выгодным географическим положением для привлечения иностранных туристов. В Пензенской области возможно развитие услуг по трем вариантам:

1. «Пожить как живут на селе» – Как правило, деревня окутана легендами. Есть возможность ознакомиться с уникальными природными и культурно-историческими памятниками. Чаще всего деревня небольшая, внутри заповедника.

2. «Посмотреть как живут на селе» – Как правило, это действующая деревня с развитой инфраструктурой.

3. «Активный отдых с деревенским колоритом» – охота, рыбалка, сбор лекарственных трав, ягод, грибов и т.п.

Применение какого-либо варианта зависит от активности муниципальных образований.

В Пензенской области достаточно развита индустрия гостеприимства. Прием гостей области осуществляют гостиницы «Россия», «Пенза», «Для Вас», «Ласточка», «Кагау», туристские комплексы «Русская охота», «Серебряный бор» и другие, где могут разместиться туристы, посещающие регион.

В регионе сформирована сеть домов отдыха и здравниц. Санатории им. Володарского, «Березовая роща», «Полесье», «Хопровские зори», им. Кирова, пансионат «Нижнелиповский», турбаза и отель «Чистые пруды», расположенные в экологически чистых районах на берегу рек, озер и Сурского водохранилища. У пензенских санаториев есть своя особенность: применение лечебных хлоридно-натриевых слабощелочных минеральных вод для внутреннего потребления и принятия лечебных ванн.

В Пензенской области зарегистрировано и имеют право заниматься туристской деятельностью 59 хозяйствующих субъектов. Все они оказывают широкий спектр туристских услуг, предлагая самые различные виды туров.

Объем реализации туристских услуг в 2011 г. составил 396,4 млн руб. и превысил показатели 2010 г. в 1,4 раза, объем реализации услуг гостиниц в 2011 г. составил 350, 2 млн руб. (126 % относительно уровня 2010 г.).

В целом Пензенская область обладает достаточным потенциалом для организации оздоровительных, познавательных, религиозных, спортивных и сельских туров и имеет возможность предложить качественные условия для комфортного отдыха всем желающим посетить пензенский край.

Успешное развитие индустрии туризма на территории Пензенской области позволит укрепить ее положение на российском уровне и создать условия для роста социально-экономического развития региона.

Основными составляющими, формирующими эффективность программных мероприятий, являются:

1) превращение Пензенской области в один из основных туристских центров Приволжского федерального округа, при котором создается конкурентоспособный туристский комплекс, соответствующий современным требованиям к уровню туристской инфраструктуры и сервисному обслуживанию;

2) продвижение позитивного образа Пензенской области как региона, благоприятного для развития индустрии туризма;

3) формирование эффективного туристского комплекса с целью повышения его привлекательности как сферы предпринимательства и делового сотрудничества;

4) увеличение загрузки предприятий гостиничного хозяйства, санаторно-курортной сферы и придорожного сервиса за счет повышения качества и спектра предоставляемых гостиничных и иных платных услуг (с 72 % до 80 %);

5) увеличение гостиничного фонда и обеспечение размещения растущего потока туристов, что позволит повысить доходность гостиничного комплекса и увеличить в 1,4 раза поступления в бюджет Пензенской области от деятельности гостиничных предприятий;

6) увеличение количества рабочих мест в индустрии туризма (с 3600 занятых в туристской сфере до 3800), рост деловой активности малого и среднего бизнеса и доходов населения, снижение уровня безработицы через систему повышения квалификации и подготовки трудовых ресурсов, соответствующих требованиям рынка;

7) привлечение инвестиций для развития туристской инфраструктуры Пензенской области (120 млн руб.);

8) возрастание доходов предприятий туристской инфраструктуры и сферы услуг:

– объем реализации туристско-экскурсионных услуг в 2012 г. – 414,6 млн рублей, рост – 125,9 %;

– объем реализации услуг гостиниц в 2012 г. – 409,8 млн рублей, рост – 129,5 %;

– объем санаторно-оздоровительных услуг в 2012 г. – 540,8 млн рублей, рост – 112,5 %;

9) повышение жизненного уровня сельских жителей.

2.3.2. Анализ местоположения гостиниц на территории города Пензы с определением основных критериальных показателей их развития

Местоположение существующих гостиниц г. Пензы представлено на рис. 23.

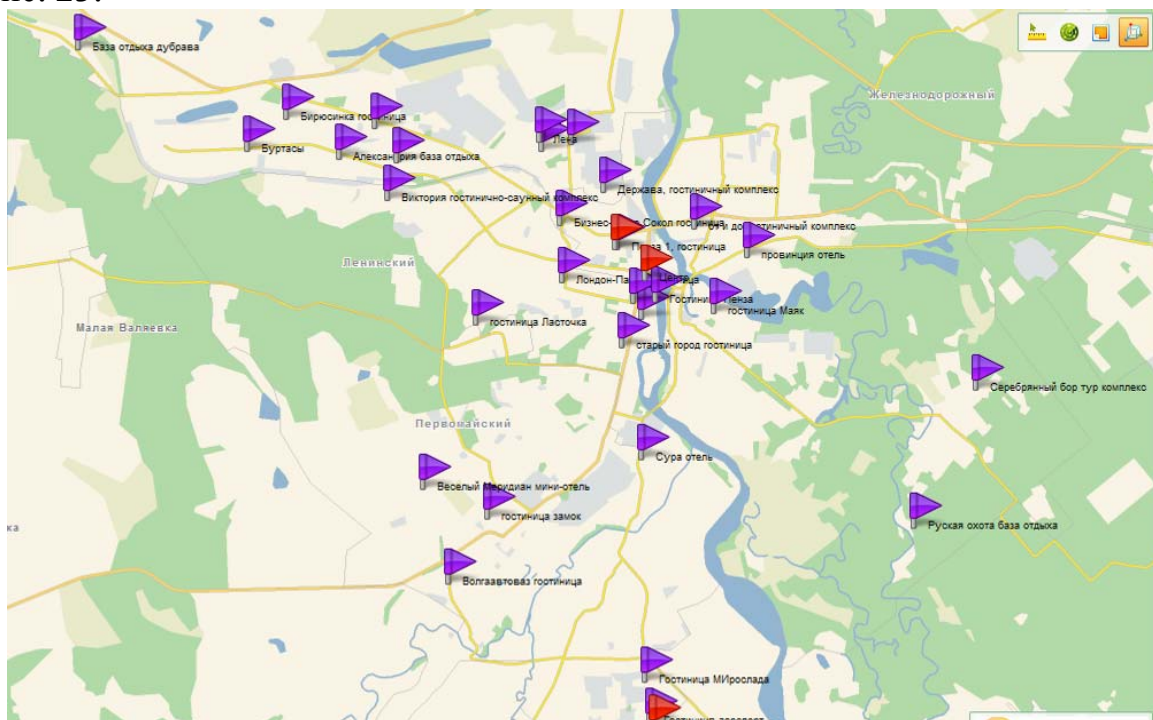


Рис. 23. Местоположение гостиниц г. Пензы

Таблица 34

Существующие гостиницы г. Пензы

№ п/п	Название	Адрес	Номерной фонд	Средняя цена номера, рублей			Количество мест
				«стандарт»	«полулюкс»	«люкс»	
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Лондон-Париж	ул. Кулакова 2	9	2200	2600	2800	15
2	HELIOPARK Residence	ул. Кирова, 49	93	3625	4225	7400	198
3	Гостиница Пенза ОАО	ул. Славы, 10	94	1940	3640	5270	203
4	12 Стульев	ул. Леонова, 23а	7	2500	2800	3000	14
5	Гостиница РОССИЯ	ул. Московская, 71	56				105
6	Гостиница для Вас ООО	ул. Рахманинова, 3	20	4250	6000	7800	36
7	Гостиница Лена	ул. Ударная, 1а	20				35
8	Гостиница Ласточка	ул. Мира, 35	80	2400	4000	6000	168

Окончание табл. 34

1	2	3	4	5	6	7	8
9	От и До Клубный Отель	Буровая ул., 20	7	3400	4375	5400	25
10	Гостиница СУРА	ул. Московская, 91	24				60
11	Отель Провинция	ул. Свободы, 57	12		3000	4000	40
12	Гостиница Бирюсинка	ул. Бородина, 23	10				30
13	Гостиница Сокол	ул. Коммунисти- ческая, 26,	11	700	1400	2000	33
14	Гостиница Дворца Спорта Буртасы	Просновных п. Строителей, 96	105	1700	3000	4900	215
15	Гостиница Кагау	ул. Гагарина, 28	36	2000	3200	3800	80
16	Гостиница Пенза-1	пл. Привокзальная	46	600	1700	3470	100
17	Гостиница Мирослада	ул.Центральная,18	20	1400	2500	-	42
18	Гостиница Изумрудный город	Пр. Строителей 1г	6	2200	2900	5900	12
19	Гостиница Веселый Меридиан	5-й Симферо- польский пере- улок, д.5	9	1800	2600	4600	18
20	Гостиница «Чистые пруды»	Пензенская обл., Мокшанский р-н, с. Рамзай, ул. Оз- доровительная, 2	103	1198	2490	4500	258
21	Гостиница ООО «Сереб- ряный бор»	ул. Спартаковская 28 а	150	650	-	1700	300
22	Гостиница Загородный клуб «Волков»	ул. Турбазовская, д.2	36	460+	-	-	126
23	Гостиница Маяк	ул. Парковая 10	19	1500			60
24	Гостиница Русская охота	ул. Одоевского, 2	16	2000	3500	5000	40
25	Отель Сура	ул. Баумана, 71	24				
26	Гостиница Замок	3-й Вологодский пр-д, 11	7	2500	3500	5000	16
27	Гостиница Дворца спорта «Олимпий- ский»	ул. Антонова, 39	18	660		3300	50

Таблица 35

Гостиницы г. Пензы по степени удаленности
от основных транспортных и промышленных узлов

Название гостиницы	Тип гостиницы	Количество «звезд»	Количество номеров	Количество мест	Удаленность от центра, км	Удаленность от ж/д вокзала, км	Удаленность от аэропорта, км	Удаленность от «промзоны», км	Цена за одноместный стандартный номер, руб.	Цена за номер люкс, руб.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Мирослада	бизнес-класс	3	20	42	8	8,7	1	0,2	1400	–
Кагау	эконом категория	2	42	80	3,1	2,3	11,7	0,2	2100	4500
СУРА	эконом категория	2	24	60	3,5	4,1	5,4	0,3		
Провинция	мини-отель	2	12	40	2,2	2,6	10	0,3		4000
Маяк	эконом категория		19	60	1,5	2,3	8,3	0,5	1500	
Лондон-Париж	бизнес-класс	3	9	15	1,7	1,3	9	0,5	2200	2800
Лена	мини-отель	2	20	35	3,5	2,6	11,9	0,6		
Пенза-1	эконом категория	2	46	100	1	0	10	0,8	600	3470
12 Стульев	бизнес-класс	3	7	14	3,3	2,4	11,7	0,8	2500	3000
Для Вас	бизнес-класс	3	20	36	6,2	5,3	13,1	0,8	4250	7800
Дворца спорта «Олимпийский»	эконом категория	2	18	50	2,5	3,3	8	1	660	3300
РОССИЯ	бизнес-класс	3	56	105	0,6	1,1	8,5	1		
Сокол	бизнес-класс	2	11	33	2	1,3	10,2	1	700	2000
Изумрудный город	бизнес-класс	3	6	12	5,5	4,7	12,4	1	2200	5900
Ласточка	бизнес-класс	3	80	168	3,4	3,2	8,8	1,1	2400	6000
HELIOPAR K Residence	супер бизнес класс	4	93	198	0,8	2	8	1,2	3625	7400
Замок	эконом категория	2	7	16	5,6	5,8	5,3	1,3	2500	5000
От и До	клубный отель	2	7	25	1,7	1,8	10,4	1,6	2000	5400
Старый город	бизнес-класс	3	10	20	1,5	2	7,4	2	2300	4300
Веселый Меридиан	бизнес-класс	3	9	18	6,1	6,1	6,9	2,1	1800	4600
Бирюсинка	эконом категория	2	10	30	7,8	7	14,05	2,4		
«Серебряный бор»	санаторий		150	300	6,8	7,6	9	3	650	1700
Дворца Спорта Бургасы	эконом категория	2	105	215	8,3	7,5	14	3,2	1700	4900
Русская охота	база отдыха		16	40	7,3	8,1	6,6	3,8	2000	5000

Окончание табл. 35

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Загородный клуб «Волков»	база отдыха		36	126	10	11	5	7	460+	-
Гостиница Пенза ОАО	бизнес-класс	3	94	203	0,5	1,3	1,4	8,5	1940	5270
«Чистые пруды»	бизнес-класс	3	103	258	31	30	55	15	1198	4500
Другие гостиницы			150	330						
Номерной фонд всего			1180	2629						

Таблица 36

Условные обозначение для табл. 36

Тип гостиницы	Количество номеров
мини-отель	1–10
1 группа	10–30
2 группа	30–80
3 группа	80–150
4 группа	более 150

Таблица 37

Условные обозначения для табл. 36

Эконом категория (2 звезды)	
База отдыха	
Мини-отели, клубные отели	
Бизнес класс(3 звезды)	
Санаторий	
Супер бизнес класс (4 звезды)	

Таблица 38

Количество гостиниц в зависимости от удаленности от основных транспортных и промышленных узлов

Удаленность от центра, км	Количество гостиниц	Удаленность от ж/д, км	Количество гостиниц	Удаленность от аэропорта	Количество гостиниц	Удаленность от «промзоны»	Количество гостиниц
От 0 до 2 км	8	От 0 до 2 км	6	От 0 до 2 км	2	От 0 до 2 км	18
От 2 до 4 км	8	От 2 до 4 км	9	От 2 до 4 км	0	От 2 до 4 км	6
От 4 до 8 км	7	От 4 до 8 км	8	От 4 до 8 км	6	От 4 до 8 км	1
От 8 до 12 км	3	От 8 до 12 км	3	От 8 до 12 км	14	От 8 до 12 км	1
Больше 12 км	1	Больше 12 км	1	Больше 12 км	5	Больше 12 км	1

Таблица 39

Диапазон цены стандартного одноместного номера в зависимости от уровня комфортности гостиницы

Количество звезд	2 звезды	3 звезды	4 звезды
Минимальная цена, руб.	600	1400	1940
Максимальная цена, руб.	2500	4250	7400

В ы в о д ы

В рамках второй главы проведен сравнительный анализ гостиниц среди «городов – аналогов» г. Пензы.

Таблица 40

Общие данные анализа

	Население, тыс. чел	Количество гостиниц	Совокупный номерной фонд	Количество жителей города на 1 гостиницу	Номеров на 1 тыс.чел	Количество 5-звездочных гостиниц	Количество 4-звездочных гостиниц	Количество 3-звездочных гостиниц	Количество 2-звездочных гостиниц	Количество 1-звездочных гостиниц	Количество гостиниц без звезд
Пенза	517	27	1180	19148	2,28						23
Ульяновск	613	24	1241	25542	2,02	1	1	3	3	0	18
Киров	498	26	855	19154	1,72	0	0	4	0	0	22
Н. Челны	513	19	678	27000	1,32	1	0	2	1	0	15
Оренбург	563	35	1368	16086	2,43	0	6	6	1	2	20
Рязань	525	31	1016	16935	1,94	0	1	3	1	0	26
Катовице	321	26	2162	12346	6,74	1	6	5	6	0	8
Щецин	411	20	1497	20550	3,64	0	5	5	3	4	3
Бремен	547	75	5386	7293	9,85	2	9	12	7	0	45
Штутгарт	606	12 3	12542	4927	20,7 0	3	24	5	3	1	87
Луганск	469	27	675	17370	1,44	0	2	5	1	0	19
Николаев	498	23	1218	21652	2,45	0	4	11	3	0	5

На рис. 24–25 показано общее количество гостиниц по выбранным городам.

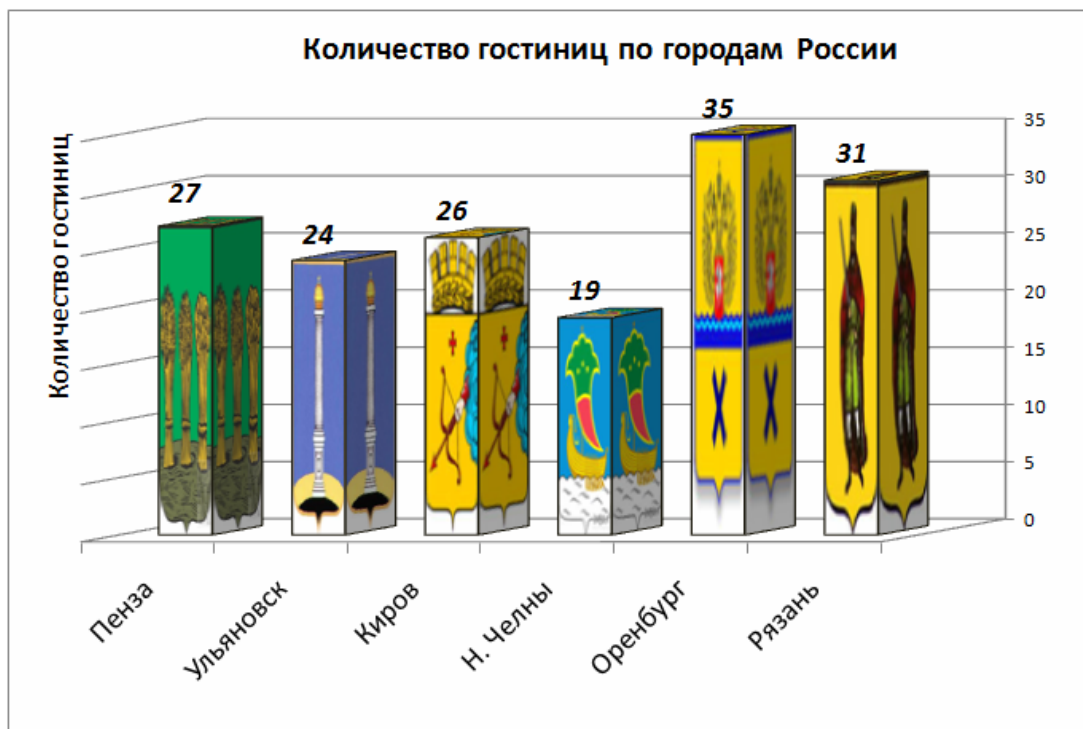


Рис. 24. Количество гостиниц по городам России

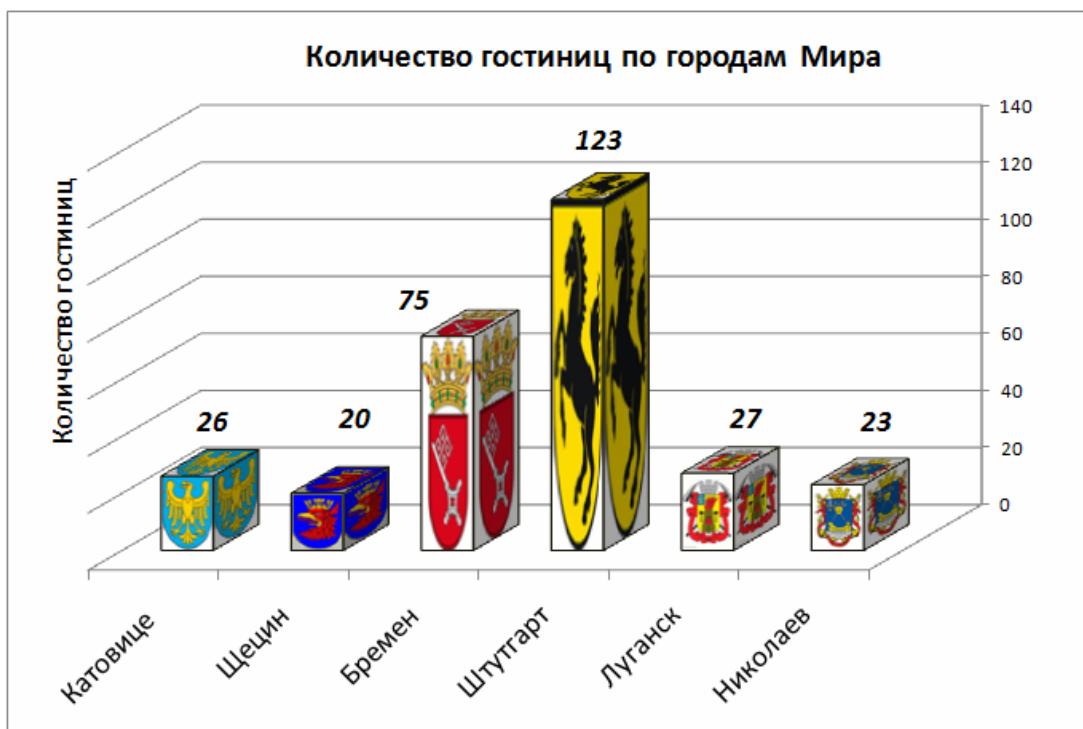


Рис. 25. Количество гостиниц по городам Мира

Далее была рассчитана обеспеченность гостиницами на численность населения, и обратный показатель – показатель обеспеченности местами в гостиницах на тысячу жителей, см. рис. 26–27.

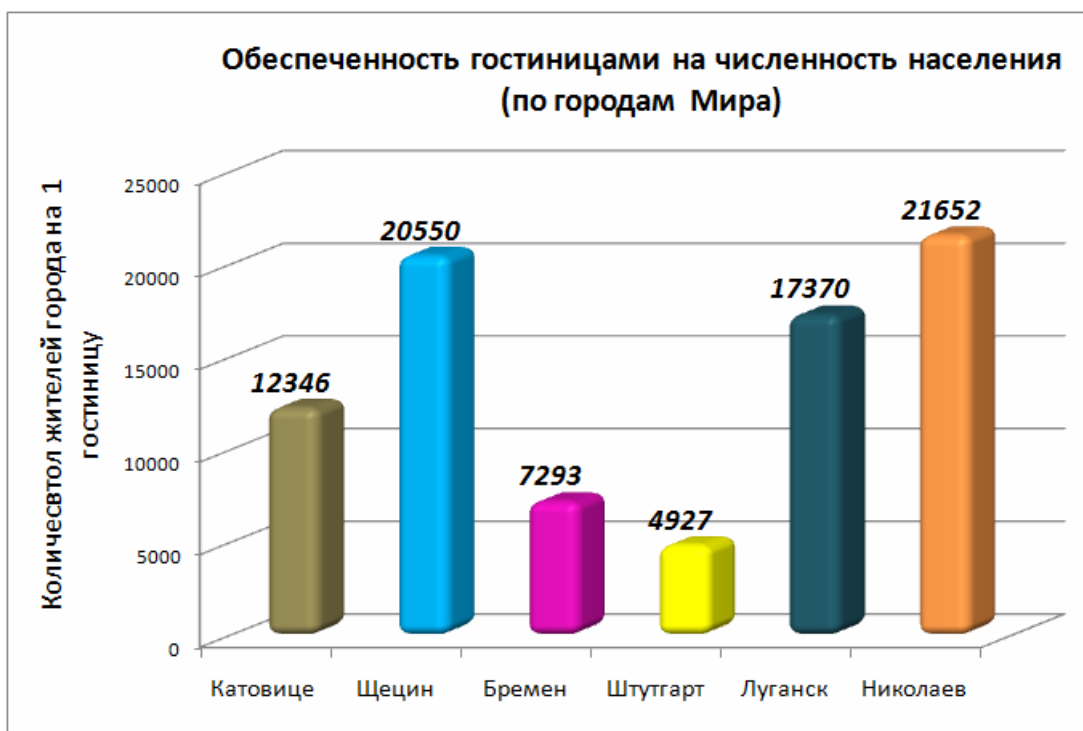


Рис. 26. Обеспеченность гостиницами на численность населения по городам Мира

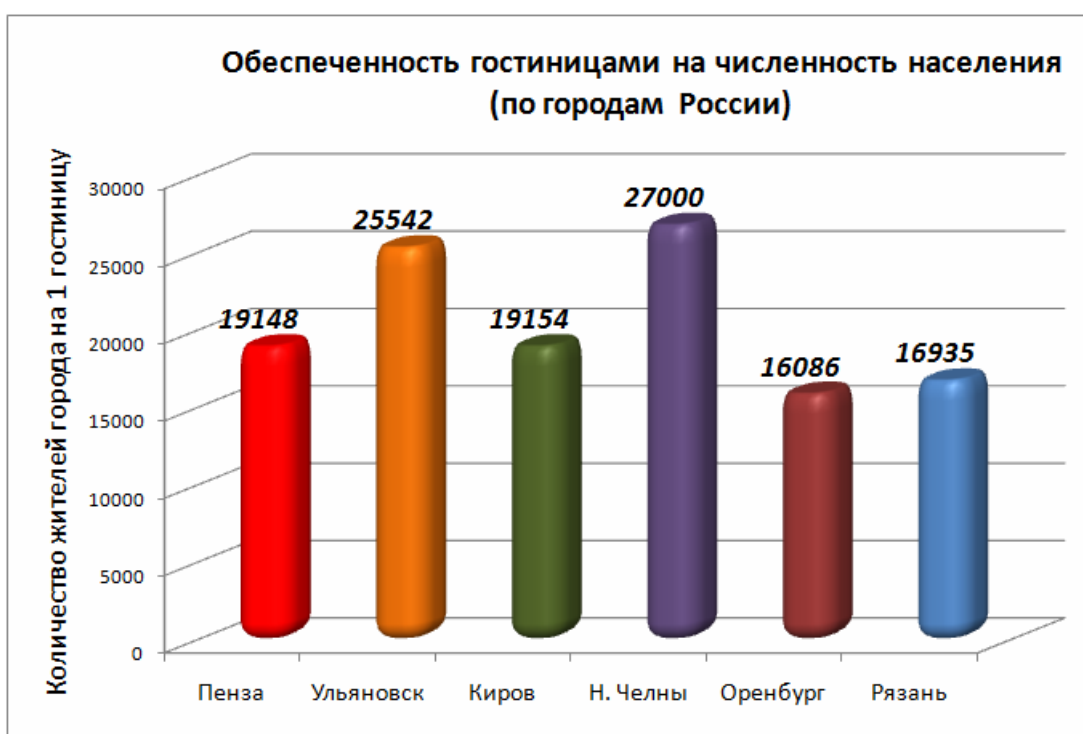


Рис. 27. Обеспеченность гостиницами на численность населения по городам России

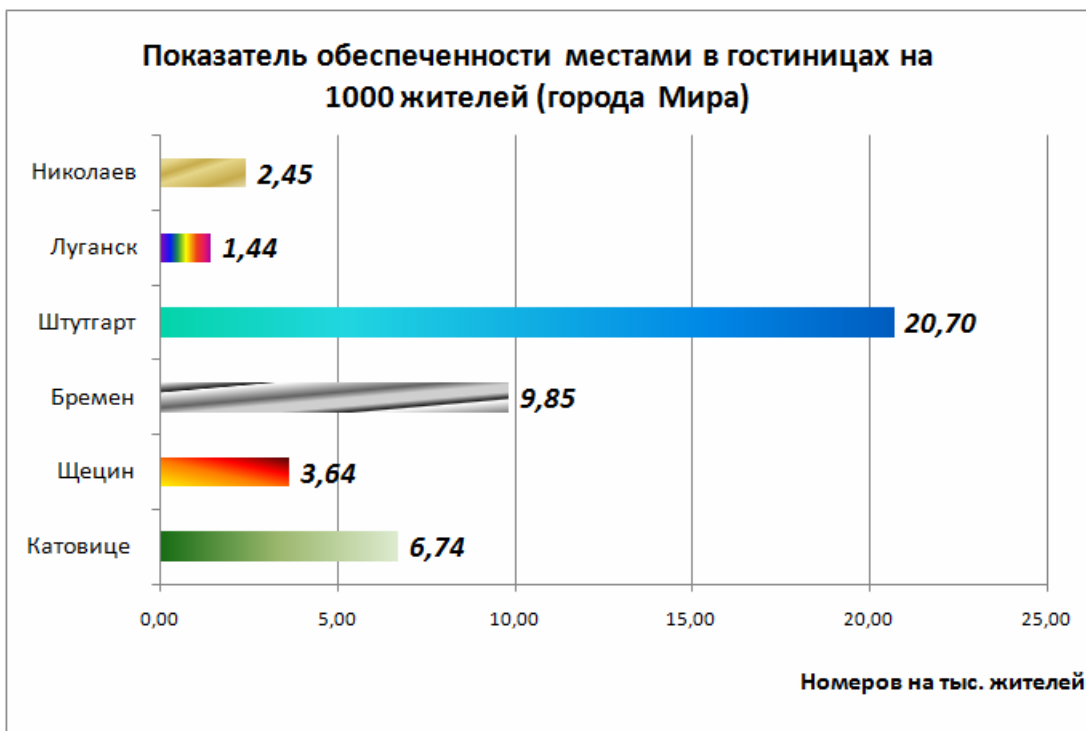


Рис. 28. Показатель обеспеченности местами в гостиницах на тысячу жителей (по городам мира)

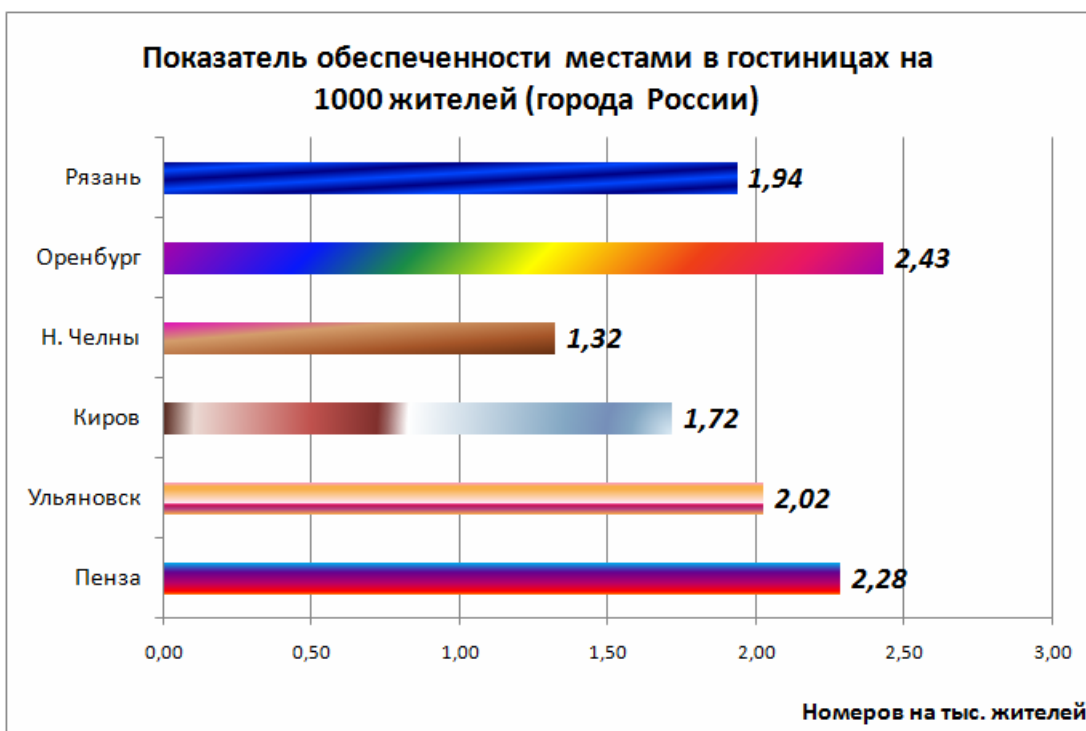


Рис. 29. Показатель обеспеченности местами в гостиницах на тысячу жителей (по городам России)

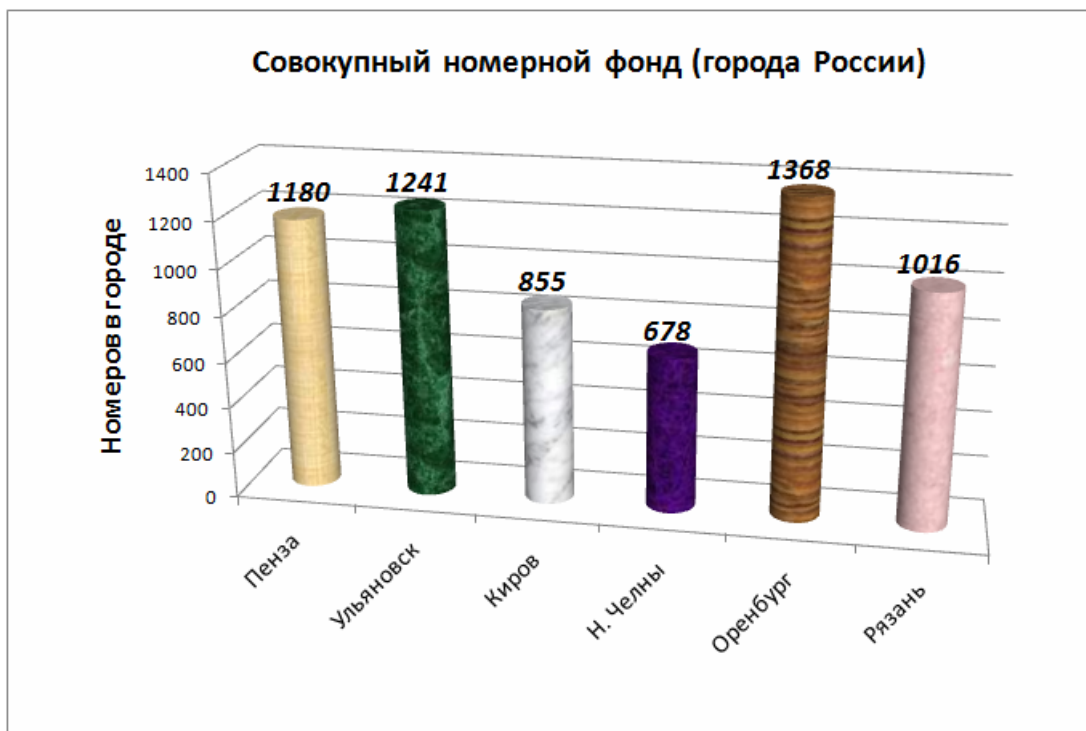


Рис. 30. Совокупный номерной фонд гостиниц.
Данные по городам России

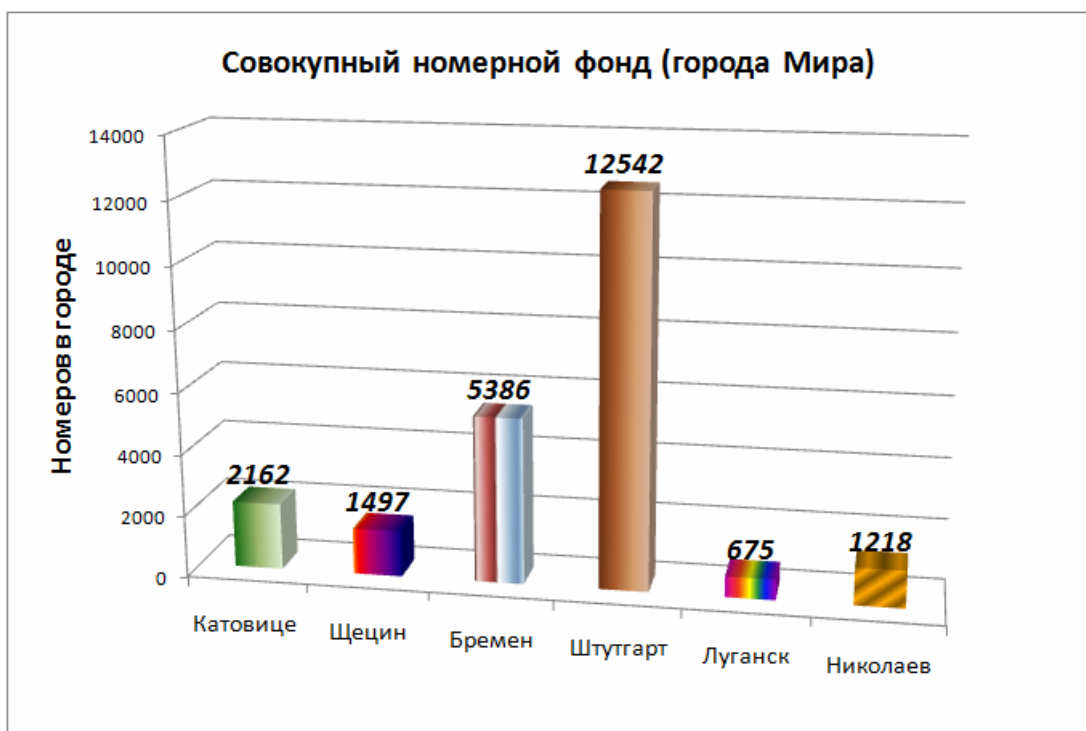


Рис. 31. Совокупный номерной фонд гостиниц.
Данные по городам Мира

Основной целью исследования было рассмотрение положения гостиниц относительно основных «узлов» города: центра, аэропорта, вокзала,

автострады, промышленных предприятий. При анализе наиболее эффективного варианта расположения гостиницы в структуре города, в расчет приняты данные о стоимости однотипных номеров.

Выявлена зависимость между стоимостью стандартного номера и удаленностью от основных «узлов» города. Данная зависимость не линейна и не пропорциональна, имеет вид ломаной кривой.

Проведен анализ классификации гостиниц по уровню комфорта, так как без дополнительной информации о гостинице и ее назначении сделать выводы об уровне дохода и оптимальном варианте размещения невозможно. Таким образом, при разработке наиболее эффективного варианта местоположения гостиницы учтена стоимость однотипных номеров в зависимости от уровня комфорта и удаленность от основных узлов города.

Комплексно изучив все аспекты анализа, можно сделать следующие выводы:

1. В центре города размещаются гостиницы направленные на удовлетворение нужд бизнесменов, деловых гостей. Оптимальное размещение таких гостиниц от 2 до 4 км до центра. На этом расстоянии доходность гостиницы максимальна.

2. На расстоянии от 0 до 2 км от автострады оптимально расположение гостиницы – мотеля.

3. Расположение различных типов гостиниц оптимально в территориальном поясе, удаленном от аэропорта на расстояние от 8 км и более.

4. Почти все исследуемые гостиницы были расположены в непосредственной близости (от 0 до 2 км) от действующих предприятий промышленности (в том числе легкой). Доходность такого типа гостиниц (ориентированных на командированных) зависит от класса гостиницы.

5. Так как в большинстве исследуемых городов вокзал города находится в центре, можно предположить, что наиболее выгодное расположение гостиницы на удалении от 0 до 2 км.

По последним данным г. Пенза и Пензенский регион ежегодно принимает более 612 тыс. туристов (в т.ч. более 18 тыс. иностранцев) – деловых посетителей, участников всероссийских и международных спортивных мероприятий, посетителей медицинских центров федерального значения.

На сегодняшний день в г. Пенза нет достаточного количества гостиниц, способных разместить весь поток туристов. За 2011 год услугами пензенских гостиниц воспользовалось более 145 тыс. гостей Пензы и Пензенской области.

В настоящее время в областном центре функционируют около 30 гостиниц с совокупным номерным фондом около 1200 номеров, дефицит гостиниц постоянно ощущается. В связи с этим большая часть туристов размещается в санаториях, турбазах и домах отдыха.

3. МНОГОВАРИАНТНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ МЕСТОПОЛОЖЕНИЯ ГОСТИНИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В СТРУКТУРЕ ГОРОДА ПЕНЗЫ С УЧЕТОМ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ЦЕННОСТИ ТЕРРИТОРИИ

По данным сравнительного анализа были получены оптимальные радиусы доступности гостиницы до объектов значимых для гостей города.

Применив данный анализ для города Пензы были выбраны 4 потенциально возможных места размещения гостиницы.

1. Район «Западной поляны».
2. Район «ГПЗ».
3. Центр города.
4. Район «Севера».

Для каждого участка просчитаны чистый дисконтированный доход, индекс доходности, срок окупаемости и внутренняя норма доходности.

За основной показатель принимаем индекс доходности, так как целью исследования является выявление оптимального местоположения, а не максимальной прибыли.

Индекс доходности показывает пропорцию между затратами на строительство и доходами полученными от эксплуатации гостиницы.

В целях научной работы предполагаем, что на выбранных участках будет построена одинаковая по конструктивным решениям гостиница. Разница в стоимости затрат на строительство равна разнице в стоимости земельных участков.

Разница в доходах обусловлена в разном уровне стоимости номеров и в разном уровне дохода от неосновной деятельности.

Перечень услуг, от которых может быть получен дополнительный доход для местоположения № 1:

- сдача в аренду конференц-залов;
- организация фуршетов для бизнес-совещаний;
- предоставление услуг интернет-связи и услуг междугородней телефонии;
- заказ авиа- и ж/д билетов.

Перечень услуг, от которых может быть получен дополнительный доход для местоположения № 2:

- сдача в аренду бассейнов, спортивных залов;
- организация банкетов на базе ресторана;
- организация туристических экскурсий.

Перечень услуг, от которых может быть получен дополнительный доход для местоположения № 3:

- работа ресторана, столовой.

Перечень услуг, от которых может быть получен дополнительный доход для местоположения № 4:

- платная автостоянка;
- услуги общепита.

Рассмотрим план доходов и расходов, расчет основных инвестиционных показателей для каждого отдельного случая.

3.1. Определение инвестиционной ценности территории и показателей эффективности проекта строительства гостиницы по варианту размещения №1

Согласно данным исследования, проведенного в рамках 2 главы, оптимальное расположение гостиницы относительно вокзала находится в диапазоне удаленности от 0 до 2 км. Пренебрегая правовой экспертизой, выбираем потенциальное местоположение объекта по ул. Суворова из принципа, что земельный участок физически не застроен.

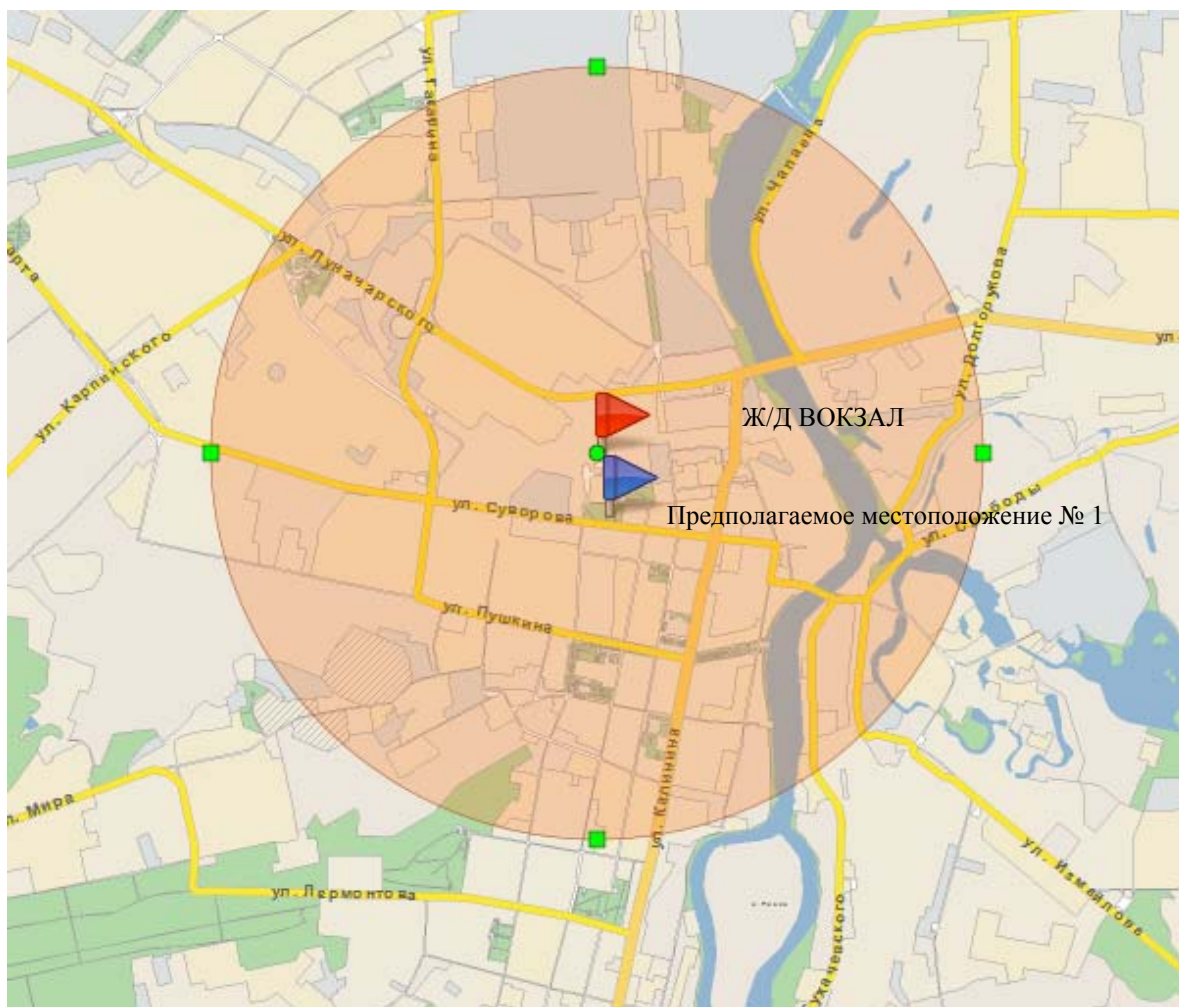


Рис. 32. Местоположение № 1

Исходные данные

Объект	Площадь, кв.м	Объем, куб. м	Площадь застройки, кв.м	Площадь, з.у. кв.м	Количество одноместных номеров	Количество двухместных номеров	Количество апартаментов	Цена стандартного одно-местного номера, руб.	Цена двухместного номера, руб.	Цена апартаментов, руб.	Цена квадратного метра з.у., руб.	Посадочные места ресторана	Мест на платной автостоянке
3-этажное здание гостиницы на 80 мест (40 номеров)	2200	7560	720	5000	7	26	7	3000	3800	6000	7000	40	20

Затраты на реализацию инвестиционного проекта

Затраты подготовительного периода

Затраты на выкуп права собственности земельного участка под строительство гостиницы. Согласно анализу рынка земли г. Пензы стоимость 1 кв. м находится в диапазоне от 1000 до 15000рублей, в зависимости от группы разрешенного использования и местоположения. Для земли с разрешенным использованием под коммерческую недвижимость, расположенную в центре стоимость варьируется в пределах от 1000 до 15000 рублей за 1 кв.м (согласно данным журнала «Рынок недвижимости»). Принимаем стоимость 1 кв. м 7000 рублей.

Таким образом, стоимость земельного участка площадью 5000 кв.м будет равна 35000 тыс. руб. (7000×5000).

Затраты на разработку исходно-разрешительной документации. Затраты на разработку ИРД по реализации инвестиционного проекта строительства в среднем составляют **5 %** от сметной стоимости строительства.

Затраты на подготовку проектной документации. В среднем составляют от 1до 5 % от сметной стоимости строительства. К расчету принимаем значение – 2 % от СМР.

Затраты на инженерное обеспечение объекта. В современном высокотехнологичном здании доля вложений в инженерное обеспечение может

достигать 10–25 % от стоимости строительства, поэтому затраты по инженерному обеспечению строящегося объекта следует обязательно учесть в расходной части проекта. Доля вложений, с учетом класса здания и уровня его обустройства, была определена на уровне 20 % от стоимости строительства. Таким образом стоимость затрат по инженерному обеспечению: **7210995** рублей.

Затраты на содержание службы Заказчика. По объектам нового строительства содержание дирекции в среднем принимается в размере 1 % от стоимости строительных работ соответствующего периода. Итого затраты по данной статье составят: **1802749** рублей за весь период.

Затраты основного периода строительства

Существует 4 способа определения затрат на замещение для объекта недвижимости в рамках затратного подхода:

✓ *метод сравнительной единицы*, при котором скорректированная стоимость выбранной для расчета недвижимости умножается на число единиц оцениваемого объекта. Единицами измерения могут быть 1 кв. м, 1 куб. м, 1 место и пр.

✓ *поэлементный способ расчета стоимости объекта недвижимости* заключается в определении удельной стоимости единицы измерения объекта или всего объекта исходя из поэлементных затрат (затраты на материалы, рабочую силу, на производство земляных, монтажных, отделочных работ и т.д.).

✓ *сметный способ расчета стоимости объекта недвижимости* заключается в составлении объектных и сводных смет строительства данного объекта, как если бы он строился вновь. Это наиболее трудоемкий метод определения стоимости объекта, хотя он может быть значительно облегчен, если для оцениваемого объекта сохранились старые сметы, по которым этот объект строился.

✓ *индексный способ оценки объекта недвижимости* заключается в определении *восстановительной стоимости оцениваемого объекта* путем умножения балансовой стоимости на соответствующий индекс. Индексы для переоценки основных фондов утверждаются Госкомстатом РФ и периодически публикуются в печати.

Исходя из результатов анализа применимости вышеуказанных способов, расчет затрат на строительство производился *методом сравнительной единицы*.

Метод *сравнительной единицы* предполагает расчет стоимости сравнительной единицы (1 кв.м, 1 куб.м) строительства аналогичного объекта, с внесением корректировок на имеющиеся различия в сравниваемых объектах.

Определение стоимости методом сравнительной единицы производилось на основании укрупненных показателей восстановительной стоимости зданий и сооружений и коэффициентов индексации стоимости в строительстве.

Под *полной стоимостью воспроизводства* понимается стоимость строительства в текущих ценах точной копии здания, с использованием таких же материалов, дизайна и с тем же качеством работ. Стоимость воспроизводства можно определить по величине стоимости квадратного метра точно такого или близкого по техническим характеристикам здания, с учетом поправок.

$$C = Ц \cdot V \cdot K_1 \cdot K_2 \cdot K_3, \quad (1)$$

Т а б л и ц а 4 2

Обозначение, характеристика и значения показателей согласно формуле (1)

Обозначение		Наименование	Значение
1	2	3	4
Ц, руб./куб.м	–	удельная восстановительная стоимость 1 м ³ здания, сборник УПВС №23, табл. 40 УПВС, 1970 г.	24,3
V, куб. м	–	строительный объем магазина	7560
K ₁	–	K ₁ = 1,20 – коэффициент учитывающий удорожание в строительстве с 1970 к 1984 г. (постановление Госстроя СССР №83 от 10.05.83 г.)	1,2
K ₂		K ₂ = 1,02 – территориальный коэффициент (постановление Госстроя СССР №83 от 10.05.83 г.)	1,02
K ₃	–	K ₃ = 1,59 – коэффициент, учитывающий изменение стоимости в строительстве с 1984 к 1991 г. (постановление Госстроя СССР №162 от 15.01.90 г.)	1,51
		0,95 – территориальный коэффициент (постановление Госстроя СССР №162 от 15.01.90 г.)	0,95
K ₄	–	коэффициент, учитывающий удорожание в строительстве с 1991 к 2012 г., 14,23·5,16·1,18 = 86,63, где	88,49
		14,23 – коэффициент, учитывающий удорожание в строительстве с 1991 к 2001 г., для Пензенской области (Письмо Координационного центра по ценообразованию и сметному нормированию в строительстве от 18 ноября 2002 г. №КЦ/П27)	14,23
		5,27 – индекс изменения сметной стоимости (без НДС) на 2 квартал 2012 года к уровню баз 1991 и 2001 годов по Пензенской области (согласно Письму Минрегиона России 28.02.2012 №4122-ИП/089 (ст.Прочие объекты)	5,27
		1,18 – налог на добавленную стоимость (18 %)	1,18

Окончание табл. 42

1	2	3	4
K_5	–	Коэффициент, учитывающий непредвиденные затраты и новые конструктивные решения в строительстве	1
K_6	–	Коэффициент, учитывающий местоположение	1
K_7	–	Коэффициент, учитывающий предпринимательскую прибыль	1,2
K_8	–	Коэффициент, учитывающий качество отделки и стоимость новых строительных материалов.	1
K_9	–	Коэффициент, учитывающий стоимость земельного участка	1
C_n	–	Восстановительная стоимость здания	36054975

Таблица 43

Сводная ведомость затрат

№ п/п	Наименование затрат	Значение	Сумма, руб.
1	Затраты на разработку исходно-разрешительной документации	5 % от стоимости строительства	1802749
2	Затраты на подготовку проектной документации	2 % от стоимости строительства	721100
3	Затраты на инженерное обеспечение объекта	20 % от стоимости строительства	7210995
4	Затраты на содержание службы Заказчика	1 % от стоимости строительства	1802749
5	Затраты на производство СМР	Восстановительная стоимость (по УПВС)	36054975
	Итого по зданию		47592567
6	Затраты на выкуп права собственности земельного участка под размещение здания торгового центра	по договору купли-продажи	35000000
	Итого		82592567
	Затраты на мебель и оборудование	30 % от стоимости строительства	10816493
	Общие затраты		93409060

Таблица 44

План доходов

№	Показатели	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год	6-й год
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Цена стандартного одноместного номера, руб.	3000	3240	3499	3779	4081	4408
2	Цена двухместного номера	3800	4104	4432	4787	5170	5583
3	Цена апартаментов	6000	6480	6998	7558	8163	8816

Окончание табл. 44

1	2	3	4	5	6	7	8
4	Годовой доход с учетом коэффициента загрузки 0,8	47245600	51025248	55107268	55796109	64277117	69419287
5	Годовой доход от дополнительной деятельности	4724560	5102525	5510727	5579611	6427712	6941929
6	Совокупный годовой доход	51970160	56127773	60617995	61375720	70704829	76361215

Таблица 45

Бюджет затрат на оплату труда персонала, руб.

№	Состав персонала	Фонд оплаты труда (ФОТ)	Количество специалистов, чел.	Издержки на оплату труда, руб.					
				1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год
1	Директор	$15000 \cdot 12 = 180000$	1	180000	180000	180000	180000	180000	180000
2	Главный бухгалтер	$9500 \cdot 12 = 114000$	1	114000	114000	114000	114000	114000	114000
3	Зам. директора	$9500 \cdot 12 = 114000$	1	114000	114000	114000	114000	114000	114000
4	Менеджеры	$8000 \cdot 12 = 96000$	10	960000	960000	960000	960000	960000	960000
5	Обслуживающий персонал	$8000 \cdot 12 = 96000$	15	1440000	3552000	3552000	3552000	3552000	3552000
8	Итого	600000	28	2808000	4920000	4920000	4920000	4920000	4920000

Таблица 46

Бюджет издержек, руб.

№	Состав издержек	Расчет издержек	Величина издержек, руб.					
			1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год	6-й год
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Эксплуатационные издержки	12 % выручки от реализации	6236419	6735333	7274159	7365086	8484579	9163346

Окончание табл. 46

1	2	3	4	5	6	7	8	9
3	Амортизация мебели и оборудования	10 % первоначальной стоимости оборудования	1081649	1081649	1081649	1081649	1081649	1081649
4	Амортизация зданий	1,3 % первоначальной стоимости зданий	618703	618703	618703	618703	618703	618703
5	Торгово-административные издержки	5 % выручки от реализации	2598508	2806389	3030900	3068786	3535241	3470964
	Итого		10535280	11242074	12005412	12134225	13720174	14334663

Таблица 47

Ставки налогов

№	Виды налогов	Ставка, %	Объект налогообложения
1	НДС	18	Выручка от реализации
2	Страховые взносы	30	Фонд оплаты труда
3	Налог на прибыль	20	Налогооблагаемая прибыль
4	Налог на имущество	2	Остаточная стоимость оборудования и зданий
5	Земельный налог	2	Стоимость земли

Таблица 48

Бюджет налогов, включаемых в себестоимость

№	Виды налогов	Издержки, руб.	
		1–6 год	Всего:
1	Отчисления на социальные нужды	842400	5054400
2	Земельный налог	525000	3150000
3	Итого	1367400	8204400

Таблица 49

Предварительный бюджет по прибыли

№	Показатели	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год	6-й год
	2	3	4	5	6	7	8
1	Выручка от реализации	51970160	56127773	60617995	61375720	70704829	76361215
2	Эксплуатационные издержки	6236419	6735333	7274159	7365086	8484579	9163346

Окончание табл. 49

1	2	3	4	5	6	7	8
3	Амортизация оборудования	1081649	1081649	1081649	1081649	1081649	1081649
4.	Амортизация зданий	618703	618703	618703	618703	618703	618703
5	Торгово-административные издержки	2598508	2806389	3030900	3068786	3535241	3470964
6	Фонд оплаты труда	2808000	4920000	4920000	4920000	4920000	4920000
7	Налоги, включаемые в себестоимость	1367400	1367400	1367400	1367400	1367400	1367400
	Прибыль, облагаемая налогом (п.1 – ∑п.2 – п.9)	37259480	38598299	42325183	42954095	50697255	55739152

Таблица 50

Бюджет налогов выплачиваемых из прибыли

№	Виды налогов	Издержки, руб.					
		1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год	6-й год
1	Налог на прибыль	7451896	7719660	8465037	8590819	10139451	11147830
	Остаточная стоимость здания и оборудования	56708707	55008355	53308002	51607650	49907297	48206944
2	Налог на имущество	1134174	1100167	1066160	1032153	998146	964139
3	Итого	8586070	8819827	9531197	9622972	11137597	12111969

Таблица 51

Бюджет прибыли по годам

	Показатели	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год	6-й год
1	2	3	4	5	6	7	8
Входящие потоки							
1	Выручка от реализации	51970160	56127773	60617995	61375720	70704829	76361215
Расчет чистой прибыли							
2	Эксплуатационные издержки		6735333	7274159	7365086	8484579	9163346
4	Амортизация оборудования	1081649	1081649	1081649	1081649	1081649	1081649
5	Амортизация зданий	618703	618703	618703	618703	618703	618703
6	Торгово-административные издержки	2598508	2806389	3030900	3068786	3535241	3470964

1	2	3	4	5	6	7	8
	Фонд оплаты труда	2808000	4920000	4920000	4920000	4920000	4920000
8	Налоги, включаемые в себестоимость	1367400	1367400	1367400	1367400	1367400	1367400
9	Прибыль, облагаемая налогом	37259480	38598299	42325183	42954095	50697255	55739152
10	Налоги, выплачиваемые из прибыли	8586070	8819827	9531197	9622972	11137597	12111969
	Чистая прибыль	25875285	28673410	29778472	32793986	33331123	43627183

Определяем экономические показатели проекта.

Рассчитываем рыночную ставку дисконтирования.

Расчет ставки дисконтирования приведен в табл. 54.

Переменная премия за неликвидность анализируемого объекта недвижимости устанавливается согласно следующему принципу:

- 0 % годовых – для высоколиквидных объектов (ожидаемый срок реализации для получения полной рыночной стоимости – в пределах 6 месяцев);
- 5 % годовых – для среднеликвидных объектов (ожидаемый срок реализации для получения полной рыночной стоимости – от 6 до 12 месяцев);
- 10 % годовых – для низколиквидных объектов (ожидаемый срок реализации для получения полной рыночной стоимости – свыше 12 месяцев).

Капитализация дохода – процесс пересчета потока будущих доходов в единую сумму текущей стоимости. При этом учитываются: сумма будущих доходов, когда должны быть получены доходы, продолжительность времени получения доходов. Применительно недвижимости коэффициент капитализации должен включать доход на капитал и возврат капитала.

$$СД = НП_{б,р} + Р + Л + И + П, \quad (2)$$

где СД – ставка дисконтирования;

$НП_{б,р}$ – безрисковая ставка, принимаемая по вкладам;

Р – премия за риск – для учета вероятности неполучения прибылей и не возмещения первоначально вложенных средств, которая соответствует данному размещению капитала;

Л – премия за неликвидность – для учета потенциальной возможности инвестора реализовать на рынке имущественные права, получить наличные деньги, а также необходимых временных затрат;

И – премия за инвестиционный менеджмент – для учета необходимости осуществления компетентного управления капиталовложениями со стороны инвестора;

П – ставка возврата капитала. При линейном возврате капитала (метод Ринга),

$$\Pi = 1/p = 1/T_{\text{эx}} \cdot 100 \%;$$

здесь p – число лет, требуемое для возврата вложенного капитала.

Расчет базовой «условно-безрисковой» ставки. В качестве возможных базовых ставок в пределах РФ принято рассматривать следующие инструменты:

- депозиты Сбербанка РФ и других надежных российских банков;
- западные финансовые инструменты «государственные облигации других стран»;
- ставка рефинансирования ЦБ РФ;
- государственные облигации РФ.

Но такие активы как ставка рефинансирования характеризуются краткосрочностью и высокой изменчивостью, поэтому в качестве безрискового актива принимаем ставку по депозитам Сбербанка РФ.

Т а б л и ц а 5 2

Данные по ставкам депозита Сбербанка РФ

Сумма вклада ²		Срок привлечения ²						в % годовых
		от 1 до 3 месяцев	от 3 до 6 месяцев	от 6 месяцев до 1 года	от 1 года до 2 лет	от 2 до 3 лет	3 года	
Рубли	От 1 000 до 100 000	5,25	5,50	7,75	8,25	8,50	8,75	
	От 100 000 до 1 000 000	5,75	6,00	8,00	8,50	8,75	9,00	
	От 1 000 000 до 3 000 000	6,00	6,25	8,25	8,75	9,00	9,25	
	От 3 000 000	6,25	6,50	8,50	9,00	9,75	10,25	

В качестве расчетной принимаем ставку в размере **8,0 %**.

Премия за риск – для учета вероятности неполучения прибылей и не возмещения первоначально вложенных средств

R – инвестиционный риск (определяется как суммарный инвестиционный риск по методике МБРР аналитическим способом).

Суммарный инвестиционный риск по методике МБРР аналитическим способом:

Вид и наименование риска	Категория риска	Балл риска									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<i>Систематический риск</i>											
Ухудшение общей экономической ситуации	динамичный					1					
Увеличение числа конкурирующих объектов	динамичный		1								
Изменение законодательства	динамичный		1								
<i>Несистематический риск</i>											
Природные и антропогенные чрезвычайные ситуации	статичный	1									
Ускоренный износ объекта	статичный	1									
Неполучение арендных платежей	динамичный			1							
Неэффективный менеджмент	динамичный			1							
Криминогенные факторы	динамичный	1									
Финансовые проверки	динамичный	1									
Неправильное оформление договоров аренды	динамичный	1									
Количество наблюдений		5	2	2	0	1	0	0	0	0	0
Взвешенный итог (балл × количество наблюдений)		5	4	6	0	5	0	0	0	0	0
Сумма (сумма по строке «взвешенный итог»)		20									
Количество факторов (количество видов риска)		10									
Средневзвешенное значение (сумма/количество факторов)		2,0									

Таким образом, инвестиционный риск составляет **2,0 %**.

Премия за низкую ликвидность недвижимости. Поправка на длительную экспозицию при продаже и время по поиску нового арендатора в случае банкротства или отказа от аренды существующего арендатора.

Учитывая невозможность немедленного возврата вложенных в объект недвижимости инвестиций, надбавка за низкую ликвидность может быть принята на уровне той прибыли, которую получит потенциальный инвестор при альтернативном вложении капитала с гарантированным получением дохода за время экспонирования объекта.

В данном случае срок экспозиции может составить пределах 6–12 месяцев, на основе безрисковой ставки поправка составит:

$$3 \text{ мес.} \times 8,0 \% / 12 \text{ мес.} = 2,0 \%$$

Премия за инвестиционный менеджмент. Чем более рискованны и сложны инвестиции, тем более компетентного управления они требуют. Данный риск оценить достаточно трудно, и для объектов аналогичных рассматриваемому в практике оценочной деятельности принимается от 1 до 5 %.

В данном случае принимаем премию в размере 1 %.

Норма возврата капитала. Норма возврата капитала – это та ставка, которая компенсирует возврат всей суммы вложенных инвестиций при перепродаже объекта недвижимости. Норма возврата капитала определяется различными методами:

- методом Ринга;
- аннуитетным методом или методом Инвуда;
- методом формирования фондвозмещения по безрисковой ставке или методом Хоскольда.

Метод Инвуда построен так, что норма возврата капитала определяется как величина фактора фондвозмещения по ставке дохода на инвестиции. При этом величина нормы возврата капитала получается меньше величины, определенной методом Ринга. Это более точный метод расчет нормы возврата капитала.

Метод Хоскольда является самым точным методом. Тем не менее метод Инвуда получил наибольшее распространение. По методу Хоскольда норма возврата капитала определяется как величина фактора фондвозмещения по безрисковой ставке, так как существует риск невозврата средств.

Метод Ринга является наиболее простым. Он формализуется в следующем виде:

$$\text{Норма возврата капитала} = 100 \% / \text{Срок финансирования инвестиций.}$$

Срок экономической жизни представляет собой временной отрезок, в течение которого объект можно использовать, извлекая прибыль. Это полный период времени, в течение которого улучшения вносят вклад в стоимость недвижимости. Улучшения достигают конца своей экономической жизни, когда их вклад становится равным нулю, вследствие их старения. Как уже было упомянуто выше, возмещение инвестиций в здание и сооружения будет вестись по прямолинейному методу. Продолжительность экономической жизни, с учетом физических и функциональных характеристик, оценщиками принята, равной 25 годам.

$$\text{Норма возврата капитала} = 100 \% / 25 = 4 \%$$

Т а б л и ц а 53

Расчет величины ставки дисконтирования кумулятивным методом

Безрисковая ставка дохода	8,00 %
Премия за суверенный риск инвестиций в РФ	2,00 %
Премия за ликвидность недвижимости	2,00 %
Премия за инвестиционный менеджмент	1,00 %
Норма возврата капитала	4,00 %
Ставка капитализации, %	17,00 %

Расчетный срок реализации инвестиционного проекта определяем по формуле $T_{\text{ок(норм)}} = 100 \% / i = 100 / 17 = 6,2$ года.

Расчет эффективности инвестиционного проекта

Год	Денежные оттоки		Денежные притоки	Финансовые результаты			К-нт диск.	Финансовые дисконтир. результаты		
	кап. затраты	эксплуатац. затраты		финансовый итог, доход	накопит. доход	ЧДД		ΣЧДД		
									5	6
1	2	3	4			7				
2012	93409060			-93409060	-93409060	1	-93409060	-93409060	-93409060	
2013		23296750	51970160	28673410	-64735650	0,85470	24507188	-68901872	-68901872	
2014		26349301	56127773	29778472	-34957178	0,73051	21753577	-47148295	-47148295	
2015		27824008	60617995	32793986	-2163192	0,62437	20475599	-26672695	-26672695	
2016		28044597	61375720	33331123	31167931	0,53365	17787155	-8885540	-8885540	
2017		31145171	70704829	39559658	70727589	0,45611	18043601	9158061	9158061	
2018		32734032	76361215	43627183	114354772	0,38984	17007560	26165621	26165621	

Жизненный цикл финансовых результатов инвестиционного проекта развития недвижимости строится по интегральным значениям ЧДД (простому и дисконтированному) для каждого расчетного года.

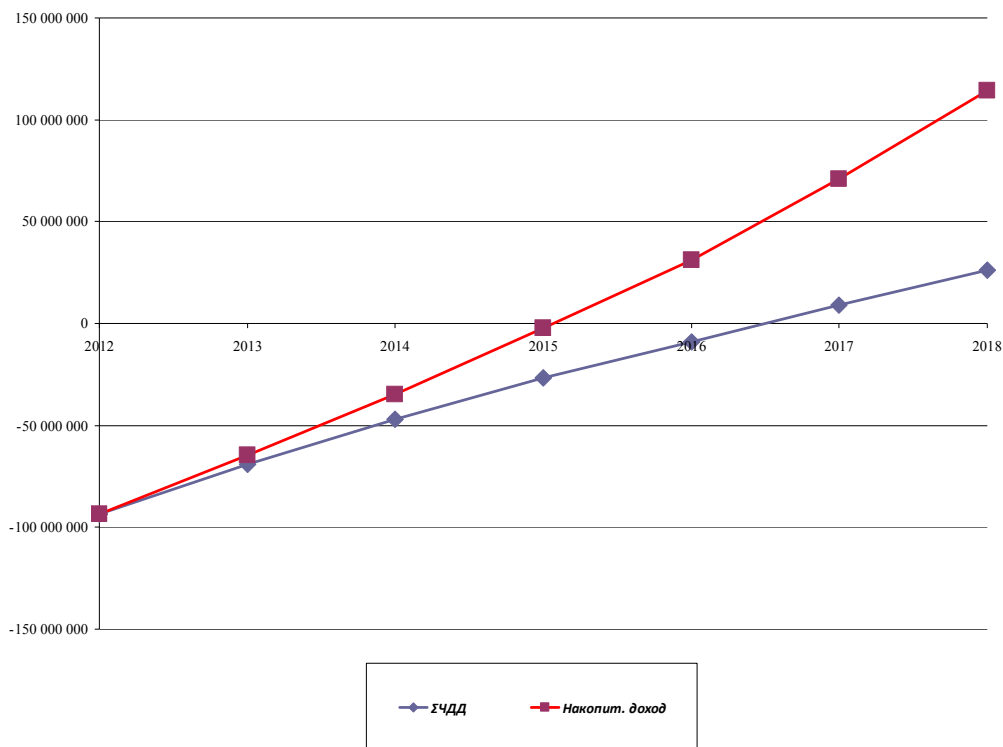


Рис. 33. ЧДД инвестиционного проекта

Расчет сроков окупаемости проекта (нормативного, простого и с дисконтированием).

$$T_{\text{ок}}^{\text{пр}} = 3 + \frac{2163192}{33331123} = 3,06 \text{ года}; \quad T_{\text{ок}}^{\text{диск}} = 4 + \frac{8885540}{18043601} = 4,49 \text{ года};$$

$$T_{\text{ок}}^{\text{норм}} = \frac{100\%}{17\%} = 5,88 \text{ лет (рассчитан по коэффициенту дисконтирования$$

0,17).

$T_{\text{ок}}^{\text{пр}} = 3,06 < T_{\text{ок}}^{\text{диск}} = 4,49 < T_{\text{ок}}^{\text{норм}} = 5,88$ года, следовательно, проект к реализации принимается.

Расчет уровня рентабельности инвестиций и внутренней нормы доходности

Расчет уровня рентабельности инвестиций без дисконтирования:

$$PI^n = \frac{28673410 + 29778472 + 32793986 + 33331123 + 39559658 + 43627183}{93409060} = 2,22 > 1.$$

Расчет уровня рентабельности инвестиций с дисконтированием финансовых потоков:

$$PI^{\partial} = \frac{24507188 + 21753577 + 20475599 + 17787155 + 18043601 + 17007560}{93409060} = 1,28 > 1.$$

Расчет внутренней нормы доходности (проверочного дисконта).

Используем метод последовательных подстановок, подбирая значение дисконта близкого к нулевому значению ЧДД.

$$IRR = 23 \%;$$

$$\text{ЧДД} = -4177421 \text{ руб.};$$

$$IRR = 17 \%;$$

$$\text{ЧДД} = 26165621 \text{ руб.};$$

$$\frac{x}{23 - 17} = \frac{26165621}{26165621 - (-4177421)} = 5,17;$$

$$x = 5,17.$$

Окончательное значение проверочного дисконта:

$$IRR = 17 + 5,17 = 22,17 \% > 17 \%$$

3.2. Определение инвестиционной ценности территории и показателей эффективности проекта строительства гостиницы по варианту размещения № 2

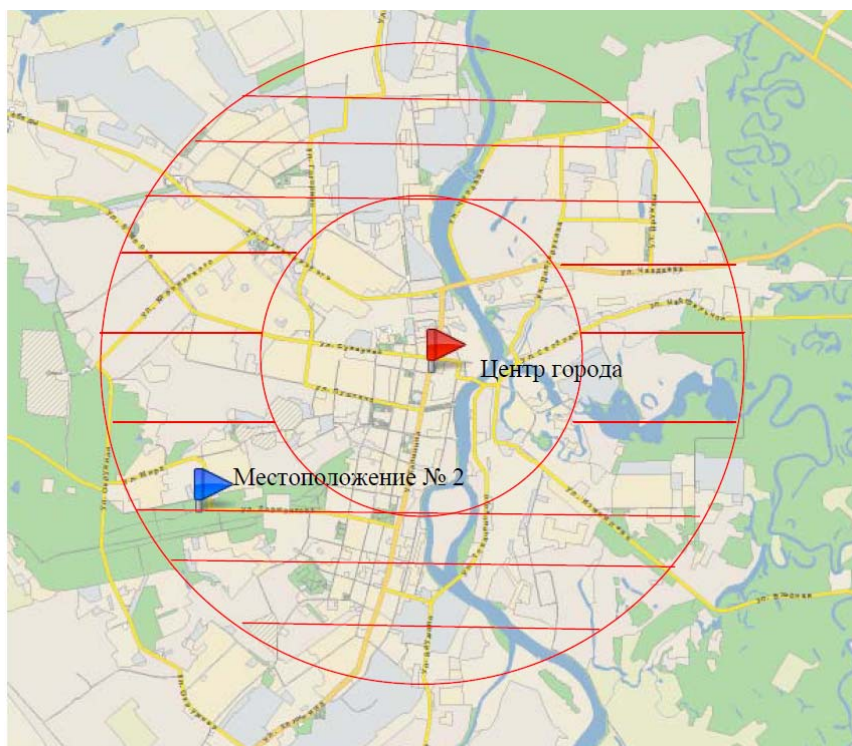


Рис. 34. Местоположение № 2

По данным сравнительного анализа проведенного в разделе 3 оптимальное расположение гостиницы относительно центра города от 2 до 4 км. Учитывая градостроительный анализ гостиничной недвижимости по городу Пензе, выбираем местоположение гостиницы по ул. Ленинградская. Правовой экспертизой пренебрегаем, учитываем фактом физической незастроенности участка.

Т а б л и ц а 5 5

Исходные данные

Объект	Площадь, кв.м	Объем, куб. м	Площадь застройки, кв.м	Площадь, з.у. кв.м	Количество одноместных номеров	Количество двухместных номеров	Количество апартаментов	Цена стандартного одно-местного номера, руб.	Цена двухместного номера, руб..	Цена апартаментов, руб.	Цена квадратного метра з.у., руб.	Посадочные места ресторана	Мест на платной автостоянке
3-этажное здание гостиницы на 80 мест (40 номеров)	2200	7560	720	5000	7	26	7	2800	3700	5800	3500	40	20

Затраты на реализацию инвестиционного проекта

Затраты подготовительного периода

Затраты на выкуп права собственности земельного участка под строительство гостиницы. Согласно анализу рынка земли г. Пензы стоимость 1 кв. м находится в диапазоне от 1000 до 15000 рублей, в зависимости от группы разрешенного использования и местоположения. Для земли с разрешенным использованием под коммерческую недвижимость, расположенную в районе «Западной поляны» стоимость варьируется в пределах от 1000 до 7000 рублей за 1 кв.м (по данным журнала «Рынок Недвижимости»). Принимаем стоимость 1 кв. м 3500 рублей.

Таким образом, стоимость земельного участка площадью 5000 кв.м будет равна 17500 тыс. руб. (3500×5000).

Затраты на разработку исходно-разрешительной документации. Затраты на разработку ИРД по реализации инвестиционного проекта строительства в среднем составляют 5 % от сметной стоимости строительства.

Затраты на подготовку проектной документации. В среднем составляют от 1 до 5 % от сметной стоимости строительства. К расчеты принимаем значение – 2 % от СМР.

Затраты на инженерное обеспечение объекта. В современном высокотехнологичном здании доля вложений в инженерное обеспечение может достигать 10–25 % от стоимости строительства, поэтому затраты по инженерному обеспечению строящегося объекта следует обязательно учесть в расходной части проекта. Доля вложений, с учетом класса здания и уровня его обустройства, была определена на уровне 20 % от стоимости строительства. Таким образом стоимость затрат по инженерному обеспечению: **7210995** рублей.

Затраты на содержание службы Заказчика. По объектам нового строительства содержание дирекции в среднем принимается в размере 1 % от стоимости строительных работ соответствующего периода. Итого затраты по данной статье составят: **1802749** рублей за весь период.

Затраты основного периода строительства

Расчет затрат на строительство производился *методом сравнительной единицы*.

$$C = Ц \cdot V \cdot K_1 \cdot K_2 \cdot K_3, \quad (3)$$

Т а б л и ц а 5 6

Обозначение, характеристика и значения показателей
согласно формуле (1)

Обозначение		Наименование	Значение
1	2	3	4
Ц, руб./куб.м	–	удельная восстановительная стоимость 1 м ³ здания, сборник УПВС №23, табл. 40 УПВС, 1970 г.	24,3
V, куб.м	–	строительный объем магазина	7560
K ₁	–	K ₁ = 1,20 – коэффициент учитывающий удорожание в строительстве с 1970 к 1984 г. (постановление Госстроя СССР №83 от 10.05.83 г.)	1,2
K ₂	–	K ₂ = 1,02 – территориальный коэффициент (постановление Госстроя СССР №83 от 10.05.83 г.)	1,02

Окончание табл. 56

1	2	3	4
K_3	–	$K_3 = 1,59$ – коэффициент, учитывающий изменение стоимости в строительстве с 1984 к 1991 г. (постановление Госстроя СССР №162 от 15.01.90 г.)	1,51
		0,95 – территориальный коэффициент (постановление Госстроя СССР №162 от 15.01.90 г.)	0,95
K_4	–	коэффициент, учитывающий удорожание в строительстве с 1991 к 2012 г., $14,23 \cdot 5,16 \cdot 1,18 = 86,63$, где	88,49
		14,23 – коэффициент, учитывающий удорожание в строительстве с 1991 к 2001 г., для Пензенской области (Письмо Координационного центра по ценообразованию и сметному нормированию в строительстве от 18 ноября 2002 г. №КЦ/П27)	14,23
		5,27 – индекс изменения сметной стоимости (без НДС) на 2 квартал 2012 года к уровню баз 1991 и 2001 годов по Пензенской области (согласно Письму Минрегиона России 28.02.2012 №4122-ИП/089 (ст.Прочие объекты)	5,27
		1,18 – налог на добавленную стоимость (18 %)	1,18
K_5	–	Коэффициент, учитывающий непредвиденные затраты и новые конструктивные решения в строительстве	1
K_6	–	Коэффициент, учитывающий местоположение	1
K_7	–	Коэффициент, учитывающий предпринимательскую прибыль	1,2
K_8	–	Коэффициент, учитывающий качество отделки и стоимость новых строительных материалов.	1
K_9	–	Коэффициент, учитывающий стоимость земельного участка	1
C_n	–	Восстановительная стоимость здания	36054975

Таблица 57

Сводная ведомость затрат

№ п/п	Наименование затрат	Значение	Сумма, руб.
1	2	3	4
1	Затраты на разработку исходно-разрешительной документации	5 % от стоимости строительства	1802749
2	Затраты на подготовку проектной документации	2 % от стоимости строительства	721100
3	Затраты на инженерное обеспечение объекта	20 % от стоимости строительства	7210995

Окончание табл. 57

1	2	3	4
4	Затраты на содержание службы Заказчика	1 % от стоимости строительства	1802749
5	Затраты на производство СМР	Восстановительная стоимость (по УПВС)	36054975
	Итого по зданию		47592567
6	Затраты на выкуп права собственности земельного участка под размещение здания торгового центра	по договору купли-продажи	17500000
	Итого		65092567
	Затраты на мебель и оборудование	30 % от стоимости строительства	10816493
	Общие затраты		75909060

Таблица 58

План доходов

№	Показатели	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год	6-й год
1	Цена стандартного одноместного номера, руб.	2800	3024	3266	3527	3809	4114
2	Цена двухместного номера	3200	3456	3732	4031	4354	4702
3	Цена апартаментов	5800	6264	6765	7306	7891	8522
4	Годовой доход с учетом коэффициента загрузки 0,8	41872800	45222624	48840434	52747669	56967482	61524881
5	Годовой доход от дополнительной деятельности	4187280	4522262	4884043	5274767	5696748	6152488
6	Совокупный годовой доход	46060080	49744886	53724477	58022435	62664230	67677369

Таблица 59

Бюджет затрат на оплату труда персонала, руб.

№	Состав персонала	Фонд оплаты труда (ФОТ)	Количество специалистов, чел.	Издержки на оплату труда, руб.					
				1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год
1	Директор	15000·12=180000	1	180000	180000	180000	180000	180000	180000
2	Главный бухгалтер	9500·12=114000	1	114000	114000	114000	114000	114000	114000
3	Зам. директора	9500·12=114000	1	114000	114000	114000	114000	114000	114000
4	Менеджеры	8000·12=96000	10	960000	960000	960000	960000	960000	960000
5	Обслуживающий персонал	8000·12=96000	15	1440000	3552000	3552000	3552000	3552000	3552000
8	Итого	600000	28	2808000	4920000	4920000	4920000	4920000	4920000

Таблица 60

Бюджет издержек, руб.

№	Состав издержек	Расчет издержек	Величина издержек, руб.					
			1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год	6-й год
1	Эксплуатационные издержки	12 % выручки от реализации	5527210	5969386	6446937	6962692	7519708	8121284
3	Амортизация мебели и оборудования	10 % первоначальной стоимости оборудования	1081649	1321389	1321389	1321389	1321389	1321389
4	Амортизация зданий	1,3 % первоначальной стоимости зданий	618703	618703	618703	618703	618703	618703
5	Торгово-административные издержки	5 % выручки от реализации	2303004	2487244	2686224	2901122	3133212	3076244
	Итого		9530566	10396723	11073254	11803906	12593012	13137621

Т а б л и ц а 6 1

Ставки налогов

№	Виды налогов	Ставка, %	Объект налогообложения
1	НДС	18	Выручка от реализации
2	Страховые взносы	30	Фонд оплаты труда
3	Налог на прибыль	20	Налогооблагаемая прибыль
4	Налог на имущество	2	Остаточная стоимость оборудования и зданий
5	Земельный налог	2	Стоимость земли

Т а б л и ц а 6 2

Бюджет налогов, включаемых в себестоимость

№	Виды налогов	Издержки, руб.	
		1–6 год	Всего:
1	Отчисления на социальные нужды:	842400	5054400
2	Земельный налог	262500	1575000
3	Итого	1104900	6629400

Т а б л и ц а 6 3

Предварительный бюджет по прибыли

№	Показатели	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год	6-й год
1	Выручка от реализации	46060080	49744886	53724477	58022435	62664230	67677369
2	Эксплуатационные издержки	5527210	5969386	6446937	6962692	7519708	8121284
3	Амортизация оборудования	1081649	1321389	1321389	1321389	1321389	1321389
4	Амортизация зданий	618703	618703	618703	618703	618703	618703
5	Торгово-административные издержки	2303004	2487244	2686224	2901122	3133212	3076244
6	Фонд оплаты труда	2808000	4920000	4920000	4920000	4920000	4920000
7	Налоги, включаемые в себестоимость	1104900	1104900	1104900	1104900	1104900	1104900
	Прибыль, облагаемая налогом (п.1–∑п.2–п.9)	32616614	33323263	36626324	40193629	44046319	48514848

Т а б л и ц а 6 4

Бюджет налогов выплачиваемых из прибыли

№	Виды налогов	Издержки, руб.					
		1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год	6-й год
1	Налог на прибыль	6523323	6664653	7325265	8038726	8809264	9702970
	Остаточная стоимость здания и оборудования	56708707	54768615	52828523	50888430	48948338	47008246
2	Налог на имущество	1134174	1095372	1056570	1017769	978967	940165
3	Итого	7657497	7760025	8381835	9056494	9788231	10643135

Т а б л и ц а 6 5

Бюджет прибыли по годам

	Показатели	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год	6-й год
Входящие потоки							
1	Выручка от реализации	46060080	49744886	53724477	58022435	62664230	67677369
Расчет чистой прибыли							
2	Эксплуатационные издержки	5527210	5969386	6446937	6962692	7519708	8121284
4	Амортизация оборудования	1081649	1321389	1321389	1321389	1321389	1321389
5	Амортизация зданий	618703	618703	618703	618703	618703	618703
6	Торгово-административные издержки	2303004	2487244	2686224	2901122	3133212	3076244
7	Фонд оплаты труда	2808000	4920000	4920000	4920000	4920000	4920000
8	Налоги, включаемые в себестоимость	1104900	1104900	1104900	1104900	1104900	1104900
9	Прибыль, облагаемая налогом	32616614	33323263	36626324	40193629	44046319	48514848
10	Налоги, выплачиваемые из прибыли	7657497	7760025	8381835	9056494	9788231	10643135
	Чистая прибыль	25875285	24959117	25563238	28244489	31137135	37871714

Определяем экономические показатели проекта.

Ставка дисконтирования равна 17 %.

Расчетный срок реализации инвестиционного проекта определяем по формуле $T_{ок(норм)} = 100 \% / i = 100/17 = 6,2$ года.

Расчет эффективности инвестиционного проекта

Год	Денежные оттоки		Денежные притоки	Финансовые результаты		К-нт диск.	Финансовые дисконтир. результаты	
	кап. затраты	эксплуатац. затраты		финансовый итог, доход	накопит. доход		ЧДД	ΣЧДД
1	2	3	4	5	6	7	8	9
2012	75909060			-75909060	-75909060	1	-75909060	-75909060
2013		21100963	46060080	24959117	-50949943	0,85470	21332579	-54576482
2014		24181648	49744886	25563238	-25386705	0,73051	18674292	-35902189
2015		25479989	53724477	28244489	2857784	0,62437	17635027	-18267162
2016		26885301	58022435	31137135	33994918	0,53365	16616333	-1650829
2017		28406142	62664230	34258088	68253007	0,45611	15625496	13974667
2018		29805655	67677369	37871714	106124720	0,38984	14763855	28738523

Жизненный цикл финансовых результатов инвестиционного проекта развития недвижимости строится по интегральным значениям ЧДД (простому и дисконтированному) для каждого расчетного года.

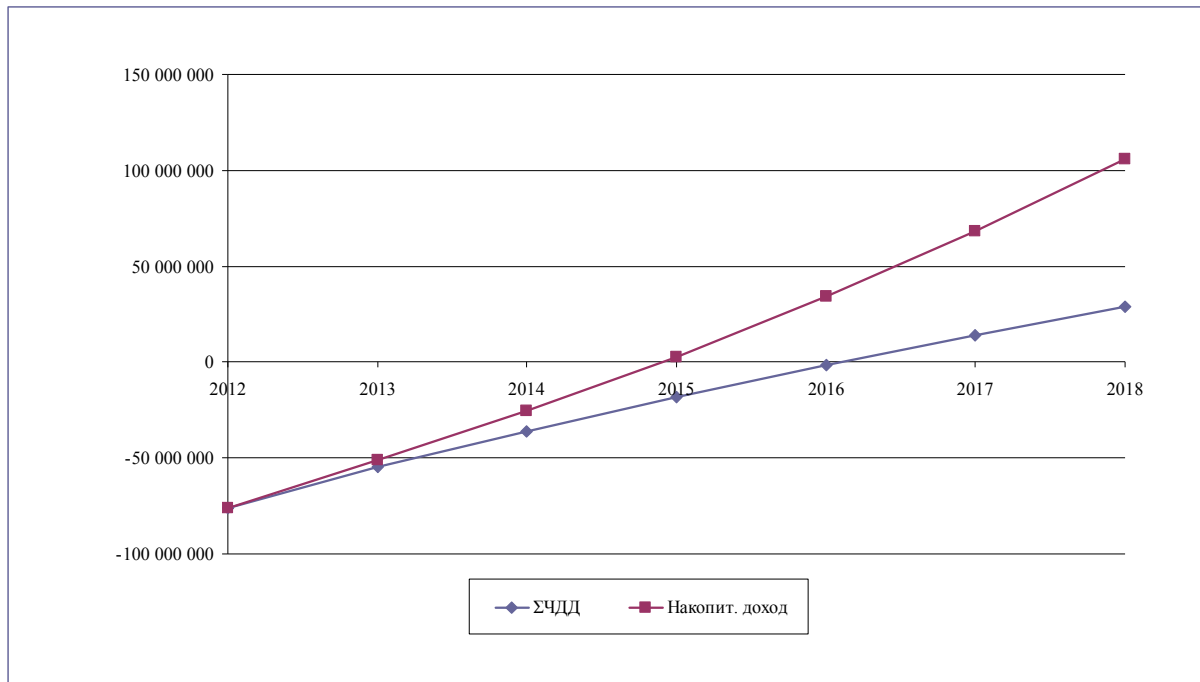


Рис. 35. ЧДД инвестиционного проекта

Расчет сроков окупаемости проекта (нормативного, простого и с дисконтированием)

$$T_{\text{ок}}^{\text{пр}} = 2 + \frac{25386705}{28244489} = 2,90 \text{ года}; \quad T_{\text{ок}}^{\text{диск}} = 4 + \frac{1650829}{15625496} = 4,11 \text{ года};$$

$T_{\text{ок}}^{\text{норм}} = \frac{100\%}{17\%} = 5,88$ года (рассчитан по коэффициенту дисконтирования 0,17).

$T_{\text{ок}}^{\text{пр}} = 2,90 < T_{\text{ок}}^{\text{норм}} = 5,88 < T_{\text{ок}}^{\text{диск}} = 4,11$ года, следовательно, проект к реализации принимается.

Расчет уровня рентабельности инвестиций и внутренней нормы доходности

Расчет уровня рентабельности инвестиций без дисконтирования:

$$PI^n = \frac{24959117 + 25553238 + 28244489 + 31137135 + 34258088 + 37871714}{75909060} = 2,40 > 1.$$

Расчет уровня рентабельности инвестиций с дисконтированием финансовых потоков:

$$PI^o = \frac{21332579 + 18674292 + 17635027 + 16616333 + 15625496 + 14763855}{75909060} = 1,38 > 1.$$

Расчет внутренней нормы доходности (проверочного дисконта)

Используем метод последовательных подстановок, подбирая значение дисконта близкого к нулевому значению ЧДД.

$$IRR = 30 \%;$$

$$\text{ЧДД} = -752834 \text{ руб.};$$

$$IRR = 17 \%;$$

$$\text{ЧДД} = 28738523 \text{ руб.};$$

$$\frac{x}{30 - 17} = \frac{28738523}{28738523 - (-752834)} = 12,67;$$

$$x = 12,67.$$

Окончательное значение проверочного дисконта:

$$IRR = 17 + 12,67 = 29,67 \% > 17 \%$$

3.3. Определение инвестиционной ценности территории и показателей эффективности проекта строительства гостиницы по варианту размещения №3



Рис. 36. Местоположение № 3

По данным сравнительного анализа проведенного в разделе 3 оптимальное расположение гостиницы относительно действующих предприятий разного вида промышленности от 0 до 2 км. Учитывая градостроительный анализ гостиничной недвижимости по городу Пензе, выбираем местоположение гостиницы по ул. Антонова. Правовой экспертизой пренебрегаем, учитываем фактом физической незастроенности участка.

Т а б л и ц а 6 7

Исходные данные

Объект	Площадь, кв.м	Объем, куб. м	Площадь застройки, кв.м	Площадь, з.у. кв.м	Количество одноместных номеров	Количество двухместных номеров	Количество апартаментов	Цена стандартного одноместного номера, руб.	Цена двухместного номера, руб.	Цена апартаментов, руб.	Цена квадратного метра з.у., руб.	Посадочные места ресторана	Мест на платной автостоянке
3-этажное здание гостиницы на 80 мест (40 номеров)	2200	7560	720	5000	7	26	7	2000	3100	4000	2300	40	20

Затраты на реализацию инвестиционного проекта

Затраты подготовительного периода

Затраты на выкуп права собственности земельного участка под строительство гостиницы. Согласно анализу рынка земли г. Пензы стоимость 1 кв. м находится в диапазоне от 1000 до 15000 рублей, в зависимости от группы разрешенного использования и местоположения. Для земли с разрешенным использованием под коммерческую недвижимость, расположенную в районе «ГПЗ-24» стоимость варьируется в пределах от 1000 до 3000 рублей за 1 кв.м (по данным журнала «Рынок Недвижимости»). Принимаем стоимость 1 кв. м 2300 рублей.

Таким образом, стоимость земельного участка площадью 5000 кв.м будет равна 11500 тыс. руб. (2300×5000).

Затраты на разработку исходно-разрешительной документации. Затраты на разработку ИРД по реализации инвестиционного проекта строительства в среднем составляют **5 %** от сметной стоимости строительства.

Затраты на подготовку проектной документации. В среднем составляют от 1 до 5 % от сметной стоимости строительства. К расчету принимаем значение – 2 % от СМР.

Затраты на инженерное обеспечение объекта. В современном высокотехнологичном здании доля вложений в инженерное обеспечение может достигать 10–25 % от стоимости строительства, поэтому затраты по инженерному обеспечению строящегося объекта следует обязательно учесть в расходной части проекта. Доля вложений, с учетом класса здания и уровня его обустройства, была определена на уровне 20 % от стоимости строительства. Таким образом стоимость затрат по инженерному обеспечению: **7210995** рублей.

Затраты на содержание службы Заказчика.

По объектам нового строительства содержание дирекции в среднем принимается в размере 1 % от стоимости строительных работ соответствующего периода. Итого затраты по данной статье составят: **1802749** рублей за весь период.

Затраты основного периода строительства

Стоимость воспроизводства можно определить по величине стоимости квадратного метра точно такого или близкого по техническим характеристикам здания, с учетом поправок.

$$C = Ц \cdot V \cdot K_1 \cdot K_2 \cdot K_3. \quad (4)$$

Т а б л и ц а 6 8

Обозначение, характеристика и значения показателей согласно формуле (1)

Обозначение		Наименование	Значение
1	2	3	4
Ц, руб./куб.м	–	удельная восстановительная стоимость 1 м ³ здания, сборник УПВС №23, табл. 40 УПВС, 1970 г.	24,3
V, куб.м	–	строительный объем магазина	7560
K ₁	–	K ₁ = 1,20 – коэффициент учитывающий удорожание в строительстве с 1970 к 1984 г. (постановление Госстроя СССР №83 от 10.05.83 г.)	1,2
K ₂	–	K ₂ = 1,02 – территориальный коэффициент (постановление Госстроя СССР №83 от 10.05.83 г.)	1,02

Окончание табл. 68

1	2	3	4
K_3	–	$K_3 = 1,59$ – коэффициент, учитывающий изменение стоимости в строительстве с 1984 к 1991 г. (постановление Госстроя СССР №162 от 15.01.90 г.)	1,51
		0,95 – территориальный коэффициент (постановление Госстроя СССР №162 от 15.01.90 г.)	0,95
K_4	–	коэффициент, учитывающий удорожание в строительстве с 1991 к 2012 г., $14,23 \cdot 5,16 \cdot 1,18 = 86,63$, где	88,49
		14,23 – коэффициент, учитывающий удорожание в строительстве с 1991 к 2001 г., для Пензенской области (Письмо Координационного центра по ценообразованию и сметному нормированию в строительстве от 18 ноября 2002 г. №КЦ/П27)	14,23
		5,27 – индекс изменения сметной стоимости (без НДС) на 2 квартал 2012 года к уровню баз 1991 и 2001 годов по Пензенской области (согласно Письму Минрегиона России 28.02.2012 №4122-ИП/089 (ст.Прочие объекты)	5,27
		1,18 – налог на добавленную стоимость (18 %)	1,18
K_5	–	Коэффициент, учитывающий непредвиденные затраты и новые конструктивные решения в строительстве	1
K_6	–	Коэффициент, учитывающий местоположение	1
K_7	–	Коэффициент, учитывающий предпринимательскую прибыль	1,2
K_8	–	Коэффициент, учитывающий качество отделки и стоимость новых строительных материалов.	1
K_9	–	Коэффициент, учитывающий стоимость земельного участка	1
C_n	–	Восстановительная стоимость здания	36054975

Таблица 69

Сводная ведомость затрат

№ п/п	Наименование затрат	Значение	Сумма, руб.
1	2	3	4
1	Затраты на разработку исходно-разрешительной документации	5 % от стоимости строительства	1802749
2	Затраты на подготовку проектной документации	2 % от стоимости строительства	721100
3	Затраты на инженерное обеспечение объекта	20 % от стоимости строительства	7210995

Окончание табл. 69

1	2	3	4
4	Затраты на содержание службы Заказчика	1 % от стоимости строительства	1802749
5	Затраты на производство СМР	Восстановительная стоимость (по УПВС)	36054975
	Итого по зданию		47592567
6	Затраты на выкуп права собственности земельного участка под размещение здания торгового центра	По договору купли-продажи	11500000
	Итого		59092567
	Затраты на мебель и оборудование	30 % от стоимости строительства	10816493
	Общие затраты		69909060

Таблица 70

План доходов

№	Показатели	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год	6-й год
1	Цена стандартного одноместного номера, руб.	2000	2160	2333	2519	2721	2939
2	Цена двухместного номера	3100	3348	3616	3905	4218	4555
3	Цена апартаментов	4000	4320	4666	5039	5442	5877
4	Годовой доход с учетом коэффициента загрузки 0,8	35799200	38663136	41756187	42278139	48704416	52600770
5	Годовой доход от дополнительной деятельности	3579920	3866314	4175619	4227814	4870442	5260077
6	Совокупный годовой доход	39379120	42529450	45931806	46505953	53574858	57860847

Т а б л и ц а 71

Бюджет затрат на оплату труда персонала, руб.

№	Состав персонала	Фонд оплаты труда (ФОТ)	Количество специалистов, чел.	Издержки на оплату труда, руб.					
				1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год
1	Директор	$15000 \cdot 12 = 180000$	1	180000	180000	180000	180000	180000	180000
2	Главный бухгалтер	$9500 \cdot 12 = 114000$	1	114000	114000	114000	114000	114000	114000
3	Зам. директора	$9500 \cdot 12 = 114000$	1	114000	114000	114000	114000	114000	114000
4	Менеджеры	$8000 \cdot 12 = 96000$	10	960000	960000	960000	960000	960000	960000
5	Обслуживающий персонал	$8000 \cdot 12 = 96000$	15	1440000	3552000	3552000	3552000	3552000	3552000
8	Итого	600000	28	2808000	4920000	4920000	4920000	4920000	4920000

Т а б л и ц а 72

Бюджет издержек, руб.

№	Состав издержек	Расчет издержек	Величина издержек, руб.					
			1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год	6-й год
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Эксплуатационные издержки	12 % выручки от реализации	4725494	5103534	5511817	5580714	6428983	6943302
3	Амортизация мебели и оборудования	10 % первоначальной стоимости оборудования	1081649	1081649	1081649	1081649	1081649	1081649
4	Амортизация зданий	1,3 % первоначальной стоимости зданий	618703	618703	618703	618703	618703	618703
5	Торгово-административные издержки	5 % выручки от реализации	1968956	2126472	2296590	2325298	2678743	2630038
	Итого		8394803	8930359	9508760	9606365	10808078	2893042

Т а б л и ц а 73

Ставки налогов

№	Виды налогов	Ставка, %	Объект налогообложения
1	НДС	18	Выручка от реализации
2	Страховые взносы	30	Фонд оплаты труда
3	Налог на прибыль	20	Налогооблагаемая прибыль
4	Налог на имущество	2	Остаточная стоимость оборудования и зданий
5	Земельный налог	2	Стоимость земли

Т а б л и ц а 74

Бюджет налогов, включаемых в себестоимость

№	Виды налогов	Издержки, руб.	
		1–6 год	Всего
1	Отчисления на социальные нужды:	842400	5054400
2	Земельный налог	172500	1035000
3	Итого	1014900	6089400

Т а б л и ц а 75

Предварительный бюджет по прибыли

№	Показатели	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год	6-й год
1	Выручка от реализации	39379120	42529450	45931806	46505953	53574858	57860847
2	Эксплуатационные издержки	4725494	5103534	5511817	5580714	6428983	6943302
3	Амортизация оборудования	1081649	1081649	1081649	1081649	1081649	1081649
4	Амортизация зданий	618703	618703	618703	618703	618703	618703
5	Торгово-административные издержки	1968956	2126472	2296590	2325298	2678743	2630038
6	Фонд оплаты труда	2808000	4920000	4920000	4920000	4920000	4920000
7	Налоги, включаемые в себестоимость	1014900	1014900	1014900	1014900	1014900	1014900
	Прибыль, облагаемая налогом (п.1 – ∑п.2 – п.9)	27161417	27664191	30488146	30964688	36831880	40652254

Т а б л и ц а 76

Бюджет налогов, выплачиваемых из прибыли

№	Виды налогов	Издержки, руб.					
		1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год	6-й год
1	Налог на прибыль	5432283	5532838	6097629	6192938	7366376	8130451
	Остаточная стоимость здания и оборудования	56708707	55008355	53308002	51607650	49907297	48206944
2	Налог на имущество	1134174	1100167	1066160	1032153	998146	964139
3	Итого	6566458	6633005	7163789	7225091	8364522	9094590

Т а б л и ц а 77

Бюджет прибыли по годам

	Показатели	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год	6-й год
1	2	3	4	5	6	7	8
Входящие потоки							
1	Выручка от реализации	39379120	42529450	45931806	46505953	53574858	57860847
Расчет чистой прибыли							
2	Эксплуатационные издержки	4725494	5103534	5511817	5580714	6428983	6943302
3	Амортизация оборудования	1081649	1081649	1081649	1081649	1081649	1081649
4	Амортизация зданий	618703	618703	618703	618703	618703	618703
5	Торгово-административные издержки	1968956	2126472	2296590	2325298	2678743	2630038
6	Фонд оплаты труда	2808000	4920000	4920000	4920000	4920000	4920000
7	Налоги, включаемые в себестоимость	1014900	1014900	1014900	1014900	1014900	1014900
8	Прибыль, облагаемая налогом	27161417	27664191	30488146	30964688	36831880	40652254
9	Налоги, выплачиваемые из прибыли	6566458	6633005	7163789	7225091	8364522	9094590
Чистая прибыль		25875285	25875285	20594959	21031185	23324357	31557664

Определяем экономические показатели проекта.

Ставка дисконтирования равна 17 %.

Расчетный срок реализации инвестиционного проекта определяем по формуле: $T_{ок(норм)} = 100 \% / i = 100 / 17 = 6,2$ года.

Расчет эффективности инвестиционного проекта

Год	Денежные оттоки		Денежные притоки	Финансовые результаты		К-нт диск.	Финансовые дисконтир. результаты	
	кап. затраты	эксплуатац. затраты		финансовый итог, доход	накопит. доход		ЧДД	ΣЧДД
1	2	3	4	5	6	7	8	9
2012	69909060			-69909060	-69909060	1	-69909060	-69909060
2013		18784161	39379120	20594959	-49314101	0,85470	17602529	-52306531
2014		21498264	42529450	21031185	-28282915	0,73051	15363566	-36942965
2015		22607449	45931806	23324357	-4958559	0,62437	14563042	-22379923
2016		22766355	46505953	23739598	18781039	0,53365	12668638	-9711286
2017		25107500	53574858	28467358	47248397	0,45611	12984279	3272994
2018		26303182	57860847	31557664	78806061	0,38984	12302395	15575389

Жизненный цикл финансовых результатов инвестиционного проекта развития недвижимости строится по интегральным значениям ЧДД (простому и дисконтированному) для каждого расчетного года.

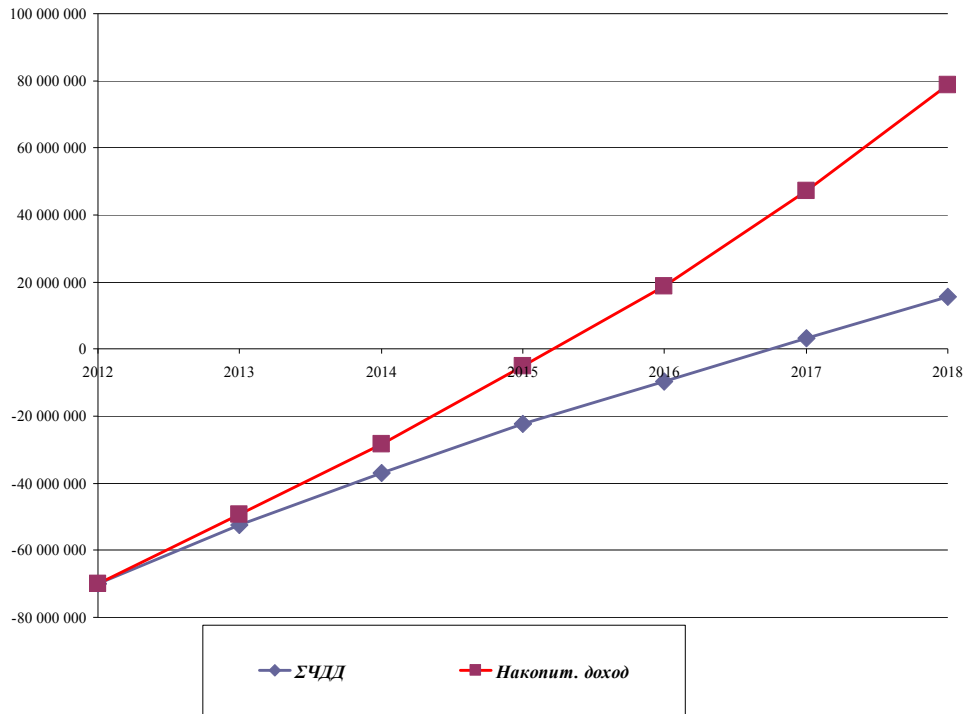


Рис. 37. ЧДД инвестиционного проекта

Расчет сроков окупаемости проекта (нормативного, простого и с дисконтированием)

$$T_{ок}^{пр} = 3 + \frac{4958559}{22739598} = 3,21 \text{ года}; \quad T_{ок}^{диск} = 4 + \frac{9711286}{12984279} = 4,75 \text{ года};$$

$T_{ок}^{норм} = \frac{100\%}{17\%} = 5,88$ года (рассчитан по коэффициенту дисконтирования 0,17).

$T_{ок}^{пр} = 3,21 < T_{ок}^{норм} = 5,88$ года, следовательно, проект к реализации принимается.

Расчет уровня рентабельности инвестиций и внутренней нормы доходности

Расчет уровня рентабельности инвестиций без дисконтирования:

$$PI^n = \frac{20594959 + 21031185 + 23324357 + 23739598 + 28467358 + 31557664}{69909060} = 2,13 > 1.$$

Расчет уровня рентабельности инвестиций с дисконтированием финансовых потоков:

$$PI^0 = \frac{17602529 + 15363566 + 145630042 + 12668638 + 12984279 + 12302395}{69909060} = 1,22 > 1.$$

Расчет внутренней нормы доходности (проверочного дисконта):

Используем метод последовательных подстановок, подбирая значение дисконта близкого к нулевому значению ЧДД.

$$IRR=23 \%;$$

$$\text{ЧДД} = -6246406 \text{ руб.};$$

$$IRR = 17 \%;$$

$$\text{ЧДД} = 15575389 \text{ руб.}$$

$$\frac{x}{23 - 17} = \frac{15575389}{15575389 - (-6246406)} = 4,28;$$

$$x = 4,28.$$

Окончательное значение проверочного дисконта:

$$IRR=17 + 4,28=21,28 \% > 17 \%.$$

3.4. Определение инвестиционной ценности территории и показателей эффективности проекта строительства гостиницы по варианту размещения №4

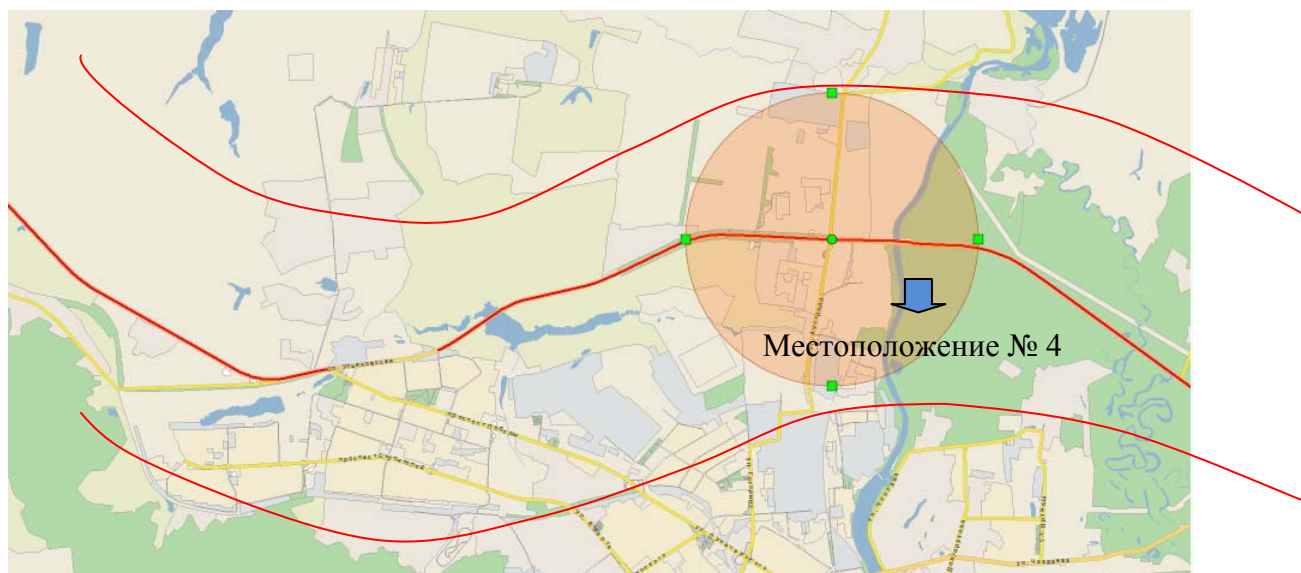


Рис. 38. Местоположение № 4

По данным сравнительного анализа проведенного в разделе 3 оптимальное расположение гостиницы относительно автострады от 0 до 2 км. Учитывая градостроительный анализ гостиничной недвижимости по городу Пензе, выбираем местоположение гостиницы по ул. Аустрина.

Исходные данные

Объект	Площадь, кв.м	Объем, куб. м	Площадь застройки, кв.м	Площадь, з.у. кв.м	Количество одноместных номеров	Количество двухместных номеров	Количество апартаментов	Цена стандартного одно-местного номера, руб.	Цена двухместного номера, руб.	Цена апартаментов, руб.	Цена квадратного метра з.у., руб.	Посадочные места ресторана	Мест на платной автостоянке
3-этажное здание гостиницы на 80 мест (40 номеров)	2200	7560	720	5000	7	26	7	1800	2800	3700	2000	40	20

Затраты на реализацию инвестиционного проекта

Затраты подготовительного периода

Затраты на выкуп права собственности земельного участка под строительство гостиницы. Согласно анализу рынка земли г. Пензы стоимость 1 кв. м находится в диапазоне от 1000 до 15000 рублей, в зависимости от группы разрешенного использования и местоположения. Для земли с разрешенным использованием под коммерческую недвижимость, расположенную в районе «Север» стоимость варьируется в пределах от 1000 до 3000 рублей за 1 кв.м. Принимаем стоимость 1 кв. м 2000 рублей.

Таким образом, стоимость земельного участка площадью 5000 кв.м будет равна 10000 тыс. руб. (2000×5000).

Затраты на разработку исходно-разрешительной документации. Затраты на разработку ИРД по реализации инвестиционного проекта строительства в среднем составляют **5 %** от сметной стоимости строительства

Затраты на подготовку проектной документации. В среднем составляют от 1 до 5 % от сметной стоимости строительства. К расчеты принимаем значение – 2 % от СМР

Затраты на инженерное обеспечение объекта. В современном высокотехнологичном здании доля вложений в инженерное обеспечение может достигать 10–25 % от стоимости строительства, поэтому затраты по инженерному обеспечению строящегося объекта следует обязательно учесть в

расходной части проекта. Доля вложений, с учетом класса здания и уровня его обустройства, была определена на уровне 20 % от стоимости строительства. Таким образом, стоимость затрат по инженерному обеспечению: **7210995** рублей.

Затраты на содержание службы Заказчика. По объектам нового строительства содержание дирекции в среднем принимается в размере 1 % от стоимости строительных работ соответствующего периода. Итого затраты по данной статье составят: **1802749** рублей за весь период.

Затраты основного периода строительства

Расчет затрат на строительство производился *методом сравнительной единицы*.

Метод *сравнительной единицы* предполагает расчет стоимости сравнительной единицы (1 кв.м, 1 куб.м) строительства аналогичного объекта, с внесением корректировок на имеющиеся различия в сравниваемых объектах.

Определение стоимости методом сравнительной единицы производилось на основании укрупненных показателей восстановительной стоимости зданий и сооружений и коэффициентов индексации стоимости в строительстве.

Под *полной стоимостью воспроизводства* понимается стоимость строительства в текущих ценах точной копии здания, с использованием таких же материалов, дизайна и с тем же качеством работ. Стоимость воспроизводства можно определить по величине стоимости квадратного метра точно такого или близкого по техническим характеристикам здания, с учетом поправок.

$$C = Ц \cdot V \cdot K_1 \cdot K_2 \cdot K_3, \quad (5)$$

Т а б л и ц а 8 0

Обозначение, характеристика и значения показателей
согласно формуле (1)

Обозначение		Наименование	Значение
1	2	3	4
Ц, руб./куб.м	–	удельная восстановительная стоимость 1 м ³ здания, сборник УПВС №23, табл. 40 УПВС, 1970 г.	24,3
V, м.куб.	–	строительный объем магазина	7560
K ₁	–	K ₁ = 1,20 – коэффициент учитывающий удорожание в строительстве с 1970 к 1984 г. (постановление Госстроя СССР №83 от 10.05.83 г.)	1,2
K ₂		K ₂ = 1,02 – территориальный коэффициент (постановление Госстроя СССР №83 от 10.05.83 г.)	1,02

Окончание табл. 80

1	2	3	4
K_3	–	$K_3 = 1,59$ – коэффициент, учитывающий изменение стоимости в строительстве с 1984 к 1991 г. (постановление Госстроя СССР №162 от 15.01.90 г.)	1,51
		0,95 – территориальный коэффициент (постановление Госстроя СССР №162 от 15.01.90 г.)	0,95
K_4	–	коэффициент, учитывающий удорожание в строительстве с 1991 к 2012 г., $14,23 \cdot 5,16 \cdot 1,18 = 86,63$, где	88,49
		14,23 – коэффициент, учитывающий удорожание в строительстве с 1991 к 2001 г., для Пензенской области (Письмо Координационного центра по ценообразованию и сметному нормированию в строительстве от 18 ноября 2002 г. №КЦ/П27)	14,23
		5,27 – индекс изменения сметной стоимости (без НДС) на 2 квартал 2012 года к уровню баз 1991 и 2001 годов по Пензенской области (согласно Письму Минрегиона России 28.02.2012 №4122-ИП/089 (ст.Прочие объекты)	5,27
		1,18 – налог на добавленную стоимость (18 %)	1,18
K_5	–	Коэффициент, учитывающий непредвиденные затраты и новые конструктивные решения в строительстве	1
K_6	–	Коэффициент, учитывающий местоположение	1
K_7	–	Коэффициент, учитывающий предпринимательскую прибыль	1,2
K_8	–	Коэффициент, учитывающий качество отделки и стоимость новых строительных материалов.	1
K_9	–	Коэффициент, учитывающий стоимость земельного участка	1
C_n	–	Восстановительная стоимость здания	36054975

Таблица 81

Сводная ведомость затрат

№ п/п	Наименование затрат	Значение	Сумма, руб.
1	2	3	4
1	Затраты на разработку исходно-разрешительной документации	5 % от стоимости строительства	1802749
2	Затраты на подготовку проектной документации	2 % от стоимости строительства	721100
3	Затраты на инженерное обеспечение объекта	20 % от стоимости строительства	7210995

Окончание табл. 81

1	2	3	4
4	Затраты на содержание службы Заказчика	1 % от стоимости строительства	1802749
5	Затраты на производство СМР	Восстановительная стоимость (по УПВС)	36054975
	Итого по зданию		47592567
6	Затраты на выкуп права собственности земельного участка под размещение здания торгового центра	по договору купли-продажи	10000000
	Итого		57592567
	Затраты на мебель и оборудование	30 % от стоимости строительства	10816493
	Общие затраты		68409060

Таблица 82

План доходов

№	Показатели	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год	6-й год
1	Цена стандартного одноместного номера, руб.	1800	1944	2100	2267	2449	2645
2	Цена двухместного номера	2800	3024	3266	3527	3809	4114
3	Цена апартаментов	3700	3996	4316	4661	5034	5437
4	Годовой доход с учетом коэффициента загрузки 0,8	34530825	37293291	40276754	38381378	46978806	50737111
5	Годовой доход от дополнительной деятельности	3453083	3729329	4027675	3838138	4697881	5073711
6	Совокупный годовой доход	37983908	41022620	44304430	42219515	51676687	55810822

Таблица 83

Бюджет затрат на оплату труда персонала, руб.

№	Состав персонала	Фонд оплаты труда (ФОТ)	Количество специалистов, чел.	Издержки на оплату труда, руб.					
				1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год
1	Директор	15000·12=180000	1	180000	180000	180000	180000	180000	180000
2	Главный бухгалтер	9500·12=114000	1	114000	114000	114000	114000	114000	114000
3	Зам. директора	9500·12=114000	1	114000	114000	114000	114000	114000	114000
4	Менеджеры	8000·12=96000	10	960000	960000	960000	960000	960000	960000
5	Обслуживающий персонал	8000·12=96000	15	1440000	3552000	3552000	3552000	3552000	3552000
8	Итого	600000	28	2808000	4920000	4920000	4920000	4920000	4920000

Таблица 84

Бюджет издержек, руб.

№	Состав издержек	Расчет издержек	Величина издержек, руб.					
			1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год	6-й год
1	Эксплуатационные издержки	12 % выручки от реализации	4558069	4922714	5316532	5066342	6201202	6697299
3	Амортизация мебели и оборудования	10 % первоначальной стоимости оборудования	1081649	1081649	1081649	1081649	1081649	1081649
4	Амортизация зданий	1,3 % первоначальной стоимости зданий	618703	618703	618703	618703	618703	618703
5	Торгово-административные издержки	5 % выручки от реализации	1899195	2051131	2215221	2110976	2583834	2536856
	Итого		8157617	8674198	9232106	8877670	10485389	2790541

Таблица 85

Ставки налогов

№	Виды налогов	Ставка, %	Объект налогообложения
1	НДС	18	Выручка от реализации
2	Страховые взносы	30	Фонд оплаты труда
3	Налог на прибыль	20	Налогооблагаемая прибыль
4	Налог на имущество	2	Остаточная стоимость оборудования и зданий
5	Земельный налог	2	Стоимость земли

Таблица 86

Бюджет налогов, включаемых в себестоимость

№	Виды налогов	Издержки, руб.	
		1-6 год	Всего
1	Отчисления на социальные нужды:	842400	5054400
2	Земельный налог	150000	900000
3	Итого	992400	5954400

Таблица 87

Предварительный бюджет по прибыли

№	Показатели	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год	6-й год
1	Выручка от реализации	37983908	41022620	44304430	42219515	51676687	55810822
2	Эксплуатационные издержки	4558069	4922714	5316532	5066342	6201202	6697299
3	Амортизация оборудования	1081649	1081649	1081649	1081649	1081649	1081649
4	Амортизация зданий	618703	618703	618703	618703	618703	618703
5	Торгово-административные издержки	1899195	2051131	2215221	2110976	2583834	2536856
6	Фонд оплаты труда	2808000	4920000	4920000	4920000	4920000	4920000
7	Налоги, включаемые в себестоимость	992400	992400	992400	992400	992400	992400
	Прибыль, облагаемая налогом (п.1-∑п.2-п.9)	26025891	26436022	29159924	27429445	35278897	38963915

Т а б л и ц а 88

Бюджет налогов, выплачиваемых из прибыли

№	Виды налогов	Издержки, руб.					
		1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год	6-й год
1	Налог на прибыль	5205178	5287204	5831985	5485889	7055779	7792783
	Остаточная стоимость здания и оборудования	56708707	55008355	53308002	51607650	49907297	48206944
2	Налог на имущество	1134174	1100167	1066160	1032153	998146	964139
3	Итого	6339352	6387372	6898145	6518042	8053925	8756922

Т а б л и ц а 89

Бюджет прибыли по годам

	Показатели	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год	6-й год
Входящие потоки							
1	Выручка от реализации	37983908	41022620	44304430	42219515	51676687	55810822
Расчет чистой прибыли							
2	Эксплуатационные издержки	4558069	4922714	5316532	5066342	6201202	6697299
4	Амортизация оборудования	1081649	1081649	1081649	1081649	1081649	1081649
5	Амортизация зданий	618703	618703	618703	618703	618703	618703
6	Торгово-административные издержки	1899195	2051131	2215221	2110976	2583834	2536856
7	Фонд оплаты труда	2808000	4920000	4920000	4920000	4920000	4920000
8	Налоги, включаемые в себестоимость	992400	992400	992400	992400	992400	992400
9	Прибыль, облагаемая налогом	26025891	26436022	29159924	27429445	35278897	38963915
10	Налоги, выплачиваемые из прибыли	6339352	6387372	6898145	6518042	8053925	8756922
	Чистая прибыль	19686538	20048651	22261779	20911403	27224972	30206993

Определяем экономические показатели проекта. Ставка дисконтирования равна 17 %. (Расчет приведен в пункте 5.1)

Расчетный срок реализации инвестиционного проекта определяем по формуле $T_{ок(норм)} = 100 \% / I = 100/17 = 6,2$ года.

Таблица 90

Расчет эффективности инвестиционного проекта

Год	Денежные оттоки		Денежные притоки	Финансовые результаты		К-нт диск.	Финансовые дисконтир. результаты	
	кап. затраты	эксплуатац. затраты		финансовый итог, доход	накопит. доход		ЧДД	ΣЧДД
2012	68 409 060			-68409060	-68409060	1	-68409060	-68409060
2013		18297369	37983908	19686538	-48722522	0,85470	16826101	-51582959
2014		20973970	41022620	20048651	-28673871	0,73051	14645811	-36937148
2015		22042651	44304430	22261779	-6412092	0,62437	13899599	-23037549
2016		21308112	42219515	20911403	14499311	0,53365	11159371	-11878177
2017		24451715	51676687	27224972	41724283	0,45611	12417613	539436
2018		25603829	55810822	30206993	71931276	0,38984	11775852	12315288

Жизненный цикл финансовых результатов инвестиционного проекта развития недвижимости строится по интегральным значениям ЧДД (простому и дисконтированному) для каждого расчетного года.

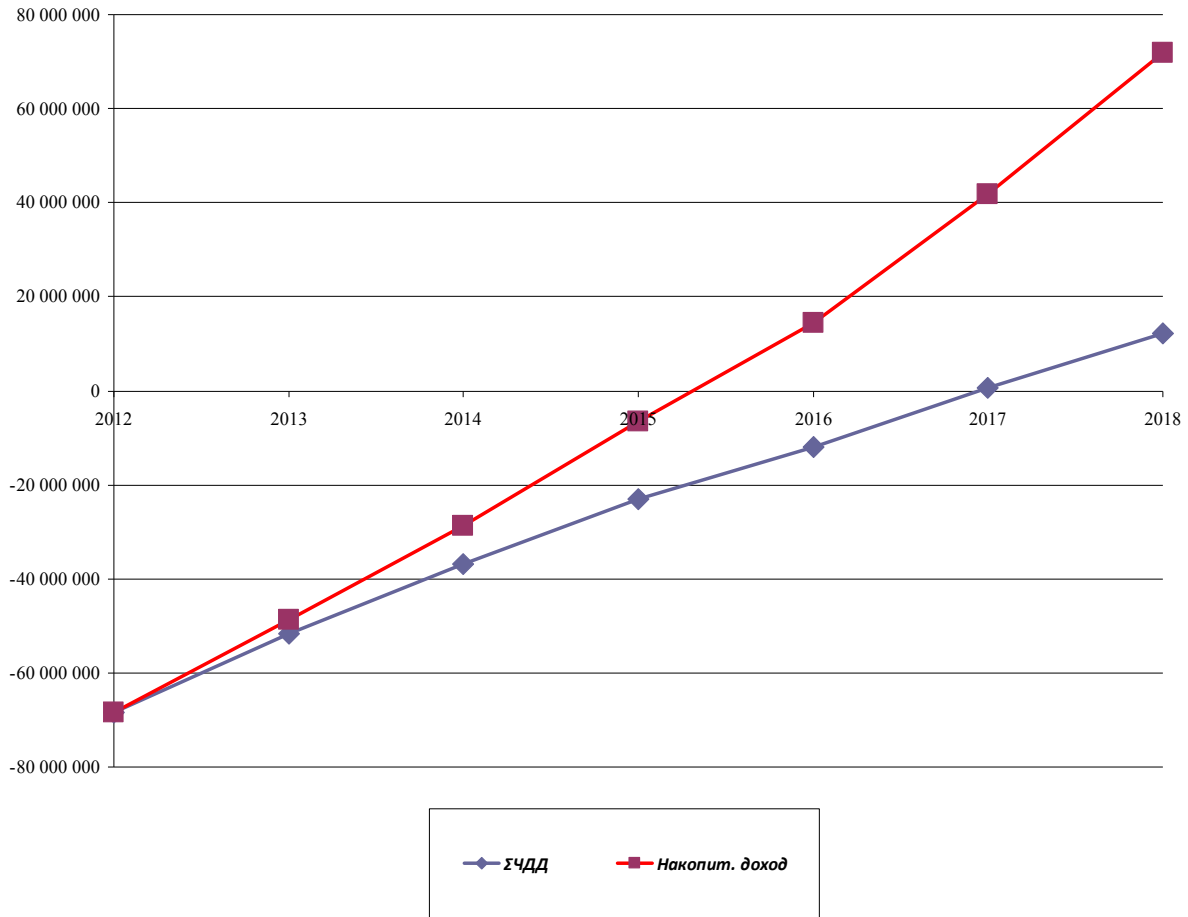


Рис. 39. ЧДД инвестиционного проекта

Расчет сроков окупаемости проекта (нормативного, простого и с дисконтированием)

$$T_{\text{ок}}^{\text{пр}} = 3 + \frac{6412092}{20911403} = 3,31 \text{ года}; \quad T_{\text{ок}}^{\text{диск}} = 4 + \frac{11878177}{12417613} = 4,96 \text{ года};$$

$$T_{\text{ок}}^{\text{норм}} = \frac{100\%}{17\%} = 5,88 \text{ года (рассчитан по коэффициенту дисконтирования 0,17)}.$$

ния 0,17).

$T_{\text{ок}}^{\text{пр}} = 3,31 < T_{\text{ок}}^{\text{норм}} = 5,88$ года, следовательно, проект к реализации принимается.

Расчет уровня рентабельности инвестиций и внутренней нормы доходности

Расчет уровня рентабельности инвестиций без дисконтирования:

$$PI^n = \frac{19686538 + 20048651 + 22261779 + 20911403 + 27224972 + 30206993}{68409060} = 2,05 > 1.$$

Расчет уровня рентабельности инвестиций с дисконтированием финансовых потоков:

$$PI^d = \frac{16826101 + 14645811 + 13899599 + 11159371 + 12417613 + 11775852}{68409060} = 1,18 > 1.$$

Расчет внутренней нормы доходности (проверочного дисконта):

Используем метод последовательных подстановок, подбирая значение дисконта близкого к нулевому значению ЧДД.

$$IRR = 23 \%;$$

$$\text{ЧДД} = -8382338 \text{ руб.};$$

$$IRR = 17 \%;$$

$$\text{ЧДД} = 12315288 \text{ руб.};$$

$$\frac{x}{23 - 17} = \frac{12315288}{12315288 - (-8382338)} = 3,57;$$

$$x = 3,57.$$

Окончательное значение проверочного дисконта:

$$IRR = 17 + 3,57 = 20,57 \% > 17 \%.$$

3.5. Определение инвестиционной ценности территории и показателей эффективности проекта строительства гостиницы по варианту размещения №5

В целях рассмотрения всех вариантов размещения гостиницы дополнительно рассмотрим возможность расположения ее на этажах жилого дома. Предположим, что инвестор выкупает 3 этажа, общей площадью 2000 кв.м. Так как в вышеприведенных расчетах берется во внимание стоимость земельного участка, то индекс доходности для месторасположения в центре не максимальный. Просчитаем вариант размещения гостиницы в центре без учета земли.

Т а б л и ц а 9 1

Сводная ведомость затрат

№ п/п	Наименование затрат	Значение	Сумма, руб.
1	Затраты на покупку помещения	Цена 1 кв.м в центре по данным анализа рынка (журнал рынок недвижимости) равна 40000 руб. Предполагается выкуп 3-х этажей общей площадью 2000 кв.м	80000000
2	Затраты на мебель и оборудование	20 % от стоимости помещений	16000000
3	Итого		96000000

Т а б л и ц а 9 2

План доходов

№	Показатели	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год	6-й год
1	Цена стандартного од- номестного номера, руб.	3000	3240	3499	3779	4081	4408
2	Цена двух- местного но- мера	3800	4104	4432	4787	5170	5583
3	Цена апарта- ментов	6000	6480	6998	7558	8163	8816
4	Годовой до- ход с учетом коэффици- ента загрузки 0,8	50198450	54214326	58551472	55796109	68294437	73757992
5	Годовой до- ход от до- полнитель- ной деятель- ности	5019845	5421433	5855147	5579611	6829444	7375799
6	Совокупный годовой до- ход	55218295	59635759	64406619	61375720	75123881	81133791

Таблица 93

Бюджет затрат на оплату труда персонала, руб.

№	Состав персонала	Фонд оплаты труда (ФОТ)	Количество специалистов, чел.	Издержки на оплату труда, руб.					
				1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год
1	Директор	15000·12=180000	1	180000	180000	180000	180000	180000	180000
2	Главный бухгалтер	9500·12=114000	1	114000	114000	114000	114000	114000	114000
3	Зам. директора	9500·12=114000	1	114000	114000	114000	114000	114000	114000
4	Менеджеры	8000·12=96000	10	960000	960000	960000	960000	960000	960000
5	Обслуживающий персонал	8000·12=96000	15	1440000	3552000	3552000	3552000	3552000	3552000
8	Итого	600000	28	2808000	4920000	4920000	4920000	4920000	4920000

Таблица 94

Бюджет издержек, руб.

№	Состав издержек	Расчет издержек	Величина издержек, руб.					
			1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год	6-й год
1	Эксплуатационные издержки	12 % выручки от реализации	6626195	7156291	7728794	7365086	9014866	9736055
3	Амортизация мебели и оборудования	10 % первоначальной стоимости оборудования	1600000	1600000	1600000	1600000	1600000	1600000
4	Амортизация зданий	1,3 % первоначальной стоимости зданий	1040000	1040000	1040000	1040000	1040000	1040000
5	Торгово-административные издержки	5 % выручки от реализации	2760915	2981788	3220331	3068786	3756194	3687900
	Итого		12027110	12778079	13589125	13073872	15411060	16063955

Т а б л и ц а 95

Ставки налогов

№	Виды налогов	Ставка, %	Объект налогообложения
1	НДС	18 %	Выручка от реализации
2.	Страховые взносы	30 %	Фонд оплаты труда
3	Налог на прибыль	20 %	Налогооблагаемая прибыль
4	Налог на имущество	2 %	Остаточная стоимость оборудования и зданий
5	Земельный налог	2 %	Стоимость земли

Т а б л и ц а 96

Бюджет налогов, включаемых в себестоимость

№	Виды налогов	Издержки, руб.	
		1–6 год	Всего:
1	Отчисления на социальные нужды	842400	5054400
2	Земельный налог	0	0
3	Итого	842400	5054400

Т а б л и ц а 97

Предварительный бюджет по прибыли

№	Показатели	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год	6-й год
1	Выручка от реализации	55218295	59635759	64406619	61375720	75123881	81133791
2	Эксплуатационные издержки	6626195	7156291	7728794	7365086	9014866	9736055
3	Амортизация оборудования	1600000	1600000	1600000	1600000	1600000	1600000
4	Амортизация зданий	1040000	1040000	1040000	1040000	1040000	1040000
5	Торгово-административные издержки	2760915	2981788	3220331	3068786	3756194	3687900
6	Фонд оплаты труда	2808000	4920000	4920000	4920000	4920000	4920000
7	Налоги, включаемые в себестоимость	842400	842400	842400	842400	842400	842400
	Прибыль, облагаемая налогом (п.1–∑п.2–п.9)	39540785	41095280	45055094	42539447	53950421	59307437

Т а б л и ц а 98

Бюджет налогов, выплачиваемых из прибыли

№	Виды налогов	Издержки, руб.					
		1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год	6-й год
1	Налог на прибыль	7908157	8219056	9011019	8507889	10790084	11861487
	Остаточная стоимость здания и оборудования	93360000	90720000	88080000	85440000	82800000	80160000
2	Налог на имущество	1867200	1814400	1761600	1708800	1656000	1603200
3	Итого	9775357	10033456	10772619	10216689	12446084	13464687

Т а б л и ц а 99

Бюджет прибыли по годам

	Показатели	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год	6-й год
Входящие потоки							
1	Выручка от реализации	55218295	59635759	64406619	61375720	75123881	81133791
Расчет чистой прибыли							
2	Эксплуатационные издержки	6626195	7156291	7728794	7365086	9014866	9736055
4	Амортизация оборудования	1600000	1600000	1600000	1600000	1600000	1600000
5	Амортизация зданий	1040000	1040000	1040000	1040000	1040000	1040000
6	Торгово-административные издержки	2760915	2981788	3220331	3068786	3756194	3687900
7	Фонд оплаты труда	2808000	4920000	4920000	4920000	4920000	4920000
8	Налоги, включаемые в себестоимость	842400	842400	842400	842400	842400	842400
9	Прибыль, облагаемая налогом	39540785	41095280	45055094	42539447	53950421	59307437
10	Налоги, выплачиваемые из прибыли	9775357	10033456	10772619	10216689	12446084	13464687
	Чистая прибыль	29765428	31061824	34282475	32322758	41504337	45842749

Определяем экономические показатели проекта.

Ставка дисконтирования равна 17 %. (Расчет приведен в пункте 5.1)

Расчетный срок реализации инвестиционного проекта определяем по формуле: $T_{ок(норм)} = 100 \% / i = 100 / 17 = 6,2$ года.

Таблица 100

Расчет эффективности инвестиционного проекта

Год	Денежные оттоки		Денежные притоки	Финансовые результаты		К-нт диск.	Финансовые дисконтир. результаты	
	кап. затраты	эксплуатац. затраты		финансовый итог, доход	накопит. доход		ЧДД	ΣЧДД
1	2	3	4	5	6	7	8	9
2012	96000000			-96000000	-96000000	1	-96000000	-96000000
2013		25452867	55218295	29765428	-66234572	0,85470	25440537	-70559463
2014		28573935	59635759	31061824	-35172748	0,73051	22691083	-47868380
2015		30124144	64406619	34282475	-890273	0,62437	21404968	-26463412
2016		29052962	61375720	32322758	31432485	0,53365	17249041	-9214371
2017		33619544	75123881	41504337	72936821	0,45611	18930591	9716220
2018		35291042	81133791	45842749	118779571	0,38984	17871273	27587493

Жизненный цикл финансовых результатов инвестиционного проекта развития недвижимости строится по интегральным значениям ЧДД (простому и дисконтированному) для каждого расчетного года.

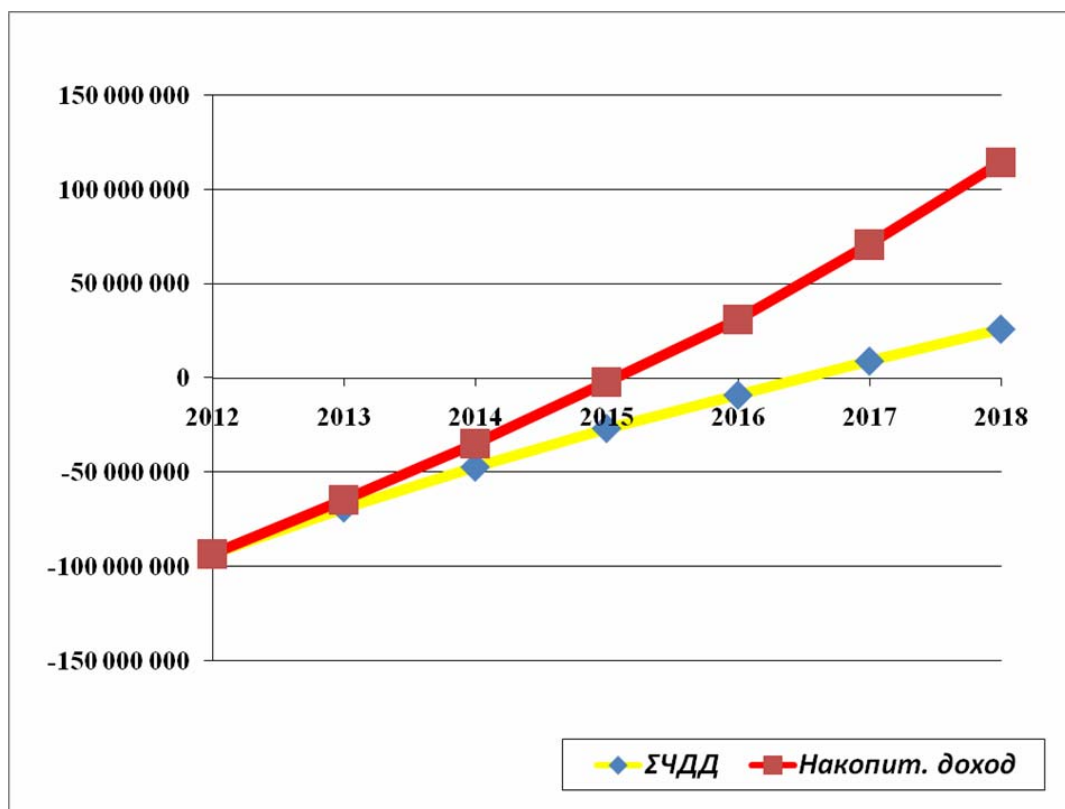


Рис. 40. ЧДД инвестиционного проекта

Расчет сроков окупаемости проекта (нормативного, простого и с дисконтированием).

$$T_{\text{ок}}^{\text{пр}} = 3 + \frac{890273}{32322758} = 3,03 \text{ года}; \quad T_{\text{ок}}^{\text{диск}} = 4 + \frac{9214371}{18930591} = 4,49 \text{ года};$$

$$T_{\text{ок}}^{\text{норм}} = \frac{100\%}{17\%} = 5,88 \text{ года (рассчитан по коэффициенту дисконтирования 0,17)}.$$

$T_{\text{ок}} = \begin{matrix} \text{прос} = 3,03 < \\ \text{диск} = 4,49 < \end{matrix} T_{\text{ок}}^{\text{норм}} = 5,88$ года, следовательно, проект к реализации принимается.

Расчет уровня рентабельности инвестиций и внутренней нормы доходности

Расчет уровня рентабельности инвестиций без дисконтирования:

$$PI^n = \frac{29765428 + 31061824 + 34282475 + 32322758 + 41504337 + 45842749}{-96000000} = 2,24 > 1.$$

Расчет уровня рентабельности инвестиций с дисконтированием финансовых потоков:

$$PI^0 = \frac{25440537 + 22691083 + 21404968 + 17249041 + 18930591 + 17871273}{-96000000} = 1,29 > 1.$$

Расчет внутренней нормы доходности (проверочного дисконта):

Используем метод последовательных подстановок, подбирая значение дисконта близкого к нулевому значению ЧДД.

$$IRR = 23 \%;$$

$$\text{ЧДД} = -3982178 \text{ руб.};$$

$$IRR = 17 \%;$$

$$\text{ЧДД} = 27587493 \text{ руб.};$$

$$\frac{x}{23 - 17} = \frac{27587493}{27587493 - (-3982178)} = 5,24;$$

$$x = 5,24.$$

Окончательное значение проверочного дисконта:

$$IRR = 17 + 5,24 = 22,24 \% > 17 \%.$$

В ы в о д ы

Предполагается размещение гостиницы на четырех участках города: местоположение № 1 – пересечение ул. Суворова и ул. Плеханова, местоположение № 2 – пересечение ул. Ленинградская и Лермонтова, местоположение № 3 – пересечение ул. Антонова и ул. Измайлова, местоположение № 4 – пересечение ул. Аустрина и ул. Лунинская.

Затраты на производство СМР для всех вариантов приблизительно одинаковы (исходя из конструктивного и объемно-планировочного решения) и составляют 36 054 975 рублей. Итоговая сумма по сводной ведомости затрат различна за счет отличий в стоимости земельного участка и составляет:

- 1) для 1-го варианта размещения гостиницы – 93409060 рублей;
- 2) для 2-го варианта размещения гостиницы – 75909060 рублей;
- 3) для 3-го варианта размещения гостиницы – 69909060 рублей;
- 4) для 4-го варианта размещения гостиницы – 68409060 рублей.

В целях рассмотрения всех вариантов размещения гостиницы дополнительно рассмотрим возможность расположения ее на этажах жилого дома. Предположим, что инвестор выкупает 3 этажа, общей площадью 2000 кв.м. Так как в вышеприведенных расчетах берется во внимание стоимость земельного участка, то индекс доходности для месторасположения в центре не максимальный. Просчитаем вариант размещения гостиницы в центре без учета земли.

Разница в доходах обусловлена разным уровнем стоимости гостиничных услуг и разным набором дополнительных услуг, зависящим от местоположения.

Так как ведется расчет инвестиционной привлекательности недвижимости при варианте эксплуатации гостиницы. Дополнительно были рассчитаны эксплуатационные затраты на содержание гостиницы.

Т а б л и ц а 1 0 1

Сводная таблица экономических показателей

Вариант местоположения гостиницы	ЧДД	$T_{ок}$		PI		IRR
		прост	диск	прост	диск	
№ 1	26165621	3,06	4,49	2,22	1,28	22,17
№ 2	28738523	2,90	4,11	2,40	1,38	29,67
№ 3	15575389	3,21	4,75	2,13	1,22	21,28
№ 4	12315288	3,31	4,96	2,05	1,18	20,57
№ 5	27587493	3,03	4,49	2,24	1,27	22,24

Для всех вариантов размещения ЧДД положительный, периоды окупаемости больше нормативного (5,88 лет), индексы доходности больше 1, и внутренняя норма доходности больше расчетной (17 %), что подтверждает инвестиционную привлекательность и целесообразность строительства.

Из четырех вариантов расположения наиболее привлекательным для инвестора является № 2.

4. МЕТОДИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РАСЧЕТУ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА СТРОИТЕЛЬСТВА ГОСТИНИЦЫ

4.1. Проведение экспертизы местоположения объекта

4.1.1. Описание здания гостиницы

Архитектурно-планировочное решение объекта предусматривает двухэтажное, сложной формы, бескаркасное из глиняного кирпича с железобетонными перекрытиями здание гостиницы с высотой этажей 3 м и общей площадью 715,3 кв. м.

Главный фасад обращен к улице Лядова и имеет крыльцо главного входа, для посетителей гостиницы. Вход в здание оборудован крыльцом (рис. 41–42).



Рис. 41. Фасад здания
(вид с ул. Лядова)



Рис.42. Фасад здания
(вид с ул. Лядова)

На первом этаже запроектированы: два одноместных номера, один двухместный номер, один трехместный номер, санузел, административное помещение, хозяйственное помещение, столовая, кухня, кладовая, гараж, котельная.

На втором этаже размещены: пять одноместных номера, пять двухместный номера, три санузла.

Технико-экономические показатели инвестиционного проекта показаны в табл. 102.

Т а б л и ц а 1 0 2

Экспликация инвестиционного проекта

Номер позиции	Наименование помещений	Площадь помещения, м ²
1	2	3
Второй этаж		
1	Номер 5 (одноместный)	10,3
2	Номер 6 (двухместный)	16,5
3	Номер 7 (двухместный)	12,3
4	Санузел	1,8
5	Номер 8 (одноместный)	11,0
6	Номер 9 (одноместный)	10,2
7	Балкон	8,3
8	Номер 10 (одноместный)	11,1
9	Номер 11 (двухместный)	12,0
10	Номер 12 (двухместный)	12,7
11	Номер 13 (двухместный)	17,0
12	Номер 14 (одноместный)	10,8
13	Санузел	6,4
14	Санузел	10,3
15	Коридор	29,0
Площадь второго этажа		179,7
Первый этаж		
16	Гараж	41,3
17	Хоз. помещение	17,5
18	Котельная	7,2
19	Коридор	11,4
20	Терасса	17,2
21	Админ. помещение	12,7
22	Кладовая	3,8
23	Номер 1 (одноместный)	11,6
24	Санузел	2,5
25	Номер 2 (одноместный)	10,7
26	Номер 3 (трехместный)	20,6
27	Номер 4 (двухместный)	13,6
28	Терасса	25,2
29	Тамбур	8,6
30	Столовая	14,6

1	2	3
31	Кухня	9,5
32	Холл	25,6
33	Коридор	5,0
34	Коридор	8,1
Площадь первого этажа		266,7
Площадь чердачного помещения гаража		78,9
Площадь чердачного помещения здания		190,0
Общая площадь		715,3

4.1.2. Анализ основных конкурентов объекта недвижимости

Наиболее перспективным сегментом гостиниц является класс «Средний», ориентированный на посетителей всероссийских медицинских центров, расположенных в г. Пенза Всероссийского Кардиологического Центра и Онкологического Центра Федерального значения. Значительный сегмент потребителей гостиничных услуг – участники спортивных соревнований, которые также определяют еще одно направление развития гостиничной недвижимости. В городе проводятся всероссийские и международные соревнования по мото- и велоспорту, плаванию троеборью и т.д. Функционирует 744 спортивных комплекса, в том числе Дворец Водного Sports, построенный по Олимпийским стандартам, Дворец Sports «Буртасы» соответствующий уровню, требуемому для организации международных соревнований, 12 специализированных школ Олимпийского Резерва для детей и молодежи. Туристы данной категории являются основными потребителями гостиничных услуг в сегменте гостиниц категории 2–3 звезды.

Ниже представлен анализ основных конкурентов объекта строительства.
Конкурент № 1



Рис. 43. Гостиница Дворца спорта «Буртасы», проспект Строителей, 96

Конкурент №1: гостиница Дворца спорта «Буртасы», расположенная по адресу: проспект Строителей, 96.

Гостиница Дворца спорта «Буртасы» оснащена 105 номерами, среди которых номера различной категории: одноместный номер «Бизнес», двухместный номер «Бизнес», «полулюкс», «люкс», «трех-четыре местных номера».

В гостинице Дворца спорта «Буртасы» также имеются: конференц-залы на 60 мест и 40 мест для проведения конференций, тренингов, мастер-классов, комната для переговоров на 15 мест.

Гостиница предоставляет дополнительные услуги: глажение белья, вызов такси, заказ обедов, пиццы.

Стоимость одноместного номера «эконом-категории» в гостинице Дворца спорта «Буртасы» составляет 1500 руб./сутки, двухместного «эконом-категории» – 2300 руб./сутки, трехместного номера «эконом-категории» – 550 руб./место.

Конкурент №2



Рис. 44. Пансионат ГБУЗ «Областной онкологический диспансер», проспект Строителей, 37а

Конкурент №2 пансионат ГБУЗ «Областной онкологический диспансер», расположенный по адресу: проспект Строителей, 37а.

Пансионат оснащен 42 номерами «эконом-категории».

Стоимость одноместного номера в пансионате составляет 850 руб./сутки, двухместного – 1000 руб./сутки, трехместного номера – 650 руб./сутки.

4.1.3. Описание и местоположение объекта исследования

Отведенный под застройку гостиницы земельный участок располагается по проспекту Строителей, в микрорайоне Арбеково. С южной стороны земельного участка располагается автомагистраль проспект Строителей, с востока ограничен улицей Лядова, с северной и западной стороны – объекты коммерческого назначения. Местоположение проектируемого объекта на карте города Пензы обозначено ниже (рис. 45).

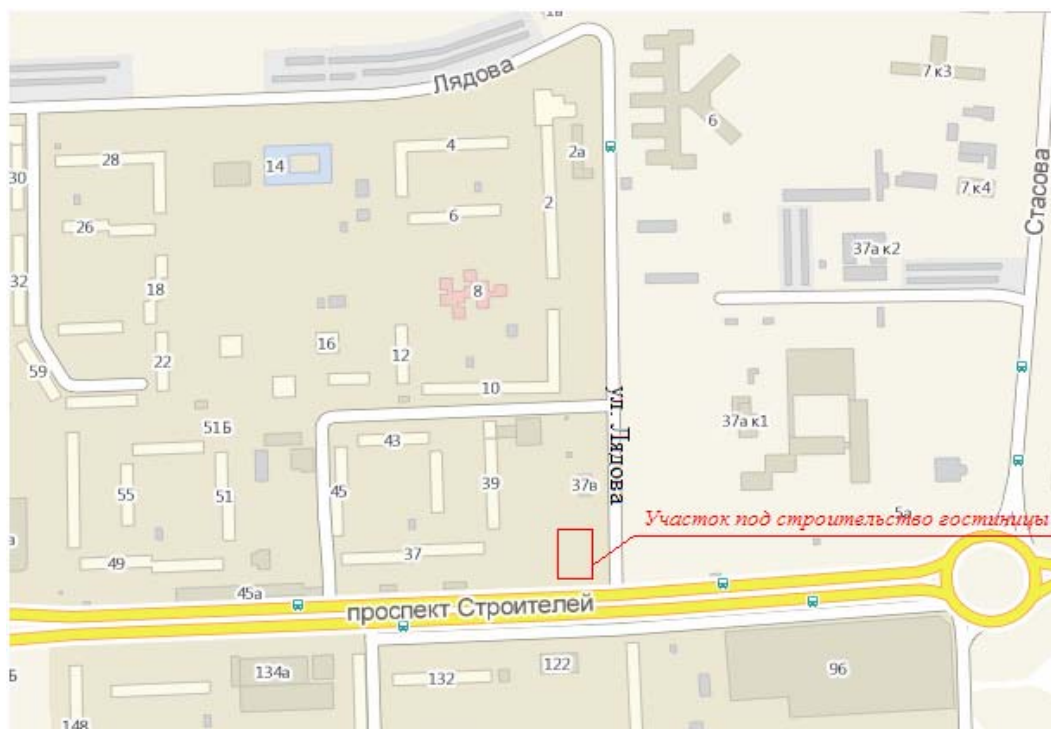


Рис. 45. Расположение проектируемого объекта

Т а б л и ц а 1 0 3

Расположение объекта исследования на плане города

Субъект Федерации	Пензенская область
Город	Пенза
Район	Октябрьский
Адрес	Проспект Строителей, 37е
Удаленность от географического центра города (областного центра)	≈ 8,5 км (по воздушным линиям); ≈ 10,5 км (по существующим транспортным магистралям)
Транспортная доступность	В районе расположения объекта транспортная оживленность хорошая
Удаленность от крупных магистралей и объектов транспортной инфраструктуры	Расстояние по воздушным линиям: <ul style="list-style-type: none"> • до ближайшей остановки а/т ≈ 150 м (остановка «Дворец спорта Буртасы») • до ж/д узла ≈ 8 км (ж/д станция Пенза-1) • до автовокзала ≈ 8 км • до аэропорта ≈ 14 км • до трассы Москва-Самара ≈ 1 км
Обеспеченность объекта коммуникациями	Имеются все коммуникации, обеспеченность хорошая

В данной работе был рассмотрен и изучен район города Пензы, ограничивающийся следующими улицами: с юга – улица Ладожская, с севера – улица Лядова, с запада – улица Ладожская и улица Лядова, с востока – улица Стасова. Через середину района проходит автомагистраль проспект

Строителей. Проспект Строителей – объект городского значения, который соединяет этот район с центром города. Улицы Лядова, Ладожская и Стасова – районного значения. Основным принципом сочетания улиц различных категорий является последовательное примыкание улиц низших категорий к улицам более высоких категорий, что можно наблюдать в данном районе.

Рассматриваемый район является перспективным с развитой инфраструктурой: хорошая транспортная доступность, объекты здравоохранения, спортивные сооружения, банки, салоны сотовой связи, кафе, два крупных торговых центра. Благоприятным фактором является то, что район не находится на территории санитарно-защитных зон крупных предприятий. Таким образом, изучаемый район имеет благоприятную экологическую атмосферу. В жилом районе развита система культурно-бытового и других видов обслуживания населения. Техничко-экономические показатели приведены в табл. 105.

Район, главным образом застроен девятиэтажными и пятиэтажными жилыми домами и одно-двухэтажными объектами социально-культурного назначения (экспликация приведена в табл. 104).

Размещение гостиницы в данном районе обусловлено расположением в непосредственной близости к ней таких объектов, как ФГБУ «Федеральный центр сердечно-сосудистой хирургии» Министерства здравоохранения Российской Федерации, Дворец спорта «Буртасы». Таким образом, проектируемая гостиница нацелена на участников всероссийских и международных спортивных мероприятий, а также посетителей медицинского центра. Поэтому исследуемый район можно считать наиболее перспективным для строительства гостиницы.

Т а б л и ц а 1 0 4

Экспликация зданий и сооружений

№ п/п	Наименование, характеристика	Этажность	Количество
1	2	3	4
1	Проектируемое здание гостиницы	2	1
2	Дворец спорта «Буртасы»	2	1
3	Пансионат ГБУЗ «Областной онкологический диспансер»	2	1
4	Торговый комплекс «Кагау»	2	1
5	Филиал «Сбербанка России»	2	1
6	Административное здание	1	10
7	Административное здание	2	5
8	Детский сад	2	4
9	Средняя общеобразовательная школа	3	3
10	Физкультурно-оздоровительный комплекс «Мечта»	1	1
11	Торговый центр «Космос-сити»	2	1

Окончание табл. 104

1	2	3	4
12	Торговый центр «Проспект»	2	1
13	Автосервис	1	2
14	Административное здание	3	1
15	Федеральный центр сердечно-сосудистой хирургии в городе Пензе	4	1
16	Центр медицинской профилактики и экспертизы «Medi клиник»	3	1
17	Городская клиническая больница скорой медицинской помощи им. Г. А. Захарьина	9	1
18	Детско-юношеская спортивная школа	2	1
19	Панельное жилое здание	9	43
20	Жилое здание	5	5
21	Жилое здание	10	1
22	Жилое здание	12	1
23	Жилое здание	13	1
24	Жилое здание	2	1
25	Строящееся жилое здание	–	1
26	Производственное здание	1	13
27	Гаражный комплекс	1	29

4.1.4. Составление картограммы доступности территории микрорайона относительно остановочных пунктов и схем функционального зонирования территории

Схема определения доступности относительно остановочных пунктов составляется для выявления территории вне зоны пешеходной доступности от остановок общественного транспорта. По требованиям СНиП остановки общественного транспорта должны находиться в зоне пяти минутной доступности от мест проживания населения, а расстояния между остановочными пунктами изменяться от 400 до 600 м. Эти параметры установлены из статистических данных по населению, из расчета средней скорости передвижения пешеходов 4 км/ч. Этими нормами определяется благоустройство микрорайонов города.

На исследуемой территории места расположения остановок определены на основании визуального осмотра местности (см. схему). На территории микрорайона по проспекту Строителей, улице Лядова, Стасова имеются 10 остановочных пунктов общественного транспорта (для исследования было взято 5 основных).

По заданию на проектирование данного микрорайона составлена картограмма доступности территории микрорайона до остановок общественного транспорта. Она представляет собой план микрорайона в масштабе 1:5000, с нанесенными на ней радиусами пешеходной доступности (по минутам).

4.1.5. Составление сводной ведомости технико-экономических показателей микрорайона

Сводная ведомость показателей составляется по основным показателям микрорайона, для определения степени благоустройства.

Население факт. = $8\,667 \times 3 = 26001$ чел, где 8667 – число жилых квартир, а 3 – коэффициент семейности.

Т а б л и ц а 1 0 5
Технико-экономические показатели жилого района

№ п/п	Наименование	Ед. изм.	Значение
1	Площадь участка	га	81,29
2	Площадь микрорайона	га	47,58
3	Площадь общественно-деловой зоны городского значения	га	27,59
4	Площадь общественно-деловой зоны районного значения	га	6,12
5	Площадь общественно-деловой зоны микрорайонного значения	га	5,32
6	Площадь жилой зоны	га	42,26
7	Площадь асфальтовых покрытий	га	10,83
8	Площадь озеленения	га	20,98
9	Население	чел.	26001
10	Площадь озеленения на человека	м ² /чел	8,07

Объект строительства расположен в перспективном районе Арбеково и находится в непосредственной близости от транспортных магистралей и остановочных пунктов, вписывается в существующую застройку как по этажности, так и по функциональному назначению, а существующая ситуация такова, что прилегающая к объекту территория освоена и благоустроена. Все это говорит о том, что проектируемый объект обладает выгодным месторасположением по отношению к другим аналогичным объектам.

4.2. Проведение правовой экспертизы реализуемости инвестиционного проекта

4.2.1. Правовой статус земельного участка

Земельный участок под проектируемое здание гостиницы расположен в городе Пенза по адресу: проспект Строителей, 37е. Характеристика земельного участка в соответствии с кадастровым планом представлена в табл. 106.

Правовая характеристика земельного участка

№ п/п	Параметр исследования	Описание
1	Идентификация земельного участка	Участок был обследован на месте размещения. В процессе обследования проведена идентификация участка. На основании осмотра и имеющейся документации оцениваемый земельный участок действительно соответствует участку, расположенному по адресу: г. Пенза, проспект Строителей, 37е. Площадь участка –2335,79 кв.м. Местоположение соответствует истинному. Индивидуальные признаки, характеризующие участок, совпадают с действительностью. При идентификации участка использовалась кадастровая карта г. Пензы
2	Назначение	Для размещения здания гостиницы
3	Категория земель, целевое назначение	Земли населенных пунктов (весь)
5	Инженерная инфраструктура	В непосредственной близости от участка имеется электроснабжение, централизованное водоснабжение, теплоснабжение, газоснабжение и канализация
6	Вид использования	Земли под объектами коммунально-бытового обслуживания
7	Выявление особых обстоятельств и ограничений	Не выявлено
8	Характер текущего использования	Не используется
9	Верификация прав на земельный участок	Земельный участок на праве частной собственности принадлежит Управлению по имущественным и градостроительным отношениям г. Пензы
10	Топография местности	Рельеф участка спокойный, нарушен незначительно, участок прямоугольной формы с горизонтально-плоской поверхностью, перепад высот в границах участка не более 1 м, уклон территории менее 15 %
11	Транспортная доступность	Хорошая

4.2.2. Правомерность строительства объекта на выделенном земельном участке

Подтверждается следующими документами:

- технические условия на теплоснабжение здания гостиницы по адресу: г. Пенза, проспект Строителей, 37е;
- технические условия на наружное освещение;
- акт государственного контроля за установкой и сохранностью межвых знаков;
- акт приемки работ по межеванию земельного участка;
- технические условия на электроснабжение.

4.2.3. Участники проекта

Таким образом, ИП Симонову В.В. разрешено осуществить проектирование и строительство здания на земельном участке площадью 2335,79 кв.м.

Финансирование проектирования и строительства объекта, а также городских инженерных сетей и сооружений к нему, будет осуществляться за счет средств собственника земельного участка – инвестора – ИП Симонова В.В.

Заказчиком по проектированию и строительству объекта является ИП Симонов В.В. Генподрядчиком является ООО «ИСК «Мегастрой» (на основании договора генподряда с ИП Симоновым В.В.).

В дальнейшем генподрядчик на основе тендеров выбирает подрядчиков и заключает с ними договора подряда на выполнений работ.

На текущий период времени в России имеется необходимая и достаточная нормативно-правовая база регулирования объектов недвижимости. На основе проведенной правовой экспертизы можно сделать вывод о том, что на рассматриваемый объект недвижимости оформлены все необходимые правоустанавливающие документы.

Таким образом, правовая экспертиза, проведенная в рамках реализации инвестиционно-строительного проекта строительства гостиницы подтверждает, что земельный участок, выбранный для строительства, соответствует требованиям, предъявляемым для данного типа строительства, земельно-правовые отношения оформлены верно, а также получены все необходимые разрешения.

4.3. Анализ затрат на реализацию инвестиционного проекта

4.3.1. Затраты подготовительного периода

Затраты на выкуп права собственности земельного участка под размещение здания гостиницы. Договор купли-продажи права собственности на земельный участок от 15.11.2012 г., зарегистрированный Управлением федеральной регистрационной службы по Пензенской области, Управление по имущественным и градостроительным отношениям г. Пензы продало права собственности на земельный участок на открытых торгах ИП Симонову В.В.

Стоимость продажи права собственности на земельный участок по Договору составляет 5600000 рублей.

Затраты на разработку исходно-разрешительной документации. На разработку ИРД по реализации инвестиционного проекта строительства 1200000 руб. Данные взяты на основании бухгалтерской справки ИП Симонов В.В.

Затраты на подготовку проектной документации. На основании Договора на разработку Проекта строительства здания гостиницы по продаже и гарантийному ремонту бытовой техники стоимость проектных работ составляет 500000 рублей.

Затраты на инженерное обеспечение объекта. В современном высокотехнологичном здании доля вложений в инженерное обеспечение может достигать 15–25 % от стоимости строительства, поэтому затраты по инженерному обеспечению строящегося объекта следует обязательно учесть в расходной части проекта. Стоимость строительства, определенная в подразд. 4.1.2, составляет величину 14244048 рублей. Доля вложений, с учетом класса здания и уровня его обустройства, была определена на уровне 15 % от стоимости строительства. Таким образом, стоимость затрат по инженерному обеспечению: 2136607 рублей.

Затраты на содержание службы Заказчика. По объектам нового строительства содержание дирекции в среднем принимается в размере 1,0 % от стоимости строительных работ соответствующего периода. Итого затраты по данной статье составят: 142440 рублей за весь период.

4.3.2. Затраты основного периода строительства

Существует 4 способа определения затрат на замещение для объекта недвижимости в рамках затратного подхода:

- ✓ метод сравнительной единицы, при котором скорректированная стоимость выбранной для расчета недвижимости умножается на число единиц оцениваемого объекта. Единицами измерения могут быть 1 кв. м, 1 куб. м, 1 место и пр.

- ✓ поэлементный способ расчета стоимости объекта недвижимости заключается в определении удельной стоимости единицы измерения объекта или всего объекта исходя из поэлементных затрат (затраты на материалы, рабочую силу, на производство земляных, монтажных, отделочных работ и т.д.).

- ✓ сметный способ расчета стоимости объекта недвижимости заключается в составлении объектных и сводных смет строительства данного объекта, как если бы он строился вновь. Это наиболее трудоемкий метод определения стоимости объекта, хотя он может быть значительно облегчен, если для оцениваемого объекта сохранились старые сметы, по которым этот объект строился.

- ✓ индексный способ оценки объекта недвижимости заключается в определении восстановительной стоимости оцениваемого объекта путем умножения балансовой стоимости на соответствующий индекс. Индексы для переоценки основных фондов утверждаются Госкомстатом РФ и периодически публикуются в печати.

Исходя из результатов анализа применимости вышеуказанных способов, расчет затрат на строительство производился методом сравнительной единицы.

Метод сравнительной единицы предполагает расчет стоимости сравнительной единицы (1 кв.м, 1 куб.м) строительства аналогичного объекта, с внесением корректировок на имеющиеся различия в сравниваемых объектах.

Определение стоимости методом сравнительной единицы производилось на основании укрупненных показателей восстановительной стоимости зданий и сооружений и коэффициентов индексации стоимости в строительстве.

Под полной стоимостью воспроизводства понимается стоимость строительства в текущих ценах точной копии здания, с использованием таких же материалов, дизайна и с тем же качеством работ. Стоимость воспроизводства можно определить по величине стоимости квадратного метра точно такого или близкого по техническим характеристикам здания, с учетом поправок.

$$C = Ц \cdot V \cdot K_1 \cdot K_2 \cdot K_3 \cdot K_4 \cdot K_5 \cdot K_6 \cdot K_7 \cdot K_8. \quad (2)$$

Т а б л и ц а 1 0 7

Обозначение, характеристика и значения показателей согласно формуле (2)

Обозначение	Характеристика	Значение
1	2	3
Ц, руб./м ³	удельная восстановительная стоимость 1 м ³ здания, сборник УПВС №28, табл. 103 УПВС, 1970 г.	27,8
V	строительный объем гостиницы, м ³	2179
K ₁	коэффициент, учитывающий удорожание в строительстве с 1970 к 1984 г. (постановление Госстроя СССР №83 от 10.05.83 г.)	1,2
K ₂	территориальный коэффициент (постановление Госстроя СССР №83 от 10.05.83 г.)	1,02
K ₃	коэффициент, учитывающий удорожание в строительстве с 1984 к 1991 г. (постановление Госстроя СССР №162 от 15.01.90 г.)	1,59
	территориальный коэффициент (постановление Госстроя СССР №162 от 15.01.90 г.)	0,95
K ₄	коэффициент, учитывающий удорожание в строительстве с 1991 к 2013г., 14,23x5,11x1,18=85,80, где	85,80
	коэффициент, учитывающий удорожание в строительстве с 1991 к 2001 г., для Пензенской области (Письмо Координационного центра по ценообразованию и сметному нормированию в строительстве от 18 ноября 2002 г. N КЦ/П27)	14,23
	индекс изменения сметной стоимости (без НДС) на 1 квартал 2013 года к уровню баз 1991 и 2001 годов по Пензенской области (согласно Письму Минрегиона России от 12.02.2013 г. № 1951-ВТ/10 (ст.Прочие объекты)	5,11
	налог на добавленную стоимость (18 %)	1,18

Окончание табл. 107

1	2	3
K_5	коэффициент, учитывающий непредвиденные затраты и новые конструктивные решения в строительстве.	1,10
K_6	коэффициент, учитывающий местоположение	1,00
K_7	коэффициент, учитывающий предпринимательскую прибыль (согласно http://www.labrate.ru/leifer/real-estate-market-research-for-appraisers-2010-1.pdf , таблица №3)	1,225
K_8	коэффициент, учитывающий качество отделки и стоимость новых строительных материалов	1,10
Сн	Восстановительная стоимость недвижимости	14244048

4.3.3. Сводная ведомость затрат

Таблица 108

Сводная ведомость затрат

№ п/п	Наименование затрат	Значение	Сумма, руб.
1	Затраты на выкуп права собственности земельного участка под размещение здания гостиницы	по договору купли-продажи от 15.11.2012 г.	5600000
2	Затраты на разработку исходно-разрешительной документации	бухгалтерская справка ИП Симонов В. В.	1200000
3	Затраты на подготовку проектной документации	Договор на разработку Проекта строительства здания гостиницы	500000
4	Затраты на инженерное обеспечение объекта	15 % от стоимости строительства	2136607
5	Затраты на содержание службы Заказчика	1 % от стоимости строительства	142440
6	Затраты на производство СМР	Восстановительная стоимость (по УПВС)	14244048
7	Итого		23823096

4.4. Расчет показателей эффективности инвестиционного проекта

4.4.1. Расчет эффективности вложения инвестиций в случае сдачи в аренду здания гостиницы

Доход предусматривается от сдачи в аренду здания гостиницы, расположенной по адресу: г. Пенза, проспект Строителей, 37е. Площадь гостиницы составит 715,3 кв.м. Цена аренды здания установлена методом сравнения рыночных продаж (таблица 109) и составляет 532 руб./кв.м.

Обоснование корректировок, приведенных в табл. 109, представлено в табл. 110.

Таблица 109

Определение арендной ставки торговых площадей
по сравнимым продажам

	Аналог 1	Аналог 2	Аналог 3	Аналог 4	Аналог 5
1	3	4	5	6	7
Характеристика объекта оценки					
2	3	4	5	6	7
Коммерческое здание, пр-кт Строителей, 37е	Коммерческое здание, ул. Суворова, 169а	Коммерческое здание, пр-кт Строителей	Коммерческое здание, пр-кт Строителей	Коммерческое здание, пр-кт Строителей	Коммерческое здание, ул. Бекешская, 51
2 этажа, отличный ремонт	0, 1, 2 этаж, хороший ремонт	2 этажа, хороший ремонт	2 этажа, хороший ремонт	1 этаж, хороший ремонт	3 этажа, отличный ремонт
Характеристика объекта					
Анатолий, т.: 51-81-04	Алексей, т.: 58-53-58	Сергей, т.: 8-927-375-07-11	АН «Суворова 43», т.: 744-773	Константин, т.: 242-142	
Телефон продавца					
Адрес объявления (интернет, СМИ)	http://bazarpnz.ru/ann/5831987/	http://bahouse.ru/property/48388/	http://bazarpnz.ru/ann/6170896/	http://bazarpnz.ru/ann/6138443/	http://bazarpnz.ru/ann/6177801/
Цена предложения, руб.	360 000	431 255	300 000	300 000	360 000
Общая площадь, кв.м	720,0	784,1	582,0	560,0	600,0
Арендная плата за 1 м² площади, руб.	500	550	515	536	600
Местоположение	г. Пенза, ул. Лядова, 2а	г. Пенза, ул. Суворова, 169а	г. Пенза, пр-кт Строителей	г. Пенза, пр-кт Строителей	г. Пенза, ул. Бекешская, 51
Корректировка	1,00	0,90	1,00	1,00	0,90
Совершенная сделка или предложение	цена предложения	цена предложения	цена предложения	цена предложения	цена предложения
Корректировка	0,98	0,98	0,98	0,98	0,98

Окончание табл. 109

1	2	3	4	5	6	7
Переданные имущественные права	право аренды	право аренды	право аренды	право аренды	право аренды	право аренды
Корректировка		1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Рыночные условия = время	01.04.2013	01.04.2013	01.04.2013	01.04.2013	01.04.2013	01.04.2013
Корректировка		1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Этаж расположения	2 этажа	0, 1, 2 этаж	2 этажа	2 этажа	1 этаж	3 этажа
Корректировка		1,05	1,00	1,00	0,95	1,05
Площадь объекта, кв.м	715,3	720,0	784,1	582,0	560,0	600,0
Корректировка		1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Состояние объекта (текущий ремонт)	отличный ремонт	хороший ремонт	хороший ремонт	хороший ремонт	хороший ремонт	отличный ремонт
Корректировка		1,05	1,05	1,05	1,05	1,00
Компоненты, не связанные с недвижимостью	охрана, телефон, интернет	охрана, телефон, интернет	охрана, телефон, интернет	охрана, телефон, интернет	охрана, телефон, интернет	охрана, телефон, интернет
Корректировка		1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Наличие парковки и огороженной территории	есть	есть	есть	есть	есть	есть
Корректировка		1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Взвешенный коэффициент влияния		1,08	0,93	1,03	0,98	0,93
Скорректированная стоимость аренды 1 кв.м объекта-аналога		540	509	530	524	556
Значение а/п за 1 кв.м помещения, руб.				532		

Таблица 110

Обоснование корректировок

Совершенная сделка /предложение	совершенная сделка	срок экспозиции менее 3 мес.	срок экспозиции от 3 до 6 мес.	срок экспозиции от 6 до 12 мес.	срок экспозиции более 12 мес.
Корректировка	0 %	5 %	10 %	15 %	20 %
Переданные права собственности	право собственности	право аренды			
Корректировка	0 %	20 %			
Время продажи					
Корректировка					
Местоположение	район высокой деловой активности	район высокой деловой активности	район средней деловой активности	район средней деловой активности	район низкой деловой активности
Корректировка	0 %	0 %	10 %	20 %	20 %
Площадь объекта	до 50 кв.м	50 – 150 кв.м	150 – 400 кв.м	400 – 800 кв.м	800 – 1500 кв.м
Корректировка	0,350 %	0,170 %	0,060 %	0,025 %	0,013 %
Состояние и уровень отделки здания	отличное	хорошее	среднее	плохое	
Корректировка	0 %	5 %	10 %	20 %	
Состояние и уровень отделки помещения	евро отделка	отличная отделка	хорошая отделка	средняя отделка	без отделки /черновая / плохая отделка
Корректировка	0 %	5 %	10 %	15 %	20 %
Состояние коммуникаций	отличное	хорошее	среднее		
Корректировка	0 %	10 %	15 %		
Этаж расположения	1 этаж	2,3 этаж, цоколь	4 этаж		
Корректировка	0 %	10 %	20 %		
Наличие парковки и охраны	есть	нет			
Корректировка	0 %	5 %			
Наличие телефона, интернета	есть	нет			
Корректировка	0 %	5 %			
Расстояние до центра города	высокий уровень транспортной доступности	средний уровень транспортной доступности	средний уровень транспортной доступности	низкий уровень транспортной доступности	
Корректировка	0 %	0 %	10 %	15 %	

Определение рыночной ставки капитализации.

Ставка капитализации представляет собой коэффициент, устанавливающий зависимость между стоимостью объекта и ожидаемым доходом от его эксплуатации. Понятие коэффициента капитализации, используемое применительно к недвижимости, включает три составляющие: безрисковый доход на капитал, премию за общий риск инвестиций в недвижимость и специальную премию за ликвидность/неликвидность конкретного объекта.

Капитализация дохода – процесс пересчета потока будущих доходов в единую сумму текущей стоимости. При этом учитываются: сумма будущих доходов, когда должны быть получены доходы, продолжительность времени получения доходов. Применительно к недвижимости коэффициент капитализации должен включать доход на капитал и возврат капитала.

$$СК = НП_{б,р} + Р + Л + И + П, \quad (7)$$

где СК – ставка капитализации;

$НП_{б,р}$ – безрисковая ставка, принимаемая по вкладам;

Р – премия за риск – для учета вероятности неполучения прибылей и не возмещения первоначально вложенных средств, которая соответствует данному размещению капитала;

Л – премия за неликвидность – для учета потенциальной возможности инвестора реализовать на рынке имущественные права, получить наличные деньги, а также необходимых временных затрат;

И – премия за инвестиционный менеджмент – для учета необходимости осуществления компетентного управления капиталовложениями со стороны инвестора;

П – ставка возврата капитала. При линейном возврате капитала (метод Ринга), $П = 1/p = 1/T_{эx} \cdot 100\%$, где p – число лет, требуемое для возврата вложенного капитала.

Расчет базовой «условно-безрисковой» ставки.

В качестве возможных базовых ставок в пределах РФ принято рассматривать следующие инструменты:

- депозиты Сбербанка РФ и других надежных российских банков;
- западные финансовые инструменты «государственные облигации других стран;
- ставка рефинансирования ЦБ РФ;
- государственные облигации РФ.

В качестве расчетной принимаем ставку рефинансирования в размере 8,25 %.

Премия за риск.

Инвестиционный риск определяется как суммарный инвестиционный риск по методике МБРР аналитическим способом (табл. 111).

Таблица 111

Суммарный инвестиционный риск по методике МБРР
аналитическим способом

Факторы риска, влияющие на объект недвижимости											
Вид и наименование риска	Категория риска	Балл риска									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<i>Систематический риск</i>											
Ухудшение общей экономической ситуации	динамичный	1									
Увеличение числа конкурирующих объектов	динамичный			1							
Изменение законодательства	динамичный		1								
<i>Несистематический риск</i>											
Природные и антропогенные чрезвычайные ситуации	статичный	1									
Ускоренный износ объекта	статичный		1								
Неполучение арендных платежей	динамичный		1								
Неэффективный менеджмент	динамичный	1									
Криминогенные факторы	динамичный	1									
Финансовые проверки	динамичный	1									
Неправильное оформление договоров аренды	динамичный	1									
Количество наблюдений		6	3	1	0	0	0	0	0	0	
Взвешенный итог (балл × количество наблюдений)		6	6	3	0	0	0	0	0	0	
Сумма (сумма по строке «взвешенный итог»)		15									
Количество факторов (количество видов риска)		10									
Средневзвешенное значение (сумма : количество факторов)		1,5									

Таблица 112

Классификация рисков по вероятности возникновения

Виды рисков	Вероятность возникновения (P)		
	Количественный подход		Качественный подход
	P _q (баллы)	P (в долях единицы)	
Слабовероятные	1	0,0 < P ≤ 0,1	Событие может произойти в исключительных случаях
Маловероятные	2	0,1 < P ≤ 0,4	Редкое событие, но, как известно, уже имело место
Вероятные	3	0,4 < P ≤ 0,6	Наличие свидетельств достаточных для предположения возможности события
Весьма вероятные	4	0,6 < P ≤ 0,9	Событие может произойти
Почти возможные	5	0,9 < P < 1,0	Событие, как ожидается, произойдет

В зависимости от вероятности события каждому фактору присваивается свой ранг.

Таким образом, инвестиционный риск составляет 1,5 %.

Премия за низкую ликвидность недвижимости.

Поправка на длительную экспозицию при продаже и время по поиску нового арендатора в случае банкротства или отказа от аренды существующего арендатора.

Учитывая невозможность немедленного возврата вложенных в объект недвижимости инвестиций, надбавка за низкую ликвидность может быть принята на уровне той прибыли, которую получит потенциальный инвестор при альтернативном вложении капитала с гарантированным получением дохода за время экспонирования объекта.

В данном случае срок экспозиции может составить пределах 1–12 месяцев, на основе безрисковой ставки поправка составит:

$$2 \text{ мес.} \times 8,25 \% / 12 \text{ мес.} = 1,38 \%$$

Премия за инвестиционный менеджмент.

Чем более рискованны и сложны инвестиции, тем более компетентного управления они требуют. Данный риск оценить достаточно трудно, и для объектов аналогичных рассматриваемому в практике оценочной деятельности принимается от 0,5 % до 5 %.

В данном случае принимаем премию в размере 1,00 %.

Норма возврата капитала.

Норма возврата капитала – это ставка, которая компенсирует возврат всей суммы вложенных инвестиций при перепродаже объекта недвижимости. Норма возврата капитала определяется различными методами:

Метод Инвуда построен так, что норма возврата капитала определяется как величина фактора фондовозмещения по ставке дохода на инвестиции. При этом величина нормы возврата капитала получается меньше величины, определенной методом Ринга. Это более точный метод расчет нормы возврата капитала.

Метод Хоскольда является самым точным методом. Тем не менее метод Инвуда получил наибольшее распространение. По методу Хоскольда норма возврата капитала определяется как величина фактора фондовозмещения по безрисковой ставке, так как существует риск невозврата средств.

Метод Ринга является наиболее простым. Он формализуется в следующем виде:

$$\text{Норма возврата капитала} = 100 \% / \text{срок финансирования инвестиций}.$$

Срок экономической жизни представляет собой временной отрезок, в течение которого объект можно использовать, извлекая прибыль. Это пол-

ный период времени, в течение которого улучшения вносят вклад в стоимость недвижимости. Улучшения достигают конца своей экономической жизни, когда их вклад становится равным нулю, вследствие их старения. Как уже было упомянуто выше, возмещение инвестиций в здание и сооружения будет вестись по прямолинейному методу. Продолжительность экономической жизни с учетом физических и функциональных характеристик принята равной 25 годам.

$$\text{Норма возврата капитала} = 100 \% / 25 = 4 \%$$

Расчет ставки капитализации приведен в табл. 113.

Т а б л и ц а 1 1 3

Расчет величины ставки дисконтирования кумулятивным методом

Наименование	Значение
Безрисковая ставка дохода	8,25 %
Премия за риск инвестиций в РФ	1,50 %
Премия за ликвидность недвижимости	1,38 %
Премия за инвестиционный менеджмент	1,00 %
Норма возврата капитала	4,00 %
Ставка капитализации	16,13 %

Таким образом, рыночная ставка дисконтирования равна 16,13 %.

Расчетный срок реализации инвестиционного проекта определяем по формуле $T_{ок} = 100 \% / i = 100 / 16,13 = 6,2$ года.

Т а б л и ц а 1 1 4

Расчет эффективности инвестиционного проекта (1 вариант)

Год	Денежные оттоки, руб.		Денежные притоки, руб.	Финансовые результаты, руб.		К-нт диск.	Финансовые дисконт. результаты, руб.	
	затраты на строительство, руб.	затраты по кредиту, руб.		финансовый итог, доход, руб.	накопит. доход, руб.		ЧДД, руб.	ΣЧДД, руб.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
0	-23823096	0	0	-23823096	-23823096	1	-23823096	-23823096
1		0	0	4565342	-19257754	0,8611	3931234	-19891862
2		0	0	5021876	-14235878	0,7415	3723721	-16168141
3		0	0	5524064	-8711814	0,6385	3527162	-12640979
4		0	0	6076470	-2635344	0,5498	3340978	-9300001
5		0	0	6684117	4048773	0,4735	3164623	-6135378
6		0	0	7352529	11401302	0,4077	2997576	-3137802

Жизненный цикл финансовых результатов инвестиционного проекта развития недвижимости строится по интегральным значениям ЧДД (простому и дисконтированному) для каждого расчетного года.

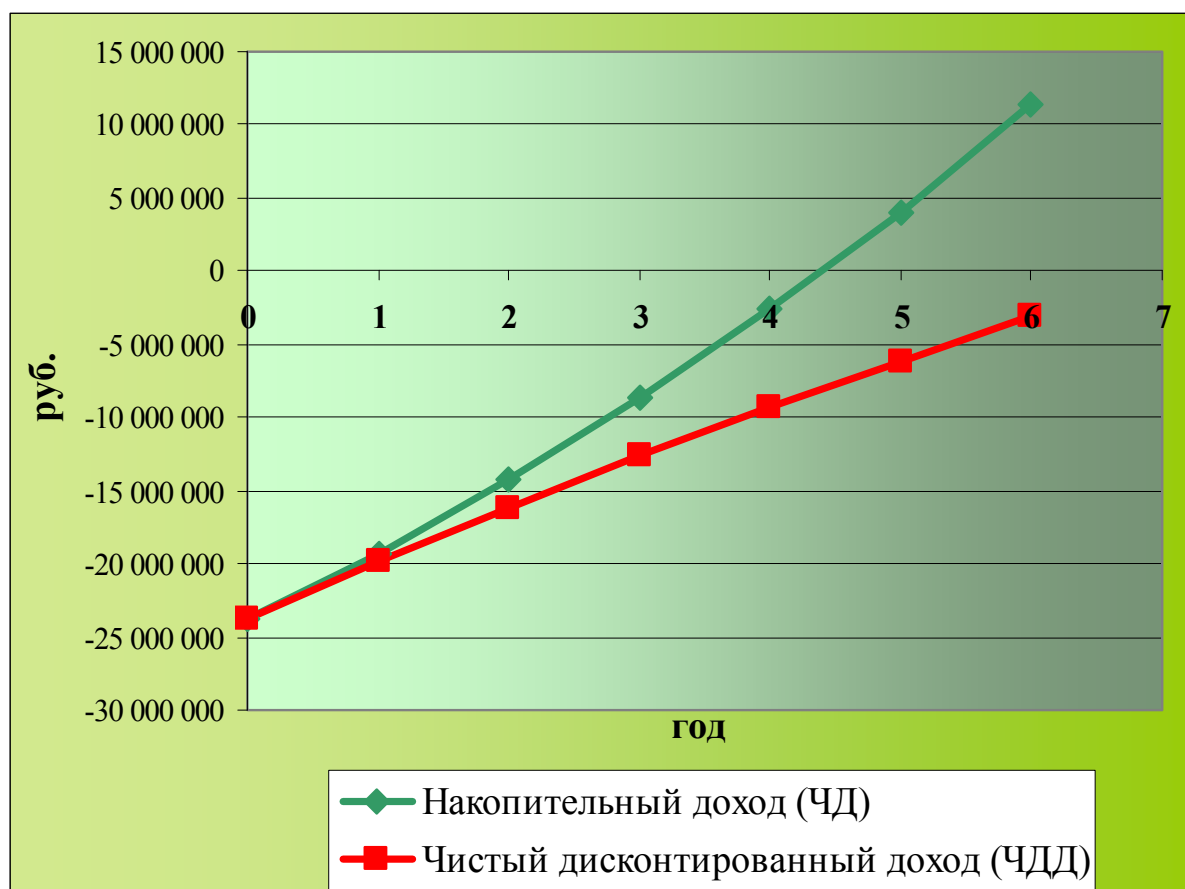


Рис. 46. ЧДД инвестиционного проекта

Как видно из графика и таблицы, ЧДД проекта по итогам 6 лет отрицательный, следовательно, данный вариант развития инвестиционного проекта неудовлетворительный. Дальнейшие расчеты по данному варианту бессмысленны.

4.4.2. Расчет эффективности вложения инвестиций в случае продажи здания гостиницы

Доход предусматривается от продажи здания гостиницы, расположенной по адресу: г. Пенза, проспект Строителей, 37е. Продажа гостиницы общей площадью 715,3 кв.м осуществляется после сдачи объекта в эксплуатацию (2013 г.). Цена продажи здания установлена методом сравнения рыночных продаж (табл. 115) и составляет 58 726 руб./кв.м.

Таблица 115

Определение стоимости объекта оценки методом сравнимых продаж

№ объекта-аналога	Характеристика объекта оценки	Аналог 1	Аналог 2	Аналог 3	Аналог 4	Аналог 5
1	2	3	4	5	6	7
Наименование объекта оценки	Коммерческое здание, пр-кт Строителей, 37е	Коммерческое здание, ул. Гладкова	Коммерческое здание, ул. Ладожская	Коммерческое здание, ул. Ладожская	Коммерческое здание, ул. Дзержинского, 4	Коммерческое здание, пр-кт Строителей
Характеристика объекта	2 этажа, отличная отделка	2 этажа, отличная отделка	2 этажа, хорошая отделка	3 этажа, отличная отделка	2 этажа, отличная отделка	2 этажа, отличная отделка
Телефон продавца		Александр, т.: 8-964-877-86-86	Елена, т.: 72-05-42	т.: 8-927-375-74-45	Игорь, т.: 8-960-318-61-87	АН «ШАЛЕ», т.: 25-75-15
Адрес объявления (интернет, СМИ)		http://penza.penzslendo.ru/obyavleniye/prodaetsya-otdelno/	http://bazarpnz.ru/ann/6167607/	http://bazarpnz.ru/ann/6009845/	http://bazarpnz.ru/ann/6180168/	http://shale.i58.ru/ann/5056884/?sid=74f8800ed7b738f5b9dd
Цена продажи/предложения, руб.		41500000	45000000	42500000	54000000	36500000
Общая площадь, кв.м	715,3	619,0	790,0	750,0	800,0	648,0
Цена 1 м² площади, руб.		67044	56962	56667	67500	56327
Совершенная сделка/ предложение	цена предложения	цена предложения	цена предложения	цена предложения	цена предложения	цена предложения
Корректировка	0,98	0,98	0,98	0,98	0,98	0,98
Переданные права собственности	право собственности	право собственности	право собственности	право собственности	право собственности	право собственности
Корректировка	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Время продажи	01.04.2013	01.04.2013	01.04.2013	01.04.2013	01.04.2013	01.04.2013
Корректировка	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Местоположение	г. Пенза, пр-кт Строителей, 37е	г. Пенза, ул. Гладкова	г. Пенза, ул. Ладожская	г. Пенза, ул. Ладожская	г. Пенза, ул. Дзержинского, 4	г. Пенза, пр-кт Строителей
Корректировка	0,90	0,90	1,00	1,00	0,90	1,00
Площадь объекта	715,3	619,0	790,0	750,0	800,0	648,0

Окончание табл. 115

1	2	3	4	5	6	7
Корректировка		0,98	1,02	1,01	1,02	0,98
Состояние и уровень отделки здания	отличное	отличное	отличное	отличное	отличное	отличное
Корректировка		1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Состояние и уровень отделки помещения	отличная отделка	отличная отделка	хорошая отделка	отличная отделка	отличная отделка	черновая отделка
Корректировка		1,00	1,05	1,00	1,00	1,15
Состояние коммуникаций	отличное	отличное	отличное	отличное	отличное	отличное
Корректировка		1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Объект оценки	отдельно стоящее здание	отдельно стоящее здание	отдельно стоящее здание	отдельно стоящее здание	отдельно стоящее здание	отдельно стоящее здание
Корректировка		1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Этаж расположения	2 этажа	2 этажа	2 этажа	3 этажа	2 этажа	2 этажа
Корректировка		1,00	1,00	1,05	1,00	1,00
Наличие парковки и охраны	есть	есть	есть	есть	есть	есть
Корректировка		1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Наличие телефона, интернета	есть	есть	есть	есть	есть	есть
Корректировка		1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Расстояние до центра города	Арбеково, 8,5 км от центра	Центр	Арбеково, 8,5 км от центра	Арбеково, 8,5 км от центра	Центр	Арбеково, 8,5 км от центра
Корректировка		0,95	1,00	1,00	0,95	1,00
Итоговая коррекция		0,82	1,05	1,04	0,85	1,10
Скорректированная стоимость по объектам-аналогам, руб.		55052	59786	58893	57689	62211
Стоимость 1 кв.м объекта оценки, руб./кв.м				58726		
Стоимость по сравнительному подходу, руб.				42007015		

Рыночная ставка дисконтирования равна 16,13 %.

Расчетный срок реализации инвестиционного проекта определяем по формуле $T_{ок} = 100 \% / I = 100 / 16,13 = 6,2$ года.

Т а б л и ц а 1 1 6

Расчет эффективности инвестиционного проекта (2 вариант)

Год	Денежные оттоки, руб.		Денежные притоки, руб.	Финансовые результаты, руб.		К-нт диск.	Финансовые дисконтир. результаты, руб.	
	затраты на строительство, руб.	затраты по кредиту, руб.		финансовый итог, доход, руб.	накопит. доход, руб.		ЧДД, руб.	ΣЧДД, руб.
0	-23823096	0	0	-23823096	-23823096	1	-23823096	-23823096
1		0	42007015	42007015	18183919	0,8611	36172406	12349310
2		0			18183919	0,7415	0	12349310
3		0			18183919	0,6385	0	12349310
4		0			18183919	0,5498	0	12349310
5		0			18183919	0,4735	0	12349310
6		0			18183919	0,4077	0	12349310

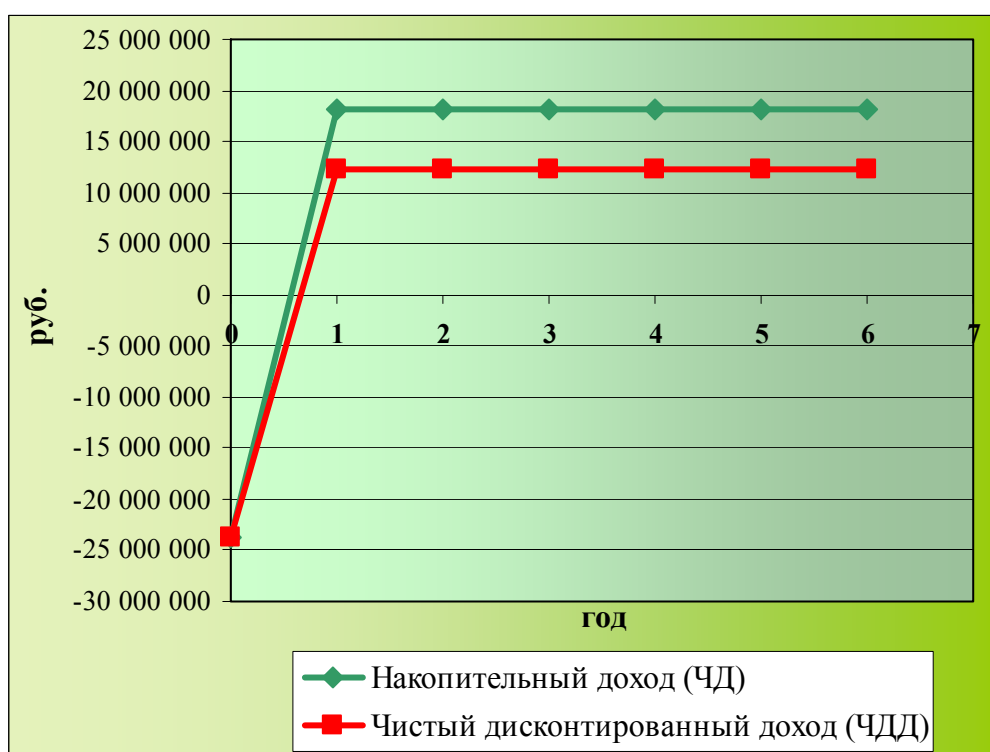


Рис. 47. ЧДД инвестиционного проекта

Расчет сроков окупаемости проекта (нормативного, простого и с дисконтированием)

$$T_{\text{ок}}^{\text{пр}} = 0 + \frac{23823096}{42007015} = 0,57 \text{ года};$$

$$T_{\text{ок}}^{\text{диск}} = 0 + \frac{23823096}{36172406} = 0,66 \text{ года};$$

$T_{\text{ок}} = 100 \% / i = 100 / 16,13 = 6,2$ года (рассчитан по коэффициенту дисконтирования 0,1613).

$$\left. \begin{array}{l} T_{\text{ок}}^{\text{пр}} = 0,57 \text{ года} \\ T_{\text{ок}}^{\text{диск}} = 0,66 \text{ года} \end{array} \right\} < T_{\text{ок}}^{\text{норм}} = 6,2 \text{ года, следовательно, проект к реализации}$$

принимается.

Расчет уровня рентабельности инвестиций и внутренней нормы доходности

Расчет уровня рентабельности инвестиций без дисконтирования:

$$P_{I(\text{прост})} = \frac{42007015}{23823096} = 1,76 > 1, \text{ следовательно, проект к реализации при-}$$

нимается.

Расчет уровня рентабельности инвестиций с дисконтированием финансовых потоков:

$$P_{I(\text{диск})} = \frac{36172406}{23823096} = 1,52 > 1, \text{ следовательно, проект к реализации при-}$$

нимается.

Расчет внутренней нормы доходности (проверочного дисконта):

$$\text{При } IRR=80 \% \text{ ЧДД}(80 \%) = -23823096 + \frac{42007015}{(1+0,8)^1} = -485865 \text{ руб.}$$

При $IRR=16,13 \% \text{ ЧДД}=12\,349\,310$ руб.

$$E_{\text{вн}} = \frac{12349310 \cdot (80 - 16,13)}{12349310 - (-485865)} = 61,45 \%$$

Окончательное значение проверочного дисконта:

$$IRR = 16,13 + 61,45 = 77,58 \% > 16,13 \%$$

Таким образом, итоги предварительного анализа свидетельствуют о целесообразности реализации инвестиционного проекта. Это подтверждается тем, что чистый дисконтированный доход при норме дисконта, равной 0,1613, имеет положительное значение и составляет +12349310 руб. Внутренняя норма доходности 77,58 %, что выше установленного норматива 16,13 %. Также сроки окупаемости подтверждают целесообразность участия в проекте, так как и простой (0,57 года) и дисконтированный (0,66 года) сроки окупаемости ниже расчетного, принятого при ставке 16,13 % равным 6 годам.

4.4.3. Расчет эффективности вложения инвестиций в случае организации предпринимательской деятельности

Доход предусматривается от организации предпринимательской деятельности в гостинице, расположенной по адресу: г. Пенза, проспект Строителей, 37е. Предпринимательская деятельность в гостинице общей площадью 715,3 кв. м осуществляется после сдачи объекта в эксплуатацию (2013 г.).

Рыночная ставка дисконтирования равна 16,13 % .

Расчетный срок реализации инвестиционного проекта определяем по формуле: $T_{ок} = 100 \% / i = 100 / 16,13 = 6,2$ года.

Определение годового дохода гостиницы при учете недозагрузки

Т а б л и ц а 1 1 7

Валовый доход в 1 год

Вид услуги	Доход в день, руб.	Валовый доход, руб.
Предоставление номеров в гостинице	1000·22 места=22000	22000·365 = 8030000
Доходы от столовой:	100·22 = 2200	2200·365 = 803000
– завтрак	250·22 чел. = 5500	5500·365 = 2007500
– обед	300·22 места = 6600	6600·365 = 2409000
– ужин		
Сдача столовой в аренду для проведения банкетов (суббота, воскресенье)	750·25 чел. = 18750	18750·2·52 = 1950000
Итого	–	15199500

Принимаем ежегодные темпы роста доходов, заработной платы и себестоимости закупаемой продукции для столовой 10 %.

Т а б л и ц а 1 1 8

Доход при планируемой недозагрузке площадей

Годы	Процент недозагрузки, %	Годовой доход при учете недозагрузки (D), руб.
1-й год	30	15199500·(1–0,3) = 10639650
2-й год	25	16719450·(1–0,25) = 12539588
3-й год	20	18391395·(1–0,2) = 14713116
4-й год	15	20230535·(1–0,15) = 17195955
5-й год	10	22253588·(1–0,1) = 20028229
6-й год	10	24478947·(1–0,1) = 22031052

Т а б л и ц а 1 1 9

Штатное расписание

№ п/п	Состав персонала	Фонд оплаты труда, руб./мес.	Кол-во штатных единиц	Фонд оплаты труда за год, руб.
1	2	3	4	5
1	Управляющий/ администратор	15000	3	540000
2	Бухгалтер	12000	1	144000
3	Горничная	9000	2	216000
4	Повар	14000	2	336000
5	Помощник повара/ официант	8000	2	192000
6	Сантехник	6000	1	72000
7	Электрик	6000	1	72000
8	Дворник	6000	2	144000
	Итого	-	-	1716000

Предприниматель использует УСНО и оплачивает 6 % от годового дохода (D).

Т а б л и ц а 1 2 0

Годовой бюджет налоговых платежей.

№ п/п	Виды налогов	Издержки 1-й год, руб.	Издержки 2-й год, руб.	Издержки 3-й год, руб.	Издержки 4-й год, руб.	Издержки 5-й год, руб.	Издержки 6-й год, руб.
1	Страховые взносы (ФОТ. 0,30)	$1716000 \times 0,3 = 514800$	$1887600 \times 0,3 = 566280$	$2076360 \times 0,3 = 622908$	$2283996 \times 0,3 = 685199$	$2512396 \times 0,3 = 753719$	$2763635 \times 0,3 = 829091$
2	Налог на доходы (D×0,06)	$10639650 \times 0,06 = 638379$	$12539588 \times 0,06 = 752375$	$14713116 \times 0,06 = 882787$	$17195955 \times 0,06 = 1031757$	$20028229 \times 0,06 = 1201694$	$22031052 \times 0,06 = 1321863$

Т а б л и ц а 1 2 1

Расходы в 0-й год

Вид расходов	Стоимость, руб.
1	2
Закупка оборудования	230100
телевизор (14 шт.)	$9000 \cdot 14 = 126000$
ноутбук (1 шт.)	$14000 \cdot 1 = 14000$
принтер (1 шт.)	$2500 \cdot 1 = 2500$
холодильник (1 шт.)	$12000 \cdot 1 = 12000$
плита (2 шт.)	$8000 \cdot 2 = 16000$
микроволновая печь (2 шт.)	$2000 \cdot 2 = 4000$
стиральная машина (3 шт.)	$7500 \cdot 3 = 22500$
утюг (3 шт.)	$700 \cdot 3 = 2100$
сейф (14 шт.)	$1500 \cdot 14 = 21000$
прочие расходы	10000

Окончание табл. 121

1	2
Закупка мебели	291200
кровать (22 шт.)	$2700 \cdot 22 = 59400$
шкаф (22 шт.)	$6000 \cdot 22 = 132000$
тумбочка (22 шт.)	$1000 \cdot 22 = 22000$
стол для номера (14 шт.)	$1500 \cdot 14 = 21000$
стол для столовой (5 шт.)	$2000 \cdot 5 = 10000$
стул для номера (22 шт.)	$400 \cdot 22 = 8800$
стул для столовой (25 шт.)	$600 \cdot 25 = 15000$
ресепшн (1 шт.)	5000
диван (1 шт.)	8000
прочие расходы	10000
Закупка инвентаря	179500
зеркало (17 шт.)	$700 \cdot 17 = 11900$
прикроватный светильник (22 шт.)	$300 \cdot 22 = 6600$
комплект постельных принадлежностей (матрац с на матрасником (22 шт.), подушка (22 шт.), одеяло (22 шт.), покрывало на кровать (22 шт.), простыня (44 шт.), пододеяльник (44 шт.), наволочка (44 шт.))	$1700 \cdot 22 + 400 \cdot 22 + 600 \cdot 22 + 550 \cdot 22 + 700 \cdot 44 = 102300$
прикроватные коврики (22 шт.)	$150 \cdot 22 = 3300$
полотенца (88 шт.)	$175 \cdot 88 = 15400$
прочие расходы	40000
Реклама (баннер)	10000
Итого	710800

Таблица 122

Себестоимость закупаемой продукции для столовой

	Себестоимость продукции, %	Себестоимость (% от валового дохода), руб.
Завтрак	30 %	$803000 \cdot 0,3 = 240900$
Обед	30 %	$2007500 \cdot 0,3 = 602250$
Ужин	30 %	$2409000 \cdot 0,3 = 722700$
Банкет	30 %	$1950000 \cdot 0,3 = 585000$
Всего		2150850

Таблица 123

Оборотные средства

Годы	Процент недозагрузки, %	Себестоимость закупаемой продукции для столовой при учете недозагрузки, руб.	Затраты на содержание (15 % от D), руб.	Всего, руб.
1-й год	30	$2150850 \cdot (1 - 0,3) = 1505595$	$10639650 \cdot 0,15 = 1595948$	3101543
2-й год	25	$2365935 \cdot (1 - 0,25) = 1774451$	$12539588 \cdot 0,15 = 1880938$	3655389
3-й год	20	$2602529 \cdot (1 - 0,2) = 2082023$	$14713116 \cdot 0,15 = 2206967$	4288990
4-й год	15	$2862781 \cdot (1 - 0,15) = 2433364$	$17195954 \cdot 0,15 = 2579393$	5012757
5-й год	10	$3149059 \cdot (1 - 0,1) = 2834153$	$20028229 \cdot 0,15 = 3004234$	5838387
6-й год	10	$3463965 \cdot (1 - 0,1) = 3117569$	$22031052 \cdot 0,15 = 3304658$	6422227

Таблица 124

Бюджет по прибыли и затратам за 6 лет

№	Показатели	1-й год (2013),	2-й год	3-й год	4-й год (2016),	5-й год (2017),	6-й год (2018),
		руб.	(2014),	(2015),	руб.	руб.	руб.
1	2	3	4	5	6	7	8
I.							
1.1	Основные доходы	10639650	12539588	14713116	17195954	20028229	22031052
	Всего доходов D:	10639 650	12539588	14713116	17195954	20028229	22031052
II.							
2.1	Страховые взносы	514800	566280	622908	685199	753719	829091
2.2	Остальные затраты:						
	2.2.1. Госпошлина	800	-	-	-	-	-
	2.2.2. Расходы в 0-й год	710800	-	-	-	-	-
	2.2.3. Затраты на строительство гостиницы	23823096	-	-	-	-	-
	2.2.4. Оборотные средства	3101543	3655389	4288990	5012757	5838387	6422227
	2.2.5. ФОТ	1716000	1887600	2076360	2283996	2512396	2763635
	2.2.6. Минимальный налог по УСНО (6 % от D)	638379	752375	882787	1031757	1201694	1321863
III	Расчет денежных потоков для определения эффективности инвестиционного проекта. (заносятся в табл. 35)						
3.1	Итого эксплуатационные затраты $\Sigma(2.1+2.2.1+2.2.4+2.2.5+2.2.6)$	5971522	6861644	7871045	9013709	10306196	11336816
3.2	Итого капитальные вложения $\Sigma(2.2.2+2.2.3)$	24533896	-	-	-	-	-
3.3	Денежные притоки (1.1)	10639650	12539588	14713116	17195955	20028229	22031052

Т а б л и ц а 1 2 5

Расчет эффективности инвестиционного проекта (3 вариант)

Год	Денежные оттоки, руб.		Денежные притоки, руб.	Финансовые результаты, руб.		К-нт диск.	Финансовые дисконтир. результаты, руб.	
	капитальные вложения, руб.	эксплуатационные затраты, руб.		финансовый итог, доход, руб.	накопительный доход, руб.		ЧДД, руб.	ΣЧДД, руб.
0	-24533896	0	0	-24533896	-24533896	1,0000	-24533896	-24533896
1		-5971522	10639650	4668128	-19865768	0,8611	4019743	-20514153
2		-6861644	12539588	5677944	-14187824	0,7415	4210195	-16303957
3		-7871045	14713116	6842071	-7345753	0,6385	4368721	-11935236
4		-9013709	17195955	8182246	836493	0,5498	4498781	-7436456
5		-10306196	20028229	9722033	10558526	0,4735	4602936	-2833519
6		-11336816	22031052	10694236	21252762	0,4077	4359967	1526448

Жизненный цикл финансовых результатов инвестиционного проекта развития недвижимости строится по интегральным значениям ЧДД (простому и дисконтированному) для каждого расчетного года.

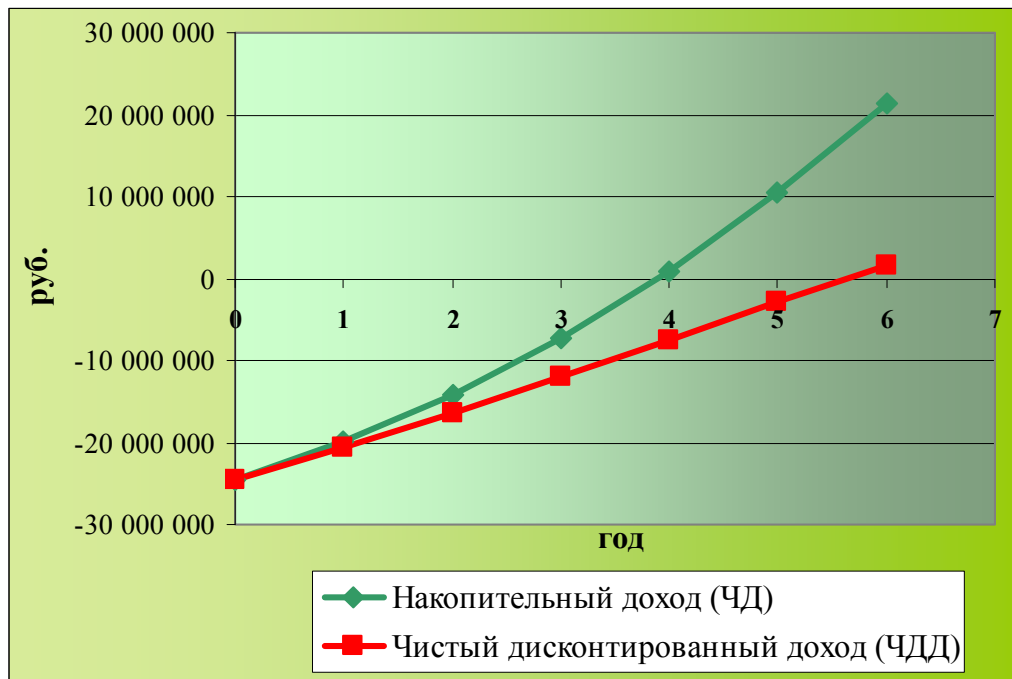


Рис. 48. ЧДД инвестиционного проекта

Расчет сроков окупаемости проекта (нормативного, простого и с дисконтированием).

$$T_{\text{ок}}^{\text{пр}} = 3 + \frac{7345753}{8182246} = 3,90 \text{ года};$$

$$T_{\text{ок}}^{\text{диск}} = 5 + \frac{2833519}{4359967} = 5,65 \text{ года};$$

$T_{\text{ок}} = 100\% / I = 100 / 16,13 = 6,2$ года (рассчитан по коэффициенту дисконтирования 0,1613).

$$\left. \begin{array}{l} T_{\text{ок}}^{\text{пр}} = 3,90 \text{ года} \\ T_{\text{ок}}^{\text{диск}} = 5,65 \text{ года} \end{array} \right\} < T_{\text{ок}}^{\text{норм}} = 6,2 \text{ года, следовательно, проект к реализации}$$

принимается.

Расчет уровня рентабельности инвестиций и внутренней нормы доходности

Расчет уровня рентабельности инвестиций без дисконтирования:

$$P_{I(\text{прост})} = \frac{4668128 + 5677944 + 6842071 + 8182246 + 9722033 + 10694236}{24533896} = 1,87 > 1, \text{ сле-}$$

довательно, проект к реализации принимается.

Расчет уровня рентабельности инвестиций с дисконтированием финансовых потоков:

$$P_{i(\text{диск})} = \frac{4019743 + 4210195 + 4368721 + 4498781 + 4602936 + 4359967}{24533896} = 1,06 > 1,$$

следовательно, проект к реализации принимается.

Расчет внутренней нормы доходности (проверочного дисконта):

При $IRR=80\%$

$$\begin{aligned} \text{ЧДД}(80\%) = & -24533896 + \frac{4668128}{(1+0,8)^1} + \frac{5677944}{(1+0,8)^2} + \frac{6842071}{(1+0,8)^3} + \\ & + \frac{8182246}{(1+0,8)^4} + \frac{9722033}{(1+0,8)^5} + \frac{10694236}{(1+0,8)^6} = -17406471 \text{ руб.} \end{aligned}$$

При $IRR=16,13\%$ ЧДД = 1 526 448 руб.

$$E_{\text{вн}} = \frac{1526448 \cdot (80 - 16,13)}{1526448 - (-17406471)} = 5,15\%.$$

Окончательное значение проверочного дисконта:

$$IRR = 16,13 + 5,15 = 21,28\% > 16,13\%.$$

Таким образом, итоги предварительного анализа свидетельствуют о целесообразности реализации инвестиционного проекта. Это подтверждается тем, что чистый дисконтированный доход при норме дисконта, равной 0,1613, имеет положительное значение и составляет +1526448 руб. Внутренняя норма доходности 21,28%, что выше установленного норматива 16,13%. Также сроки окупаемости подтверждают целесообразность участия в проекте, так как и простой (3,90 года) и дисконтированный (5,65 лет) сроки окупаемости ниже расчетного, принятого при ставке 16,13% равным 6 годам.

4.4.4. Выбор наиболее эффективного варианта развития инвестиционного проекта

Т а б л и ц а 1 2 6

Сводный анализ показателей эффективности вариантов вложения инвестиций

Наименование варианта	ЧДД, руб.	$T_{\text{окпр}}$, лет	$T_{\text{ок диск}}$, лет	PI^n	PI^d	IRR , %
Вариант 2. Продажа гостиницы	+12349310	0,57	0,66	1,76	1,52	77,58%
Вариант 3. Организация предпринимательской деятельности	+1526448	3,90	5,65	1,87	1,06	21,28%

Из табл. 126 видно, что исходя из рассчитанных показателей эффективности реализации инвестиционного проекта наиболее привлекательным является вариант №2 «Продажа гостиницы». Рассчитаем для данного варианта показатели эффективности с учетом затрат по кредиту.

4.4.5. Расчет эффективности вложения инвестиций в случае использования земных источников финансирования

Прогноз денежных потоков для выплат по кредиту

Для завершения строительства необходимо изыскать дополнительные средства в объеме 3000000 руб. Вид кредитования – долгосрочное, вид кредита – «Финансирование строительных проектов» (долгосрочная кредитная программа с возможностью привлечения большого объема кредитных средств). Условия предоставления кредита в соответствии с требованиями банка представлены в табл. 127.

Т а б л и ц а 1 2 7

Условия предоставления кредита

Наименование условия	Описание
1	2
Кто может получить	Юридическое лицо – резидент Российской Федерации
Цель	Финансирование проектов в сфере недвижимости, в том числе связанных с приобретением, проектированием, строительством и реконструкцией объектов недвижимости
Финансируемые объекты (проекты)	Жилищное строительство; офисная недвижимость; объекты туристической инфраструктуры; гостиницы; торговая и развлекательная недвижимость; складская недвижимость; иные объекты недвижимости коммерческого назначения
Финансируемые стадии проектов	<ul style="list-style-type: none"> • Финансирование затрат на вхождение в проект, в том числе приобретение прав на реализацию проекта, объектов незавершенного строительства, приобретение акций/долей участия в компаниях, владеющих активами • финансирование затрат на разработку проекта • финансирование затрат на строительство • рефинансирование понесенных затрат • рефинансирование объекта коммерческой недвижимости, генерирующего денежный поток
Режим кредитования	Единовременный кредит, невозобновляемая кредитная линия, рамочная кредитная линия
Срок	До 10 лет
Валюта	Рубли РФ, доллары США, евро
Максимальная сумма	Проектное финансирование – до 70 % инвестиционной стоимости; рефинансирование объектов коммерческой недвижимости, генерирующих подтвержденный поток денежных средств – не более 75 % рыночной стоимости

Окончание табл. 127

1	2
Процентная ставка	Фиксированная или плавающая, при этом уровень процентных ставок варьируется для разных кредитных продуктов. Процентные ставки могут изменяться в зависимости от стадии реализации проекта
Погашение	Погашение основного долга осуществляется в соответствии с индивидуальным графиком заемщика. Уплата процента по кредиту производится ежемесячно или ежеквартально в соответствии с условиями кредитного договора
Обеспечение	Залог прав на землю (собственность, долгосрочная аренда), залог объекта недвижимости, залог имущественных прав, залог акций/долей участия, залог активов, не связанных с проектом, поручительства платежеспособных компаний, банковский гарантии и др.
Поручительство	Личное поручительство фактических собственников бизнеса, супруга (супруги) Заемщика
Досрочное погашение	Без ограничений

Условия предоставления кредита для предприятия ИП Симонов В.В.

1. Срок кредитования: 12 месяцев.
 2. Сумма кредита: 3000000 руб.
 3. Процентная ставка: 15,5 %.
 4. Погашение: ежемесячно равными долями.
 5. Обеспечение: залог имеющейся недвижимости (здание магазина по адресу: г. Пенза, ул. Рахманинова, 41).
 6. Поручительство: не требуется.
- Все денежные потоки сведены в табл. 128.

Таблица 128

Показатели прогнозируемых доходов от продажи гостиницы

Год кредитования проекта	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Доход от продажи помещений	0	42007015	0	0	0	0
Оставшиеся капитальные вложения на момент кредитования, руб.	-23823096	-	-	-	-	
Чистый доход, руб.	-2382096	18183919				
Выплаты на ипотеку (30 %)	0	5455176				
Выплаты на ипотеку (60 %)	0	10910351				
Выплаты на ипотеку (90 %)	0	16365527				

Расчетная схема выплат по кредиту

Исходные данные:

- 1) сумма кредита 3000000 руб.;
- 2) срок выплаты кредита 12 месяцев;
- 3) кредит выплачивается равномерно в течение 1 года.

Расчет схем выплат по кредиту представлен в табл. 129.

Т а б л и ц а 1 2 9

Расчет схемы выплат кредита (ежемесячно)

№ платежа	Дата платежа	Сумма платежа	Основной долг	Начисленные проценты	Остаток задолженности
1	Сентябрь, 2013	271483,25	232733,25	38750,00	2767266,75
2	Октябрь, 2013	271483,25	235739,39	35743,86	2531527,36
3	Ноябрь, 2013	271483,25	238784,35	32698,90	2292743,01
4	Декабрь, 2013	271483,25	241868,65	29614,60	2050874,36
5	Январь, 2014	271483,25	244992,79	26490,46	1805881,57
6	Февраль, 2014	271483,25	248157,28	23325,97	1557724,29
7	Март, 2014	271483,25	251362,64	20120,61	1306361,65
8	Апрель, 2014	271483,25	254609,41	16873,84	1051752,24
9	Май, 2014	271483,25	257898,12	13585,13	793854,12
10	Июнь, 2014	271483,25	261229,30	10253,95	532624,82
11	Июль, 2014	271483,25	264603,51	6879,74	268021,31
12	Август, 2014	271483,25	268021,31	3461,94	0,00
Итого по кредиту		3257798,99	3000000,00	257798,99	

Сумма ежемесячного платежа: 271473,25 руб.

Переплата по процентам за кредит: 257798,99 руб.

Вывод о платежеспособности заемщика

Проведенный анализ совокупного дохода показывает, что выплаты кредита могут начаться уже с 1 года при значениях расчетного показателя доходности α , $\alpha = 30\%$, 60% , 90% . При этом значимо то, что ИП Симонов В.В. может уже в первом году погасить всю сумму кредита даже при $\alpha = 30\%$, так как по условиям данного вида кредитования досрочное погашение кредита разрешено.

По результатам проведенного анализа можно сделать вывод, что наиболее оптимальными для данного конкретного случая будут следующие расчетные кредитные схемы: отчисления от доходов заемщика $\alpha = 90\%$, досрочное погашение кредита на первом году кредитования.

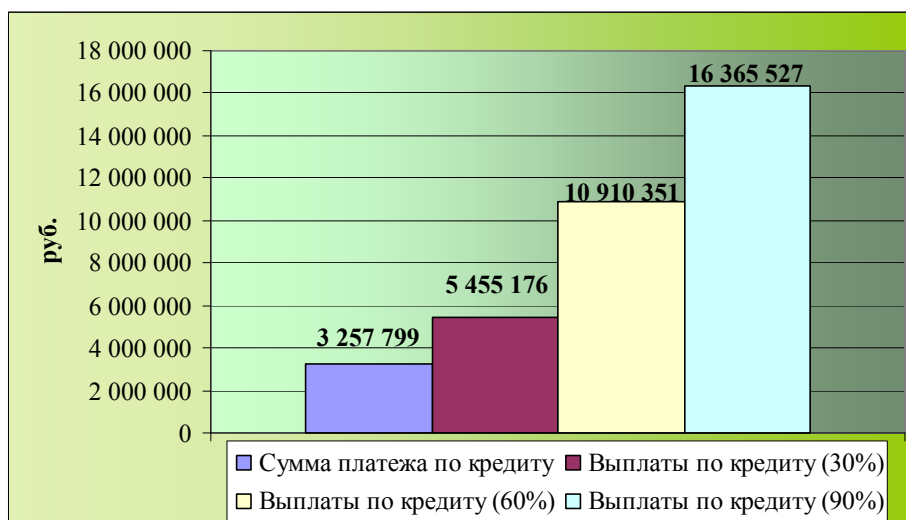


Рис. 49. Показатели платежеспособности заемщика

5.6.4. Расчет эффективности вложения инвестиций с учетом затрат на кредит

Доход предусматривается от продажи здания гостиницы, расположенной по адресу: г. Пенза, проспект Строителей, 37е. Продажа гостиницы общей площадью 715,3 кв.м осуществляется после сдачи объекта в эксплуатацию (2013 г.).

Цена продажи здания установлена методом сравнения рыночных продаж и составляет 58726 руб./кв.м.

Рыночная ставка дисконтирования равна 16,13 %.

Расчетный срок реализации инвестиционного проекта определяем по формуле $T_{ок} = 100 \% / i = 100 / 16,13 = 6,2$ года.

Т а б л и ц а 1 3 0

Расчет эффективности инвестиционного проекта

Год	Денежные оттоки, руб.		Денежные притоки, руб.	Финансовые результаты, руб.		К-нт диск.	Финансовые дисконтир. результаты, руб.	
	затраты на строительство, руб.	затраты по кредиту, руб.		финансовый итог, доход, руб.	накопит. доход, руб.		ЧДД, руб.	ΣЧДД, руб.
0	-23823096	0	0	-23823096	-23823096	1	-23823096	-23823096
1		-3257799	42007015	38749216	14926120	0,8611	33367102	9544006
2		0			14926120	0,7415	0	9544006
3		0			14926120	0,6385	0	9544006
4		0			14926120	0,5498	0	9544006
5		0			14926120	0,4735	0	9544006
6		0			14926120	0,4077	0	9544006

Жизненный цикл финансовых результатов инвестиционного проекта развития недвижимости строится по интегральным значениям ЧДД (простому и дисконтированному) для каждого расчетного года.

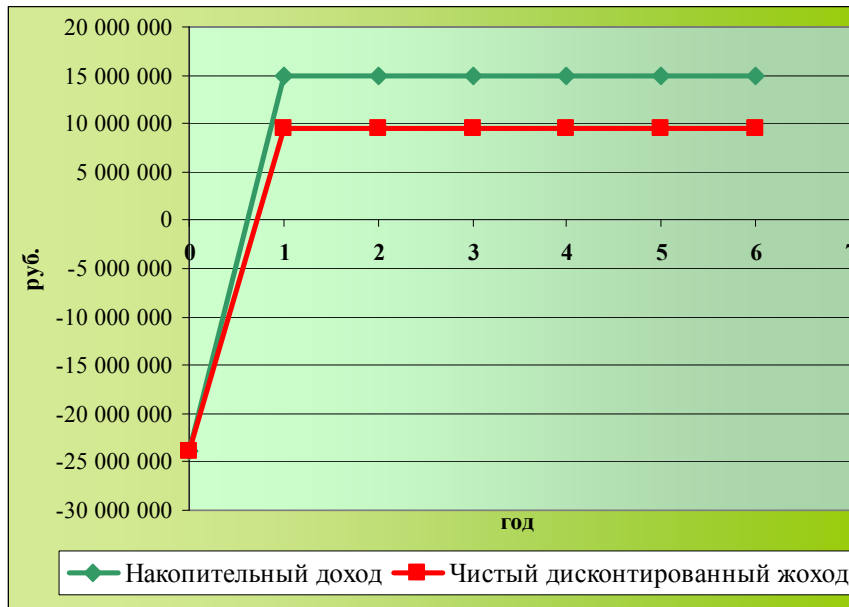


Рис. 50. ЧДД инвестиционного проекта

Расчет сроков окупаемости проекта (нормативного, простого и с дисконтированием)

$$T_{ок}^{пр} = 0 + \frac{23823096}{38749216} = 0,61 \text{ года};$$

$$T_{ок}^{диск} = 0 + \frac{23823096}{33367102} = 0,71 \text{ года};$$

$T_{ок} = 100 \% / i = 100 / 16,13 = 6,2$ года (рассчитан по коэффициенту дисконтирования 0,1613).

$$\left. \begin{matrix} T_{ок}^{пр} = 0,61 \text{ года} \\ T_{ок}^{диск} = 0,71 \text{ года} \end{matrix} \right\} < T_{ок}^{норм} = 6,2 \text{ года, следовательно, проект к реализации принимается.}$$

ции принимается.

Расчет уровня рентабельности инвестиций и внутренней нормы доходности

Расчет уровня рентабельности инвестиций без дисконтирования:

$$P_{I(прост)} = \frac{38749216}{23823096} = 1,63 > 1, \text{ следовательно, проект к реализации принимается.}$$

нимается.

Расчет уровня рентабельности инвестиций с дисконтированием финансовых потоков:

$$P_{I(\text{диск})} = \frac{33367102}{23823096} = 1,40 > 1, \text{ следовательно, проект к реализации при-}$$

нимается.

Расчет внутренней нормы доходности (проверочного дисконта):

При $IRR=80\%$

$$\text{ЧДД}(80\%) = -23823096 + \frac{38749216}{(1+0,8)^1} = -2295754 \text{ руб.}$$

При $IRR=16,13\%$

$$\text{ЧДД} = 9544006 \text{ руб.}$$

$$E_{\text{вн}} = \frac{9544006 \cdot (80 - 16,13)}{9544006 - (-2295754)} = 51,49\%.$$

Окончательное значение проверочного дисконта:

$$IRR = 16,13 + 51,49 = 67,62\% > 16,13\%.$$

Таким образом, итоги предварительного анализа свидетельствуют о целесообразности реализации инвестиционного проекта. Это подтверждается тем, что чистый дисконтированный доход при норме дисконта, равной 0,1613, имеет положительное значение и составляет +9 544 006 руб. Внутренняя норма доходности 67,62%, что выше установленного норматива 16,13%. Также сроки окупаемости подтверждают целесообразность участия в проекте, так как и простой (0,61 года) и дисконтированный (0,71 года) сроки окупаемости ниже расчетного, принятого при ставке 16,13% равным 6 годам.

В ы в о д ы

Согласно проведенным расчетам, затраты на строительство составят 23823096 руб., из них 14244048 руб. – затраты основного периода реализации проекта (производство строительно-монтажных работ), а 9579048 руб. – затраты подготовительного периода (затраты на выкуп права собственности земельного участка под размещение здания торгового центра, затраты на разработку исходно-разрешительной документации, затраты на подготовку проектной документации, затраты на инженерное обеспечение объекта, затраты на содержание службы Заказчика).

Затраты подготовительного периода и часть затрат по производству строительно-монтажных работ инвестор осуществляет из собственных средств (20823095 руб.), дополнительно необходимо изыскать средства в объеме 3000000 руб. ИП Симонов В.В. планирует взять кредит в Сбербанке РФ под залог недвижимого имущества на следующих условиях: срок кредитования 12 месяцев; годовая процентная ставка 15,5%; погашение еже-

месячно равными долями; обеспечение – залог имеющейся недвижимости. Вид кредитования – долгосрочное, вид кредита – «Финансирование строительных проектов» (долгосрочная кредитная программа с возможностью привлечения большого объема кредитных средств). Далее рассмотрены варианты инвестиционных проектов развития недвижимости.

1 вариант: доход предусматривается от сдачи в аренду здания гостиницы, расположенной по адресу: г. Пенза, проспект Строителей, 37е. Общая площадь гостиницы составит 715,3 кв.м.

2 вариант: доход предусматривается от продажи здания гостиницы, расположенной по адресу: г. Пенза, г. Пенза, проспект Строителей, 37е. Продажа гостиницы площадью 715,3 кв. м осуществляется после сдачи объекта в эксплуатацию.

3 вариант: доход предусматривается от организации предпринимательской деятельности в гостинице площадью 715,3 кв. м, расположенной по адресу: г. Пенза, г. Пенза, проспект Строителей, 37е.

При первом варианте развития недвижимости ЧДД проекта по итогам 6 лет отрицательный, следовательно, данный вариант развития инвестиционного проекта неудовлетворительный.

При втором варианте развития недвижимости анализ показал целесообразность реализации инвестиционного проекта. Это подтверждается тем, что чистый дисконтированный доход при норме дисконта, равной 0,1613, имеет положительное значение и составляет +12349310. Внутренняя норма доходности 77,58 %, что выше установленного норматива 16,13 %. Также сроки окупаемости подтверждают целесообразность участия в проекте, так как и простой (0,57 года) и дисконтированный (0,66 года) сроки окупаемости ниже расчетного, принятого при ставке 16,13 % равным 6 годам.

При третьем варианте развития недвижимости также подтвердилась целесообразность реализации проекта. Это подтверждается тем, что чистый дисконтированный доход при норме дисконта, равной 0,1613, имеет положительное значение и составляет +1526448 руб. Внутренняя норма доходности 21,28 %, что выше установленного норматива – 16,13 %. Также сроки окупаемости подтверждают целесообразность участия в проекте, так как и простой (3,90 года) и дисконтированный (5,65 лет) сроки окупаемости ниже расчетного, принятого при ставке 16,13 % равным 6 годам.

Сравнительный анализ 2 и 3 варианта развития проекта показал, что наиболее привлекательным является вариант №2 «Продажа гостиницы».

Для данного варианта проанализированы показатели эффективности с учетом затрат по кредиту.

Анализ совокупного дохода показывает, что выплаты кредита могут быть полностью досрочно погашены уже с 1 года. Расчетный показатель доходности принят на уровне $\alpha = 30 \%$, 60% , 90% , при этом ИП Симонов В.В. может уже в первом году погасить всю сумму кредита даже при

$\alpha=30\%$, так как по условиям данного вида кредитования досрочное погашение кредита разрешено.

Показатели эффективности с учетом затрат по кредиту следующие: чистый дисконтированный доход при норме дисконта, равной 0,1613, имеет положительное значение и составляет +9544006 руб. Внутренняя норма доходности 67,42%, что выше установленного норматива 16,13%. Также сроки окупаемости подтверждают целесообразность участия в проекте, так как и простой (0,61 года) и дисконтированный (0,71 года) сроки окупаемости ниже расчетного, принятого при ставке 16,13% равным 6 годам.

Таким образом, принимается второй вариант развития недвижимости.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Значимой проблемой планирования строительства в городах и населенных пунктах является местоположение объектов недвижимости. Размещение на территории городов гостиничных комплексов требует как соответствия градостроительному плану развития, так и выбора правильного местоположения.

В рамках первой главы изучены вопросы инвестиционной привлекательности гостиничного бизнеса, управление процедурами сегментирования, сложности при вхождении на рынок гостиничных услуг.

Несмотря на то, что в мировой практике гостиничный бизнес считается одним из наиболее капиталоемких и рискованных видов деятельности, привлекает внимание инвестиционного сообщества по ряду причин.

Во-первых, гостиницы – это объект коммерческой недвижимости, имеющий в перспективе более высокую ставку капитализации.

Во-вторых, доходы от эксплуатации отелей могут в несколько раз превосходить аналогичные показатели по другим секторам коммерческой недвижимости.

В-третьих, благодаря комплексному характеру гостиничных услуг и широкому диапазону сопутствующих бизнесов можно гибко управлять доходами, увеличивая выручку от каждого из них, т.е. максимально использовать эффект синергии.

Гостиничный рынок, как и многие другие рынки, характеризуется существованием большого числа групп потребителей, отличающихся друг от друга вкусами, предпочтениями, уровнем доходов. И даже если эти группы представляют клиентов или потребителей одного отеля (или продукта), мотивация приобретения продукта различна.

Изучены различные требования к зданиям гостиниц, к местам их расположения согласно нормам градостроительства.

Приведена классификация гостиниц, рассмотрены требования к гостиницам в зависимости от уровня комфорта и типа номеров.

В рамках второй главы проведено исследование гостиничной недвижимости по городам России и мира.

Комплексно изучив все стороны анализа, были сделаны выводы.

1. В центре города размещаются гостиницы направленные на удовлетворение нужд бизнесменов, деловых гостей. Оптимальное размещение таких гостиниц от 2 до 4 км до центра. На этом расстоянии доходность гостиницы максимальна.

2. На расстоянии от 0 до 2 км от автострады оптимально расположение гостиницы – мотеля.

3. Расположение гостиницы оптимально в территориальном поясе удаленном от аэропорта на расстояние от 8 км и более.

4. Почти все исследуемые гостиницы были расположены в непосредственной близости (от 0 до 2 км) от действующих предприятий промышленности (в том числе легкой). Доходность такого типа гостиниц (ориентированных на командированных) зависит от класса гостиницы.

5. Так как в большинстве исследуемых городов вокзал города находится в центре, логично что наиболее выгодное расположение гостиницы на удалении от 0 до 2 км.

Также проведен анализ существующих гостиниц г. Пензы.

По последним данным г. Пенза и Пензенский регион ежегодно принимает более 612 тыс. туристов (в т.ч. более 18 тыс. иностранцев) – деловых посетителей, участников всероссийских и международных спортивных мероприятий, посетителей медицинских центров федерального значения.

На сегодняшний день в Пензе нет достаточного количества гостиниц, способных разместить весь поток туристов. За 2011 год услугами пензенских гостиниц воспользовалось более 145 тыс. гостей Пензы и Пензенской области.

В настоящее время в областном центре функционируют около 30 гостиниц с совокупным номерным фондом около 1200 номеров, дефицит гостиниц постоянно ощущается. В связи с этим большая часть туристов размещается в санаториях, турбазах и домах отдыха.

В рамках третьей главы проведено многовариантное моделирование местоположения гостиничной недвижимости в структуре города Пензы.

Предполагается размещение гостиницы на четырех участках города: местоположение № 1 – пересечение ул. Суворова и ул. Плеханова, местоположение № 2 – пересечение ул. Ленинградская и Лермонтова, местоположение № 3 – пересечение ул. Антонова и ул. Измайлова, местоположение № 4 – пересечение ул. Аустрина и ул. Лунинская.

Затраты на производство СМР для всех вариантов одинаковы и составляют 36 054 975 рублей. Итоговая сумма по сводной ведомости затрат различна за счет разницы в стоимости земельного участка (зависит от местоположения) и составляет:

- 1) для 1-го варианта размещения гостиницы – 93409060 рублей;
- 2) для 2-го варианта размещения гостиницы – 75909060 рублей;
- 3) для 3-го варианта размещения гостиницы – 69909060 рублей;
- 4) для 4-го варианта размещения гостиницы – 68409060 рублей.

В целях рассмотрения всех вариантов размещения гостиницы дополнительно рассмотрен вариант размещения гостиницы в центре без учета земли.

Разница в доходах обусловлена разным уровнем стоимости гостиничных услуг и разным набором дополнительных услуг, зависящим от местоположения.

Так как ведется расчет инвестиционной привлекательности недвижимости при варианте эксплуатации гостиницы. Дополнительно были рассчитаны эксплуатационные затраты на содержание гостиницы.

Для всех вариантов размещения ЧДД положительный, периоды окупаемости больше нормативного (5,88 лет), индексы доходности больше 1, и внутренняя норма доходности больше расчетной (17%), что подтверждает инвестиционную привлекательность и целесообразность строительства.

Из четырех вариантов расположения наиболее привлекательным для инвестора является № 2.

В рамках четвертой главы даны методические и практические рекомендации по расчету показателей эффективности инвестиционного проекта строительства гостиницы.

В самом общем виде под инвестиционным проектом обычно понимается план вложения капитала в конкретные объекты предпринимательской деятельности с целью последующего получения прибыли, достаточной по размеру для удовлетворения требований инвестора.

По своему содержанию такой план включает систему технико-технологических, организационных, расчетно-финансовых и правовых, целенаправленно подготовленных материалов, необходимых для формирования и последующего функционирования объекта предпринимательской деятельности. С помощью инвестиционного проекта решается важная задача по выяснению и обоснованию технической возможности и экономической целесообразности создания объекта предпринимательской деятельности.

Проведена экспертиза местоположения. Объект строительства расположен в развивающемся микрорайоне Арбеково и находится в непосредственной близости от транспортных магистралей и остановочных пунктов, вписывается в существующую застройку как по этажности, так и по функциональному назначению, а существующая ситуация такова, что прилегающая к объекту территория освоена и благоустроена. Все это говорит о том, что проектируемый объект обладает выгодным месторасположением по отношению к другим аналогичным объектам.

Проведена правовая экспертиза, целью которой являлся анализ правоустанавливающих документов на рассматриваемый объект недвижимости. На текущий период времени в России имеется необходимая и достаточная нормативно-правовая база регулирования объектов недвижимости. На ос-

нове проведенной правовой экспертизы можно сделать вывод о том, что на рассматриваемый объект недвижимости оформлены все необходимые правоустанавливающие документы. Таким образом, правовая экспертиза, проведенная в рамках реализации инвестиционно-строительного проекта строительства здания центра по продаже и гарантийном ремонту бытовой техники, подтверждает, что земельный участок, выбранный для строительства, соответствует требованиям, предъявляемым для данного типа строительства, что земельно-правовые отношения оформлены верно, что получены все необходимые разрешения.

Экономическая экспертиза проекта строительства описывает возможность осуществимости данного проекта с экономической точки зрения.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993 года (с изм., внесенными Указами Президента Российской Федерации от 9 января 1996 года № 20, от 10 февраля 1996 года № 173, от 9 июня 2001 года № 679, от 25 июля 2003 года № 841, Федеральным конституционным законом от 25 марта 2004 года № 1-ФКЗ) [Текст]. – М.: Экзамен, 2004. – 63 с.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации: Части первая, вторая, третья и четвертая [Текст]. – М.: Изд-во «Омега-Л», 2013. – 479 с. – (Кодексы Российской Федерации)
3. Земельный кодекс Российской Федерации [Текст]. – М.: Проспект, 2012. – 96 с.
4. Градостроительный кодекс Российской Федерации [Текст]. – М.: ГроссМедиа, 2008. – 96 с.
5. Федеральный закон РФ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» №135-ФЗ [Текст].
6. ГОСТ Р 54606-2011. Услуги малых средств размещения. Общие требования. Введ. 01.07.2012. Гр. Т50 [Текст].
7. СНиП 2.02.01–83* Основания зданий и сооружений / Минстрой России –М.: ГП ЦПП, 1995 [Текст].
8. СНиП 2.03.01–84. Бетонные и железобетонные конструкции / Госстрой СССР. – М.: ЦИТП Госстроя СССР, 1996 [Текст].
9. СНиП 23–01–99. Строительная климатология [Текст] / Госстрой СССР. – М.: ЦИТП Госстроя СССР, 1999.
10. СНиП 2.01.07–85*. Нагрузки и воздействия [Текст] / Минстрой России. – ГП ЦПП, 1996
11. СНиП II.08.02-84 Гражданские здания [Текст] / Госстрой СССР–М.: ЦИТП Госстроя СССР, 1988.
12. СНиП 23-02-2003. Тепловая защита зданий [Текст] / Госстрой России, ГУП ЦПП, 2003.
13. СНиП 3.01.01.–85. Организация строительного производства [Текст]. – М: Стройиздат, 1985.
14. СНиП 12-03-2001 и СНиП 12-04-2002 Безопасность труда в строительстве. Части 1,2.
15. СНиП 10-01-94. Система нормативных документов в строительстве [Текст]. – М.: Стройиздат, 1994.
16. СНиП 21-01-97. Пожарная безопасность зданий и сооружений / Госстрой России –М.: ГП ЦПП, 1998 [Текст]
17. СП 23-101-2004. Проектирование тепловой защиты зданий [Текст].
18. СП 42.13330.2011 «Градостроительство, планировка и застройка городских и сельских населений» [Текст].

19. СанПиН 2.2.1/ 2.1.1.1031 – 01. Санитарно-защитные зоны и санитарная классификация предприятий, сооружений и иных объектов [Текст]. – М., 2001
20. Сборники Госстроя СССР. Укрупненные показатели восстановительной стоимости жилых, общественных, коммунальных зданий и зданий бытового обслуживания для переоценки основных фондов (в ценах 1969 г.) [Текст]. – М., 1972.
21. Абрамов, С.И. Управление инвестициями в основной капитал [Текст] / С.И. Абрамов. – М.: Экзамен, 2009. – 212 с.
22. Акимова, М.С. Инвестиционный маркетинг комплексной жилой застройки территории [Текст] / М.С. Акимова, А.Н. Поршакова, Н.Ю. Улицкая, С.В. Старостин, Г.А. Котельников // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 12–2 (41–2).
23. Балашова, Е.А. Гостиничный бизнес: как достичь безупречного сервиса [Текст] / Е.А. Балашова. – М.: Вершина, 2011. – 181 с.
24. Баронин, С.А. Основы менеджмента, контроллинга и планирования в недвижимости: учебное пособие [Текст] / С.А. Баронин. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 119 с.
25. Баронин, С.А. Девелопмент проектов реконструкции и развития городских территорий [Текст] / С.А. Баронин, Д.И. Меньшаков // Известия Юго-западного государственного университета. – 2011. – №5–38.
26. Баронин, С.А. Ипотечно-инвестиционный анализ: Учебное пособие [Текст] / С.А. Баронин [и др.]. – Пенза: ПГУАС, 2008. – 231 с.
27. Баронин, С.А. Проблемные аспекты развития перспективных направлений территориальных бизнес-систем на примере Пензенской области: Монография. [Текст] / С.А. Баронин, А.Н. Янков. – Пенза, ПГУАС, 2013.
28. Баронин, С.А. Теория стоимости денег в экономике недвижимости [Текст] / С.А. Баронин [и др.]. – Пенза, ПГУАС, 2012. – 128 с.
29. Вдовина, В.Я. Технология строительного производства: Учебное пособие [Текст] / В.Я. Вдовина, В.А. Комаров, А.В. Пресняков, Г.Н. Рязанова. – 2-е изд., стер. – Пенза: ПГУАС, 2011. – 252 с.
30. Грибовский, С.В. Оценка доходной недвижимости [Текст] / С.В. Грибовский. – М.: Омега-Л, 2008. – 336 с.
31. Белых, Л.П. Управление портфелем недвижимости [Текст] / Л.П. Белых. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 50 с.
32. Дарков, А.К. Управление проектом в сфере недвижимости: учебное пособие [Текст] / А.К. Дарков. – М.: МИКХиС, 2011. – 173 с.
33. Есипов, В.Е. Теория и методы оценки недвижимости [Текст]: учеб. пособие / В.Е. Есипов, Г.А. Маховикова, Т.Г. Евдокимова. – М.: АСТ, 2010. – 159 с.

34. Иванова, Е.Н. Оценка стоимости недвижимости: учебное пособие [Текст] / Е.Н. Иванова – 2-е изд., стер. – М.: Азбука-классика, 2011. – 344 с.

35. Игнатов, К.В. Экономика недвижимости: учебно-методическое пособие [Текст] / К.В. Игнатов. – М.: Городец, 2011. – 168 с.

36. Каурова, О.В. Определение составляющей переменных затрат на содержание номеров в гостиницах и аналогичных средствах размещения [Текст] / О.В. Каурова, А.Н. Малолетко // Народное хозяйство. Вопросы инновационного развития. – 2010. – №2.

37. Кожухар, В.М. Экспертиза и управление недвижимостью. Введение в специальность [Текст]: учеб. пособие / В.М. Кожухар. – 2-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2009. – 96 с.

38. Кузин, Н.Я. Экспертиза и управление недвижимостью. Введение в специальность [Текст]: учеб. пособие / Н.Я. Кузин. – 2-е изд., перераб. и доп. – Пенза: ПГУАС, 2008. – 197 с.

39. Кусков, А.С. Гостиничное дело [Текст]: учеб. пособие / А.С. Кусков. – М. Дашков и Ко, 2009. – 328 с.

40. Либерман, И.А. Проектно-сметное дело и себестоимость строительства [Текст] / И.А. Либерман. – М.: Изд-во «Эксмо», 2008. – 432 с.

41. Марченко, А.В. Экономика и управление недвижимостью [Текст]: учеб. пособие / А.В. Марченко. – Ростов н/Д: Феникс, 2010. – 352 с.

42. Методические рекомендации по статистике туризма, 2008 год. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesM/Seriesm_83rev1r.pdf (дата обращения: 01.11.13).

43. Питулько, В.М. Экологическая экспертиза [Текст]: учеб. пособие / В.М. Питулько, В.К. Донченко, В.В. Растоскуев. – 5-е изд., стер. – М.: Академия, 2012. – 480 с.

44. Плата за землю и оценка земли. Комментарии. Разъяснения. Вопросы и ответы [Текст]. – 2-е изд., стер. – М.: АСТ, 2011 – 417 с. – серия «Консультация юриста».

45. Подоляко, Т.А. Проблемы российской индустрии туризма и роль государства в их решении [Текст] / Т.А. Подоляко // Государственно-частное партнерство в условиях кризиса. Материалы научно-практической конференции. – М.: Институт Экономики РАН, 2012.

46. Проблемы и тенденции развития малоэтажного жилищного строительства России. [Текст]: моногр. / под общ. ред. Академика МАИИ В.С. Казейкина и проф. С.А. Баронина. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 355 с.

47. Сервейинг в строительстве: опыт и перспективы развития [Текст]: моногр. / под общ. ред. проф. д.э.н., проф. С.А. Баронина. – Пенза, ПГУАС, 2013. – 240 с.

48. Сборник бизнес-планов: с рекомендациями и комментариями: [Текст]: учеб.-метод. пособие / под ред. В.М. Попова, С.И. Ляпунова, А.А. Зверева [и др.] – 3-е изд. – М.: КНОРУС, 2012 – 332 с.

49. Сделки с недвижимостью. Образцы документов, комментарии, практика, применения законодательства [Текст] / под ред. М.Ю. Тихомирова. – М.: Издание Тихомирова М.Ю., 2010. – 280 с.
50. Симионова, Н.Е. Методы оценки и технической экспертизы недвижимости [Текст] / Н.Е. Симионова, С.Г. Шеина. – М.: MapT, 2009. – 448 с.
51. Соколов, В.А. Инвестиционно-строительная деятельность застройщиков и инвесторов [Текст] / В.А. Соколов. – М.: Библиотечка «АиИ», 2012. – 164 с.
52. Староверова, Г.С. Экономическая оценка инвестиций [Текст]: учеб. пособие / Г.С. Староверова, А.Ю. Медведев, И.В. Сорокина. – М.: КНОРУС, 2010. – 312 с.
53. Суслов, Д.К. Финансово-экономическая экспертиза [Текст]: учеб. пособие / Д.К. Суслов. – Изд-во Т.Д. «Элит-2000», 2007. – 197 с.
54. Теория и методология управления конкурентноспособностью бизнес-систем [Текст]: моногр. / под общ. ред. проф. С.А. Баронина и д.э.н., проф. Л.Н. Семерковой. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 329 с.
55. Тепман, Л.М. Оценка недвижимости [Текст] / Л.М. Тепман. – М.: ЮНИТИ-ДАНА», 2012. – 464 с.
56. Толстых, Ю.О. Экономическое обоснование и управление проектом развития коммерческой недвижимости на примере проекта реконструкции первого этажа жилого дома [Текст] / Ю.О. Толстых, И.А. Милованова // Известия Юго-западного государственного университета. – 2011. – №5–2.
57. Управление коммерческой недвижимостью [Текст]: учебник / под ред. М.Л. Разу. – М.: КНОРУС, 2009. – 253 с.
58. Учинина, Т.В. Влияние фактора местоположения на стоимость номерного фонда гостиниц (на примере г. Пензы [Текст] / Т.В. Учинина, Ю.О. Толстых, Н.М. Люлькина, А.И. Евсюкова // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 6. – URL: www.science-education.ru/113-11023 (дата обращения: 10.12.2013).
59. Учинина, Т.В. Экспертиза и управление недвижимостью [Текст]: Учеб.-метод. пособие / Т.В. Учинина. – Пенза: ПГУАС, 2011. – 48 с.
60. Учинина, Т.В. Управление проектом: учебно-методическое пособие [Текст] / Т.В. Учинина. – Пенза: ПГУАС, 2011. – 46 с.
61. Шевчук, М.Д. Оценка недвижимости и управление собственностью. [Текст] / М.Д. Шевчук. – М.: Изд-во «Эксмо», 2008. – 160 с.
62. Якушин, Е.В. Эксплуатация недвижимости [Текст]: Ч. 1. / Е.В. Якушин. – М.: Бекар, 2011. – 168 с.
63. Яковлев, Г.А. Экономика гостиничного хозяйства [Текст]: учеб. пособие / Г.А. Яковлев. – М.: РДЛ, 2012. – 332 с.
64. Яндовский, А.Н. Развитие инвестиционно-инновационной сферы управления гостиницами для развития гостиничного бизнеса в России [Текст] / А.Н. Яндовский, Л.А. Ульяновченко // Интеграл. – 2010. – №3.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1. АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ТРЕБОВАНИЙ, ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫХ К ГОСТИНИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ	5
1.1. Особенности сегментации рынка гостиничных услуг	5
1.2. Характеристика требований, предъявляемых к зданиям и сооружениям гостиниц.....	11
1.3. Анализ международной классификации номеров гостиниц	15
1.4. Анализ требований, предъявляемых к гостиницам различных категорий	17
2. ИССЛЕДОВАНИЕ ЗАРУБЕЖНЫХ И ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ РЫНКА ГОСТИНИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ.....	25
2.1. Исследование зарубежного опыта становления рынка гостиничной недвижимости	25
2.2. Исследование развития рынка гостиничной недвижимости в России	50
2.3. Анализ структуры рынка гостиничных услуг на территории г. Пензы	83
3. МНОГОВАРИАНТНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ МЕСТОПОЛОЖЕНИЯ ГОСТИНИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В СТРУКТУРЕ ГОРОДА ПЕНЗЫ С УЧЕТОМ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ЦЕННОСТИ ТЕРРИТОРИИ	96
3.1. Определение инвестиционной ценности территории и показателей эффективности проекта строительства гостиницы по варианту размещения №1	97
3.2. Определение инвестиционной ценности территории и показателей эффективности проекта строительства гостиницы по варианту размещения.....	111
3.3. Определение инвестиционной ценности территории и показателей эффективности проекта строительства гостиницы по варианту размещения №3	121
3.4. Определение инвестиционной ценности территории и показателей эффективности проекта строительства гостиницы по варианту размещения №4.....	131
3.5. Определение инвестиционной ценности территории и показателей эффективности проекта строительства гостиницы по варианту размещения №5	141

4. МЕТОДИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РАСЧЕТУ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА СТРОИТЕЛЬСТВА ГОСТИНИЦЫ.....	150
4.1. Проведение экспертизы местоположения объекта.....	150
4.2. Проведение правовой экспертизы реализуемости инвестиционного проекта	157
4.3. Анализ затрат на реализацию инвестиционного проекта	159
4.4. Расчет показателей эффективности инвестиционного проекта ...	162
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	190
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	194

Научное издание

Ученина Татьяна Владимировна

МОДЕЛИРОВАНИЕ ВАРИАНТОВ МЕСТОПОЛОЖЕНИЯ
ГОСТИНИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В СТРУКТУРЕ ГОРОДА
ПО КРИТЕРИЮ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ЦЕННОСТИ ТЕРРИТОРИИ

Монография

В авторской редакции
Верстка Т.А. Лильп

Подписано в печать 10.11.14. Формат 60×84/16.
Бумага офисная «Снегурочка». Печать на ризографе.
Усл.печ.л. 11,63. Уч.-изд.л. 12,5. Тираж 500 экз. 1-й завод 100 экз.
Заказ №379.

Издательство ПГУАС.
440028, г. Пенза, ул. Германа Титова, 28.