

ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ МОДЕЛИ СЕРВЕЙИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СЕРВЕЙИНГОВЫХ КОМПАНИЙ ПРИ УПРАВЛЕНИИ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

¹Толстых Ю.О., ¹Зими́на А.С.

¹ГБОУ ВПО «Пензенский государственный университет архитектуры и строительства», Пенза, Россия (440028, Пенза, ул. Титова, 28), e-mail: luxury58@rambler.ru

Рассмотрены основные факторы, сдерживающие развитие сервейинговых услуг в управлении коммерческой недвижимостью; проведен анализ существующего состояния рынка офисной, складской и торговой недвижимости; выявлены основные подходы к управлению коммерческой недвижимостью, в зависимости от целей деятельности и комплекса функций, выполняемых управляющей компанией. В данной части исследования обобщены результаты анализа рынка недвижимости, преимущественно офисного и торгового сегментов, так как соответствующие им объекты в той или иной степени охвачены профессиональным управлением. В то же время даже в отношении этих объектов используется весьма ограниченный набор услуг. Таким образом, можно сказать, что рынок услуг по управлению объектами коммерческой недвижимости в России находится в начале своего развития. Следуя логике развития рынка услуг по управлению недвижимостью в российских условиях, можно сделать вывод о том, что освоение региональных рынков, а также расширение спектра предлагаемых услуг неизбежны.

Ключевые слова: сервейинговые услуги, подходы к управлению недвижимостью, коммерческая недвижимость, сервейинговые компании.

BASIC FUNCTIONAL MODELS ACTIVITIES OF SERVEYING AND PERSPECTIVES OF DEVELOPMENT COMPANY OF SERVEYING IN MANAGEMENT OF COMMERCIAL PROPERTY IN MODERN CONDITIONS OF DEVELOPMENT MARKET ECONOMY

¹Tolstykh Y.O., ¹Zimina A.S.

¹Penza State University of Architecture and Construction, Penza, Russia (440028, Penza, street Titov, 28), e-mail: luxury58@rambler.ru

The main factors hindering the development of surveying services in commercial real estate management, analyzed the current state of the market of office, warehouse and retail real estate; identified the main approaches to the management of commercial real estate, depending on the objectives and activities of complex functions performed by the management company. In this part of the study summarizes the results of the analysis of the real estate market mainly office and retail segments, since the corresponding objects in varying degrees, covered professional management. At the same time, even with these objects using a very limited set of services. Thus, we can say that the market management services to commercial real estate in Russia is in its infancy. Following the logic of the market of property management services in the Russian context, it can be concluded that the development of regional markets as well as expanding the range of services is inevitable.

Keywords: the surveying services, approaches to management of real estate, commercial real estate, surveying company

Введение

Актуальность данного направления исследования обусловлена тем, что сегодня коммерческая недвижимость выступает основой для оказания целого комплекса различных услуг, востребованных всеми участниками рынка. В России управление недвижимостью осуществляется либо силами государственных органов, либо при участии частных компаний. В то же время управлять недвижимым имуществом могут и сами собственники. В последние годы развитие рынка управления коммерческой недвижимостью происходило достаточно

быстрыми темпами. Этому способствовало распространение частных управляющих компаний в результате увеличения объема инвестиций в недвижимость.

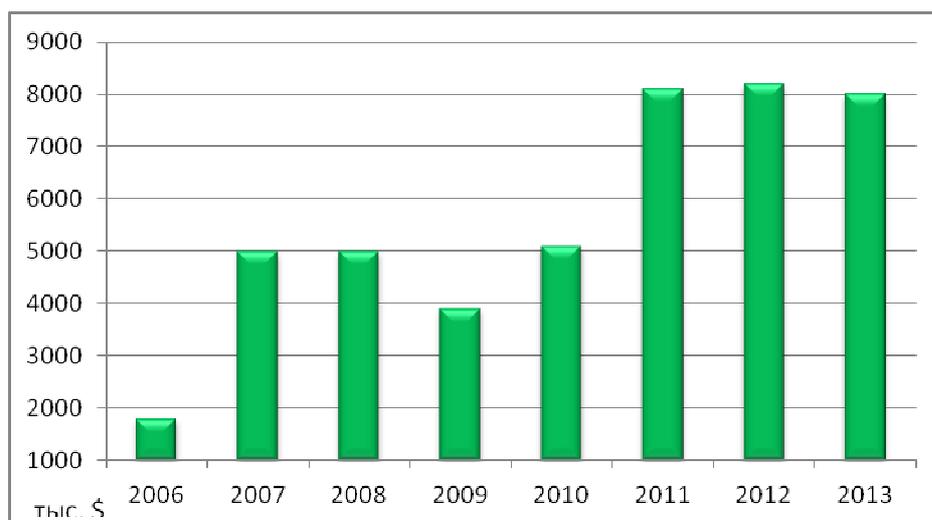


Рисунок 1 – Общий объем инвестиций в недвижимость по итогам 2012 года



Рисунок 2 – Структура инвестиций по сегментам коммерческой недвижимости

Таким образом, наиболее привлекательными с точки зрения приобретения качественных активов в инвестиционных целях остаются офисные и торговые объекты.

Следует отметить, что коммерческая недвижимость в России стала формироваться сравнительно недавно, только с началом приватизации предприятий. Сегодня владение коммерческой недвижимостью открывает перспективные возможности для получения дохода. Комплексное управление, осуществляемое на основе использования *сервейнговых* услуг, предполагает решение основной задачи собственника недвижимого имущества, связанной с обеспечением наиболее выгодной эксплуатации объекта [1].

В современных условиях развитие деятельности управляющих компаний *сдерживается* следующими факторами:

- отсутствие апробированных и доступных стандартов и методик профессионального управления недвижимостью;
- нехватка квалифицированных специалистов в области управления недвижимостью;
- слабое развитие инфраструктуры управления недвижимостью;

- отсутствие профессиональных независимых консультантов по управлению недвижимостью;
- невысокий уровень активности управляющих компаний в продвижении собственных услуг;
- отсутствие специальных законов, посвященных исключительно сервейинговой деятельности.

Следствием всего этого является низкий уровень управления недвижимостью и отсутствие у собственников заинтересованности в сотрудничестве с профессиональными управляющими компаниями.

При управлении объектами различного функционального назначения сервейинговая компания исследует состояние рынка в разных сегментах: торговой, офисной, складской недвижимости. Накопленные знания и опыт работы компания может использовать в дальнейшей деятельности, что позволяет ей минимизировать затраты, связанные с исследованием рынка.

В настоящее время для рынка управления недвижимостью характерны следующие тенденции: с одной стороны, происходит укрупнение внешних действующих управляющих компаний, с другой стороны, создаются собственные управляющие компании. Доходность компаний, занимающихся оказанием услуг по управлению недвижимостью, оценивается по-разному и составляет от 3 до 20%. Услуги зарубежных компаний стоят примерно на 20% дороже российских.

Динамика арендных ставок для офисной и складской недвижимости представлена на рисунке 3 и 4.

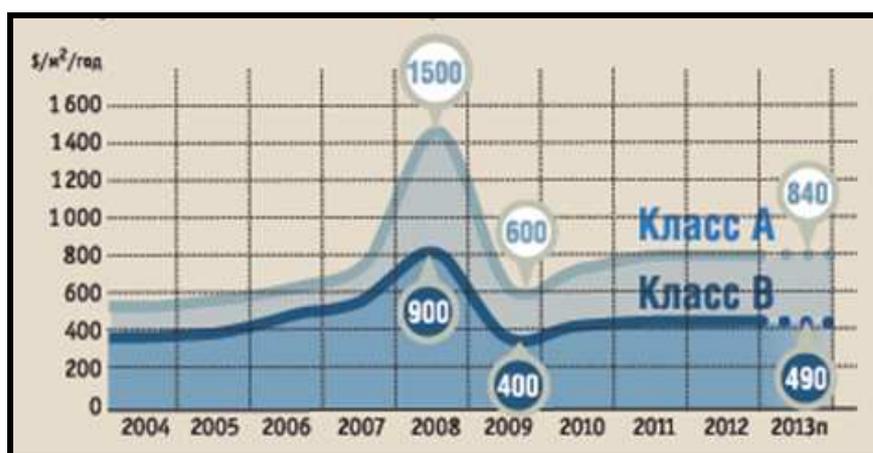


Рисунок 3 – Динамика арендных ставок для офисной недвижимости

Рост ставок аренды на офисные помещения составил в среднем не более 1% по сравнению с показателем 2011 года.

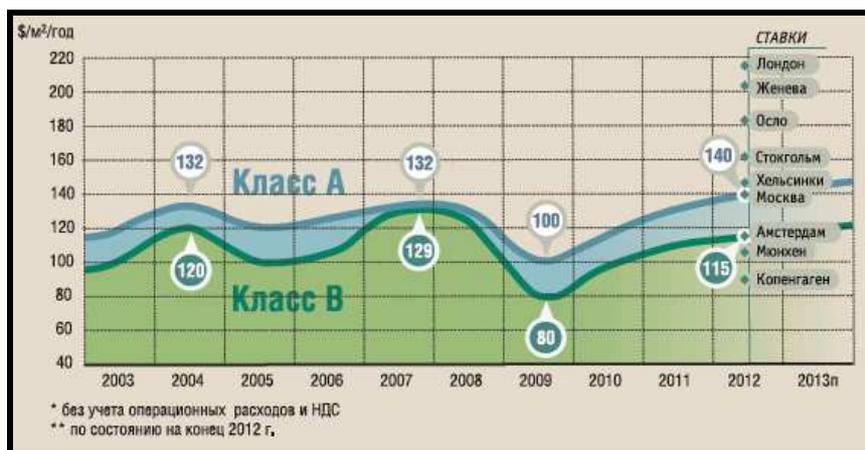


Рисунок 4 – Динамика арендных ставок для складской недвижимости

Средние значения арендных ставок не претерпели значительных изменений: за год они выросли на 5-6% и составили \$135-140 м²/год. Точно обозначить ценовой диапазон в сфере управления недвижимостью невозможно. Стоимость услуг сильно корректируется в зависимости от набора услуг, который запрошен у управляющей компании, масштаба объекта, класса объекта. Для каждого объекта недвижимости стоимость его управления и эксплуатации должна рассчитываться отдельно, в силу разной себестоимости услуг и влияния других факторов. В среднем услуги управляющих компаний для офисов классов «А» и «В» составляют 15-25% от годового дохода, приносимого зданием, а при долгосрочных договорах примерно 10-15% от годового дохода.

В настоящее время уровень развития российского рынка услуг в сфере управления и эксплуатации коммерческой недвижимости является невысоким. Развитие рынка наблюдается в московском регионе и крупных российских городах, где сосредоточено наибольшее количество предложений торговых площадей.



Рисунок 5 – Обеспеченность качественными торговыми площадями в России и за рубежом, м²/1000 жителей



Рисунок 6 – Обеспеченность качественными офисными площадями в расчете на 1 жителя

Обеспеченность качественными офисными площадями в России остается на низком уровне по сравнению с европейскими городами.

Несмотря на то что сервейинговая деятельность является новой для российского рынка недвижимости, ее развитие очевидно. В настоящее время сервейинговые услуги распространены в крупных городах. Развитие этого нового вида предпринимательской деятельности особенно заметно проявилось в Казани, где в 1999 году было создано некоммерческое партнерство «Поволжский антикризисный институт».

В современных условиях владельцы коммерческой недвижимости все чаще признают тот факт, что управление недвижимым имуществом является самостоятельным видом бизнеса и заниматься им должны профессионалы – сервейеры, девелоперы и другие специалисты. В числе целей управления коммерческой недвижимостью может быть продажа объекта недвижимости или получение постоянного дохода. В большинстве случаев основными целями управления является рост доходов, уменьшение расходов и повышение ликвидности объекта недвижимости.

К основным задачам компании, оказывающей сервейинговые услуги, относятся:

- разработка стратегии и программы управления объектом недвижимости;
- контроль над его содержанием;
- выбор подрядных эксплуатирующих организаций и заключение с ними договоров на содержание;
- обслуживание и предоставление коммунальных услуг;
- коммерческое использование объекта недвижимости;
- организация процессов развития недвижимости.

В зависимости от целей деятельности и комплекса функций, выполняемых управляющей компанией, можно выделить несколько функциональных моделей сервейинговой деятельности:

- Управление недвижимостью как инвестиционным активом (Asset Management).
- Управление объектом недвижимости (Property Management).
- Управление проектом (Project Management).
- Управление технической эксплуатацией объекта (Facility Management).
- Санитарно-техническое обслуживание объекта (Cleaning).

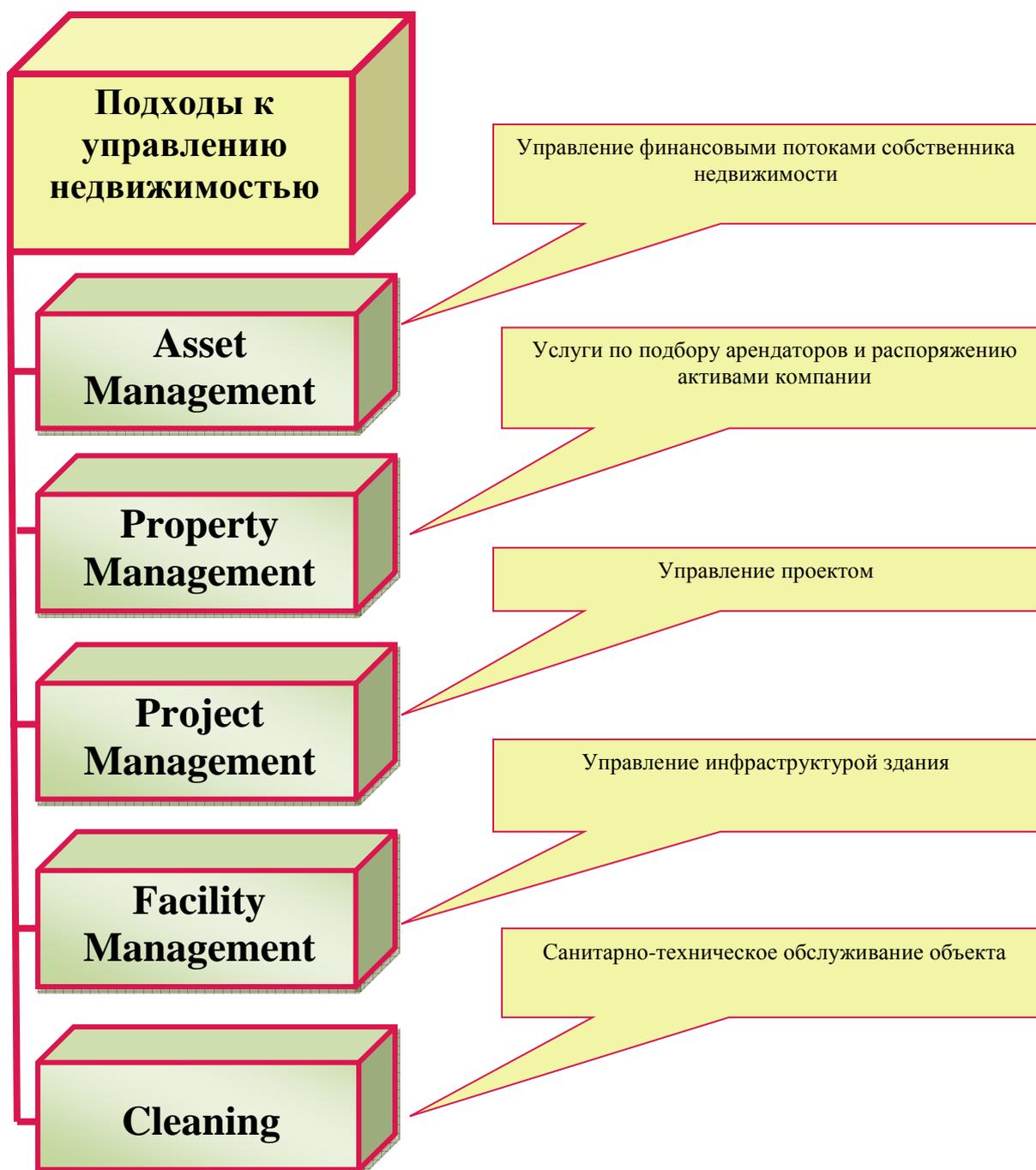


Рисунок 7 – Подходы к управлению недвижимостью

Эти модели в некоторой степени условны, но позволяют очертить круг услуг, предоставляемых управляющими компаниями.

Сервейинговая деятельность также развивается и в других регионах. Это объясняется высокой результативностью в управлении объектами недвижимости, достижение которой становится возможным при использовании такого инновационного подхода, как *сервейинг*, который является тем *эффективным инструментом*, с помощью которого можно оптимально организовать системное управление объектом недвижимости [2].

В заключение хочется сказать, что, несмотря на то что рынок услуг по управлению объектами недвижимости сравнительно молод, наметившая тенденция роста спроса на услуги управляющих компаний дает основание для вывода в пользу развития *сервейинговых услуг*. Потенциал рынка услуг по управлению коммерческой недвижимостью огромен, но используется менее чем наполовину, а по некоторым данным – вовсе не более чем на одну треть.

В данной части исследования обобщены результаты анализа рынка недвижимости преимущественно офисного и торгового сегментов, так как соответствующие им объекты в той или иной степени охвачены профессиональным управлением. В то же время даже в отношении этих объектов используется весьма ограниченный набор услуг. Таким образом, можно сказать, что рынок услуг по управлению объектами коммерческой недвижимости в России находится в начале своего развития. Следуя логике развития рынка услуг по управлению недвижимостью в российских условиях, можно сделать вывод о том, что освоение региональных рынков, а также расширение спектра предлагаемых услуг неизбежны.

Список литературы

1. Аткинсон Э.Б., Стиглиц Дж.Э. Лекции по экономической теории государственного сектора. – М.: Аспект-Пресс, 2008.
2. Грабовый П.Г. Экономика и управление недвижимостью: Учебник / 2-е издание перераб. и доп. Издательство: Проспект, 2012 г. – 55 с.
3. Грабовый П.Г. Сервейинг и профессиональный девелопмент недвижимости: аспекты экономики, организации и управления в строительстве: Монография / под общ. ред. проф. П.Г. Грабового и проф. С.А. Баронина. Пенза: РИО ПГСХА, 2009.
4. Каленкевич М.В. Экономика недвижимости. Программа управления объектом смешанного назначения: Учебное пособие. Издательство: СПбГТУ, 2009 г. – 16 с.

5. Комплексные исследования рынка (аналитика недвижимости) [Электронный ресурс]/ Knight Frank/ URL:<http://www.knightfrank.ru> (дата обращения: 25.12.2013).
6. Марченко А.В. Экономика и управление недвижимостью: Учебное пособие. Издательство: Феникс, 2010 г. – 448 с.
7. Мониторинг рынка недвижимости, [Электронный ресурс]/ Компания Blackwood /URL:<http://www.blackwood.ru> (дата обращения: 25.12.2013).
8. Разу М. Управление коммерческой недвижимостью: учебник / под ред. д- ра экон. наук, проф. М. Разу. – М.: КНОРУС, 2008. - 248 с. ISBN 978–5-85971-575-6.

Рецензенты:

Хрусталёв Б.Б., д.э.н., профессор, заведующий кафедрой «Экономика, организация и управление производством» ПГУАС, г. Пенза.

Баронин С.А., д.э.н., профессор, преподаватель кафедры «Экспертиза и управление недвижимостью» ПГУАС, г. Пенза.