



УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Е. В. Шелихова, Д. А. Захарченко

ГОУ ВПО «Донбасская национальная академия строительства и архитектуры»,

2, ул. Державина, г. Макеевка, ДНР, 86123.

E-mail: zda_03@mail.ru

Получена 24 марта 2021; принята 26 марта 2021.

Аннотация. В статье рассмотрены понятия «недвижимое имущество», «недвижимость», «коммерческая недвижимость», «рынок недвижимости», исторические аспекты возникновения данных понятий. Рассмотрены виды недвижимого имущества, признаки недвижимости, ее составляющие, виды коммерческой недвижимости, их характеристика и категории. Выполнен анализ объектов коммерческой недвижимости, спроса на коммерческую недвижимость в ДНР по категориям, характерных признаков рынка недвижимости, методов управления недвижимостью. Изучены особенности рынка недвижимости, функции, факторы оказывающие влияние на его развитие, роль государственного регулирования процессов, происходящих на рынке недвижимости. Рассмотрены группы объектов управления, виды и уровни управления. Изложены цели управления при использовании различных моделей управления недвижимостью. Выявлены недостатки, которые имеют место при использовании различных методов управления недвижимостью. Высказаны предложения авторов, направленные на решение проблемы управления недвижимостью в настоящее время в ДНР.

Ключевые слова: недвижимое имущество, недвижимость, коммерческая недвижимость, рынок недвижимости, управление недвижимостью.

УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІЙНОЮ НЕРУХОМІСТЮ

О. В. Шеліхова, Д. О. Захарченко

ДООУ ВПО «Донбаська національна академія будівництва і архітектури»,

2, вул. Державіна, м. Макіївка, ДНР, 86123.

E-mail: zda_03@mail.ru

Отримана 24 березня 2021; прийнята 26 березня 2021.

Анотація. У статті розглянуті поняття «нерухоме майно», «нерухомість», «комерційна нерухомість», «ринок нерухомості», історичні аспекти виникнення даних понять. Розглянуто види нерухомого майна, ознаки нерухомості, її складові, види комерційної нерухомості, їх характеристика та категорії. Виконано аналіз об'єктів комерційної нерухомості, попиту на комерційну нерухомість в ДНР за категоріями, характерних ознак ринку нерухомості, методів управління нерухомістю. Вивчено особливості ринку нерухомості, функції, чинники, впливають на її розвиток, роль державного регулювання процесів, що відбуваються на ринку нерухомості. Розглянуто групи об'єктів управління, види і рівні управління. Викладено цілі управління при використанні різних моделей управління нерухомістю. Виявлено недоліки, які мають місце при використанні різних методів управління нерухомістю. Надано пропозиції авторів, що спрямовані на вирішення проблеми управління нерухомістю на даний час в ДНР.

Ключові слова: нерухоме майно, нерухомість, комерційна нерухомість, ринок нерухомості, управління нерухомістю.

COMMERCIAL REAL ESTATE MANAGEMENT

Elena Shelikhova, Dmitriy Zakharchenko

Donbas National Academy of Civil Engineering and Architecture,

2, Derzhavina Str., Makeyevka, DPR, 86123.

E-mail: zda_03@mail.ru

Received 24 March 2021; accepted 26 March 2021.

Abstract. The article discusses the concepts of «real estate», «real estate», «commercial real estate», «real estate market», and the historical aspects of the emergence of these concepts. The types of real estate, signs of real estate, its components, and types of commercial real estate, their characteristics and categories are considered. The analysis of commercial real estate objects, demand for commercial real estate in the DPR by category, characteristic features of the real estate market, methods of real estate management is carried out. The features of the real estate market, functions, factors influencing its development, the role of state regulation of the processes occurring in the real estate market have been studied. Groups of control objects, types and levels of control are considered. The objectives of management when using different models of real estate management are outlined. The disadvantages that occur when using various methods of real estate management are identified. The authors proposals aimed at solving the problem of real estate management currently in the DPR are made.

Keywords: real estate, real estate, commercial real estate, real estate market, real estate management.

Формулировка проблемы

На данный момент значительная часть объектов коммерческой недвижимости в Донецкой Народной Республике не востребована. Недвижимость, которая эксплуатируется, сдается в аренду за низкую плату, что позволяет содержать объект и получать незначительную прибыль собственнику. Проблема заключается в низком спросе на существующие объекты коммерческой недвижимости, повысить который можно путем повышения качества управления коммерческой недвижимостью.

Анализ последних исследований и публикаций

Исследование механизма управления коммерческой недвижимостью нашло свое отражение в многочисленных трудах как зарубежных, так и отечественных ученых. С различных точек зрения подходили к вопросам управления коммерческой недвижимостью в своих работах следующие авторы: А. Н. Асаул, Д. П. Белый, И. А. Бузова, Р. Д. Гончарова, А. Г. Грязнова, Е. Демидкова, И. Д. Кужелев, Б. А. Рейзберг, А. В. Татарова, С. И. Тумбаев, М. А. Федотова.

Несмотря на интерес к проблеме исследования многих современных авторов, до настоящего

времени не разработаны конкретные предложения по решению проблем управления коммерческой недвижимостью в Донецкой Народной Республике.

Цель статьи

Целью статьи является изучение понятия «недвижимость», «коммерческая недвижимость», отечественного и зарубежного опыта методов управления ею.

Основной материал

В мировой практике недвижимость – это земля, а также все, что с ней прочно связано, включая присоединенные к ней объекты независимо от того, имеют ли они природное происхождение или созданы руками человека (здания, сооружения, объекты незавершенного строительства) [1].

Понятие «недвижимое имущество» впервые было сформировано в римском праве в связи с ведением в гражданский оборот земельных участков и других природных объектов, и в настоящее время оно стало общепринятым во всех странах мира. В России это понятие было применено в указе Петра I от 23 марта 1714 года для ограничения оборота недвижимости и ее

наследования. Петр I своим законом объединил поместья и вотчины в одну категорию – недвижимое имущество. Хотя в 1731 году этот закон был отменен, термин «недвижимость» сохранился [8].

В русском языке слово «недвижимость» образовалось из трех слов: «неподвижный», «имущество» («имение»), «собственность». Таким образом, в русском слове «недвижимость» язык закрепил следующие черты: неподвижность, принадлежность кому-либо (имею вещь), принадлежность на праве собственности [3].

На сегодняшний момент к недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, здания, сооружения, объекты незавершенного строительства, к недвижимым вещам относятся также подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты [7].

Законом к недвижимым вещам может быть отнесено и иное имущество. Так, предприятие в целом как имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности, признается недвижимостью.

Таким образом, к отличительной особенности недвижимости относится ее неразрывная связь с землей (при этом сами по себе земельные участки также рассматриваются в качестве недвижимости), что в свою очередь предполагает ее значительную стоимость.

Виды недвижимого имущества: земельные участки; участки недр; обособленные водные объекты; все, что прочно связано с землей, в том числе: леса; многолетние насаждения; здания; сооружения; приравненные к недвижимости, подлежащие государственной регистрации: воздушные и морские суда; суда внутреннего плавания; космические объекты; предприятие в целом как имущественный комплекс, включая: земельные участки; здания и сооружения; инвентарь и оборудование; сырье и продукцию; права на обозначения, индивидуализирующие предприятие, его продукцию, работы и услуги;

требования и долги; нематериальные активы; информация; другие исключительные права.

Признаки недвижимости [9]:

1. Стационарность, неподвижность – прочная физическая связь объекта недвижимости с земной поверхностью и невозможность его перемещения в пространстве без физического разрушения и нанесения ущерба.
2. Материальность – недвижимость всегда функционирует в натурально-вещественной и стоимостной формах. Физические характеристики объекта недвижимости включают: данные о его размерах и форме, неудобствах и опасностях, об окружающей среде, о подъездных путях, коммунальных услугах, поверхности и подпочвенном слое, ландшафте и т. д. Совокупность этих характеристик определяет полезность объекта, которая и составляет основу стоимости недвижимости. Однако сама по себе она не определяет стоимость. Любой объект обладает стоимостью, имея в той или иной мере такие характеристики, как пригодность и ограниченный характер предложения.
3. Долговечность недвижимости практически выше долговечности всех иных товаров, кроме отдельных видов драгоценных камней и изделий из редких металлов.

Определение недвижимости предполагает выделение в его структуре двух составляющих [10]:

1. Естественные (природные) объекты – земельный участок, лес и многолетние насаждения, обособленные водные объекты и участки недр.
2. Искусственные объекты (постройки):
 - а) жилая недвижимость – малоэтажный дом (до 3 этажей), многоэтажный дом (от 4 до 9 этажей), дом повышенной этажности (от 10 до 20), высотный дом (свыше 20 этажей);
 - б) коммерческая недвижимость – офисы, рестораны, магазины, гостиницы, гаражи для аренды, склады, здания и сооружения, предприятия как имущественный комплекс;
 - в) общественные (специальные) здания и сооружения:
 - лечебно-оздоровительные (больницы, поликлиники, санатории, и т. д.);
 - учебно-воспитательные (детсады, школы, училища, техникумы, институты, и т. д.);

- культурно-просветительские (музеи, выставочные комплексы, парки культуры и отдыха, дома культуры и театры, цирк, планетарий, зоопарки, ботанические сады и т. д.);
- специальные здания и сооружения – административные (милиция, суд, прокуратура, органы власти), памятники, мемориальные сооружения, вокзалы, порты и т. д.;
- г) инженерные сооружения – мелиоративные сооружения и дренаж, комплексная инженерная подготовка земельного участка под застройку и т. д.

Основными видами коммерческой недвижимости являются [8]:

- офисная. Эта категория наиболее распространенная и к ней относятся различные сооружения и здания. Помимо офисов компаний, сюда причисляются банки и организации, задачей которых является получение дохода от какой-либо деятельности. При более точной классификации в этом пункте можно выделить офисные здания, бизнес-центры, а также особняки офисного значения;
- складская. Данная недвижимость приспособлена под хранение определенных товаров, предметов, веществ и так далее. При этом названный вид является наиболее «молодым» среди остальных. На данный момент спрос значительно превышает предложение, поэтому свободных объектов в этой сфере недостаточно;
- торговая. Такая коммерческая недвижимость предназначена для того, чтобы осуществлять различные торговые операции, а также операции, которые с ними непосредственно связаны (например, реклама). Помещения могут отдаваться под всевозможные торговые павильоны, киоски, магазины, целые комплексы;
- производственная. В данном случае речь идет об объектах, которые предназначены для промышленного производства (заводы, фабрики, участки промышленного значения и так далее).

К приносящей доход недвижимости можно отнести офисные помещения, гостиницы, гаражи-стоянки, магазины и торговые комплексы, промышленную недвижимость.

Результаты исследования позволяют констатировать, что система городских объектов

коммерческой недвижимости представляет собой сложившуюся совокупность объектов (обособленных хозяйственных единиц), единство которой обусловлено прежде всего проживанием и оказанием соответствующих услуг. Многие виды коммерческой недвижимости, по существу, возникли как массовые общедоступные учреждения в период времени до 80-х годов XX века. В настоящее время 55 % (преимущественно приспособленных и перепрофилированных зданий) составляют производственные здания, более 60 % коммерческой недвижимости – социальные объекты, 23 % – торговые центры. Около 57 % – жилые дома построенные за последние 40–50 лет.

До начала военных действий на рынке офисной недвижимости в Донецке насчитывалось более 50 бизнес-центров (рисунок).

Активно строилась как жилая недвижимость, так и офисная. Причём различного класса, уровня и в любой ценовой категории.

Для того, чтобы упростить процедуру выбора офисных площадей, в мировой практике офисные здания делятся на следующие категории: «А», «В» и «С». В настоящее время на рынке офисной недвижимости Донецка представлены площади офисных и бизнес-центров всех классов. Высокой популярностью, особенно сейчас, пользуется класс «А».

Из рисунка видно, что к бизнес-центрам «А» класса в Донецке себя относят «Green Plaza», «Centaur Plaza 1», «Centaur Plaza 2», БЦ «Столичный» и офисный центр при ТЦ «Донецк Сити». С уверенностью к классу «А» можно добавить БЦ «Пушкинский», который перешел под внешнее управление Министерства доходов и сборов ДНР, однако на открытом рынке, предложений от «Пушкинского» нет.

Рынок недвижимости – это определенный набор механизмов, посредством которых передаются права на собственность и связанные с ней интересы, устанавливаются цены и распределяется пространство между различными конкурирующими вариантами землепользования [7].

Рынок недвижимости представляет собой совокупность региональных, локальных рынков, существенно отличающихся друг от друга по уровню цен, уровню риска, эффективности инвестиций в недвижимость и т. д.



Рисунок – Характеристика бизнес-центров Донецка.

Посредством рыночного механизма и государственного регулирования рынок недвижимости обеспечивает: создание новых объектов недвижимости; передачу прав на недвижимость; установление равновесных цен на объекты недвижимости; эксплуатацию (управление) объекта недвижимости; распределение пространства между конкурирующими вариантами землепользования [6].

Инвестирование в недвижимость сопровождается следующими операциями, выполняемыми с недвижимым имуществом [13]:

- со сменой собственника: купля-продажа; наследование; дарение; обмен; обеспечение исполнения обязательств;
- с частичным или полным изменением состава собственников: приватизация; национализация; изменение состава собственников; внесение в уставный капитал; банкротство хозяйственных субъектов (с удовлетворением требований кредиторов);
- без смены собственника: инвестирование в недвижимость; развитие недвижимости (расширение, новое строительство, реконструкция); изменение направления использования, названия торговой марки, юридического адреса и др.; управление, эксплуатация; залог; аренда; передача в хозяйственное ведение или оперативное управление, в

безвозмездное пользование; ренту; пожизненное содержание с иждивением; передачу в доверительное управление; страхование различных форм недвижимости.

Рынок недвижимости как составная часть рыночного пространства обладает «классическими условиями» – экономическими спадами и подъемами [6]:

- спад на рынке недвижимости наблюдается при перенасыщении построенных зданий, когда количество незанятых строений стремительно увеличивается и цены снижаются. Это рынок покупателя;
- поглощение созданных объектов недвижимости наступает после возрастания спроса и характеризуется практическим отсутствием предложения новых объектов;
- новое строительство достигает апогея в результате повышения спроса на вновь созданные объекты и характеризуется ростом цен. Это рынок продавца;
- насыщение рынка недвижимости, создается излишек строительных мощностей и перепроизводство строительной продукции. Рост продаж объектов недвижимости в этот период сокращается.

В силу своей специфики рынок недвижимости носит ряд особенностей, представленных в таблице.

Таблица – Особенности рынка недвижимости

| Признак | Характеристика |
|---|--|
| Локализация | – абсолютная неподвижность – большая зависимость цены от местоположения |
| Вид конкуренции | – несовершенная, олигополия – небольшое число покупателей и продавцов – уникальность каждого объекта – контроль над ценами ограничен – вступление в рынок требует значительного капитала |
| Эластичность предложений | – низкая, при росте спроса и цен предложение мало увеличивается – спрос может быть очень изменчивым |
| Степень открытости | – сделки носят частный характер – публичная информация, часто неполная и неточная |
| Конкурентоспособность товара определяется | – окружающей внешней средой, – влиянием соседства – специфичностью индивидуальных предпочтений покупателей |
| Условия зонирования | – регулируется гражданским и земельным законодательством – большая взаимозависимость частной и других форм собственности |
| Оформление сделок | – юридические сложности, ограничения и условия |
| Стоимость | – включает стоимость объекта и связанных с ним прав |

Одна из главных функций рынка – установление равновесных цен, при которых платежеспособный спрос соответствует объему предложений. В цене концентрируется и большой объем информации о насыщенности рынка, предпочтениях покупателей, хозяйственной и социальной политике государства в этой области, и т. д. [15].

Под управлением недвижимостью понимают предпринимательскую деятельность по выполнению всей совокупности работ, связанных с исполнением любых допускаемых законодательством правомочий собственника недвижимого имущества, в том числе в соответствии с жизненным циклом объекта недвижимости [13].

Управление недвижимостью – осуществление комплекса операций по эксплуатации зданий и сооружений в целях наиболее эффективного использования недвижимости в интересах собственника [1].

Можно выделить три группы объектов управления [15]:

1. Отдельные объекты недвижимости.
2. Объекты недвижимости в составе имущественных комплексов предприятий (управляются

в интересах всего имущественного комплекса).

3. Системы объектов недвижимости (жилой фонд, нежилой фонд, земельный фонд и т. п.). Управление недвижимостью может быть внутренним и внешним.

Под «внутренним управлением» понимают деятельность предприятия по управлению принадлежащей ему недвижимостью (например, посредством внутренних нормативных документов: устава, должностных инструкций, положений и т. п.). Таким образом, при внутреннем управлении предприятие само управляет принадлежащей ему недвижимостью.

Под «внешним управлением» подразумевается регулирование государством, а также международными соглашениями деятельности участников рынка недвижимости. Таким образом, государство при внешнем управлении стремится своими действиями вызвать определенную реакцию собственников недвижимости, то есть управляет недвижимостью, которая ему не принадлежит. Синонимом «внешнего управления» является термин «государственное регулирование рынка недвижимости» [15].

Внутреннее управление, в свою очередь, можно подразделить на два уровня управления.

На первом уровне принимается решение о форме распоряжения объектом недвижимости исходя из целей деятельности предприятия. Под формами распоряжения понимаются [11]: покупка; управление собственными силами; залог; аренда; доверительное управление; продажа.

Иногда для обозначения действий входящих в первый уровень управления применяется термин «управление портфелем недвижимости». Принятие решения на данном уровне управления невозможно без решения таких вопросов, как оценка стоимости объектов и возможных доходов от них, анализ ситуации на рынке объектов недвижимости, а также вопросов оформления сделок.

Второй уровень управления подразумевает управление конкретным объектом недвижимости, остающимся в собственности предприятия. При этом будет существовать различие (прежде всего по целям управления) между управлением отдельными объектами недвижимости, объектами недвижимости в составе имущественных комплексов предприятий и объектами в составе систем зданий и сооружений. Таким образом, второй уровень управления представляет собой совокупность действий по обеспечению функционирования и развития объектов недвижимости, извлечению из них максимальных финансово-экономических и не стоимостных результатов. Такие действия реализуются в процессе [9]: проектирования; строительства; ремонта и реконструкции; выплаты коммунальных платежей; определения и сбора (или выплаты) арендной платы; реализации функций управления (планирования, организации, руководства и контроля).

Внешнее управление со стороны государственных и муниципальных органов власти состоит из трех основных направлений [13]:

1. Регулирование и развитие рынка недвижимости как необходимого условия нормального функционирования и развития экономики. Этот процесс осуществляется прежде всего набором действий по обеспечению финансирования рынка недвижимости, правовому регулированию рынка недвижимости и обеспечению защиты прав собственности

через систему государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним.

2. Налогообложение объектов недвижимости, которое, в свою очередь, распадается на регулирование системы налогообложения (установление ставок налогообложения, налоговые льготы и т. п.) и создание системы объективного определения рыночной стоимости объектов недвижимости как налогооблагаемой базы.
3. Достижение целей экономического развития через обеспечение инвестиционно – благоприятных условий, создание «центров роста», развитие инфраструктуры.

В организационном отношении государственное управление рынком недвижимости осуществляется в двух основных формах [14]:

1. Прямое (административное) управление – не связано с созданием дополнительных материальных стимулов или штрафных санкций. Оно основывается на силе государственной власти и включает в себя меры запрета, принуждения и разрешения.
2. Экономическая (косвенная) форма управления рынком недвижимости предполагает, что государство создает некий экономический механизм, который заинтересовывает участников рынка недвижимости действовать в необходимом государству направлении.

Далее рассмотрим особенности управления объектами коммерческой недвижимости.

В современных условиях как перед собственниками объектов коммерческой недвижимости, так и организациями, занимающимися управлением коммерческой недвижимостью, стоит сложная задача – обеспечение положительного изменения уровня доходности объекта недвижимости при сохранении и развитии его материально-технических свойств в долгосрочной перспективе. Решение данной задачи невозможно без совершенствования существующих методов управления объектами коммерческой недвижимости, адаптации их к изменившимся условиям рынка, а также модернизации процесса управления.

Управление недвижимостью подчинено общим законам управленческой деятельности, включает в себя выполнение таких функций

управления, как прогнозирование и планирование, организация, руководство (распоряжение), координация, контроль. В связи с чем его можно отнести к частному случаю управления, обладающему в силу специфики недвижимости как объекта управления своими особенностями [14].

Таким образом, управление недвижимостью является одним из видов управления собственностью и подчинено интересам собственника.

Принимая во внимание вышесказанное, можно предложить базовое определение управления недвижимостью.

Управление объектом коммерческой недвижимости – непрерывный, целенаправленный процесс взаимодействия субъектов управления и недвижимости как объекта управления, включающий в себя последовательную реализацию классических функций управления с целью удовлетворения интересов собственника [15].

Управление объектами коммерческой недвижимости осуществляется в трех основополагающих аспектах – правовом, экономическом и техническом [11].

Правовой аспект управления недвижимостью состоит в наиболее рациональном использовании, распределении и комбинировании прав на недвижимость.

Экономический аспект управления недвижимостью реализуется по средствам управления доходами и расходами, формирующимися в процессе эксплуатации объекта недвижимости.

Технический аспект управления объектом недвижимости состоит в поддержании объекта управления в работоспособном состоянии в соответствии с его функциональным назначением.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что недвижимость как объект управления представляет собой сложный материально-технический и экономико-правовой комплекс, нуждающийся в постоянном контроле своего состояния. В связи с чем управление коммерческой недвижимостью требует консолидации усилий различного рода специалистов. Что, в свою очередь, обуславливает развитие профессионального управления как специализированного промежуточного звена между собственником и остальными субъектами управления.

В современной практике можно идентифицировать субъекты процесса управления коммерческой недвижимостью [8]: государство; собственник; инвестор; управляющий (управляющая компания); арендатор (потребитель услуг); специалисты смежных отраслей экономики. Уровень их взаимодействия в процессе управления недвижимостью является определяющим для формирования, поддержания и развития материально-технических и экономико-правовых параметров объекта недвижимости.

Исходным пунктом для организации деятельности по управлению объектом коммерческой недвижимостью являются интересы собственника.

Основной показатель эффективности управления коммерческой недвижимостью – это приращение стоимости объекта, так как отражает доходность объекта, которая важна для собственника и отражает степень соответствия объекта требованиям рынка недвижимости, что особенно важно для арендатора.

В связи с этим основная задача управляющего, действующего в рамках концепции управления стоимостью – приращение стоимости объекта коммерческой недвижимости (актива) для собственника.

В классическом, т. е. западном, понимании управление недвижимостью (property management) включает в себя широкий круг задач – от эксплуатации здания, организационной работы до управления финансовыми потоками и активами [12].

В ДНР, хотя и встречаются отдельные элементы такого подхода, в полном объеме подобная схема практически не применяется. Главное отличие существующей практики от западной – ключевые решения о реконструкции, перепрофилировании принимает собственник.

Однако в большинстве случаев собственники или девелоперы делегируют управляющей компании лишь часть полномочий: эксплуатацию, зачастую брокеридж (поиск арендаторов и заключение договоров на аренду). При этом финансовый менеджмент и общий контроль осуществляет собственник. Возникла такая схема из-за неразвитости рынка управления недвижимостью. Кроме того, собственник недостаточно доверяет сторонним организациям, отсюда

его естественное желание – минимизировать риски. Впрочем, даже если объектом управляет созданная под него структура, то контроль и управление финансами, как правило, все равно находятся в руках собственника [12].

До сих пор многие отечественные собственники под управлением недвижимостью подразумевают техническую эксплуатацию объекта. Некоторые эксперты отмечают также, что зачастую эксплуатация коммерческих объектов в понимании собственников сводится к уборке помещений и организации службы охраны.

На сегодняшний день на рынке услуг управления коммерческой недвижимостью отсутствуют единые стандарты и методики управления. В данный момент в управлении коммерческой недвижимостью используются следующие функциональные модели [4]:

- управление средствами;
- управление имуществом;
- управление строительством;
- управление активами.

Модель «управление средствами» предусматривает оказание услуг собственнику объекта недвижимости по обслуживанию и уход за объектом недвижимости. Основными целями управления по данной модели являются:

- рациональное использование объекта на основе снижения расходов и роста доходов;
- повышение качества оказываемых услуг;
- своевременное проведение работ по устранению дефектов объекта.

Таким образом, данная модель направлена на решение задач организации технического обслуживания, ремонта в отрыве от остальных стадий жизненного цикла объекта.

Модель «управление имуществом – оказание услуг по коммерческому менеджменту, который связан с функционированием объекта недвижимости с коммерческой точки зрения и заключается в обслуживании договоров аренды, подборе арендаторов, работе с арендаторами, которые обеспечивают основной доход от объекта коммерческой недвижимости. Управляющие компании от лица владельца ведут судебные тяжбы со страховыми фирмами, арендаторами.

Модель «Управление средствами» направлена на рационализацию расходов и, как следствие, рост доходов. В свою очередь, модель

«управление имуществом» направлена на поиск и привлечение дополнительных источников дохода. Следовательно, «управление имуществом» должно дополнять «управление средствами» в области коммерческого менеджмента. Если хотя бы одно из двух направлений не будет справляться со своими функциями, собственник не будет получать максимальный доход.

Модель «управление строительством» подразумевает проектирование и строительство объекта. Управляющая компания сама в праве выбирать строительные материалы и технологии. Вопросы, связанные со сносом объекта – в компетенции компании.

Модель «управление активами» включает в себя управление инвестиционным портфелем недвижимости и заключается во всестороннем управлении недвижимостью – от распределения полномочий по организации управления до определения ответственности за качество услуг. Данная модель включает в себя как функции рассмотренных моделей (маркетинг, сдача в аренду, перепрофилирование), так и дополнительные – финансовый менеджмент (управление финансовыми потоками и рискам). Если предыдущие три модели постепенно становятся привычны для ДНР, то к услуге «управление активами» собственники не торопятся обращаться.

Выводы

На начальном этапе развития рынка профессионального управления коммерческой недвижимостью в ДНР большинство компаний работали на основе модели «управления средствами». Активное развитие рынка коммерческой недвижимости, возрастающая конкуренция потребовали от управляющих компаний снижения издержек, оптимизации бизнес-процессов – что потребовало перехода к модели «управление имуществом».

На современном этапе развития рынка коммерческой недвижимости собственники недвижимости нуждаются в услугах профессионального управления объектами недвижимости на самых ранних стадиях реализации проекта, что обусловлено высокой сложностью недвижимости как объекта управления.

Внедрение профессионального управления объектом способно не только повысить стоимость объекта за счет снижения расходов на эксплуатацию, ведение детального бухгалтерского,

налогового и управленческого учета, но и повысить привлекательность объекта недвижимости для потенциальных арендаторов и инвесторов.

Литература

1. Азрилян, А. Н. Большой экономический словарь / А. Н. Азилиан ; 2-е издание ; переработано и дополнено. – Москва : Институт новой экономики, 2011. – 864 с. – Текст : непосредственный.
2. Асаул, А. Н. Теория и практика управления и развития имущественных комплексов / А. Н. Асаул, Х. С. Абаев, Ю. А. Молчанов. – Санкт-Петербург : Гуманистика, 2017. – 240 с. – Текст : непосредственный.
3. Асаул, А. Н. Экономика недвижимости : II издание : Допущено Министерством образования РФ в качестве учебника для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности «Экспертиза и управление недвижимостью» направления подготовки дипломированных специалистов «Строительство» / А. Н. Асаул. – Москва : Издательство АСВ, 2014. – 65 с. – Текст : непосредственный.
4. Асаул, А. Н. Управление объектами коммерческой недвижимости / А. Н. Асаул, П. Б. Люлин ; под редакцией заслуженного строителя РФ, доктора экономических наук, профессора А. Н. Асаула. – Санкт-Петербург : ГАСУ, 2008. – 144 с. – Текст : непосредственный.
5. Белый, Д. П. Формирование портфеля недвижимости : рынок недвижимости в России. Недвижимость как инвестиционный объект. Управление портфелем недвижимости / Д. П. Белый. – Москва, 2013. – 262 с. – Текст : непосредственный.
6. Галинене, Б. Оценка и перспективы развития рынка недвижимости в странах с переходной экономикой / Б. Галинене, А. Марчинскас. – Текст : непосредственный // Белорусский экономический журнал. – 2014. – № 2. – С. 25–32.
7. Голощанов, Н. К. Недвижимость : словарь справочник / Н. К. Голощанов, С. И. Помазкова ; под редакцией В. И. Осипова. – Москва : ИТРК РСПП, 2015. – 423 с. – Текст : непосредственный.
8. Гончарова, Р. Д. Экономика недвижимости : учебное пособие / Р. Д. Гончарова. – Новосибирск, – 2015. – 24 с. – Текст : непосредственный.
9. Демидкова, Е. Понятие и основные признаки объектов недвижимого имущества / Е. Демидкова. – Текст : непосредственный // Арбитражные споры. – 2017. – № 1(33). – С. 164–170.
10. Гриненко, С. В. Экономика недвижимости / С. В. Гриненко. – Таганрог : Издательство ТРТУ, 2014. – 165 с. – Текст : непосредственный.
11. Татарова, А. В. Оценка недвижимости и управление собственностью : учебное пособие /

References

1. Azrilyan, A. N. Big Economic Dictionary. – 2nd ed.; reprint. – Moscow: Institute of New Economics, 2011. – 864 p. – Text: direct. (in Russian)
2. Asaul, A. N.; Abaev, Kh. S.; Molchanov, Yu. A. Theory and practice of management and development of property complexes. – St. Petersburg: Humanistics, 2017. – 240 p. – Text: direct. (in Russian)
3. Asaul, A. N. Real Estate Economics: the second edition: Approved by the Ministry of Education of the Russian Federation as a textbook for students of higher educational institutions studying in the specialty «Expertise and Real Estate Management» in the direction of training graduates «Construction». – Moscow: Publishing house ASV, 2014. – 65 p. – Text: direct. (in Russian)
4. Asaul, A. N.; Lyulin P. B. Management of commercial real estate; ed. honored builder of the Russian Federation, D.Sc. (Economics), prof. A. N. Asaula. – St. Petersburg: GASU, 2008. – 144 p. – Text: direct. (in Russian)
5. Bely, D. P. Formation of a portfolio of real estate: real estate market in Russia. Real estate as an investment object. Real estate portfolio management. – Moscow, 2013. – 262 p. – Text: direct. (in Russian)
6. Galinene, B. Marchinskas A. Assessment and development prospects of the real estate market in countries with economies in transition. – Text: direct. In: *Belarusian Economic Journal*. – 2014. – № 2. – PP. 25–32. (in Russian)
7. Goloshchapov, N. K.; Pomazkova S. I. Real estate: dictionary reference book; under. ed. V. I. Osipov. – Moscow: ITRK RSPP, 2015. – 423 p. – Text: direct. (in Russian)
8. Goncharova, R. D. Economics of real estate: study guide. – Novosibirsk, 2015. – 24 p. – Text: direct. (in Russian)
9. Demidkova, E. Concept and main features of real estate. – Text: direct. In: *Arbitration disputes*. – St. Petersburg: Cadiz, 2017. – № 1(33). – PP. 164–170. (in Russian)
10. Grinenko, S. V. Economics of real estate. – Taganrog: Publishing house TRTU, 2014. – 165 p. – Text: direct. (in Russian)
11. Tatarov A. V. Real estate appraisal and property management: Study Guide. – Taganrog: Publishing house of TRTU, 2013. – 285 p. – Text: direct. (in Russian)
12. Tumbaev, S. I. The life cycle of a development project in the field of commercial real estate. – Text: direct. In: *Problems and prospects of development of the*

- А. В. Татарова. – Таганрог : Издательство ТРТУ, 2013. – 285 с. – Текст : непосредственный.
12. Тумбаев, С. И. Жизненный цикл девелоперского проекта в сфере коммерческой недвижимости / С. И. Тумбаев. – Текст : непосредственный // Проблемы и перспективы развития инвестиционно-строительного комплекса : сборник научных трудов. – Иркутск : Издательство БГУЭП, 2007. – С. 59–63.
 13. Кужелев, И. Д. Управление недвижимостью / И. Д. Кужелев. – Ростов-на-Дону, 2011. – 169 с. – Текст : непосредственный.
 14. Управление недвижимым имуществом : учебник / И. А. Бузова ; под редакцией С. Н. Максимова. – Санкт-Петербург : ИНЖЭ-КОН, 2015. – 470 с. – Текст: непосредственный.
 15. Экономика и управление недвижимостью : учебник для вузов ; под редакцией П. Г. Гробового. – Смоленск : Издательство «Смолин Плюс» ; Москва : Издательство АСВ, 1999. – 556 с. – Текст : непосредственный.
- investment and construction complex: collection of scientific papers.* – Irkutsk: BSUEP Publishing House, 2007. – PP. 59–63. (in Russian)
13. Kuzhelev, I. D. Property management. – Rostov-on-Don, 2011. – 169 p. – Text: direct. (in Russian)
 14. Buzova, I. A. Management of real estate: textbook; ed. S. N. Maksimova. – St. Petersburg: INZHEKON, 2015. – 470 p. – Text: direct. (in Russian)
 15. Economics and property management: textbook for universities; ed. P. G. Grobovoy. – Smolensk, Publishing house «Smolin Plus», Moscow: Publishing house ASV, 1999. – 556 p. – Text: direct. (in Russian)

Шелихова Елена Викторовна – кандидат технических наук, доцент кафедры экономики, экспертизы и управления недвижимостью ГОУ ВПО «Донбасская национальная академия строительства и архитектуры». Научные интересы: экономическая эффективность инженерных решений в строительстве; проблемы повышения рентабельности строительной отрасли.

Захарченко Дмитрий Александрович – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, экспертизы и управления недвижимостью ГОУ ВПО «Донбасская национальная академия строительства и архитектуры». Научные интересы: оценка эффективности инвестиционных проектов; экономическая эффективность мероприятий по энергосбережению.

Шеліхова Олена Вікторівна – кандидат технічних наук, доцент кафедри економіки, експертизи та управління нерухомістю ДОНУ ВПО «Донбаська національна академія будівництва і архітектури». Наукові інтереси: економічна ефективність інженерних рішень в будівництві; проблеми підвищення рентабельності будівельної галузі.

Захарченко Дмитро Олександрович – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки, експертизи та управління нерухомістю ДОНУ ВПО «Донбаська національна академія будівництва і архітектури». Наукові інтереси: оцінка ефективності інвестиційних проектів; економічна ефективність заходів з енергозбереження.

Shelikhova Elena – Ph.D. in Engineering Science, Associate Professor, Economics, Expertise and Real Estate Management Department, Donbas National Academy of Civil Engineering and Architecture. Scientific interests: economic efficiency of engineering solutions in construction; the problem of increasing the profitability of the construction industry.

Zakharchenko Dmitry – Ph.D. in Economics, Associate Professor, Economics, Expertise and Real Estate Management Department, Donbas National Academy of Civil Engineering and Architecture. Scientific interests: assessment of the effectiveness of investment projects; economic efficiency of energy conservation measures.