

УДК 332.6(075.8)

М.В.ГУБИНА, канд. архит., Н.Г.РУСЛАНОВА

*Харьковский национальный университет городского хозяйства имени А.Н. Бекетова*

## **ФОРМИРОВАНИЕ КОМПЛЕКСНОГО УПРАВЛЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТЬЮ НА ОСНОВЕ ИННОВАЦИЙ**

Рассматривается влияние девелоперских компаний на управление коммерческой и жилой недвижимостью. Проанализирована роль участников инвестиционного рынка жилой недвижимости. Предложен метод инновационного подхода, позволяющий создать эффективное управление в данной сфере.

Розглядається вплив девелоперських компаній на управління комерційною та житловою нерухомістю. Проаналізована роль учасників інвестиційного ринку житлової нерухомості. Пропонується метод інноваційного підходу, що дозволяє створити ефективне управління в даній сфері.

In the article influence of development companies is examined on a management by the commercial and dwelling real estate. The role of participants of investment dwelling property market is analyzed. The method of innovative approach, allowing to create an effective management in this sphere, is offered.

*Ключевые слова:* девелоперские компании, недвижимость, управление, инвестиционный рынок.

Основной проблемой современных городов является отсутствие целостного комплексного управления недвижимостью. Рынок управления недвижимостью состоит из значительного числа малых структур – риэлтерских организаций и отдельных единичных девелоперских компаний. Риэлтерские организации осуществляют свою деятельность в жилищной сфере. Девелоперские компании ориентируются, в основном, на коммерческую недвижимость, ведут разнообразную функциональную деятельность, управляя отдельными объектами, без привязки к прилегающей территории.

Система комплексного управления жилой недвижимостью в рыночных условиях основана на демополизации сферы услуг и конкурентного доступа к управлению недвижимостью. Взаимосвязь с рынком купли-продажи недвижимости осуществляется посредством частных компаний, роль которых должна увеличиваться по мере укрепления законодательно-нормативных актов и цивилизованных отношений между покупателями и собственниками жилья.

Однако, как показали исследования, в данный момент на рынке недвижимости в Украине в качестве посредников преобладают риэлтерские организации, в виде мелких предприятий с ограниченным кадровым составом, узким набором услуг, и техническим потенциалом [1]. Это отражается на эффективности их деятельности, и в то же вре-

мя, не способствует решению жилищной проблемы в аспекте улучшения качества жизни населения.

Жилая недвижимость на рынке выступает, как товар, в таких формах [2]:

- объект с определенными параметрами (физическими, географическими, стоимостными и т.д.);
- услуга, позволяющая использовать недвижимость для соответствующей цели;
- вещное право на недвижимое имущество.

Все перечисленные формы привязываются к одному понятию – спрос. На рынке отечественной недвижимости предложений достаточно, а спрос – недостаточно высок. Для того, чтобы решить эту проблему, необходимо создать мощные управляющие институты – посредники с дополнительным набором функций, услуг и ответственности.

В мировой практике существует несколько видов управления недвижимостью: Facility Management, Property Management, Building Management и Asset Management.

Facility Management – это управление инфраструктурой здания, инженерно-техническая эксплуатация, обслуживание инфраструктуры, обеспечение всем необходимым для комфорта покупателей и жильцов, - от закупки мебели до организации всех видов ремонтных работ.

Property Management – это услуги: по подбору арендаторов, работе с ними, ведению договоров, распоряжению активами компании, бухгалтерской отчетности и т. д.

Building Management – управление проектированием объекта, его строительством или утилизацией, сносом; консультирование по вопросам выбора инженерных систем, по вопросам разработки общей системы технической эксплуатации.

Asset Management – услуга, практически не востребованная в Украине, обозначающая управление финансовыми потоками собственника недвижимости. Суть управления недвижимостью сводится к решению вопроса эффективного использования объекта недвижимости с целью получения оптимальной выгоды от его использования [3].

Одними из главных целей жилищно-коммунальной реформы по системному управлению муниципальной недвижимостью являются: монополизация ее обслуживания и управление жилищным фондом в рамках формирования рынка товаров и услуг. Реформа собственности в жилищном хозяйстве [4] должна обеспечить формирование трех уровней конкурентных отношений:

- конкуренцию в сфере управления недвижимостью за получение заказа от собственника на управление жилищным фондом;

- конкуренцію подрядных организаций за получение заказа на обслуживание жилья;

- конкуренцию посредников на рынке недвижимости.

Создание эффективных механизмов управления жилищным фондом и его инфраструктурным обеспечением должно достигаться путем четкого выделения функций собственника жилищного фонда и делегирования функций управления и обслуживания недвижимости специализированным организациями. В зарубежной практике имеется ряд институтов различного масштаба деятельности с определением их роли на рынке недвижимости и характера вложения капиталов (см. таблицу).

Участники инвестиционного рынка жилой недвижимости

Наименование	Типы капиталов	География рынка	Типы проектов	Сроки окупаемости
1. Риэлтерские организации (РО)	Собственный, частный	Местный, региональный	Продажа вторичной и первичной недвижимости	Одноразовая или в течение 1 года
2. Девелоперские компании (ДК)	Собственный, заемный	Межрегиональный, региональный, местный	Строительство, Реконструкция, продажа, управление	От 1 года до 3-х лет
3. Холдинги, трасты	Собственный, Заемный, бюджетный	Межгосударственный, государственный, региональный, местный	Строительство, Реконструкция, продажа, управление	От 1 года до 5-х лет
4. Акционерные общества (АО)	Паевой, заемный	Региональный, местный	Строительство, реализация объектов для себя и на продажу	В течение расчетного срока
5. Пулы	Паевой, заемный	Межрегиональный, региональный, местный	Строительство Реконструкция продажа	3-5 лет
6. Государственные ипотечные учреждения	Бюджетное финансирование банковское	Межгосударственный, государственный	Строительство Реконструкция	Около 10 лет и более

С помощью управляющей компании собственник недвижимости может внедрить новые технологии на объекте, повысить энергетическую эффективность здания, оптимизировать работу инженерных систем, сделать объект привлекательным на рынке. Это даст возможность

решить проблему неликвидных объектов в строительной отрасли и жилищной сфере.

Коммерческая задача, частично решена, так как обеспечение населения супермаркетами идет в разрез с покупательной способностью населения и, практически, торговая среда крупнейших городов Украины перенасыщена такими объектами. В настоящее время продуктовые супермаркеты стоят на незначительном расстоянии друг от друга, составляя тем самым жесткую конкуренцию между собой.

Также строятся новые спортивные комплексы, здания, предназначенные под офисы, склады и т.д. Аналитика потребности в таких объектах не ведется, многие объекты простаивают, являясь убыточными для их владельцев; их ликвидность остается под вопросом.

На примере Саратовской области можно проследить работу управляющей компании, созданной в рамках программы «Развитие коммерческой и государственной недвижимости в Саратовской области» [4]. Основной целью этой компании, является привлечение инвестиционных ресурсов и дальнейшее управление ими. Эта компания наделена полномочиями по осуществлению финансового контроля целевого использования инвестиций, а также контроля и аудита за привлеченными внебюджетными ресурсами в рамках реализации программы.

Корпорация развития территории (КРТ) осуществляет на подведомственной ей территории различные проекты развития с учетом интересов всех участников проектов.

Основные задачи КРТ:

1. Реализация комплексного подхода к реконструкции и застройке территории.
2. Развитие инженерной, информационной, транспортной инфраструктуры.
3. Эффективное использование земельного фонда при размещении коммерческих и жилых объектов.
4. Организация и техническая подготовка процесса приватизации и демонополизации эксплуатационных территорий служб.
5. Разработка схем финансирования с целевым сокращением бюджетных расходов, привлечение инвесторов.

Таким образом, КРТ представляет собой, по сути, – девелоперскую компанию, занимающуюся развитием и обустройством определенной территории, представляющей интерес, с точки зрения привлечения значительных инвестиций и совместного использования ресурсов. Корпорации развития территорий успешно реализуют свои проек-

ты по всей России, решая не только социальные задачи, но и острую проблему дефицита на рынке жилья.

Существуют формы государственного урегулирования владения и пользования недвижимостью: строительные ограничения, система зонирования, требования по охране окружающей среды, налогообложение имущества и сделок с ним, передача в хозяйственное ведение или оперативное управление и иные формы временного владения, а также право на бесхозные объекты недвижимости. На практике видно, что эти нормы зачастую нарушаются. Необходимо учитывать, что зарубежный опыт работы КРТ основан на функционировании в налогово-правовых условиях, стимулирующих производство. Кроме того, общая ситуация на рынке недвижимости достаточно жестко регулируется как на государственном, так и на муниципальном уровне.

Объекты незавершенного строительства, устаревший жилой фонд составляют значительный сектор рынка недвижимости. При управлении этим сектором недвижимости необходимо учитывать социальный аспект. Поскольку социальная роль недвижимого имущества состоит в удовлетворении физиологических, психологических, интеллектуальных и других потребностей общества [2], необходимо создавать, расширять комплекс девелоперских услуг, учитывая потребности населения подведомственной территории и не нарушая географическую концепцию расположения окружающих объектов недвижимости на территории.

1. Горемыкин В.А. Экономика и управление недвижимостью: учебник / В.А. Горемыкин. – М.: МГИУ, 2007. – 345 с.
2. Виноградов Д.В. Экономика недвижимости: уч. пос. / Д.В. Виноградов, С.Ю. Дерябин. – Владимир: Изд-во Владим. гос. ун-т им. А.Г. и Н.Г. Столетовых, 2011. – 193 с.
3. Максимов С.Н. Девелопмент. Развитие недвижимости. Организация. Управление. Финансирование / С.Н. Максимов. – Санкт-Петербург: Питер, 2003. – 256 с.
4. Григорьев В.В. Управление муниципальной недвижимостью / В.В. Григорьев, И.А. Острина, А.В. Руднев. – М.: ДЕЛЮ, 2001. – 704 с.
5. Русланова Н.Г. Дифференциация управления жилой недвижимостью с учетом социально-экономических факторов / Н.Г. Русланова, В.И. Торкатюк, М.В. Губина // Комунальне господарство міст: наук. техн. зб. – Х.: ХНАГХ, 2012. – Вип. 102. – 68-72 с. – Серія «Економічні науки».

*Получено 31.05.2013*