

УДК 338.462

Чупраков Демид Сергеевич,

студент,

кафедра Экономики и управления на предприятиях машиностроения и металлургии,

Институт экономики и управления,

ФГАОУ ВО «Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина»,

г. Екатеринбург, Российская Федерация

ЭКОНОМИКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ И СОПУТСТВУЮЩИЕ РИСКИ*Аннотация:*

В данной статье рассмотрены понятия коммерческой недвижимости, доверительное управление, основы эффективного управления с точки зрения экономики недвижимостью и основные риски, которые несёт управляющий.

Ключевые слова:

Недвижимое имущество, экономика коммерческой недвижимости, коммерческая недвижимость, доверительное управление, экономическая эффективность, инвестиции, меновая и потребительская стоимости.

Правоотношения в сфере недвижимого имущества, всегда занимают особое место в общественных отношениях. Недвижимое имущество – это не только здания или сооружения, но также капитал, который может приносить доход, находящийся в собственности у физического или юридического лица, или государства.

Актуальность данной темы заключается в том, что недвижимое имущество занимает особое место в экономической и социальной жизни общества, выступая в качестве важного экономического ресурса, необходимого для обеспечения минимального уровня комфорта для граждан. Тема представляет теоретический и практический интерес, потому что на данный момент наблюдается рост спроса на объекты недвижимости, в качестве источников дохода. Даже государственные структуры и муниципалитеты реализуют недвижимое имущество с целью получения прибыли, к примеру сдают его в аренду гражданам или организациям. Следовательно, сейчас востребована не просто экономика объекта, а эффективная экономика с возможностью прогнозов и расчётов рисков.

Рынок коммерческой недвижимости в Российской Федерации является относительно молодым рынком и имеет ряд своих особенностей, таких как сжатые сроки становления и неравномерность развития. В данной работе самое эффективное управление рассматривается, как соблюдение принципов управления недвижимостью, следование проверенным на практике методам, а также с учётом вышеперечисленного, разработка индивидуального подхода и организационного механизма управления объектом, принимая во внимание его отличительные особенности (ценообразующие характеристики). А коммерческой недвижимостью можно назвать любую недвижимость, которую используют граждане, организации или государства с целью получения прибыли [1].

Экономика коммерческой недвижимости заключается в эффективном её использовании и эксплуатации с целью получения прибыли. Прибыль, является основным индикатором эффективности экономики объекта, а также эффективности управления. Так как, без чуткого руководства, прибыли может вообще не быть или того хуже владелец может нести убыток. Ярким примером этого может служить простой помещения без арендатора, вследствие этого владелец не получает прибыли от реализации своего актива, попутно неся траты на содержание помещения, такие как: оплата коммунальных услуг, расходы на охрану, уплата налога на имущества и прочих выплат.

Теперь разберём более подробно процесс приобретения и реализации коммерческой недвижимости. Первое, что должен сделать предполагаемый покупатель объекта, это провести оценку этого объекта, то есть нахождение конкретной рыночной стоимости в денежном выражении в данный момент времени. Стоимость недвижимости, как и любой другой вид товара имеет две формы: потребительскую стоимость и меновую стоимость. Потребительская стоимость выражает полезность объекта недвижимости с точки зрения конкретного пользователя, который исходит из вариантов её использования. Плодородие и местоположение земельного участка, количественные и качественные характеристики зданий и сооружений, их уникальность и долговечность и многие другие факторы формируют потребительскую стоимость. Меновая стоимость лежит в основе процесса обмена объектов недвижимости. При этом всеобщим эквивалентом измерения выступают деньги. На конкурентном рынке цена, как денежное выражение стоимости, является фактором, уравновешивающим спрос и предложение. Меновая стоимость выражает полезность объекта недвижимости с точки зрения типичных субъектов рынка, на конкретную дату продажи исходя из варианта его наилучшего использования. В качестве исключения меновая стоимость может быть отрицательной, если в силу физических или юридических факторов, требуются ремонтные работы или погашение задолженностей по объекту.

Второе, что должен сделать будущий владелец перед покупкой помещения – это подсчитать срок окупаемости объекта. Основная формула, которая используется для этого, заключается в делении стоимости объекта на арендную плату (которую платит или будет платить предполагаемый арендатор) или сумму, которую будет приносить реализация объекта в месяц (к примеру доход, который будет приносить организованное производство или предоставление услуг внутри помещения), а потом полученное число ещё поделить на 12 (количество месяцев), так мы получим количество лет через которое окупится данный объект. Стоимость (предполагаемая цена) характеризует способность объекта недвижимости обмениваться на деньги или другие товары, носит объективный характер и лежит в основе проведения операций с недвижимостью на рынке таких как: купля-продажа, передача в залог, в том числе и под кредиты, сдаче в аренду, внесению в уставные фонды предприятий и т. п.

Третье, будущий владелец, должен собрать всё ему доступную информацию. Проверить находится ли данный объект в залоге или на него наложен арест, запросить выписку по данному объекту из Единого государственного реестра недвижимости со сведениями о правах: вид, дата, номер государственной регистрации, правообладатель, сведения о наличии сведений об изъятии для государственных нужд и тому подобное. Это делается для исключения лишних рисков и проверки реальности возможности совершения сделки купли-продажи.

И последнее – нахождение информации о настоящем владельце объект, для того же избежания рисков. Информацию о владельцах можно найти в множестве источников, но в основном используют сайт Судебных приставов, где находится информация о долгах нынешнего владельца.

После прохождения названных этапов проверки можно заключать сделку купли-продажи имущества. С момента совершения купли-продажи начинает действовать экономика коммерческого объекта.

Экономика коммерческой недвижимости заключается в стабильном развитии объекта, вложении в него инвестиций, то есть в девелопменте. В своей работе Чернышева А. С. характеризует девелопмент, как развитие коммерческой недвижимости – это долгосрочный процесс формирования стоимости объекта коммерческой недвижимости.

Особенности девелопмента коммерческой недвижимости проявляются на всех стадиях начиная с выбора команды участников проекта, исследования рынка, маркетинга, проектирования, возведения, строительного контроля, регистрации и заканчивая позиционированием на рынке коммерческой недвижимости [2]. Так же девелопмент коммерческой недвижимости в России тесно связан с контекстом развития рыночной экономики и рынка недвижимости [3]. Как и любая экономика, экономика коммерческой недвижимости подразумевает управление, как соблюдение принципов управления недвижимостью, следование проверенным на практике методам, а также с учётом вышеперечисленного, разработка индивидуального подхода и организационного механизма управления объектом, принимая во внимание его отличительные особенности (ценообразующие характеристики) [3]. Основной задачей девелопмента в контексте управления, является обоснование экономической целесообразности проекта, обоснование и определение объёмов инвестиций в объект.

В современном девелопменте на практике можно выделить следующие этапы:

1) Предынвестиционный – определение задач развития в соответствии с прогнозами потребностями определённых рынков.

2) Составление бизнес-плана развития – определение и прогноз пути, по которому будет проходить развитие объекта, что именно будет из себя представлять помещение: производственное помещение, торговую или складскую площадь. Выбор пути развития проходит на основе, анализа характеристик объекта (площади, качество здания, подведённых коммуникаций), а также анализе экономической эффективности разных форм деятельности, то есть величина, полученная из соотношения стоимости результатов деятельности и понесёнными затратами.

3) Реализация бизнес-плана – путём непосредственной управленческой деятельности самого владельца или передачей в управление другому лицу, на оговоренных ранее условиях и документальных свидетельств, что данное лицо может распоряжаться данным имуществом. Доверительное управление выделяется на фоне других методов тем, что подразумевает делегирование части полномочий управляющего другому лицу или организации, а также может включать в себя остальные типы управления. Отношения по доверительному управлению имуществом контролируются главой 53 Гражданского Кодекса Российской Федерации, которая состоит из 15 статей, в которых говорится о правах и обязанностях собственника и управляющего, условиях заключения и расторжения договора, условиях вознаграждения управляющего, ситуациях, при которых управляющий должен возместить упущенную выгоду за время управления доверенным имуществом [4].

На основании проведённого анализа можно сделать вывод, что экономика коммерческой недвижимости – система, состоящая из множества элементов. И по мнению автора данной статьи даже начальные этапы анализа объектов недвижимости для совершения покупки сильно влияют на дальнейшие показатели эффективности управления и функционирования данного объекта.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Рынок недвижимости // Научные статьи.ру [Электронный ресурс]. URL: <https://bank.nauchniestati.ru/primery/kurovaja-rabota-na-temu-rynok-nedvizhimosti/> (дата обращения: 10.04.2023).

2. Чернышева А. С. Особенности девелопмента коммерческой недвижимости в условиях современной российской экономики // Молодежь и наука: шаг к успеху: Сборник научных статей 4-й Всероссийской научной конференции перспективных разработок молодых ученых. В 5-ти томах, Курск, 19–20 марта 2020 года / Ответственный редактор А.А. Горохов. Том 1. – Курск: Юго-Западный государственный университет, 2020. – С. 191–194.
3. Чупраков Д. С. Методы управления коммерческой недвижимостью // Российские регионы в фокусе перемен: Сборник докладов XVII Международной конференции [Электронный ресурс]. URL: <https://drive.google.com/file/d/1akMFYR3s78cIUkp3-IpcrDUChCvOLQWe/view> (дата обращения: 11.04.2023).
4. Гражданский кодекс Российской Федерации. Глава 53. Доверительное управление имуществом // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/f27c4055b32902047f8d6132390376c97bc17871/ (дата обращения: 10.04.2023).

Chuprakov Demid S.,

Student,

Department of Economics and Management at Mechanical Engineering and Metallurgy Enterprises

Institute of Economics and Management,

Ural Federal University named after the First President Boris Yeltsin's Russia",

Yekaterinburg, Russian Federation

THE ECONOMICS OF COMMERCIAL REAL ESTATE AND RELATED RISKS.

Abstract:

This article discusses the concepts of commercial real estate, trust management, the basics of effective management from the economic point of view of real estate and the main risks that the manager bears.

Keywords:

Commercial real estate, trust management, risks, economic efficiency, investments in commercial real estate, real estate.