

Глава 2

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ УПРАВЛЕНИЯ ОБЪЕКТАМИ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

2.1. Системный подход в управлении имущественным комплексом

Теоретической основой управления имущественным комплексом являются совокупность системных школ и направлений, среди них: общая теория систем, кибернетика, функциональная теория организации, системный анализ, синергетика.

Общая теория систем определяет понятие системы, как целое, составленное из взаимосвязанных частей, плотность связей внутри которой превышает плотность связей с окружающей средой. Отдельно взятые объекты недвижимости представляют собой технические системы, однако рассмотренные, как объекты собственности и управления, они приобретают черты бихевиоральных (имеющих поведение) систем.

Кибернетический подход предполагает выделение управляющего блока и управляемого, между которыми существуют прямая и обратная связи. Согласно функциональной теории организации целое развивается тем успешнее, чем активнее обособленные его части содействуют достижению общих результатов.

Синергетический подход развивает ранее перечисленные подходы. Его можно сформулировать как целое не равное арифметической сумме частей. Синергетика подробнее, чем другие системные направления рассматривает эволюцию системы и различные катаклизмы, которые могут произойти с ней. Комплексное использование различных направлений системного подхода позволяет более досконально исследовать и спроектировать усовершенствованный механизм функционирования системы.

С точки зрения абстрактно-теоретической имущественный комплекс представляет собой технические, или искусственно созданные физические системы (здание, комплекс, инженерные сооружения).

И это было бы справедливо при их проектировании, строительстве, технической эксплуатации, реконструкции и ликвидации. Однако в современном обществе бесхозных объектов недвижимости практически нет.

Во всем их жизненном цикле действуют люди и целые коллективы, играющие различные роли: собственники, инвесторы, управляющие, арендаторы, эксплуатирующие организации и контролирующие органы. Таким образом имущественный комплекс входит в состав более общей социо-технической.

В условиях утвердившегося в России рыночного механизма рассмотрение объектов недвижимости вместе со всеми причастными к их жизненному циклу субъектами становится объективно необходимым.

Следует отметить, что рынок недвижимости, сформировавшейся в стране и ее регионах, существенно отличается от других рынков более сложными условиями проведения сделок, значительными затратами на их осуществление. Так, велики транзакционные издержки при заключении сделок. Это затраты на по-

иск информации о рыночной ситуации, ведение переговоров, оценку имущества и др.

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.

По функциональному назначению объектов рынок недвижимости подразделяется на три основные составляющие (рис.2.1):

- рынок земли (земельных участков);
- рынок жилья;
- рынок нежилых помещений;

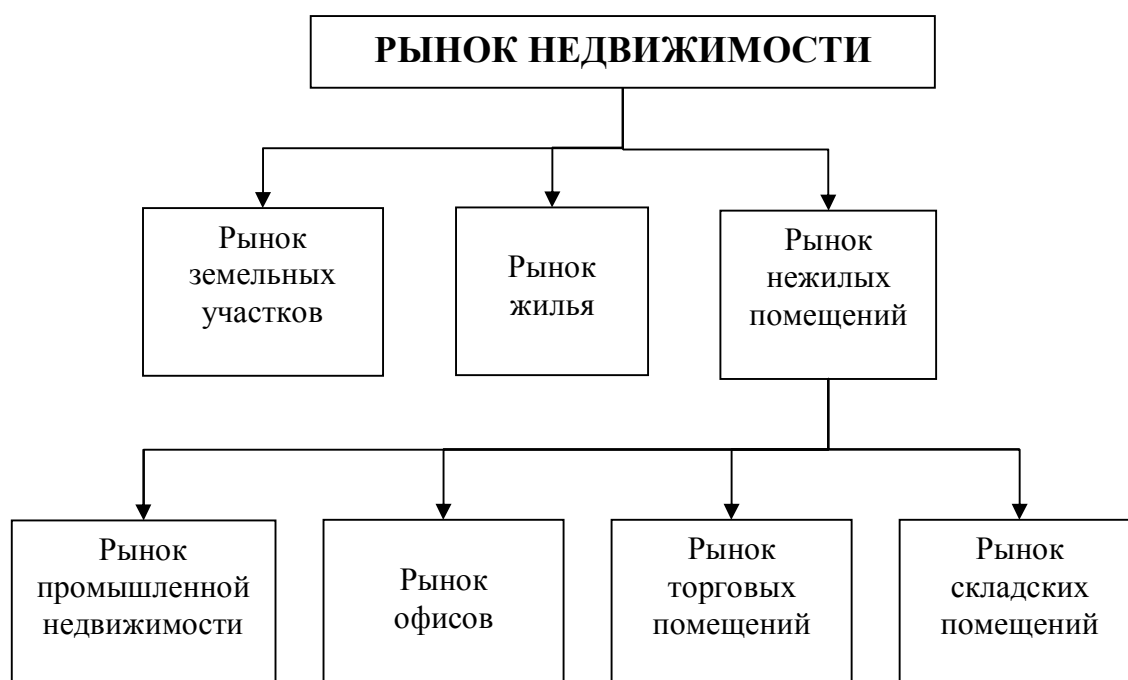


Рис. 2.1. Структурные составляющие рынка недвижимости

Хотя период развития рынка недвижимости в России еще невелик, но сегодня этот рынок имеет все традиционные составляющие: рынок земельных участков (в определенной, ограниченной мере), рынок жилья, рынок нежилых помещений, рынок недвижимости в стройиндустрии, промышленности стройматериалов и объектов недвижимости самих строительных организаций и предприятий.

По данным на 01.01.2006 года¹, нежилой фонд Петербурга - это 70 819,6 тыс. кв.м (см. табл. 2.1). Почти 89% площадей (62 855,0 тыс. кв.м) — отдельно стоящие здания, 7964,6 тыс. кв.м приходится на нежилые помещения, встроен-

¹ По данным ГУП «ГУИОН»

ные в жилые дома. В городе насчитывается 38 290 нежилых зданий. Статистические данные уточняются год от года в связи с высокими темпами коммерческого строительства и инвентаризацией существующих строений. Прежде всего, это недвижимость промышленных предприятий. Однако структура нежилого фонда несбалансированна: на долю собственно доходной недвижимости приходится меньшая часть объектов, и они крайне неравномерно распределены в городской черте. В течение последних лет на окраинах достаточно активно возводятся коммерческие объекты (прежде всего торгово-развлекательные комплексы).

Таблица 2.1

Распределение нежилого фонда по типам строений

Тип строений	Общая площадь строений, шт. тыс. кв.м	Общая площадь, тыс. кв.м	Общая площадь, %
Торговые	1123	2884,2	4,6
Производственные	7671	19670	31,3
Складские	4503	5295,7	8,4
Бытового обслуживания	642	880	1,4
Гаражи	3535	1384,9	2,2
Учрежденческие	3519	8356,6	13,3
Общественного питания	317	622,7	1
Школьные	998	4182,1	6,7
Учебно-научные	852	3931,2	6,3
Лечебно-санитарные	1678	3874,3	6,2
Культурно-просветительские	816	1558,6	2,5
Детские сады и ясли	1180	1946,5	3,1
Театры и зрелищные предприятия	78	400,7	0,6
Творческие мастерские	47	72,8	0,1
Профтехучилища	178	878,8	1,4
Предприятия связи и АТС	154	493,3	0,8
Гостиницы	142	914,9	1,5
Дома отдыха	293	143,2	0,2
Кемпинги	20	5,3	0
Общественный транспорт	72	133,6	0,2
Интернаты	81	229,7	0,4
Казино	0	2	0
Прочие	10391	4993,9	7,8
Итого	38290	62855	100

Наиболее ликвидный товар на рынке коммерческой недвижимости - встроенные нежилые помещения. 17,4% всех «встроек» расположены в Центральном

районе, 8,9% - в Адмиралтейском.

Всего на долю центра (Центральный, Адмиралтейский, Василе-островский и Петроградский районы) приходится 42,5% всех встроенных помещений, что в значительной степени определяет рыночный потенциал этих зон. Развитию рынка коммерческой недвижимости на окраинах препятствует отсутствие ликвидного товара. Однако, как уже сказано выше, ситуация меняется благодаря усилиям застройщиков. За три года в динамично развивающемся и густонаселенном Приморском районе площадь встроенных нежилых помещений увеличилась с 341 тыс. кв.м до 538 тыс. кв.м, достигнув 6,8% в общегородском объеме.

Среди отдельно стоящих нежилых зданий (таблица 2.1.) преобладают производственные (31,3% площадей) и учрежденческие (13,3%).

В структуре городского нежилого фонда (таблица 2.2.) на долю торговых объектов (отдельных зданий и встроенных помещений) приходится лишь 6,4% площадей. Производственной недвижимости в четыре с лишним раза больше - 28,0%. Площадь объектов общепита составляет 1,3% от общегородских показателей.

Очевидно, что в ближайшие годы ситуация изменится под воздействием настоящего бума строительства крупных торговых и офисных центров, который сейчас происходит в городе. Самыми промышленными районами Петербурга (по количеству площадей, занятых под производство) являются Колпинский и Выборгский. На третьем месте - Кировский.

Таблица 2.2

Структура нежилого фонда по функциональному назначению

Функциональное назначение	Общая площадь, тыс. кв.м	Общая площадь, %
Торговые	4520,6	6,4
Общественного питания	900,1	1,3
Производственные	19 835,30	28
Складские	5990	8,4
Учрежденческие *	9726	13,7
Учебно-научные *	4007,8	5,7
Прочие	25 839,80	36,5
Итого	70 819,60	100

В Петербурге 5453 нежилых строения находятся в неудовлетворительном или ветхом техническом состоянии. На долю такого нежилого фонда приходится 13,4% площадей, или 8413,6 тысяч кв.м. Цифра огромная, особенно если учесть, что площадь всей торговой недвижимости Петербурга почти вдвое меньше, чем площадь аварийного нежилого фонда. Неудовлетворительное состояние многих потенциально привлекательных для бизнеса нежилых зданий усугубляет дефицит ликвидных объектов¹.

¹ По данным ГУП «ГУИОН»

Категории пользователей нежилого фонда

Категории пользователей	Строений, шт.	Строений, %	Общая площадь, тыс. м2	Общая площадь, %
Нежилой фонд РЖА	2534	6,6	4844,3	7,7
Нежилой фонд ЗАО «ПРЭО «Нежилой фонд»	544	1,4	1870,9	3
Нежилой фонд управлений и департаментов правительства СПб	9005	23,6	12651,4	20,1
Нежилой фонд ЖСК	5	0	75,2	0,1
Нежилой фонд ГСК	2131	5,6	163,3	0,3
Нежилой фонд, находящийся в частной собственности	6138	16	12572,4	20
Нежилой фонд госучреждений и предприятий	17882	46,7	30452,5	48,4
Смешанная собственность	51	0,1	225	0,4
Итого	38290	100	62855	100

Таблица 2.3. показывает распределение нежилого фонда по категориям пользователей. В частной собственности или в собственности акционерных обществ находятся 6138 нежилых строений. Доля частного нежилого фонда в его общей структуре составляет 20,0% площадей. Основные пользователи нежилого фонда в Петербурге - федеральные госучреждения и предприятия (17 882 здания общей площадью 30 452,5 тыс. кв.м).

В настоящее время аренда нежилых помещений (коммерческой недвижимости) - один из самых распространенных договоров гражданско-правового характера, применяемых в хозяйственной деятельности различными предприятиями, коммерческими структурами, различными учреждениями и индивидуальными предпринимателями, что и послужило основанием рассмотрения данной темы в настоящей работе.

Очень часто отдельному субъекту невыгодно приобретение недвижимости, потому что на долгое время омертвляются затраченные на это средства. Для общества в целом это невыгодно, потому что на то время, когда имущество не используется, оно фактически исключается из сферы хозяйственной деятельности, поэтому приходится производить определенные вещи в большем количестве, чем нужно. Они морально устаревают задолго до их полного износа, а на хранение и содержание в надлежащем состоянии требуются значительные средства. Иногда для утилизации такого имущества также приходится производить большие расходы. Удовлетворение потребностей в таком имуществе осуществляется посредством аренды. Многие бизнесмены не имеют достаточно средств, чтобы приобрести в собственность, интересующую их недвижимость, и поэтому вынуждены арендовать ее.

Сдача коммерческой недвижимости в аренду привлекательна и для собственника имущества. Она обеспечивает ему возможность наиболее эффективно использовать имущество и получать определенную экономическую выгоду да-

же тогда, когда он по каким-либо причинам сам не может эксплуатировать имущество. Иногда только сдача имущества в аренду обеспечивает собственнику возможность извлекать из него выгоду. Именно поэтому сейчас на рынке коммерческой присутствуют участники, для которых сдача в аренду является главным источником дохода и их основной деятельностью. Именно в настоящее время этот бизнес становится высокодоходным, формируется целый рынок аренды нежилых помещений (коммерческой недвижимости).

До начала 90-х годов собственность на недвижимость в промышленности и в других сферах народного хозяйства имела две формы: общегосударственную и собственность общественных организаций и кооперативов.

Процесс приватизации предприятий России способствовал появлению класса собственников нежилых помещений. В первую очередь, в процесс приватизации включились магазины, предприятия бытового обслуживания и другие «объекты малой приватизации». В стоимости этих объектов большую часть составляла цена помещений и зданий. А денег на их выкуп у трудового коллектива к моменту приватизации, как правило, не было. Поэтому малая приватизация фактически означала аренду помещений трудовыми коллективами на длительный срок (до 15 лет) с правом выкупа. В течение первых двух лет приватизации (с 1992 г.) нежилые помещения предлагались в основном для аренды. Однако постепенно число собственников нежилых помещений стало увеличиваться; соответственно росло предложение нежилых помещений на продажу. Вслед за помещениями торговли и бытового обслуживания к процессу приватизации постепенно подключились государственные учреждения (НИИ, проектные институты, учебные заведения и т.д.) и промышленные предприятия, которые, выкупив недвижимость в собственность, также получили возможность продавать или сдавать в аренду свои помещения различным структурам.

Таким образом, сформировался вторичный рынок нежилых помещений, на котором предлагаются объекты, перешедшие в частную собственность в ходе приватизации предприятий.

С 1991 г. в Москве, а позже и в Санкт-Петербурге активно развернулось строительство новых зданий преимущественно офисного назначения. Большое развитие получила капитальная реконструкция особняков либо домов старой застройки в Центре города под современные офисные помещения. В результате в крупных городах России начало формироваться предложение аренды офисов в специализированных бизнес центрах и офисных зданиях, которые обычно соответствовали западным стандартам.

К 1997 г. в результате завершения первого (чекового) этапа приватизации и продолжающейся «денежной» приватизации большая часть государственного имущества перешла в собственность вновь образованных акционерных обществ и товариществ. Общая стоимость приватизированного имущества в России оценивалась примерно в 1,5 триллиона рублей в ценах 1990 года. При этом реальную ценность во многих случаях имела лишь недвижимость (здания, сооружения и земля), а устаревшее оборудование требовало замены и имело минимальную рыночную стоимость.

Большинство предприятий в условиях рынка нуждается в существенной мо-

дернизации, для которой необходимы значительные средства. Первоначально предполагалось, что они будут привлекаться новыми собственниками через рынок ценных бумаг. Однако практика показала, что этот путь для многих предприятий оказался нереальным. Рынок акций развивался очень медленно. Предприятия часто не могли выпустить и разместить свои акции, чтобы привлечь дополнительные средства для развития производства. Ситуация усугубилась после известных скандалов с акциями АО «МММ» и другими аналогичными компаниями, а в августе 1998 г. - и с государственными ценными бумагами. В сложившихся условиях гораздо реальнее было (и остается) получить банковский кредит под залог недвижимости, либо продать часть объектов, ставших избыточными в результате модернизации. А для текущего поддержания жизнеспособности предприятия и повышения доходов акционеров с успехом может использоваться сдача недвижимости в аренду, что часто и наблюдается на практике.

Пройдя через приватизацию, либо выкупив у государства арендованное имущество, коммерческие организации уже могут самостоятельно распоряжаться принадлежащими им объектами недвижимости. Введенные при приватизации ограничения по ее использованию, как правило, устанавливались на сроки от одного до трех лет. Во многих случаях эти сроки к 1998 г. уже истекли или заканчивались, что также способствовало развитию этого рынка.

Специфика рынка недвижимости приводит к тому, что наряду с обязательными субъектами любого рынка - продавцом и покупателем на нем оперируют также государство (контролирующие органы, органы гос. регистрации, органы по управлению гос. имуществом и т.д.) и, как правило, профессиональные посредники: риелтеры, оценщики, ипотечные кредиторы и другие.

Участие государства в процессах купли-продажи объектов недвижимости при регистрации каждой сделки и при лицензировании основных профессиональных субъектов делает этот рынок более контролируемым.

Рынок недвижимости - это подсистема общего рынка, связанная с оборотом прав на объекты недвижимости.

Рынок недвижимости важная часть любой рыночной экономики. По некоторым оценкам на недвижимость приходится более 50% мирового богатства. В настоящее время этот факт осознан и в России: в классификаторе отраслей народного хозяйства Российской Федерации «операции с недвижимым имуществом» выделены в самостоятельную сферу деятельности.

Как правило, перед руководством коммерческой организации, выходящей на рынок недвижимости, стоят следующие проблемы:

- оценка объектов недвижимости и возможностей их использования с целью привлечения денежных средств на развитие бизнеса;
- подготовка необходимых документов, подтверждающих права организации на распоряжение объектами недвижимости;
- подготовка коммерческого предложения или бизнес-плана;
- реклама и поиск партнеров, оценка их надежности;
- защита от возможных посягательств со стороны преступных группировок;
- установление плодотворных контактов с государственными структурами,

контролирующими подобными сделками;

- проведение переговоров и согласование условий сделки;
- оформление всей необходимой документации по сделке и ее регистрация в установленном порядке;
- контроль реализации сделки и обеспечение выполнения условий сделки.

Основное свойство объектов недвижимости - неподвижность - приводит к индивидуальному характеру любого объекта недвижимости. Даже здания, построенные одновременно, по одному проекту и с равным качеством выполнения работ (например типовые), но расположенные в разных местах, обычно имеют различные полезности. Это приводит к формированию индивидуальных цен на объекты недвижимости. Для них практически не используется продажа по образцам и биржевая торговля.

Недвижимость - это товар, который значительно медленнее других товаров теряет свои потребительские качества в процессе эксплуатации. Это делает его жизнь на рынке очень продолжительной, и позволяет использовать недвижимость не только для удовлетворения личных потребностей, но и для получения дохода или прибыли. Извлечение прибыли может осуществляться либо путем использования недвижимости собственником в своем бизнесе, либо - через сдачу ее в аренду, а также через последующую перепродажу. Вложения в недвижимость также могут рассматриваться как средство спасения капитала от инфляции. Торговля недвижимостью часто связана с получением и/или предоставлением кредитов и ипотекой. Поэтому рынок недвижимости тесно связан с рынком капитала и финансовым рынком.

Недвижимость как товар жестко связана с местом реализации. Поэтому рынок недвижимости менее других подвержен влиянию импорта и экспорта. Общероссийский рынок недвижимости, в большей степени, чем по другим товарам, распадается на относительно изолированные региональные рынки.

Наряду с куплей — продажей для рынка недвижимости характерно значительное развитие арендных отношений. Многие объекты (например, склады) редко продаются, но часто сдаются в аренду. При совершении сделки с недвижимостью она физически не перемещается в пространстве от одного владельца к другому (как это происходит с движимыми вещами), а переходят только определенные права на нее. Таким образом, объектом сделки является определенный пакет прав; он же и объект ценообразования. Обычно это права собственности или права аренды, как правило, с определенными ограничениями, например, по возможным направлениям использования. Но возможны и некоторые вариации вокруг этих основных вариантов, например, сервитуты. Рынки купли-продажи и аренды недвижимости взаимодействуют, но относительно самостоятельны.

Доли рынка распределяются между различными арендодателями следующим образом (таблица 2.4.).

Таблица 2.4

Сегментация рынка коммерческой недвижимости¹

Условный сегмент рынка	Общая площадь (тыс. кв. м)	Доля рынка(%)
Бизнес-центры классов А, В, С	700	23,3
Нежилой фонд, принадлежащий городу и сдаваемый КУГИ в аренду	1500	50,0
Нежилой фонд, принадлежащий частным собственникам	400	13,3
Переоборудованные здания НИИ и гостиниц (общежитий)	400	13,3
Всего:	3000	100

Традиционно рынок коммерческой недвижимости включает в себя следующие сегменты: торговой, офисной и складской недвижимости. При этом торговая недвижимость - это помещения, используемые как под магазины, так и под различные виды услуг: общественного питания, бытовых, спортивных, развлекательных и т.д. В более широком смысле коммерческая недвижимость включает еще гостиницы, апартаменты и паркинги.

Бизнес-центры предоставляют самый полный набор офисных услуг клиентам: во-первых, они специализируются на них и, во-вторых, все чаще переходят под управление профессиональных компаний. Минимальный набор услуг в центрах среднего класса включает: круглосуточную охрану, уборку помещений, наличие автостоянки, различных телекоммуникационных систем, комнат для переговоров, кафе и баров. Дополнительно: свободную планировку офисов, неограниченное количество оптоволоконных телефонных линий, круглосуточный доступ, наличие сервисных служб: представительства банка, билетных касс, тренажерного зала, ресторана и т.д. Распределение арендных ставок в бизнес-центрах Петербурга представлено в таблице 2.5.

Таблица 2.5

Арендные ставки в бизнес-центрах Петербурга (по состоянию на апрель 2006 года)

Класс	Ежемесячная ставка аренды, USD/кв. м (включая НДС и КУ)	Ежегодная плата, USD/кв. м (включая НДС и КУ)	Прогноз роста до конца года, %
А	42-58	504-696	10-12
В	25-46	300-552	10-12
С	17-33	204-396	15-17

Этот сектор сегодня самый растущий: в 2006 году введено рекордное количество площадей - свыше 100 тыс. кв. м в 20 новых бизнес-центрах, в результате

¹ По данным ГУ ГУИОН.

их совокупная емкость возросла на 20%, увеличившись с 15% до 23,3% в общем объеме рынка.

Однако самый большой объем офисных площадей (-1,5 млн. кв. м) по-прежнему, принадлежит городу - крупнейшему оператору офисного рынка и рынка коммерческой недвижимости в целом.

Городские площади находятся в ведении Комитета по управлению городским имуществом (КУГИ).

Основные достоинства этого сектора:

- открытость (наряду с бизнес-центрами);
- возможность снижения арендной ставки за счет применения понижающих коэффициентов для т.н. социально значимых видов деятельности;
- широкий выбор вариантов; Основные недостатки:
- чаще всего неудовлетворительное техническое состояние;
- сложности с возмещением затрат арендаторов на выполнение работ по капитальному ремонту или осуществлению неотделимых улучшений;
- отсутствие качественного технического обслуживания;
- отсутствие необходимого набора услуг.

Доля этого сектора уже имеет тенденцию к некоторому сокращению. В перспективе следует ожидать, что многие арендаторы - коммерческие организации покинут его.

Информация о площадях в административных зданиях НИИ и заводов обычно не выставляется на открытый рынок, однако эти объекты зачастую функционируют как офисные центры. Основные достоинства этого сектора:

- разнообразие помещений по площади.
- отсутствие такого понятия, как «минимальный срок аренды».
- гибкие цены в зависимости от местоположения, занимаемой площади и заполняемости.
- возможность одновременной аренды складских или производственных помещений и т. д.

Недостатки:

- неподготовленность помещений для сдачи в аренду в общепринятом смысле (желающие арендаторы делают ремонт сами и не могут претендовать на зачет потраченных сумм в счет арендной платы);
- недостаток или полное отсутствие мест для парковки;
- отсутствие регистрации договора аренды в ФСР как следствие фактическое бесправие арендатора;
- часто невозможность ночной работы в связи с режимным характером основной деятельности арендодателя и т.д.

Оплата аренды в этом секторе офисных помещений часто происходит неофициально.

Аренда офисных помещений в гостиницах и общежитиях также имеет свои особенности (как и отличия от аренды офисов в НИИ и на заводах, находящейся с ней в одном сегменте). Плюсами офисов в гостиницах являются:

- беспрепятственный доступ;
- хорошее инженерно-техническое оснащение, связь, парковка, круглосу-

точная охрана;

- доступность всех услуг, которыми пользуются постояльцы гостиниц и т. д.

Недостатков не так много, но они достаточно существенны:

- ограниченность выбора помещений;

- недостаток метража;

- обычно запрет на работу по ночам;

- отсутствие регистрации договоров в ФСР.

Рынок недвижимости является одной из существенных составляющих в любой национальной экономике. Объекты рынка недвижимости составляют до 70-80 % национального богатства многих стран. Без рынка недвижимости не может быть рынка вообще, так как рынок труда и рынок капитала сами по себе без недвижимости вряд ли могут существовать, поскольку даже финансовые институты (банки, биржи, инвестиционные компании и т.п.) должны быть участниками рынка недвижимости для приобретения или аренды помещений, необходимых для их деятельности.

Таким образом, можно заключить, что рынок коммерческой недвижимости сейчас является активно развивающимся, однако и в нем есть свои нерешенные задачи и проблемы. Стоит обратить внимание на растущий спрос на нежилые помещения и тенденцию репрофилирования промышленных предприятий на объекты коммерческой недвижимости.

2.2. Теоретические подходы к управлению объектами коммерческой недвижимости

В настоящее время управление недвижимостью только формируется в Российской Федерации как самостоятельное направление деятельности. Практически отсутствуют системы подготовки и квалифицированные специалисты по управлению недвижимостью, ощущается острая нехватка структурированных знаний по тематике деятельности, нет единых стандартов и методик профессиональной деятельности.

Управление - сознательная целенаправленная систематическая деятельность по организации эффективного функционирования объекта управления в условиях изменяющейся внешней среды.

Понятие «управление недвижимостью» не является достаточно устоявшимся, существует ряд определений, отличающихся по тому содержанию, которое вкладывается различными авторами в этот термин.

Заслуживающим внимания представляется определение управления недвижимостью, предложенное в проекте Закона РФ «О деятельности по управлению недвижимостью в РФ»: предпринимательская деятельность по выполнению всей совокупности работ, связанных с исполнением любых допускаемых гражданским законодательством Российской Федерации правомочий собственника недвижимого имущества.

Управление недвижимостью - организация наиболее эффективного исполь-

зования недвижимости в интересах его собственников, в том числе разработка программы управления объектом недвижимости, организация технической эксплуатации недвижимости, обеспечение объекта коммунальными услугами, маркетинг недвижимости, организация обслуживания пользователей недвижимости, обеспечение взаимоотношений с органами власти и коммунальными службами, управление проектами развития недвижимости.

Управление - это систематическое совершение юридических и фактических действий в отношении управляемого объекта. Объектом управления могут быть объекты недвижимости любой формы собственности. Цель коммерческого управления объектом недвижимости, извлечение прибыли. Воздействие на объект недвижимости осуществляется как путем юридических и фактических действий, так и сделок с объектами недвижимости¹.

Управление объектами недвижимости - осуществление комплекса мероприятий по поддержанию объекта недвижимости в работоспособном состоянии (включая организацию содержания, технического обслуживания и обеспечения объекта необходимыми ресурсами) и наиболее эффективному использованию его в интересах собственника².

Согласно действующему законодательству к объектам недвижимости относятся большая группа различных по своему экономическому содержанию объектов. Для совершения различных операций и процедур, связанных с недвижимостью, необходимо четко выделять группу анализируемых объектов. При этом недвижимость, как правило, объединяется в группы с учетом различных классификационных характеристик. С точки зрения возможности приносить доход выделяют группу коммерческой недвижимости, но в экономической литературе нет четкого определения, какого типа доходы (прямые или косвенные) приносит коммерческая недвижимость. Это приводит к тому, что в группу коммерческой недвижимости можно отнести разнородные объекты - магазины, административные здания, производственные здания как предназначенные непосредственно для производственной деятельности, так и для обслуживания производства, а также жилье и земельные участки.

Предлагается уточнить понятие коммерческой недвижимости. Под коммерческой недвижимостью следует понимать здания и сооружения с относящимися к ним земельными участками, для которых существует возможность ограниченная физической осуществимостью, законодательной разрешенностью и экономической целесообразностью, коммерческого использования посредством организации бизнеса, позволяющего приносить доход в виде арендных поступлений или последующей перепродажи.

Исходным пунктом для организации деятельности по управлению объектом недвижимости являются, как видно из приведенного определения, интересы собственника.

Эти интересы собственника, могут существенно различаться, но могут быть

¹ Асаул А. Н. Управление, эксплуатация и развитие имущественных комплексов / А.Н. Асаул, Х.С. Абаев, Ю.А. Молчанов - СПб.: Гуманистика, - 2007. -240 с.

² Максимов С. Н. Управление недвижимым имуществом: учебник / И.А Бузова и др.; под ред. С.Н. Максимова; ИНЖЭКОН. - СПб., 2005. - 470 с: ил., табл., прил.

сведены к следующему:

1) получение в течение заданного периода максимально высоких доходов от эксплуатации объекта с последующей перепродажей объекта по максимально высокой цене (функциональная инвестиция);

2) получение максимального дохода от перепродажи объекта (спекулятивная инвестиция);

3) увеличение стоимости объекта (защита средств от инфляции);

4) использование недвижимости для размещения собственного бизнеса или личного использования с минимизацией издержек по содержанию и эксплуатации объекта;

5) использование недвижимости для повышения престижа собственника.

Существует непонимание владельцами (собственниками) объектов недвижимости важности профессионального подхода к управлению недвижимостью, связанное как с новизной соответствующей проблематики, так и с недоверием к деятельности управляющих компаний.

Итак, основные профессиональные принципы, связанные с управлением имущественным комплексом, включают:

1. системность;
2. разделение собственности и управления;
3. целенаправленность;
4. пообъектность;
5. наиболее эффективное использование;
6. профессиональную компетентность;
7. документирование;
8. добросовестность;
9. конфиденциальность;
10. профессиональное поведение.

Рассмотрим их более подробно.

Системность - принцип управления имущественным комплексом, заключающийся в подходе к объекту управления как целостной взаимосвязанной системе отношений и свойств. Применение принципа системности при управлении имущественным комплексом предполагает систематическое принятие решений и их выполнение во всех функциональных областях управления с учетом стадий жизненного цикла объекта недвижимости.

Разделение собственности и управления - принцип управления имущественным комплексом, в соответствии с которым в процессе управления происходит разграничение функций собственника и управляющего. За собственником остаются функции принятия стратегических решений и контроля за качеством управления. Функции оперативного управления объектами недвижимости делегируются управляющим компаниям, специализирующимся на оказание услуги по управлению недвижимостью. Управляющие компании, как правило, не имеют прав собственности на управляемые ими объекты недвижимости.

Целенаправленность - принцип управления имущественным комплексом, в соответствии с которым применительно к каждому объекту управления учредителем управления должна быть определена и зафиксирована цель, которую он

преследует и достижению которой служит объект. Цели учредителя должны иметь соответствующее количественное выражение, позволяющее оценить степень их реалистичности и результаты деятельности по их достижению.

Пообъектность - принцип управления имуществом комплексом, заключающийся в создании такой системы управления, которая бы позволяла принятие управленческих решений, учет доходов и расходов в разрезе каждого отдельного объекта недвижимости.

С другой стороны, система управления имуществом комплексом (предприятием) является составной частью управления деятельностью организацией и предполагает как учет особенностей объектов недвижимости в качестве объекта управления, так и взаимосвязь управления недвижимостью с управлением основной производственной деятельностью предприятия. Управление недвижимостью в системе управления предприятием должно обеспечивать соответствие недвижимости, используемой предприятием (по качеству, количеству, местоположению и издержкам), целям предприятия и ее наиболее эффективное использование.

Наиболее эффективное использование - в соответствии с данным принципом управление имуществом комплексом должно обеспечивать такое разумное и возможное использование объекта недвижимости, которое в наибольшей степени обеспечивает достижение целей учредителя управления. При определении наиболее эффективного использования принимаются во внимание цели учредителя управления, существующие нормативно-правовые и технические ограничения на то или иное функциональное использование объекта управления, экономические и социальные результаты от различных вариантов использования объекта.

Профессиональная компетентность - принцип управления имуществом комплексом, заключающийся в том, что управляющий объектом должен владеть необходимым объемом знаний и навыков, позволяющим ему обеспечивать квалифицированное, качественное, отвечающее современным требованиям оказание профессиональных услуг. Для обеспечения квалифицированного управления надлежит привлекать подготовленных, профессионально компетентных специалистов и осуществлять контроль за качеством их работы.

Документирование - принцип управления имуществом комплексом, в соответствии с которым деятельность по управлению должна сопровождаться обязательным документированием, т.е. отражением полученной информации на соответствующих электронных и (или) бумажных носителях (документации)

К документации по управлению относятся:

- описания (инвентаризационные ведомости, поэтажные планы, фотографии, технические паспорта) объекта управления;
- материалы экспертиз (технической, рыночной, местоположения, юридической, экономической) объекта;
- концепция управления объектом с обоснованием варианта наилучшего и наиболее эффективного его использования;
- программа управления объектом;
- бюджеты доходов и расходов от управления объектом;

- планы-графики работ по управлению;
- описания использованных собственника (управляющей компании) процедур и их результатов;
- документы, описывающие взаимоотношения собственника (управляющей компании) с потребителями объекта управления, поставщиками товаров, работ, услуг, государственными надзорными органами;
- отчетность по управлению недвижимостью;
- другие документы.

Документация по управлению может быть создана управляющей компанией, либо получена от учредителя управления или поставщиков.

Состав, количество и содержание документов, входящих в документацию по управлению, определяются, исходя из:

- требований, предъявляемых учредителем управления;
- характера и сложности объекта управления;
- необходимого уровня руководства и контроля за работой персонала отдела управления собственника, управляющей компании и подрядных организаций при выполнении отдельных процедур.

Добросовестность - принцип управления имущественным комплексом, заключающийся в обязательности выполнения собственником работ, оказания управляющей компанией услуг по управлению недвижимостью с должной тщательностью, внимательностью, оперативностью и надлежащим использованием своих способностей.

Конфиденциальность - принцип управления имущественным комплексом, заключающийся в том, что управляющая компания не вправе использовать конфиденциальную информацию о делах учредителя управления, либо пользователей объекта управления, ставшую ей известной при выполнении профессиональных задач способом, нарушающим законные интересы учредителя управления, либо пользователей объекта управления.

Профессиональное поведение - принцип управления имущественным комплексом, заключающийся в соблюдении приоритета общественных интересов и в том, что управляющая компания должна поддерживать высокую репутацию профессии и воздерживаться от совершения поступков, несовместимых с управлением недвижимостью и способных подорвать уважение и доверие к профессии управляющего недвижимостью, нанести ущерб ее общественному имиджу.

Способ управления имущественным комплексом - совокупность мероприятий, способствующих достижению целей управления объектами недвижимости, указанных выше, на условиях эффективности, безопасности и устойчивости.

Эффективность означает обеспечение наилучшего использования объекта при минимизации затрат на управление имущественным комплексом.

Безопасность означает обеспечение защиты учредителя управления от рисков утраты и отчуждения его имущества.

Устойчивость означает обеспечение стабильного потока доходов от управления имущественным комплексом и/или гарантированное получение иной выгоды от этой деятельности Выгодоприобретателем.

Способ управления имуществом комплексом выбирается учредителем управления. В случае предоставления учредителем управления права выбора способа управления недвижимостью управляющей компании, последняя выбирает способ, который в данном конкретном случае наиболее полно отвечает условиям эффективности, безопасности и устойчивости.

Применительно к объектам коммерческой недвижимости возможны следующие способы управления недвижимостью:

Сдача объекта управления в аренду - подразумевает передачу всего или части объекта в аренду третьим лицам (арендаторам). В этом случае финансирование работ по эксплуатации, ремонту, реконструкции и реставрации объекта осуществляется за счет части доходов от арендной платы.

Управляющая компания может, по согласованию с учредителем управления, осуществлять зачет стоимости работ по эксплуатации, ремонту, реконструкции и реставрации объекта управления, осуществляемых арендаторами, в счет арендной платы.

Распределение доходов от сдачи объекта в аренду осуществляется в соответствии с договором на управление объектом. Обычно 30% доходов перечисляются на банковский счет учредителя управления (юридическое или физическое лицо, осуществляющее распоряжение объектом управления, от которого исходит заказ на управление. Учредитель управления может осуществлять распоряжение объектом управления на праве собственности либо на ином вещном праве.) или Выгодоприобретателя (лицо, в интересах которого осуществляется управление недвижимостью и который является получателем дохода от управления коммерческой недвижимостью. В качестве выгодоприобретателя может выступать собственник объекта либо третье лицо, указанное собственником (учредителем управления). В случаях, когда учредителем управления не обозначен в установленном порядке выгодоприобретатель, выгодоприобретателем является непосредственно учредитель управления.); 50% доходов остаются в распоряжении управляющей компании и используются им исключительно на финансирование работ по эксплуатации, ремонту, реконструкции и реставрации объекта управления; 20% доходов остаются в распоряжении управляющей компании и являются ее вознаграждением.

Доли доходов могут варьироваться в зависимости от технического состояния объекта управления и иных факторов.

Продажа имущества по поручению учредителя управления.

Организация управляющей компанией продажи объекта управления по максимально возможной цене, которая определяется, как правило, в ходе проведения открытых торгов на право покупки объекта.

Стартовой ценой открытых торгов является рыночная стоимость объекта управления, рассчитанная в соответствии с законодательством об оценочной деятельности.

Управляющая компания обеспечивает подготовку иной необходимой для проведения торгов документации, а также предоставляет помещение, оборудование и персонал для проведения торгов.

Средства, полученные по результатам торгов, перечисляются на специально

открытый для целей управления объектом расчетный счет. С данного счета осуществляется компенсация управляющей компании всех расходов, понесенных ею в связи с организацией и проведением торгов, а также выплачивается вознаграждение управляющей компании в согласованном с учредителем управления размере.

Право управляющей компании на продажу объекта управления может быть оформлено в виде опциона.

Развитие объекта управления. Развитие объекта недвижимости может осуществляться в целях повышения его коммерческой привлекательности, повышения рыночной стоимости (в рамках предпродажной подготовки) в соответствии с выбранным вариантом наилучшего и наиболее эффективного использования объекта недвижимости.

Развитие объекта включает в себя следующие мероприятия:

- высвобождение объекта: поиск площадей для перемещения видов текущего использования (инвесторов, заинтересованных в приобретении бизнеса) либо ликвидация последних, организация перемещения (переезда);

- осуществление в установленном порядке ремонтно-строительных работ.

Консервация объекта управления - подразумевает обеспечение управляющей компанией прекращения использования объекта управления, остановку работ по его эксплуатации и развитию и перевод объекта в запас в соответствии с законодательством Российской Федерации о создании запасов.

Передача объекта управления в залог - происходит путем привлечения заемных средств для финансирования работ по перепрофилированию, ремонту, реконструкции и реставрации объекта управления под обеспечение объекта управления. Передача объекта управления в залог осуществляется в соответствии с гражданским законодательством Российской Федерации. Не допускается передача в залог объектов управления, находящихся в государственной собственности.

Таким образом, можно заключить, что рынок объектов коммерческой недвижимости является активно развивающимся в России. Хотя и предпринимаются попытки привести управление объектами недвижимости к единым стандартам, но на данный момент единых принципов в этой области не сформулировано. Ситуация на многих объектах коммерческой недвижимости оставляет желать лучшего, часто управление осуществляется без какой-либо системы или механизма. Что негативно сказывается на эффективности функционирования.

2.3. Система факторов инвестиционной привлекательности для объектов коммерческой недвижимости

Оценку инвестиционной привлекательности объектов коммерческой недвижимости следует проводить с позиций организации, участвующей в создании,

развитии и функционировании данного объекта. Существует несколько типов (форм) таких организаций:

- Организация как инвестор создания и развития объекта недвижимости;
- Организация как инвестор другой организации, эксплуатирующей объект недвижимости;
- Организация как инвестор и непосредственный исполнитель создания, развития и эксплуатации объекта недвижимости;
- Организация, эксплуатирующая объект недвижимости;
- Организация, принимающая участие в качестве субподрядчика в создании и развитии объекта недвижимости;
- Организация как инвестор и исполнитель создания или развития объекта недвижимости.

Из перечисленных шести различных форм участия организаций в создании, развитии и эксплуатации объектов недвижимости для данного исследования наибольший интерес представляет вторая и третья форма. При этих формах необходимо в полном объеме провести обоснование эффективности управления объектом недвижимости, то есть оценить эффективность проекта по созданию, развитию или эксплуатации объекта недвижимости, а значит и оценить управленческую эффективность.

При этом следует учесть возможное воздействие факторов внутренней и внешней среды на объект коммерческой недвижимости, что важно для организации-участника как инвестора и непосредственного исполнителя создания, развития и эксплуатации данного объекта. Критериальным показателем в этом случае может быть максимальная прибыльность организации. Она же становится и объектом оценки влияния факторов внутренней и внешней среды. Необходимо подчеркнуть, что в данном случае речь идет об оценке эффективности организации-участника в отношении одного конкретного объекта недвижимости, а не деятельности организации в целом, так как она может осуществлять и многую другую деятельность.

Прежде всего, необходимо отметить, что при создании, развитии и эксплуатации простых (несложных) объектов недвижимости организации нет необходимости вести учет и оценивать влияние на принимаемые решения по управлению внутренней среды в полном объеме или частично. Это вытекает из самой сущности внутренней среды и характеристик простого объекта недвижимости. Но когда рассматриваются сложные объекты недвижимости (организации) или определенное участие организации, то необходимо в полном объеме учитывать факторы как внутренней, так и внешней среды¹.

Переменные внутренней среды организации поддаются управленческому воздействию со стороны ее руководства, то есть существует возможность изменять структуру каждой переменной, сглаживать их отрицательное влияние и т.п. Совсем иная ситуация складывается при воздействии на деятельность организации со стороны компонентов внешней среды. Она обладает высокой неопреде-

¹ Максимов С. Н. Управление недвижимым имуществом: учебник/И.А Бу-зова и др.; под ред. С.Н. Максимова; ИНЖЭКОН. - СПб., 2005. - 470 с: ил., табл., прил.

ленностью, а ее компоненты не поддаются прямому управленческому воздействию со стороны организации.

С развитием цивилизации влияние внешней среды возрастало. Это влияние стали учитывать с использованием системных и ситуационных подходов в управлении, а в последнее время - с использованием более совершенных информационных технологий. Так как организация является открытой системой, то без учета влияния факторов внешней среды не может быть построена ее эффективная система управления.

В структуре внешней среды представлено множество компонентов (факторов). Поэтому необходим, прежде всего, отбор наиболее значимых факторов внешней среды и оценка их уровней влияния на управляемость организации, на эффективность ее работы.

Специалисты в области управления предлагают разделять внешнюю среду на две составляющие: среда прямого воздействия и среда косвенного воздействия. Это две укрупненные группы факторов внешней среды. Хотя такое деление среды и формирование факторов в каждой из ее составляющих выполнено для оценки их влияния на деятельность организации, но этот же подход предлагается распространить и на все процессы создания, развития и эксплуатацию простых и сложных объектов недвижимости.

Наиболее часто выделяет следующие факторы внешней среды прямого воздействия: поставщики, потребители, конкуренты, законы и государственные органы, профсоюзы и другие общественные организации; и косвенного воздействия: политические факторы, экономические факторы или факторы, характеризующие изменение состояния экономики страны, факторы международного характера, социально-культурные внешние для организаций факторы, научно-технический прогресс¹.

Для оценки инвестиционной привлекательности коммерческой недвижимости, необходимо выделить факторы и показатели, на основании которых будет производиться оценка. Исходя из приведенного выше определения инвестиционной привлекательности коммерческой недвижимости, для целей оценки необходимо изучить условия, влияющие на доход, приносимый недвижимостью.

Можно выделить несколько групп таких факторов:

- факторы, описывающие параметры недвижимости. Здесь изучается недвижимость по описательным характеристикам и (параметры местоположения, физические и функциональные характеристики улучшений и участка земли) и недвижимость как объект права (субъект собственности, право и условия пользования объектом. В частности, при описании объекта недвижимости, как составной части отчета об определении стоимости.

- потребительские характеристики. По сравнению с описательными позволяют делать сравнения между объектами, по таким параметрам как более или менее выгодное местоположение, удобство планировки, качество ремонта, наличие дополнительных услуг. То есть анализируются параметры, интересую-

¹ Управление недвижимостью в России. Часть 1 и 2. Монография/Под. общ. редакцией чл.-кор. РАН, проф. А. Г. Поршнева/ГУУН, 2004. - 377 с.

щие арендатора для выбора объекта аренды и определяют класс от лучшего к худшему объекту недвижимости. Наглядно, на примере офисных помещений с делением на классы, потребительские характеристики широко описаны¹;

- факторы стоимости. Можно сказать, что стоимость объекта недвижимости является отражением доходности, чем выше доходность, тем выше стоимость и наоборот. Поэтому исследование факторов стоимости является важным этапом анализа доходности недвижимости. Такие факторы объединяют в группы: физические, социальные, экономические, административные. В литературе по экономике недвижимости огромное внимание уделяется определению стоимости, но и факторы стоимости также широко описаны, в частности в литературе² и ряде других;

- факторы процесса девелопмента. Анализ проводится с точки зрения организации бизнеса, как для самого предприятия так и потенциальных клиентов. Изучаются факторы из перечисленных выше групп, а также большое внимание уделяется разного рода ограничениям и потенциалу для эффективного расширения объекта. Такие факторы чаще рассматриваются в зарубежной литературе³, поскольку за границей этот вид деятельности в области недвижимости более развит и изучен, чем в России.

Также имеет место выделить несколько других факторов⁴:

1. Площадь (общая, полезная, арендная).
2. Цена предложения (для выставляемых на продажу или предлагаемых в аренду объектов).
3. Этажность здания.
4. Расположение в здании (этаж, вход, вид из окон).
5. Состояние помещения.
6. Удаленность от центра.
7. Транспортная доступность (транспортная магистраль, пешеходная зона, во дворе).
8. Транспортные и пешеходные потоки.
9. Подъездные пути (тип, покрытие, ширина, состояние).
10. Внешний вид (архитектурный стиль, отделка фасада).
11. Престижность улицы (известность, историческая и архитектурная привлекательность).
12. Благоустройство территории (озеленение, состояние тротуаров, освещение и т.д.).

¹ Асауна А. Н. Экономика недвижимости - СПб.: Питер. -2008.

² Оценка объектов недвижимости: теоретические и практические аспекты: Учебное пособие / Под ред. В.В. Григорьева. - М.: ИНФРА-М, 1997. - 320 с; Тэпман Л.Н. Оценка недвижимости: Учебное пособие / Л.Н. Тэпман / Под ред. проф. В.А. Швандара. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. - 303 с; Черняк А.В. Оценка городской недвижимости / А.В. Черняк. - М.: Русская Деловая Литература, 1996. - 272 с; Экономика недвижимости: Учебное пособие / Под ред. д.э.н. проф. В.И. Ресина. Академия народного хозяйства при Правительстве РФ.-М.: Дело, 1999.-328 с.

³ Коттс Д. Управление инфраструктурой организации / Д. Коттс / Пер.с англ. - М.: ОАО «Типография «Новости», 2001. - 597с.

⁴ Максимов С.Н. Управление недвижимым имуществом: учебник /И. А Бузова и др.; под ред. С. Н. Максимова; ИНЖЭКОН. - СПб., 2005. - 470 с: ил., табл., прил.

- 13.Дополнительные преимущества объекта (парковка, охрана и т.д.).
- 14.Инфраструктура окружения.
- 15.Условия продажи, аренды, финансирования.
- 16.Сведения о доходах и эксплуатационных расходах.
- 17.Строительные характеристики (архитектурно-планировочное решение, год постройки, класс капитальности и т.д.).
- 18.Техническое состояние объекта.
- 19.Состояние инженерных сетей (внутренних и наружных).

Таблица 2.6

Классификация факторов, характеризующих привлекательность коммерческой недвижимости

Факторы	Составляющие
1-й уровень	привлекательность прилегающей территории и самого объекта
Физические характеристики	качество (состояние) объекта
	проектное решение объекта
	возраст (время строительства) объекта
Земельный участок, относимый к объекту	площадь и форма участка прилегающей территории
	состояние и обустроенность участка
	плотность застройки, наличие возможности расширения объекта
Подъезд к зданию ¹	наличие и состояние подъездных путей*
	парковки
	железнодорожный подъезд*
Юридическое сопровождение	документы, удостоверяющие права на объект
	возможные наложения ареста судебными приставами
	зарегистрированные сервитуты
	ограничения по использованию объекта
2-й уровень привлекательность соседнего окружения недвижимости	
Характеристики местоположения	расстояние до центра города или района
	близость к взаимосвязанным объектам
	возможность комплексного использования
Степень развитости района и соседние объекты	социально-общественная значимость района
	имеющиеся здания или помещения в районе и непосредственном окружении объекта
	производственная и социальная инфраструктура
Транспортная инфраструктура	связь с транспортными магистралями
	состояние дорог
	обеспеченность общественным транспортом
Инженерная инфраструктура	обеспеченность всеми видами коммунальных услуг
	телекоммуникации (телефонные линии, ЛВС, интернет и т.д.)

¹ для складской недвижимости

	условия работы и степень монополизма организаций, обслуживающих инженерные системы
	расходы по оплате коммунальных услуг
Инженерно-геологические условия	несущая способность грунтов
	возможность подтоплений, заболоченность
	высокое стояние грунтовых вод
3-й — привлекательность внешней среды, региона, рынка	
Ситуация на рынке недвижимости	соотношение спроса и предложения со стороны потенциальных арендаторов и арендодателей, продавцов и покупателей недвижимости
	маркетинговый период объектов
	уровень развития фирм по оказанию услуг при операциях с недвижимостью и величина издержек за эти услуги
Условия пользования землей	права на земельный участок
	плата за земельный участок
Административное регулирование	градостроительная система
	налоги на недвижимость
	деятельность различных контролирующих органов
Общеэкономическая ситуация	инвестиционная привлекательность региона
	тенденции развития промышленности и сферы услуг
	платежеспособность предприятий и организаций
Социально-политическая ситуация	тенденции изменения численности населения, миграции
	стиль и уровень жизни (образование, занятость, доходы) населения
	уровень преступности
	политическая стабильность
Природные факторы	экологическая ситуация
	степень подверженности территории разрушительным природным и антропогенным воздействиям

Ниже раскрываются факторы, представленные в таблице 2.5, с позиций влияния на инвестиционную привлекательность коммерческой недвижимости.

Первоначально рассматривается группа факторов, характеризующих привлекательность прилегающей территории и самого объекта недвижимости.

Физические характеристики: конструктивное решение (монолитно-каркасное, металло-каркасное здание), состояние объекта, возраст. Физические характеристики объекта являются комплексным фактором, при этом практически не встречаются объекты с идентичными физическими свойствами.

Выделяются следующие основные физические характеристики объектов недвижимости (зданий и помещений):

- расположение в здании (этаж, вход, вид из окон);
- качество отделки и эксплуатационных характеристик помещений (состояние);
- площадь (общая, полезная, арендная);
- внешний вид (архитектурный стиль, отделка фасада);

- строительные характеристики (архитектурно-планировочное решение, год постройки, реконструкции или капитального ремонта, класс капитальности и т. д.);

- техническое состояние конструктивных элементов объекта;
- наличие элементов благоустройства, качество обустройства территории;
- качество эксплуатации здания;
- форма и размеры помещений, удобство планировки, высота потолков и др.

Анализ характеристик качества позволит точнее определить затраты при условии инвестирования в недвижимость, требующей ремонта или реконструкции для получения приемлемого уровня дохода.

Параметры качества недвижимости. Состояние недвижимости, время проведения последнего капитального и текущих ремонтов. Кроме видимых признаков физического состояния, объект может иметь скрытые дефекты, разрушения и ослабление конструкций. Поэтому состояние необходимо определять со специалистом по технической экспертизе зданий, который может дать подробное качественное и количественное описание износа. Качество недвижимости также определяется конструктивным решением и использованными при строительстве здания материалами (особенно долгоживущих элементов), что влияет на долговечность объекта. Соблюдение при строительстве недвижимости СНиП на соответствие требованиям освещенности, сейсмостойчивости, акустическим и теплотехническим характеристикам и т. д. влияет на возможности дальнейшей эксплуатации и издержки объекта.

Архитектурно-планировочное решение объекта определяет возможности его использования и, следовательно, отнесение объекта к тому или иному сегменту рынка приносящей доход недвижимости. Для инвестора может быть принципиальным вопрос назначения объекта. Однако если инвестора интересует возможность получения дохода в принципе, то ему необходимо изучить доходность каждого типа недвижимости и выбрать наиболее подходящий тип недвижимости. В связи с тем, что в течении времени доходность каждого сегмента рынка недвижимости может меняться, меняются также требования, предъявляемые к недвижимости, и еще на этапе выбора объекта инвестирования необходимо проанализировать возможности по реконструкции здания. Реконструкция может быть связана с изменением назначения всего объекта или его части или может быть менее масштабного характера: установка дополнительного оборудования (например, для повышения привлекательности складского объекта установка погрузочного и разгрузочного оборудования), изменение планировки, строительство дополнительного отдельного входа. Поэтому более универсальные объекты будут иметь большую привлекательность по сравнению со специализированными объектами, если инвестора, прежде всего, интересует доходность, а не конкретный объект недвижимости. Надо отметить, что крупные промышленные собственники, как правило имеют более развитые специализированные производственные помещения. Так же возможно переоборудование нерентабельных участков собственного производства под складские и офисные помещения.

К технико-экономическим характеристикам также относятся: общая пло-

щадь объекта, соотношение общей и полезной площади, количество и площадь внутренних помещений, высота здания, тип здания (отдельно стоящее, пристройка или часть здания) этажность, Площадь объекта определяет масштаб инвестирования с точки зрения количества инвестиционных ресурсов. Следует также учитывать, что большие по площади объекты менее ликвидны. Площадь внутренних помещений и высота должны соответствовать требуемым параметрам, которые устанавливаются рынком для сдаваемых в аренду объектов или требованиями конкретного инвестиционного проекта. Большая часть типов использования недвижимости, особенно объекты для торговли, предполагают расположение на первом этаже здания и требуют отдельного входа, поэтому эти особенности также должны анализироваться в составе данной группы факторов. Таким образом, каждая из проектных характеристик влияет на привлекательность недвижимости.

Возраст здания, который определяется с момента постройки объекта, можно в каком то смысле назвать обобщающей характеристикой физического состояния. Новые здания будут иметь более высокую привлекательность по сравнению с объектами, эксплуатирующимися длительное время. Логично предположить, что новые здания, строятся по проектам с учетом инноваций и современных требований в строительной отрасли. Однако в виду того, что качество и эксплуатационные условия строительства неодинаковы для каждого объекта недвижимости, то эта характеристика дополняется анализом остальных параметров, определяющих физические характеристики объекта.

Земельный участок, относимый к объекту. Площадь и форма участка прилегающей территории, наличие других улучшений¹. Расположение здания на земельном участке (внутри территории, непосредственный выход на проезжую часть и видимость фасада здания, например, обзор витрин магазина с проезжей части). Обустроенность, состояние прилегающей территории (захламленность, освещенность в ночное время суток, озеленение, и т.д.). Плотность застройки прилегающего участка и наличие возможности расширения (увеличения площадей) существующего объекта недвижимости, а также возможность организации строительно-монтажных работ для проведения ремонта или реконструкции объекта.

Подъезд к зданию. В зависимости от функционального назначения объекта недвижимости, он должен располагать парковкой для автомашин, подъездными железнодорожными путями, территорией для подъезда большегрузных машин, площадками для погрузочных и разгрузочных работ. Наличие и состояние подъездных путей непосредственно на прилегающей к объекту территории. Например, отсутствие или недостаточная площадь места для парковки автомашин может не соответствовать запросам арендаторов, что повлияет на доходность и, следовательно, на привлекательность объекта.

Юридическое сопровождение: Рассматривается наличие у собственника или собственников (при долевой собственности) недвижимости соответствующих, оформленных в соответствии с действующим законодательством, документов,

¹ Асаул А. Н. Экономика недвижимости: учебник ; Питер, - СПб., 2007

удостоверяющих право собственности, возможные наложения ареста по судебному решению, зарегистрированные сервитуты и различные ограничения по использованию объекта недвижимости. Инвестор, при вложении своего капитала в недвижимость, должен быть уверен в законности прав её владельца. Право собственности, согласно законодательству¹ подтверждается свидетельством о государственной регистрации, выдаваемым органом юстиции соответствующего города или района, где находится объект недвижимости. В Санкт-Петербурге, например, государственную регистрацию прав на объекты недвижимости и сделок с ними осуществляет ГУ ФРС - государственное учреждение юстиции - федеральная регистрационная служба по регистрации прав на недвижимость (бывшее ГБР).

Следует провести анализ правоустанавливающих документов на предмет наличия сервитутов и ограничений, например отношение объекта к историко-культурному наследию. Существует также проблема согласования провидимых реконструкций и расширений объектов недвижимости. Если собственник не получал таких разрешений, то соответствующие органы фиксируют незаконность реконструкции. Все мероприятия, проводимые с объектом недвижимости и направленные на изменение его объемно-планировочных характеристик должны быть оформлены в соответствии с действующим законодательством. Последнее может вызвать сложности при смене собственника и регистрации его прав.

Следующей рассматривается группа факторов, характеризующих внешнюю среду по отношению к объекту недвижимости.

Характеристики местоположения: Местоположение является одним из наиболее существенных и комплексных ценообразующих факторов и одновременно с этим уникальным свойством объекта недвижимости. Престижность района и улицы (в том числе известность, историческая и архитектурная привлекательность); удаленность от центра города; удаленность от центров локального влияния; удаленность от центров деловой активности; зона градостроительной ценности, близость к взаимосвязанным объектам и возможность комплексного использования. Последнее предполагает наличие возможности разнофункционального использования в соответствии с производственной необходимостью и условиями рынка, например, наличие на одном объекте производственных, складских и офисных помещений более удобно с точки зрения возможности в одном месте не только производить и складировать продукцию, но и разместить в этом же здании или в приемлемой близости офисные комнаты для менеджеров. Причем здесь рассматриваются не физические возможности объекта, а внешнего окружения. В качестве взаимосвязанных объектов рассматривается близость к контрагентам по бизнесу (поставщикам, заказчикам и т. д.).

Ближайшее окружение объекта: социально-общественная значимость рай-

¹ Гражданский кодекс Российской Федерации. Части 1, 2, 3 и 4. / Омега-Л, 2007. 672 с; Федеральный закон от 21 июля 1997 г. № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» / Принят Государственной Думой 17 июня 1997 года / Справочно-правовая система «Гарант».

она, имеющиеся здания или помещения в районе и непосредственном окружении объекта, общая производственная и социальная инфраструктура.

При рассмотрении этого фактора необходимо обратить внимание на следующие особенности окружения:

- репутация и статус соседей;
- состояние и репутация ближайших объектов; влияние окружающих объектов на привлекательность и престижность места;
- характер соседей: взаимодополнение, конкуренция и т. п.
- благоустройство территории (озеленение, состояние тротуаров, освещение и т. д.);
- близость к местам парковки автотранспорта;
- наличие магазинов (торговых центров, супермаркетов, гипер-маркетов, моллов);
- наличие и удобство сферы услуг;
- близость к границам рекреационных зон, паркам;
- близость к зонам повышенной экологической опасности;
- уровень безопасности (преступность против населения и имущества), доступность правоохранительных органов, скорой медицинской помощи и пожарной службы;
- наличие и близость детских садов, школ и колледжей;
- наличие и близость спортивных и фитнес-центров;
- культурные и развлекательные центры;
- социальное обслуживание;
- доступность деловых услуг (ксерокопирование, поставка офисных материалов, продажи и обслуживание оргтехники, профессиональные консультации и т. п.);
- доступность услуг для сотрудников (кафе, фитнес, химчистка, аптека и т. п.) и пр.

Необходимо не только исследовать соседние объекты на предмет оказываемого влияния на объект, который находится в управлении, но и осуществить прогноз их развития. Рассматриваются существующие функциональные назначения соседних объектов и возможности по их изменению. К положительному влиянию можно отнести наличие необходимых объектов инфраструктуры или объектов, определяющих назначение района, например, административные здания. К отрицательным - наличие объектов, образующих высокую конкуренцию по типу использования, например, излишнее количество предлагаемых помещений или монопольных объектов.

Транспортная инфраструктура:

Крупные транспортные магистрали в непосредственной близости, состояние дорог, обеспеченность общественным транспортом. В силу наличия своей главной специфической особенности - неподвижности, привлекательность объекта недвижимости ставится в зависимость от возможности доступа к нему. Оказывают своё влияние такие факторы, как имеющийся доступ к транспортным магистралям, их статус, необходимый для эксплуатации объекта, состояние прилегающих автомобильных дорог и степень их загруженности транспортными средства-

ми.

На факторы транспортной инфраструктуры влияют следующие особенности:

- близость к транспортным магистралям и пешеходным зонам;
- характеристика прилегающих крупных трасс, улиц;
- наличие маршрутов общественного транспорта, близость к остановкам;
- удаленность от ближайших станций метрополитена;
- время и удобство доступа до центра города (пешком, на общественном транспорте, на автомобиле);
- интенсивность транспортных и пешеходных потоков;
- видимость с улицы;
- отсутствие одностороннего движения и запретов на поворот или разворот;
- близость мест парковки и др.

Важным фактором является наличие непосредственного выхода на автодорогу по сравнению, например, с расположением внутри территории промышленного предприятия, возможность доступа к объекту на общественном или личном транспорте для работников и клиентов.

Инженерная инфраструктура: обеспеченность всеми видами коммунальных услуг, телекоммуникации и т. д. Сюда относятся снабжение электроэнергией, теплоснабжение, водоснабжение, канализация, газоснабжение, мусоро-вывоз, пожарные и охранные сигнализации, а также средства связи, к ним относятся не только телефонизация и компьютерные сети передачи информации, но и высокоскоростной доступ в Интернет. Инженерное обеспечение является важным условием функционирования объектов недвижимости и определяет возможности по их использованию. В зависимости от назначения объекта предъявляется конкретный перечень необходимого инженерного обеспечения. К примеру, для функционирования административного здания необходимо наличие более широкого перечня по сравнению со складским объектом, которое, в принципе, может быть обеспечено только электричеством. Возможности по полному предоставлению необходимых услуг влияют на привлекательность объекта недвижимости. Также ограничения по использованию мощностей и доступ к ресурсам могут определить предпочтения при выборе конкретного объекта. То есть, необходимо изучение не просто наличия, но и количества и бесперебойность инженерного обеспечения, возможности по увеличению выделенных мощностей. Немаловажным являются также условия работы и степень монополизма организаций, обслуживающих инженерные системы. Всё это определяет расходы и сроки действия при заключении договоров на оказание услуг и величину тарифов за сами услуги непосредственно. Расходы по оплате коммунальных услуг составляют значительную величину в издержках эксплуатации недвижимости, что также может повлиять на ее привлекательность. Кроме того, необходимо анализировать возможность автономного обеспечения недвижимости. В частности организация автономного теплоснабжения объекта, например оборудование современной крышной котельной. Главным и безусловным преимуществом таких котельных перед централизованным теплоснабжением является малая длина коммуникаций и возможность оперативного реагирования на

изменившуюся температурную обстановку, что может существенно снизить потери и энергозатраты. Опыт эксплуатации подобных индивидуальных теплопунктов (ИТП) показывает, что снижение эксплуатационных расходов может достигать 30-40%. Сюда так же можно отнести и организацию пожарной охраны и соблюдение норм безопасности на объекте.

Инженерно-геологические условия: Факторы, которые оказывают прямое влияние на физическое состояние и возможность расширения и реконструкции объекта существующего недвижимого имущества. Сюда входят: несущая способность грунтов, возможность подтоплений, заболоченность, высокое стояние грунтовых вод и т. д.

В завершение рассмотрим группу факторов, характеризующих общую ситуацию в районе расположения объекта, привлекательность внешней среды, региона, рынка.

Ситуация на рынке недвижимости: Анализ рынка коммерческой недвижимости, его текущего состояния и перспектив развития, соотношение спроса и предложения, число потенциальных арендаторов и арендодателей, продавцов и покупателей недвижимости позволит получить необходимую информацию для принятия решения. На момент осуществления инвестиций для инвестора выгодно, если на рынке представлено больше объектов, поскольку кроме возможности выбора, действует принцип снижения стоимости при увеличении предложения. Однако для недвижимости, особенно коммерческой, действие принципа соотношения спроса и предложения имеет свои особенности, которые необходимо учитывать. Когда капитал уже вложен в недвижимость, то инвестора будут интересовать вопросы дохода и риска, поэтому выгоднее будет ситуация ограниченного предложения объектов на рынке. К характеристикам рынка недвижимости также относятся уровень развития фирм по оказанию услуг при операциях с недвижимостью и сложившаяся величина издержек за услуги посредников (риэлтеров, юристов и других консультантов). Профессиональное оказание услуг при совершении сделок с недвижимостью снижает риски инвестора. Текущая ситуация на рынке объектов коммерческой недвижимости подробно рассматривается в параграфе 2.1.

Условия пользования земельным участком: возможные права и плата за землю. В условиях современной российской действительности, в основном, характерно, что собственники зданий не являются собственниками находящихся под ними земельными участками. Так как большая часть земельных участков принадлежит муниципалитетам, то часто для объектов коммерческой недвижимости заключаются договора на право пользования участками. Чаще всего, это договора на право краткосрочной или долгосрочной аренды. Сроки договоров аренды земельных участков, в основном, составляют от 1 года до 20 лет. Договоры аренды обычно предусматривают различные ограничения по использованию земельных участков и сервитуты, что в свою очередь сказывается на доходности и стоимости недвижимости в целом. В зависимости от имеющихся у собственника объекта недвижимости правоустанавливающих документов на земельный участок устанавливается определенный вид платы за землю. Это арендная плата за землю или земельный налог. Данные виды платежей также регулируются на

местном уровне и оказывают влияние на привлекательность недвижимости¹. Необходимо так же рассмотреть возможность и условия выкупа земельного участка под объектом недвижимости. Ведь земельный налог гораздо ниже, чем арендная плата за тот же участок. Поскольку большая часть городских территорий принадлежит муниципалитетам, то очевидно значительное их влияние на коммерческую недвижимость, которое необходимо учитывать при принятии решений.

Административное регулирование: здесь рассматривается градостроительная система, косвенное регулирование рынка недвижимости через установление налогов и сборов при осуществлении операций с объектами недвижимости и сопутствующую этому деятельность различных контролирующих органов.

Престижность участка территории города с градостроительной позиции влияет на привлекательность самого объекта недвижимости. Градостроительная система включает существующие правила, регулирующие зонирование и ограничения на тип землепользования. Объект недвижимости должен соответствовать утвержденному генеральному плану города. Кроме того, необходим анализ возможных вариантов принятой системы землепользования при возникновении необходимости изменения функционального назначения объекта, расширения и реконструкции. К контролирующим органам относятся администрации муниципальных образований, учреждения юстиции, пожарные, санитарно-эпидемиологические, лицензирующие и другие службы. В область их деятельности в частности входит регистрация прав на недвижимость, выдача лицензий на строительные-монтажные работы, выдача разрешений на отвод земельных участков под строительство и расширение зданий, и другие. Например, СЭС может не выдать разрешение на организацию пищевого производства вблизи промышленного предприятия.

Общеэкономическая ситуация: тенденции развития в стране промышленности и сферы услуг, инвестиционная привлекательность региона, отрасли, платежеспособность предприятий и организаций, Уровень развития бизнеса как потенциального претендента с точки зрения аренды и покупки недвижимости влияет на ее доходность и ликвидность а, соответственно, и на ее привлекательность для вложения капитала. Финансовые возможности предприятий, кредитных учреждений, наличие других источников, то есть возможности других инвесторов для инвестиций в недвижимость, могут оказать конкурирующее влияние на рынок недвижимости по увеличению количества предложения, а увеличение масштабов строительства может изменить внешнее окружение уже существующих объектов недвижимости, как в положительную, так и в отрицательную сторону. При оценке возможностей осуществления новых проектов по строительству, реконструкции и расширению объектов недвижимости следует учитывать потенциальные возможности местных строительных организаций, уровень конкуренции в отрасли, применяемые технологии строительства, цены на строительные-монтажные работы, и т. д.

Социально-политическая ситуация: тенденции изменения численности насе-

¹ Гарина С.А. Муниципальная среда коммерческой недвижимости / С.А.Гарина//Факторы и механизмы устойчивости предприятий//Сб. науч. тр./ РАН. Сиб. отд-ние. ИЭиОПП, СИБАГС; Под ред. д.э.н, проф. А.В. Евсеенко. - Новосибирск: СИБАГС, 2002. - Вып. 2. - С. 144-152.

ления, уровень жизни (образование, занятость, доходы), уровень преступности, миграции, политическая стабильность. Улучшение социальных условий и рост жизненного уровня населения является фактором стабильности в регионе, что является предпочтительным для инвестора с точки зрения рисков.

Природные факторы: экологическая ситуация в области нахождения объекта недвижимости, степень подверженности территории разрушительным природным и антропогенным воздействиям, стихийным бедствиям. Неблагоприятная экологическая ситуация в конечном итоге отрицательно влияет на социально-экономическое развитие территории. Степень загрязнения окружающей среды может также оказать влияние на предпочтения инвестора. Расположение объекта недвижимости в зонах возможных стихийных бедствий несет в себе прямую угрозу физического разрушения зданий при наводнениях, землетрясениях и т.д.

Сложность учета и оценки влияния представленных факторов объясняется высокой неопределенностью проявления факторов. Неопределенность касается как времени, так и уровня их воздействия. Кроме того они (факторы) имеют комплексный характер проявления факторов, что значительно усложняет их учет и оценку влияния на процессы создания, развития и эксплуатацию объектов недвижимости. По каждому из факторов необходимо не только выявить критериальные показатели оценки, но и рассчитывать уровни их влияния, что, безусловно, является непростой задачей. Особую сложность вызывает необходимость оценки совокупного влияния факторов.

В этой связи количественная оценка инвестиционной привлекательности коммерческой недвижимости, должна проводиться в виде определения интегрального количественного показателя. Для его определения предлагается использовать метод рейтинговых оценок, основанных на агрегировании отдельных показателей в единый сводный показатель, синтезирующий информацию как о значении отдельных показателей, так и информацию о значимости этих показателей. Для оценки значимости показателей (факторов) рекомендуется применять метод экспертных оценок.

Следует иметь в виду, что экспертный метод широко используется в практике экономических обоснований. Его основным достоинством является универсальность - пригодность для решения любой задачи. Однако для получения достоверных оценок (в случае его применения) следует руководствоваться следующими требованиями:

- обеспечить однозначность и четкость задаваемых экспертам вопросов, что обеспечит сопоставимость ответов;
- привлечь достаточное число экспертов высокой квалификации;
- обеспечить использование принципа независимости суждений.

Для корректного определения весовых коэффициентов, отражающих степень влияния факторов, детерминирующих инвестиционную привлекательность объектов коммерческой недвижимости используется экспертный метод.

Весовые коэффициенты значимости факторов инвестиционной привлекательности отражают современные представления участников рынка недвижимости о качественных характеристиках объектов, обращающихся на этом рынке.

На первом этапе была сформирована экспертная группа (табл. 2.7.). В рамках проводимого исследования в качестве экспертов привлекались профессиональные участники рынка недвижимости, имеющие опыт работы с коммерческой недвижимостью, а также специалисты, занимающиеся теоретическим изучением данного типа недвижимости.

Практически все эксперты имеют непосредственное отношение к процессу управления объектами коммерческой недвижимости, или предоставляют информацию для управления.

Для определения весовых показателей использовался метод ранга. Данный метод предполагает, что эксперт должен оценивать важность каждого фактора по шкале относительной значимости в диапазоне от 1 до 10. Разрешается выбирать и дробные значения.

Для определения степени согласованности используется специальная мера - коэффициент конкордации Кендалла (от лат. *concorda*-ге - привести в соответствие, упорядочить).

$$W = \frac{12 \times S}{m^2 \times (n^3 - n)} \quad (2.1)$$

где W - коэффициент конкордации;

S - сумма квадратов разностей отклонений между суммой оценок по каждому фактору и средней суммой рангов; m - число экспертов; n - число факторов.

Таблица 2.7

Состав группы экспертов

№п/п	Тип организации	Должность эксперта
1	Промышленное предприятие	Зам. генерального директора по управлению недвижимостью
2	Промышленное предприятие	Зам. начальника отдела коммерческой недвижимости
3	Промышленное предприятие	Начальник группы аренды
4	Промышленное предприятие	Зам. генерального директора по кап. строительству
5	Промышленное предприятие	Начальник отдела маркетинга
6	Промышленное предприятие	Начальник отдела основных фондов
7	Промышленное предприятие	Экономист
8	Эксплуатирующая организация	Директор
9	Эксплуатирующая организация	Технический директор
10	Эксплуатирующая организация	Экономист
11	Банк	Специалист по кредитованию
12	Агентство недвижимости	Риелтор
13	Агентство недвижимости	Риелтор
14	Оценочная фирма	Оценщик коммерческой недвижимости
15	Оценочная фирма	Оценщик коммерческой недвижимости

Для проведенного экспертного опроса коэффициент конкордации составил 0,612. Значение коэффициента свидетельствует о том, что мнения экспертов скорее согласованы.

В таблице 2.8 приведены количественные параметры оценки факторов инвестиционной привлекательности коммерческой недвижимости.

Систематизированные в табл. 2.8 параметры используются для расчета показателя инвестиционной привлекательности коммерческой недвижимости. Алгоритм оценки формировался с использованием метода агрегирования (свертки) отдельных показателей в единый интегральный показатель, синтезирующий как информацию о значении отдельных показателей, так и информацию о значимости этих показателей. Данный метод применяется Сутыриным С.Ф. и Ховановым Н.В. для оценки инвестиционной привлекательности стран¹.

Таблица 2.8

Количественные параметры оценки факторов инвестиционной привлекательности коммерческой недвижимости

Уровень	Факторы	Обозначение	Балльное значение	Весовой коэффициент
1-й — привлекательность самого объекта и прилегающей территории	Физические характеристики	Х(1)	Отличные — 3	0,105
			Хорошие — 2	
			Удовлетворительные — 1	
			Неудовлетворительные — 0	
	Земельный участок, относимый к объекту	Х(2)	Отличный — 3	0,061
			Хороший — 2	
			Удовлетворительный — 1	
			Неудовлетворительный — 0	
	Подъезд к зданию	Х(3)	Отличный — 3	0,068
			Хороший — 2	
			Удовлетворительный — 1	
			Неудовлетворительный — 0	
	Юридическое сопровождение	Х(4)	Зарегистрировано право собственности на здание и земельный участок — 3	0,098
			Зарегистрировано право собственности на здание, земельный участок в аренде - 2	
			Существуют ограничения по использованию и сервитуты — 1	
			Документы не зарегистрированы в Учреждении юстиции — 0	

¹ Сутырин С. Ф., Хованов Н.В. Россия как импортер капитала: основные компоненты инвестиционного климата / С.Ф. Сутырин, Н.В. Хованов // Российский путь в экономике. Серия: Россия накануне XXI века. Выпуск 7 / Редактор Г.Г. Богомазов. СПб, ТОО ТК "Петрополис", 1996. - С.239-251.

Уровень	Факторы	Обозначение	Балльное значение	Весовой коэффициент
2-й-привлекательность соседнего окружения недвижимости	Характеристики местоположения	X(5)	Особо выгодное с перспективой комплексного использования - 3	0,126
			Удобное - 2	
			В целом приемлемое для текущей эксплуатации объекта - 1	
			Неудачное - 0	
	Степень развитости района и соседние объекты	X(6)	Высокоразвитый, перспективный - 3	0,09
			Развивающийся - 2	
			Характерно неоднородное (очаговое) развитие - 1	
			Упадок района - 0	
	Транспортная инфраструктура	X(7)	Высокоразвитая - 3	0,102
			Среднее развитие - 2	
			Слабое развитие - 1	
			Практически не развита - 0	
	Инженерная инфраструктура	X(8)	Высокоразвитая - 3	0,096
			Среднее развитие - 2	
			Слабое развитие - 1	
			Практически не развита - 0	
Инженерно-геологические условия	X(9)	Благоприятные с возможностью расширения объекта - 3	0,061	
		Благоприятные при текущем использовании объекта - 2		
		Возможно некоторое проявления влияния - 1		
		Вызывают угрозу - 0		
3-й-привлекательность внешней среды, региона, рынка	Ситуация на рынке недвижимости	X(10)	Организованный рынок - 3	0,054
			Становление рынка - 2	
			Упорядочение отдельных сегментов, появление профессиональных посредников - 1	
			Единичные сделки, отсутствие профессиональных посредников, высокий риск - 0	
	Условия пользования землей	X(11)	Благоприятные, право собственности, низкая оплата - 3	0,039
			Лояльные - 2	
			Удовлетворительные, длительные сроки согласований, ограничения, приемлемая оплата - 1	
			Жесткие, срок аренды подходит к концу, высокая плата - 0	
	Административное регулирование	Ж12)	Не значительное, с учетом рыночных механизмов - 3	0,031

			Лояльное - 2	
			Более жесткий контроль тех или иных позиций - 1	
			Жесткий контроль - 0	
3-й-привлекательность внешней среды, региона, рынка	Общественно-экономическая ситуация	X(13)	Благоприятная - 3	0,032
			В целом отмечаются положительные тенденции - 2	
			Имеются отдельные положительные тенденции - 1	
			Неблагоприятная - 0	
	Социально-политическая ситуация	Ж14)	Стабильная - 3	0,021
			Тенденция стабилизации - 2	
			Имеются отдельные признаки положительных тенденций - 1	
			Нестабильная - 0	
	Природные факторы	X(15)	В целом обстановка благоприятная - 3	0,016
			Возможны отдельные негативные влияния - 2	
			В целом обстановка неблагоприятная - 1	
			Опасная обстановка - 0	
ИТОГО				1

Алгоритм оценки инвестиционной привлекательности коммерческой недвижимости может быть представлен в виде последовательности следующих этапов:

1) формируется вектор исходных факторов, каждый из которых необходим, а все они вместе достаточны для полного, всестороннего оценивания инвестиционной привлекательности коммерческой недвижимости по формуле 2.2:

$$X = (X(1), \dots, X(15)), \quad (2.2)$$

где X - вектор исходных факторов;

X (i) - факторы, характеризующие инвестиционную привлекательность коммерческой недвижимости;

i - индекс фактора инвестиционной привлекательности коммерческой недвижимости (i = 1, ..., 15);

i = 1, ... ,4 - факторы привлекательности самого объекта недвижимости и прилегающей территории (1 -й уровень);

i = 5, ...,9 - факторы привлекательности соседнего окружения недвижимости (2-й уровень);

i = 10, ...,15 - факторы привлекательности внешнего окружения недвижимости (3-й уровень);

2) строится вектор отдельных показателей, представляющих собой функции исходных факторов, позволяющих количественно оценить факторы привлека-

тельности с использованием балльных оценок по формуле 2.3:

$$q = (q(1), \dots, q(15)), \quad (2.3)$$

где:

$q(i)$ - функция соответствующей исходной характеристики, определяющая степень проявления анализируемого фактора, выраженная в виде балльной оценки $q(i) = q(X(i))$, согласно заданным условиям принимает значения - 0, 1, 2, 3;

$q(i) = 0$ соответствует минимальной степени проявления фактора;

$q(i) = 3$ соответствует максимальной степени проявления фактора.

3) строится синтезирующая функция, сопоставляющая вектору отдельных показателей q сводную количественную оценку, характеризующую общую оценку инвестиционной привлекательности объекта с учетом весовых коэффициентов значимости факторов по формуле 2.4:

$$Q(q; w) = q(1) \times w(1) + \dots + q(15) \times w(15) \quad (2.4)$$

где: Q - сводная количественная оценка показателя инвестиционной привлекательности коммерческой недвижимости; $w(i)$ - весовой коэффициент, определяющий относительную значимость факторов инвестиционной привлекательности, определенный экспертным путем.

При этом по весовому коэффициенту приняты следующие ограничения:

$$w(i) > 0$$

и

$$\sum_{i=1}^{15} w(i) = 1$$

По аналогии с оцениванием инвестиционного климата, когда с течением времени происходит усложнение анализируемых показателей, с развитием сектора коммерческой недвижимости и усложнением экономических процессов, необходимо будет уточнять и дальше развивать как набор факторов, так и методику в целом.

Таким образом, предлагаемая методика исследования дает возможность рассчитать количественный показатель инвестиционной привлекательности. Такая оценка позволит определять исходное и конечное состояние объекта недвижимости, применительно к которому будет применяться механизм управления, включающий совокупность управленческих решений.