

Глава 2. Управление и эксплуатация объектов недвижимости

2.1 Суть процесса управления и эксплуатации объектов недвижимости

Субъекты рынка осуществляют различные виды воздействия на объект недвижимости (рис. 2.1):



Рис. 2.1 Внешнее воздействие на объект недвижимости

Государственное регулирование недвижимости: путем прямого вмешательства (прямое административное управление), включающего: создание законов, постановлений, правил, инструкций и положений, регулирующих функционирование объектов недвижимости; введение механизма ответственности за нарушение нормативных требований при совершении сделок с объектами недвижимости; контроль за соблюдением всеми субъектами рынка установленных норм и правил; регистрацию прав на объекты недвижимости и сделок с ними; лицензирование предпринимательской деятельности в сфере недвижимости;

путем косвенного воздействия (экономические методы управления объектами недвижимости), включая: налогообложение объектов недвижимости и предоставление льгот; реализацию государственных целевых программ; установление амор-

тизационных норм; реформирование жилищно-коммунального хозяйства; выпуск и обращение жилищных сертификатов;

путем комплексного решения вопросов землепользования и приватизации, развития инженерной инфраструктуры и т. д.

Общественное воздействие. Реакция широких слоев общества, в том числе и профессиональных участников рынка недвижимости, на те или иные операции с недвижимостью, которая служит основой для нормативных актов, положений и т. д.

Управление определенными объектами недвижимости, которые собственник использует для ведения конкретной предпринимательской деятельности и для получения максимальной прибыли.

4. *Управление системами объектов недвижимости субъектов Федерации:* муниципальной недвижимостью; земельными ресурсами; лесным фондом; недвижимостью в жилищной сфере;¹ нежилой недвижимостью.²

В правовом аспекте предусматривается создание государственной властью субъектов РФ системы законов и иных нормативно-правовых актов, регламентирующих принятие административных, организационных и технических решений в области управления объектами недвижимости и обеспечивающих эффективное использование в интересах собственника.

В основу системы управления недвижимостью положен принцип пообъектного управления, который заключается в пообъектном разграничении (формировании) недвижимости; классификации и единой регистрации объектов; пообъектной регистрации имущественных прав и оценке недвижимости; учете отраслевых особенностей управления объектами недвижимости и координации политики в сфере недвижимости.

Под формированием объекта недвижимости понимаются его техническое и экономическое описание и юридическое обоснование, в результате которого объект получает технические и экономические характеристики и юридический статус, позволяющий идентифицировать его из других объектов. Формирование объекта недвижимости состоит из его инвентаризации, сервитутов и регистрации.

¹ В качестве примера управления жилой недвижимостью можно привести создание Городского объединения домовладельцев (ГОД) в Санкт-Петербурге, которое должно стать единым органом, выполняющим функции заказчика на обслуживание жилья, находящегося в собственности ЖСК и ТСЖ. Обслуживанием государственного (муниципального) жилого фонда занимаются районные жилищные агентства (РЖА).

² Системами государственной нежилой недвижимости управляют районные агентства КУ-ГИ. В Санкт-Петербурге более 20 тыс. зданий сдается в аренду и только 30 объектов находится в доверительном управлении (ДУ). Районные агентства КУГИ не в состоянии эффективно управлять каждым конкретным объектом. В результате городская аренда на 30% ниже рыночной и обслуживание полностью отсутствует. Управляющая компания смогла бы организовать комплекс услуг для арендатора, перечислить дополнительные средства в бюджет, увеличить при этом доходы как минимум на 15% и заработать на этом виде предпринимательской деятельности.

Услуги по управлению недвижимостью в отношении объектов, не подлежащих регистрации в соответствии с Законом РФ «О государственной регистрации прав, не оказываются.

Управление отдельными объектами, предприятиями и другими имущественными комплексами предполагает их передачу в оперативное управление и хозяйственное ведение, доверительное управление, аренду в различных формах и т. д.

Профессия «управляющий недвижимостью» востребована только в том обществе, где есть частная собственность и четкое понимание того, что для обеспечения текущей доходности и увеличения капитальной стоимости объекта недвижимости требуется квалифицированное управление.

Профессиональные менеджеры готовы управлять любыми объектами: офисными и административными зданиями, нежилыми помещениями, жилыми домами, объектами социальной сферы, предприятиями, земельным участком и др. Управляющая компания, берущая на себя ответственность за объект недвижимости, осуществляет административно-управленческие функции на основе результатов маркетинга. При этом любая работа по объекту начинается с выяснения целей собственника. Профессиональный менеджер может не только исполнять волю собственника, но и выступить в роли консультанта, предложить различные варианты использования объекта недвижимости.

Предоставление информации о потребителе и оказанных ему услугах допускается только в случаях: официального запроса уполномоченных органов государственного управления или по решению суда; защиты управляющим своих прав и интересов в суде.

Деятельность управляющего объектами недвижимости предполагает эффективное взаимодействие не только с собственником и пользователем объекта (основными субъектами рынка недвижимости), но и с подрядными организациями, которые осуществляют уборку и ремонт объектов, поставляют энергоносители, воду и тепло.

Управляющий подбирает штат в зависимости от целей, которые ставит собственник, а также в соответствии с размером объекта недвижимости и масштабом предполагающихся объемов работ по его эксплуатации. Собственник может ограничиться наймом собственно профессионального управляющего, в обязанности которого будут входить общее руководство, выработка концепции, создание бизнес-плана объекта недвижимости, переговоры, контроль за исполнением договоров третьими сторонами (арендаторами, сервисными службами и пр.) и отчеты собственнику.

При более масштабных планах на то или иное здание или комплекс зданий управляющая компания может выделять группу специалистов, способных выполнить необходимый объем работ.

Реализуя контракт, управляющий преследует две основные цели: обеспечение текущей доходности объекта недвижимости и увеличение его капитальной стоимости. Для этого он определяет центры затрат и прибыли, выявляет и исключает

неэффективные информационные и денежные потоки и т. д.; в процессе развития проекта управления объектом недвижимости, по мере возникновения внешних и внутренних факторов (продажа долей собственности, долги собственника и т. п.) стратегия развития проекта управления объектом недвижимости будет меняться.

Приступая к работе, менеджер должен вовлечь в процесс управления объектом персонал, который на начальном этапе может быть не заинтересованным в его действиях. При этом используются разные методы: от объяснения людям целей и задач управления объектом недвижимости до применения систем денежного вознаграждения, а при необходимости — и увольнения (с согласия собственника) активно сопротивляющихся переменам работников.

Как правило, приступая к работе, управляющий сталкивается с низким качеством финансового анализа, неэффективным документооборотом, нарушениями в бухгалтерском учете, излишками малоценного имущества и т. д. Определить пути реорганизации предприятия с конкретным выделением направлений возможно только после обстоятельного анализа. Как показывает практика, на первом этапе коммерческого использования объектов недвижимости весь доход должен инвестироваться в сами объекты, на втором доходы могут быть распределены между собственником и инвестициями в объект недвижимости и только на третьем этапе весь доход может поступать в распоряжение собственника.

Исходя из четко сформулированных целей управляющий разрабатывает бизнес-план для конкретного объекта. Содержащиеся в нем рекомендации могут иметь несколько вариантов развития. Они должны быть описаны таким образом, чтобы при желании собственник мог сам осуществить выбор варианта.

Следующий этап — заключение собственником договора управления и регистрация права оперативного управления объектом недвижимости. Для этого необходимо подготовить и сдать в ГУ ФРС следующий пакет документов.

1. Заявление о государственной регистрации права оперативного управления (хозяйственного ведения).

2. Документ об уплате государственной пошлины.

3. Документ, удостоверяющий личность заявителя. При обращении представителя — документ, подтверждающий его полномочия, — доверенность.

4. Правоустанавливающий документ (свидетельство и выписка о внесении в реестр федерального имущества, либо свидетельство и выписка о внесении в реестр собственности Санкт-Петербурга с перечнем закрепленных объектов недвижимости, либо распоряжение уполномоченного органа государственной власти о закреплении объекта недвижимости на праве хозяйственного ведения (оперативного управления)) — оригинал либо копия, заверенная органом, выдавшим документ. Если строительство объекта недвижимости завершено после 31.01.1998 г., — предоставляются документы, необходимые для государственной регистрации прав на вновь создаваемые объекты недвижимости.

5. Распорядительный акт о передаче государственного имущества (объекта недвижимости) на баланс государственного предприятия или государственного уч-

реждения или акт приема-передачи, в случае передачи его на праве хозяйственного ведения или оперативного управления правообладателю до вступления в силу первой части Гражданского кодекса РФ, т. е. до 01.01.1995 г.

6. Паспорт на квартиру, оформленный органами, осуществляющими технический учет объектов недвижимости (филиалами Городского управления инвентаризации и оценки недвижимости — проектно-инвентаризационными бюро), либо, для жилых домов и объектов нежилого фонда — план, объекта недвижимости, удостоверенный органом (организацией) по учету объектов недвижимого имущества с указанием кадастрового номера, — оригинал.

7. Опись, составленная заявителем, содержащая перечень документов, представляемых на государственную регистрацию, с указанием их наименования, реквизитов, общего количества листов, заверенная подписью заявителя. В описи должны быть представлены:

копии правоустанавливающих документов, указанных в п. 4, 5, заверенная нотариально либо органом их выдавшим;

копии паспорта на квартиру, плана объекта недвижимости, указанных в п. 5, заверенные нотариально, либо второй подлинный экземпляр;

копия доверенности в случаях, если интересы юридического лица представляет доверенное лицо.

Следующий этап — заключение с собственником договора управления и работа по его реализации в соответствии с выбранным собственником вариантом использования здания и территории и может планироваться как «с нуля», так и с улучшения уже существующей практики.

Управляющие объектами недвижимости:

проводят рекламную кампанию по объекту управления, рассылая предложения, используя газеты, журналы, распространяемые среди потенциальных клиентов, и личные контакты;

регулируют отношения собственников с арендаторами и государственными структурами;

ведут финансовую отчетность;

подбирают профессиональный обслуживающий персонал;

осуществляют страхование объекта недвижимости;

проводят технико-эксплуатационное обследование и приемку;

заключают любые необходимые договоры (по всему их спектру) по управлению техническим состоянием объектов, одновременно осуществляя контроль за их исполнением, и т. д.

В российских условиях управление объектом недвижимости осуществляется по следующей схеме:

1. Управляющая компания публично предоставляет информацию о себе: свидетельство о государственной регистрации; документы, подтверждающие квалификацию (обучение и аттестацию) сотрудников; тарифы и расценки на оказание услуг; образцы типовых договоров, протоколов, доверенностей; книгу жалоб и

предложений; процедуру обжалования действий должностных лиц управляющей компании.

2. Между собственником и управляющей компанией заключается договор на управление объектами недвижимости, соответствующий требованиям ГК РФ. Договор заключается в письменном виде с четкими формулировками по срокам, условиям, обязанностям и обязательствам сторон. В договоре должны быть указаны: стороны договора и его предмет; обязанности исполнителя; обязанности потребителя; стоимость услуг и порядок расчета; срок действия договора¹ и условия его расторжения; ответственность сторон; порядок разрешения споров; юридические адреса и реквизиты сторон.

3. Управляющая компания является частной предпринимательской организацией любой организационно-правовой формы, штат которой укомплектован квалифицированным персоналом, прошедшим обучение и аттестованным в порядке, установленном руководящим органом по сертификации.

4. Управляющая компания за услуги по управлению объектами недвижимости получает вознаграждение, размер и форма которого определены в договоре. Теоретически его размер может составлять 15% от оборота или чистого дохода, но, по опыту, он колеблется в пределах от 8 до 50% в зависимости от состояния и доходности объекта.

5. Управляющая компания предоставляет собственнику объекта недвижимости гарантийное обеспечение договора в виде залога страхования или иных законных способов обеспечения обязательств.

6. Отбор частных компаний по управлению объектами недвижимости осуществляется на основе особого доверия управляющей компании (ее руководителю).

7. Собственник объекта недвижимости осуществляет контроль за качеством управления объектом.

8. Услуги по управлению недвижимостью должны удовлетворять следующим основным требованиям: конфиденциальности обслуживания; соответствию назначения; этичности обслуживания; полноте и своевременности исполнения; ответственности управляющего.

Отношения управляющего с собственником должны быть легитимны, прозрачны и соответственно оформлены.

Предпочтительными объектами недвижимости для управления считаются крупные (от 3–5 тыс. м²) офисно-административные, складские, торговые, производственные помещения независимо от формы собственности и степени занятости. Оптимальным для управления является наличие нескольких зданий разной направленности (общей площадью до 100 тыс. м²).²

¹ Исходя из целесообразности реализации инвестиционных проектов договоры составляют на срок не менее 5 лет.

² Смирнов. В. В. Менеджер по управлению недвижимостью / В. В. Смирнов, Е. А. Пучкина – М. : Издательский дом «Аудитор», 2000. – 124 с.

Услугами профессиональной управляющей компании, как правило, пользуются собственники крупных объектов недвижимости (находящихся как в собственности, так и в долгосрочной аренде), испытывающие явный дискомфорт от неэффективного или недостаточно эффективного использования принадлежащих им зданий и территорий. Среди них могут быть проектные, исследовательские и коммерческие организации, в распоряжении которых есть объекты недвижимости, полученные от государственных муниципальных органов на условиях долгосрочной аренды или приватизированные, площади которых чрезмерны для сегодняшних потребностей собственника. Государство по-прежнему является крупнейшим собственником недвижимости. Как правило, комитет по управлению государственным (муниципальным) имуществом использует следующие схемы распоряжения недвижимостью: сдачу в аренду, приватизацию, доверительное управление. Однако управление госсобственностью остается прерогативой государственных унитарных предприятий (ГУП), хотя профессиональные управляющие смогли бы «извлечь» из этих объектов недвижимости дополнительный доход с увеличением их капитальной стоимости.

В рыночной экономике альтернативы профессиональному управлению государственной (муниципальной) собственностью нет.

В Санкт-Петербурге в середине 1990-х гг. ОАО «Ростро» стало создавать управляющие компании, каждая из которых построила по 3–4 многоквартирных жилых здания. Идея управления построенными жилыми домами была реализована строительным объединением «ЛенСпецСМУ», ЗАО «Петротрест», ЗАО «Строймонтаж» и другими крупными строительными организациями.

Особая роль в работе управляющего недвижимостью сводится эффективному использованию вверенных ему объектов недвижимости.

В комплекс услуг по управлению объектами недвижимости входят:

конкретизация целей потребителя при владении объектом недвижимости;

консультирование собственника по вопросам состояния и анализа рынка недвижимости при установлении прав на объект на предмет соответствия объекта потребностям собственника;

приемка объекта недвижимости в управление;

физическая, правовая и экономическая экспертиза объекта;

анализ вариантов дальнейшего использования объекта и выбор наилучшего использования объекта с учетом потребностей потребителя;

разработка программы управления объектом и ее реализация с периодической корректировкой;

представление интересов собственника перед третьими лицами по вопросам, связанным с переданным в управление объектом;

организация и ведение процедуры взаиморасчетов субъектов, участвующих в обеспечении жизнедеятельности объекта;

ведение периодической отчетности перед собственниками о ходе реализации программы управления.

Услуга по управлению объектом недвижимости может оказываться одновременно с дополнительными услугами (брокерской, по эксплуатации, исполнению функций заказчика, рекламными, транспортными и т. п.).

Полноценная эксплуатация объектов недвижимости в течение всего нормативного срока службы достигается при грамотном использовании технических норм и правил, методов исследования и оценки состояния отдельных конструктивных элементов.

Эксплуатация объектов недвижимости — понятие сложное и многогранное. В зависимости от жизненного цикла объекта недвижимости, его функционального назначения и т. п. разные субъекты рынка недвижимости: собственник, инвестор, управляющая компания, бизнес-консультант и др. — понимают под ней совершенно разный состав работ. Для единообразного понимания сути термина уточним *перечень услуг, относящихся к эксплуатации*. Это мониторинг технического состояния объекта, нормативные мероприятия, клининг, технический консалтинг, обеспечение ресурсами, планирование и бюджетирование.

Затраты на эксплуатацию объекта недвижимости составляют 25–40% валового дохода объекта имущественного комплекса в зависимости от его особенностей.

Как посчитать затраты? Существует несколько способов планирования расходов на эксплуатацию объектов недвижимости. Первый метод — *доходный*. Сумма валового дохода объекта недвижимости принимается за 100%, и на каждую статью расходов приходится строго определенный процент. Например, расходы на обслуживание бизнес-центров классов В и С будут распределяться так: эксплуатация объекта (техническое обслуживание, текущий ремонт, уборка, зарплата персонала, накладные и обеспечивающие расходы и т. п.) — 10–15% дохода; расходы на управление (вознаграждение УК) — 6–8; коммунальные услуги (водо-, тепло-, газо-, электроснабжение) — 5–7; обеспечение безопасности — 4–5%.

При расчете стоимости эксплуатации объекта недвижимости *расходным методом* та или иная статья расходов определяется исходя из площади объекта недвижимости и составляет фиксированную величину, принятую для бизнес-центра определенного класса (табл. 2.1). Она не зависит от его валового дохода.

Сравнительный анализ позволяет использовать показатели по «объектам-аналогам». Так, если мы планируем расходы на эксплуатацию для офисного комплекса класса В, можно взять в качестве примера бизнес-центр «Нобель». Его общая площадь — 5411 м²; арендопригодная — 4058 м². Арендная ставка — 80 руб./м² в месяц. Валовой ежемесячный доход — 550 руб./м² в месяц.

Реальные затраты на эксплуатацию — 72 руб./м² в месяц. Стоит учесть, что затраты на эксплуатацию — величина, меняющаяся из месяца в месяц. При подготовке к отопительному сезону (август–сентябрь) расходы выше, чем в апреле–мае. Поэтому не совсем верно использовать усредненную величину (например, 70 руб./м² в месяц). Следует помнить, что летом она может снижаться до 40 руб., а осенью повышаться до 120 руб.

Таблица 2.1

Примерная структура эксплуатационных затрат для бизнес-центра класса В

Статья расходов	Стоимость, у. е./ м ² в месяц
Техническое обслуживание	0,27
Планово-предупредительные работы	0,40
Текущий ремонт	0,21
Комплексная уборка	0,24
Специальное техобслуживание	0,32
Технический консалтинг	0,18
Материально-техническое снабжение	0,12
Фонд оплаты труда	0,90
Итого	2,64

Для рационализации затрат оценка эксплуатации может быть проведена на любой стадии существования объекта недвижимости (имущественного комплекса).

Консалтинг и оценка в сфере эксплуатации — новая услуга, но очень востребованная, так как две трети участников рынка недвижимости остро нуждаются именно в системном подходе к этому процессу.

На этапе *бизнес-планирования* оценка эксплуатации объекта недвижимости позволяет рассчитать стоимость и график финансирования эксплуатации. Заказчик получает готовую программу управления, а также рекомендации по оптимизации затрат.

Многие консультанты забывают о том, что прежде, чем рассчитывать стоимость текущей эксплуатации, ее надо «запустить». А это серьезные единовременные затраты, которые упускаются из виду. Они зависят от классности объектов и программы эксплуатации, в среднем составляя стоимость эксплуатационных услуг за три месяца.

Оптимальный, срок для решения проблем эксплуатации ставится не позднее чем за пять месяцев до сдачи объекта. На этом же этапе составляются штатное расписание и ориентировочные должностные инструкции. За месяц до ввода объекта недвижимости уже должен быть укомплектован штат работников. Игнорирование этого — самая распространенная на сегодня ошибка.

На этапе *строительства* или *редевелопмента* услуга по оценке эксплуатации предполагает сопровождение инвестиционного проекта и самого процесса строительства.

Заказчик получает рекомендации по изменению проектных и строительных решений для оптимизации затрат. Это не технический надзор в привычной форме. Это фиксация допущенных в процессе строительства отклонений показателей от проектных, их анализ и прогнозирование будущих затрат. Зачастую изменения в

проект вносятся прямо на стройплощадке. Например, в бизнес-центре запланирована высота потолка 2,5 м. Приезжает «якорный» арендатор и высказывает желание увеличить ее, соорудить эркер, поставить колонны и т. д.

Компания, которая ведает эксплуатацией, должна зафиксировать, что изменится система вентиляции, будут применяться другие отделочные материалы и т. п., и составить прогноз скорректированных эксплуатационных затрат.

Если консультант привлечен уже после того, как в проект внесены изменения, их можно только учитывать, рекомендации давать поздно. Случается, что при корректировке проекта стоимость эксплуатации может доходить до 20% от валового дохода здания вместо планируемых 10%. Бывает и так, что по сделанному проекту собственник должен тратить 20% на эксплуатацию, но все равно расходует на нее 10%. Такое занижение стоимости значительно увеличивает физический износ здания и сокращает время между текущими ремонтами. В итоге собственник заплатит еще больше.

Уже функционирующий доходный объект тоже может нуждаться в оптимизации затрат на эксплуатацию. Заказчик получает отчет о техническом состоянии конструкций и инженерных коммуникаций, а также рекомендации по эффективному использованию и экономии трудовых, материальных и финансовых резервов.

Например у собственника уже есть служба эксплуатации — собственная либо привлеченная. У владельца объекта закономерно возникают вопросы: не завышена ли стоимость эксплуатации? Какова ее эффективность? Например, из-за отсутствия технического менеджмента собственник не всегда потребляет все ресурсы, за которые платит.

Все эти нюансы можно изучить. Для этого проводится анализ финансовой деятельности службы эксплуатации за период не менее года. Рассматриваются ее бюджет по статьям, динамика показателей во времени и т. п. Кроме того, оцениваются существующие стандарты и технологии с учетом уникальности объекта недвижимости, а также кадровая структура (описание должностных обязанностей, схемы взаимодействия между специалистами, профессиональная подготовка и т. п.). Еще одна составляющая — оценка затрат заказчика на коммунальные услуги.

Нет такого объекта, на эксплуатации которого нельзя было бы сэкономить. Хотя не всегда эта экономия явная. По данным, полученным опытным путем, собственник бизнес-центра класса В площадью 5 тыс. м² должен тратить на обслуживание системы электроснабжения около 50 тыс. руб. в год, а на обслуживание системы отопления — 100 тыс. руб. После проведенного аудита может оказаться, что фактически владелец здания расходует на обслуживание системы электроснабжения целых 70 тыс. руб. в год, а на обслуживание отопительной системы — всего 80 тыс. руб. в год. В сумме получается то же самое. Но фактически он недоплачивает за отопление 20 тыс. руб. в год, а за электричество, наоборот, переплачивает.

То есть при фактических тратах эффективность использования коммунальных ресурсов составляет лишь около 60%. А при перераспределении затрат этот показатель можно увеличить до 90%.

Кстати, в серьезных эксплуатационных компаниях существует практика: если собственник не добился экономии в результате применения ее рекомендаций, деньги за консалтинговые услуги возвращаются.

Развитие управления как бизнеса в нашей стране прошло три условных этапа.

Первый этап — УК занимались на временных им объектах буквально всем: сами их рекламировали и сдавали в аренду, сами нанимали сантехников, электриков и уборщиц. У такой организации процесса есть два существенных недостатка. Первый — «прозрачность» управления и второй недостаток — низкая технологичность.

Второй этап — выделение из структуры специализированных служб. Отдел аренды, службу эксплуатации, единую диспетчерскую службу и аварийно-ремонтную бригаду для срочных выездов на объекты. Так же были созданы службы клининга, охраны заказчика и генподрядчика. Однако при очевидных плюсах такого подхода у него есть и свои минусы. Созданная структура матричного типа, подразумевает двойное подчинение: персонал, который обслуживает конкретный объект, подчиняется как его управляющему, так и начальнику специализированной службы. Это первый серьезный недостаток такой структуры. Кроме того, размывается зона ответственности, функции дублируются, а решения принимаются не на местах, а в центральном офисе, из-за чего тормозится бизнес.

Третий этап — на базе обслуживающих служб несколько специализированных компаний (по клинингу, охране и эксплуатации). Все они объединяются под общим брендом. Такой тип организационной структуры называется «звездным». Он позволяет децентрализовать все процессы. Естественно, при этом они четко регламентированы.

В результате управляющий объектом строит отношения не со структурными подразделениями одной большой компании, а с самостоятельными фирмами. Это отношения заказчика и подрядчика, которые предусматривают систему штрафов и поощрений. В принципе, управляющий имеет возможность организовать тендер и привлечь на объект стороннюю клининговую или охранную структуру. Таким образом, бывшие подразделения действуют в рыночных условиях и конкурируют по качеству услуг. У них не должно быть разницы в стандартах работы на «своих» и «чужих» объектах.

2.2. Доверительное управление

Доверительное управление объектами недвижимости как форма предпринимательской деятельности еще не получило в нашей стране широкого распространения. Более известна практика передачи в доверительное управление пакетов ак-

ций, находящихся в федеральной собственности.¹ Тем не менее понятие доверительного управления имуществом введено в законодательство РФ² в качестве самостоятельной правовой формы управления чужим имуществом — осуществления всех правомочий собственника в едином процессе предпринимательской деятельности по управлению чужим имуществом.

Деятельность доверительного управляющего по максимально эффективному и рациональному управлению имуществом в интересах учредителя управления или иного указанного учредителем управления лица (выгодопреобретателя), с передачей доверительному управляющему правомочий, изначально принадлежащих учредителю управления, и определяет сущность доверительного управления.

Объектами доверительного управления³ могут быть: предприятия и другие имущественные комплексы; отдельные объекты, относящиеся к недвижимому имуществу; ценные бумаги; права, удостоверенные ценными бумагами; исключительные права и другое имущество.

Передача имущества в доверительное управление — это форма осуществления собственником своего права распоряжения.

Государственное имущество, которое находится в хозяйственном ведении или на правах оперативного управления, может быть передано в доверительное управление только после ликвидации юридического лица.

В доверительном управлении объектом недвижимости прежде всего находится имущество. Доверительный управляющий может владеть и пользоваться этим имуществом, т. е. управлять, воздействовать на систему и составляющие ее части с целью увеличения прибыли. Однако изначально *главной целью* доверительного управления является сохранение имущества в надлежащем, не измененном виде. Состав имущества меняется только в пределах, установленных договором.⁴ При хорошем управлении цена объекта недвижимости со временем должна лишь расти.

Предметом договора о доверительном управлении является услуга, связанная с управлением объектом недвижимости. Стороны договариваются о профессиональном управлении, но не о получении результата. Выгодоприобретатель не может требовать от доверительного управляющего получения определенного разме-

¹ Указы Президента РФ «О передаче в доверительное управление закрепленных в федеральной собственности акций акционерных обществ, созданных в процессе приватизации» от 09.12.1993 г. № 1660, «О порядке изменения решений об управлении и распоряжении находящихся в федеральной собственности акций» от 30.09.1995 г. № 986, «О доверительной собственности (трасте)» от 24.12.1993 г. № 2296. Постановление Правительства РФ «О порядке передачи в доверительное управление закрепленных в федеральной собственности акций акционерных обществ, созданных в процессе приватизации, и заключении договоров доверительного управления этими акциями» от 07.08.1997 г. № 989.

² Ч. 4 ст. 209 гл. 53 ГК РФ.

³ Ст. 1013 ГК РФ

⁴ Гл. 53 ГК РФ.

ра прибыли. По договору¹ одна сторона (учредитель управления) передает другой стороне (доверительному управляющему) на определенный срок объект недвижимости в доверительное управление, а другая сторона обязуется управлять этим объектом в интересах учредителя управления или указанного им лица (выгодоприобретателя). Таким образом, сторонами договора доверительного управления объектом недвижимости могут быть: учредитель управления, доверительный управляющий и выгодоприобретатель. Чаще всего учредитель управления и выгодоприобретатель — одно лицо.

Государственный орган или орган местного самоуправления не может выступать в качестве доверительного управляющего. Доверительный управляющий — это индивидуальный предприниматель, действующий в интересах выгодоприобретателя. Выступать выгодоприобретателем по договору он не может.

Подчеркнем, что доверительное управление построено на доверии. «Доверие — отношение к действиям другого лица и к нему самому (соучастнику в общем деле, партнеру по договору), которое основано на убеждениях в его правоте, верности, добросовестности, честности и искренности»².

Доверие в доверительном управлении проходит три этапа:

выбор собственником доверительного управляющего посредством оценки его профессиональных качеств, проверки деловой репутации и оценки личных качеств;

межличностные отношения в ходе управления объектом недвижимости. Доверительный управляющий должен не просто действовать в интересах учредителя-собственника, как в интересах самого себя, и не просто заботиться об объекте недвижимости, как о своем собственном, а, в первую очередь исходить из интересов собственника (выгодоприобретателя). В отношении собственного объекта недвижимости управляющий может совершать любые рискованные операции, но в отношении доверенного ему в управление объекта это недопустимо;

завершение доверительных отношений. Чаще всего это выражается в нарушении доверия. Результатом распада доверительных отношений с управляющим объектом недвижимости является безмотивное прекращение отношений. Юридические нарушения этических норм могут быть доказаны путем соотнесения поведения с деловой практикой, обычаями делового оборота, сложившимися отношениями сторон. Как правило, нарушение доверия сопровождается причинением имущественного или морального вреда. Ущерб, причиненный нарушением этических норм особого доверия (моральный и имущественный) в ходе длительного управления доверенным объектом недвижимости, должен быть возмещен.

Доверительное управление объектом недвижимости — это обязательство, в силу которого собственник передает объект недвижимости при особом доверии к лицу, которое обязуется осуществлять управление этим объектом в интересах

¹ Ст. 1012 ГК РФ.

² Словарь по этике / под ред. А. А. Гусейнова, И. С. Кона. — М. : 1989, С. 79.

учредителя доверительного управления или указанного им лица (выгодоприобретателя) за вознаграждение.

Доверительный управляющий обязан исполнять все свои обязательства по договору лично, так как предоставление ему объекта недвижимости основывается на признании авторитета личности управляющего, его репутации и деловых качеств.

Личный, по общему правилу, характер договора не допускает замену управляющего без согласия на то собственника-учредителя. Из данного правила имеются три исключения: доверительный управляющий вправе поручить выполнение необходимых действий, связанных с управлением объектом недвижимости, другому лицу, если это допускается договором доверительного управления, либо на то было получено письменное согласие учредителя управления, либо силою обстоятельств доверительный управляющий был принужден совершить в интересах учредителя управления необходимые действия, не имея при этом возможности получить согласие от собственника-учредителя в разумные сроки.

Безусловно, грамотное управление объектом недвижимости сопровождается проведением целого комплекса разнородных мероприятий, связанных с владением, пользованием и распоряжением (в пределах, установленных договором доверительного управления) объектом недвижимости, находящимся в управлении. Решение всех вопросов управления может потребовать привлечения третьих лиц, которые возьмут осуществление части таких мероприятий на себя. Но эти лица будут подотчетны доверительному управляющему на основании договоров, фактически производных от договора доверительного управления. Соответственно функция управления как таковая останется в ведении изначально выбранного доверительного управляющего.

В соответствии с законодательством¹ доверительным управляющим является индивидуальный предприниматель или коммерческая организация (за исключением унитарного предприятия). Доверительный управляющий становится таковым только с момента его государственной регистрации в качестве предпринимателя и при условии договора о доверительном управлении.

Договор доверительного управления подлежит государственной регистрации.²

Учитывая реальный характер договора доверительного управления, предусматривающего передачу объекта недвижимости по акту приема-передачи, который подлежит обязательной регистрации, сам договор как таковой регистрации не требует. Он вступает в силу с момента регистрации акта приема-передачи объекта недвижимости.

Доверительный управляющий всегда выступает от своего имени, а не как представитель собственника. Он обязан проинформировать об этом другую сторону сделки, а в письменных документах после имени или наименования довери-

¹ Ст. 1015 ГК.

² Федеральный закон № 122-ФЗ от 21.07.1997 г. «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним».

тельного управляющего сделать пометку «ДУ». Если доверительный управляющий не указал, что объект недвижимости, являющийся объектом сделки, ему не принадлежит, ответственность по обязательствам обращается на его имущество. Следовательно, доверительный управляющий имеет статус самостоятельного субъекта предпринимательского права.

Учредителем доверительного управления может быть только собственник объекта недвижимости, но не обладатель производного вещного права. Учредитель и доверительный управляющий должны быть полностью дееспособными лицами.

Доверительный управляющий должен знать все ограничения, которые обременяют право собственности, чтобы знать предмет своих правомочий.

«Под ограничением права собственности понимаются пределы, которые ставятся собственнику в осуществлении того или другого правомочия, входящего в состав его права собственности. Ограничение устанавливается или добровольно по соглашению собственника с другим лицом, или по предписанию закона, ограничивающего собственника независимо от его воли».¹

Доверительному управляющему переходят все обязанности, связанные с осуществлением права собственности, а не право собственности и обременяющие полномочия владения, пользования и распоряжения, т. е. «бремя содержания имущества».

Договор доверительного управления может быть прекращен²³ вследствие отказа от него: выгодоприобретателя (общее правило), доверительного управляющего (в связи с невозможностью лично осуществлять управление), учредителя (по любым причинам при условии выплаты вознаграждения управляющему).

По истечении срока действия договора доверительного управления по согласованию между его учредителем и предпринимателем (управляющим) договор может быть продлен. Собственник объекта недвижимости может принять решение о его реализации и поручить эту операцию доверительному управляющему, который перечисляет вырученные суммы собственнику.

Наиболее интересен третий вариант для доверительного управляющего — выкуп объекта недвижимости самим доверительным управляющим, особенно если в качестве объекта управления выступает предприятие или имущественный комплекс. Выкуп имущества по балансовой стоимости (даже без учета начисленных во время доверительного управления сумм износа) выгоден практически в любом случае, ибо вопросы переоценки имущества, переданного в доверительное управление, точнее внесение изменений в договор и во взаимоотношения сторон договора по результатам переоценки, законодательно не урегулированы.

Ответственность доверительного управляющего наступает в случае, если он не проявил «должной заботливости об интересах выгодоприобретателя или учре-

¹ Гамбаров, Ю. С. Гражданское право. Вещное право. / Ю. С. Гамбаров – СПб., 1998. С. 65.

² Ст. 1024 ГК РФ.

дителя управления».¹ При этом он должен возместить выгодоприобретателю упущенную выгоду за время доверительного управления имуществом, а учредителю управления — убытки, причиненные утратой или повреждением имущества (с учетом естественного износа), а также упущенную выгоду.

Фактически доверительный управляющий несет ответственность только в том случае, если не докажет, что убытки возникли вследствие непреодолимой силы либо действий выгодоприобретателя или учредителя управления. Во всех остальных случаях долги по обязательствам, возникшим в связи с доверительным управлением имуществом, погашаются за счет этого имущества, и только при его недостаточности взыскание может быть обращено на имущество доверительного управляющего. Кроме того, ГК РФ оговаривает право учредителя управления потребовать от доверительного управляющего возместить убытки в случае превышения последним полномочий, предоставленных ему договором.

Правоотношения между собственником и управляющим прописаны только в ГК РФ, где содержатся лишь общие положения. В результате сохраняется возможность одностороннего отказа от договора учредителем управления и невозможность одностороннего отказа доверительного управляющего. Управляющий не может распоряжаться доверенным имуществом, за исключением случаев, предусмотренных договором.

Доверительный управляющий имеет право на вознаграждение и возмещение расходов, произведенных им при доверительном управлении.² Порядок возмещения расходов или выплат вознаграждения ГК РФ не определяет. Доверительным управляющим экономически выгодно работать, когда размер вознаграждения не ниже рентабельности основного производства доверительного управляющего или нормы прибыли, характерной для данного региона или отрасли. При организации учета доходов от управления объектом недвижимости доверительный управляющий обязан разделять прибыль выгодоприобретателя и вознаграждение собственника.

Государственные (муниципальные) объекты недвижимости передаются в доверительное управление частным управляющим компаниям в соответствии с законом субъекта Федерации — собственника объектов недвижимости.³ В этом законе: сформулированы цели и задачи доверительного управления, а также система принципов доверительного управления; прописаны порядок и условия передачи объектов недвижимости; сформирован исчерпывающий перечень случаев, предоставление объектов целевым назначением; установлены особенности доверительного управления отдельными видами объектов недвижимости, порядок аккредитации фирм, претендующих на доверительное управление государственными объ-

¹ Ст. 1022 п. 1 ГК РФ.

² Ст. 1023 ГК РФ.

³ Например, в Санкт-Петербурге действует Закон «О доверительном управлении имуществом Санкт-Петербурга» от 30.05.2004 г. № 334-51.

ектами недвижимости, требования к деловой репутации доверительных управляющих; обязательное страхование. Размер и форма вознаграждения доверительного управляющего требуют особой ясности и прозрачности.

Альтернативы доверительному управлению, когда речь идет о зданиях, которые исторически использовались разными организациями под различные цели, нет. Во-первых, только при ДУ реализуется объектный принцип финансирования: здание живет исходя из собственных доходов и не требует дотаций из бюджета. Сам управляющий, как правило, инвестирует в развитие объекта, но никогда не претендует на долю собственности. Это в принципе невозможно по условиям договора. Во-вторых, у здания появляется хозяин. Причем он нужен не только для улучшения условий обитания арендаторов, но и для обеспечения их элементарной безопасности. В-третьих, только профессиональный менеджмент позволяет объекту развиваться не хаотично, а в соответствии с внятной и долгосрочной концепцией.

Доверительный управляющий обязан:

управлять объектом недвижимости в интересах учредителя (выгодоприобретателя), т. е. надлежащим образом осуществлять правомочия владения и пользования имуществом, а в случае, предусмотренном договором, — правомочия распоряжения;

указывать в договорах и иных документах внешнего действия тот факт, что он действует именно в качестве доверительного управляющего;

предоставлять учредителю управления достоверный, грамотный, надлежащим образом оформленный отчет о своей деятельности и пр.;

своевременно предоставлять выгодоприобретателю положенные ему выгоды от управления;

выполнять обязанности, связанные с правомочиями пользования, владения и распоряжения объектом недвижимости (вести законную предпринимательскую деятельность) и с «бременем содержания имущества».

Учредитель управления должен:

предоставлять доверительному управляющему необходимую информацию и документацию;

предупреждать доверительного управляющего о любых обременениях передаваемого объекта недвижимости, в том числе о том, что передаваемый объект обременен залогом;

своевременно отвечать на запросы доверительного управляющего о существовании интересов учредителя и выгодоприобретателя, об ограничениях прав собственности учредителя;

своевременно выплачивать доверительному управляющему причитающееся ему вознаграждение;

своевременно принимать от управляющего отчеты.

При проведении конкурсов на право доверительного управления нежилыми зданиями, принадлежащими Санкт-Петербургу, сформировали основной критерий

передачи объектов недвижимости частным управляющим компаниям — размер гарантированного дохода бюджета на весь срок ДУ.

При этом отсчет начинается от суммы, которую объект недвижимости приносил в бюджет до конкурса.

Исходя из аксиомы — только профессиональный менеджмент позволит объекту развиваться не хаотично, а в соответствии с внятной и долгосрочной концепцией — требования к управляющим компаниям сформированы достаточно четко: это опыт работы в сфере доверительного управления или эксплуатации недвижимости, отсутствие долгов перед бюджетом.

В Санкт-Петербурге сегодня имеется более 30 компаний, которые подходят под критерии, позволяющие работать с государственными объектами недвижимости.

Выгодоприобретатель не имеет обязанностей по договору доверительного управления, но имеет право на получение выгод от управления объектом недвижимости. Доверительный управляющий может исполнить свое обязательство перед выгодоприобретателем путем внесения долга в депозит.

Доверительное управление предприятием имеет свои особенности. Предприятие является комплексом имущества, включающим имущественные права и обязанности, следующие из коллективного и индивидуальных трудовых договоров. При передаче в доверительное управление предприятия как имущественного комплекса по закону передается только имущество, но неизбежно встает вопрос о судьбе существующего на момент передачи коллектива сотрудников. Этот вопрос должен быть специально оговорен собственником и управляющим, где будут решены все организационные и личные моменты, связанные с управлением персоналом.

Договор доверительного управления имуществом филиала с директором филиала, который наделен трудовой правосубъектностью, но не наделен статусом руководителя юридического лица, действующего без доверенности от имени юридического лица, может быть заключен, но тогда будет нарушен принцип единоначалия администрации — один из самых непреложных в производственной структуре. Заключение гражданско-правового договора с профессиональным доверительным управляющим имуществом филиала устанавливает его самостоятельность и полную имущественную ответственность за все его имущество и по всем долгам.

Если руководитель организации управляет ее имуществом, статус такого руководителя, не являющегося предпринимателем, относится к наемному труду. Доверительный управляющий — это всегда индивидуальный предприниматель,¹ действующий от своего имени; этим он отличается от субъекта трудового права. Раз-

¹ Действуя в качестве индивидуального предпринимателя без государственной регистрации, доверительный управляющий рискует понести уголовную ответственность в соответствии со ст. 171 УК РФ.

ница между статусами директора и доверительного управляющего (самостоятельного субъекта рынка) заключается в том, что доверительное управление имуществом рассматривается с позиций единства и взаимосвязи двух экономических функций — «функции собственности» и «функции эффективного управления капиталом», в то время как директор является представителем собственника, т. е. управление отделено от собственности.

В современных российских условиях работа управляющих не регулируется федеральным законодательством и не подлежит лицензированию, поэтому система управления объектами недвижимости формируется на основании стандартов Национальной ассоциации управляющих недвижимостью РФ (в настоящее время — Межрегиональная ассоциация управляющих недвижимостью) СТО НАУН Б-01—96 и Кодекса профессиональной этики управляющих недвижимостью. Петербургские специалисты из Гильдии управляющих и девелоперов¹ (ГУД) и Региональной общественной организации «Управляющие недвижимостью» (РОУН) разработали проект профстандартов. Он включает определение понятия «управляющий», подробное описание их функций, уровень квалификационных требований. Стандарты были одобрены Российской гильдией риелторов (РГР).

Ключевым элементом этой системы является принцип приоритета привлечения в качестве управляющих недвижимостью юридических лиц, имеющих в штате аттестованных специалистов, а также опыт соответствующей деятельности и высокую деловую репутацию.

Компании — лидеры на рынке управления недвижимостью развивают новую услугу — мониторинг стоимости активов клиента, находящихся в управление.

Объекты недвижимости, принадлежащие юридическим и физическим лицам, могут быть переданы в доверительное управление (за исключением объектов, принадлежащих унитарным государственным, муниципальным и казенным предприятиям). Единоличный доверительный управляющий объектом недвижимости является индивидуальным предпринимателем.

2.3. Аренда объектов недвижимости

Основная особенность рассмотренных выше сделок заключается в том, что объекты недвижимости передаются другой стороне в собственность. Еще Аристотель утверждал, что богатство состоит в пользовании, а не в праве собственности. И эта мысль не потеряла смысла и значения. *Аренда* не предполагает передачу объекта недвижимости в собственность.

Для арендатора важны прежде всего его знания, умения и предприимчивость.

Право сдачи объектов недвижимости в аренду принадлежат собственникам и лицам, установленным законом. Арендодатель (собственник объекта или лицо, уполномоченное на это законом или собственником) обязуется предоставить

арендатору объект недвижимости за арендную плату во временное владение и пользование или только во временное пользование.¹

В аренду могут быть переданы земельные участки² (за исключением земель, занятых Федеральной службой безопасности), предприятия как имущественные комплексы, здания, сооружения.

В зависимости от того, предусмотрен ли условиями аренды переход права собственности на здание (сооружение) к арендатору по истечении срока аренды или до его истечения, аренду коммерческой недвижимости подразделяют на текущую или долгосрочную (рис. 2.2).

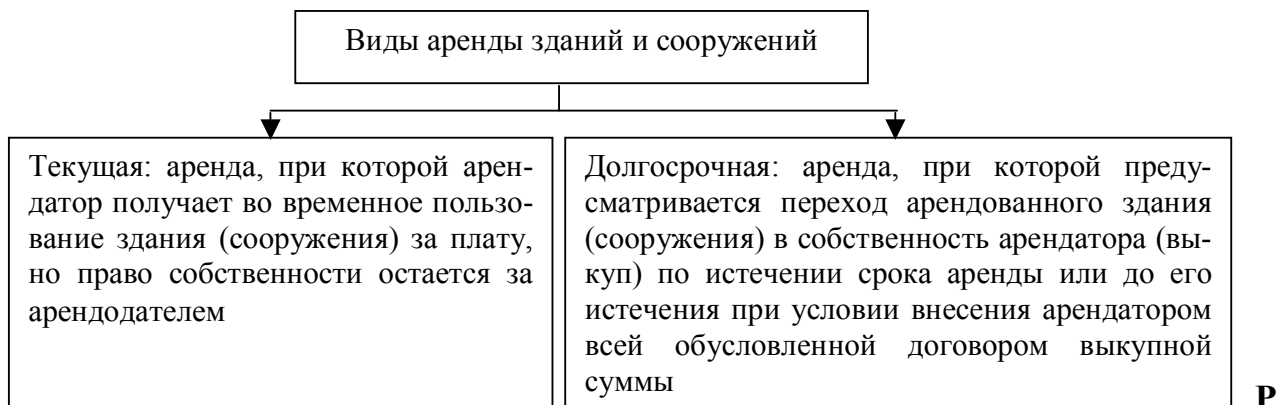


Рис. 2.2 . Аренда объектов коммерческой недвижимости

Договор аренды, не оговоренный сроком, на который он заключен, считается заключенным на неопределенный срок³

При заключении договора аренды объектов недвижимости на срок свыше одного года договор подлежит обязательной регистрации в ФСР по месту регистрационного округа.

Регистрация договора аренды объекта недвижимости означает для арендодателя обременение его прав⁴

Если объект недвижимости передается в собственность другому лицу (т. е. собственник его продает, обменяет, подарит или заключит рентный договор), то арендный договор не изменяется с новым собственником и не расторгается (если этого не желает арендатор).

Когда арендодатель является собственником земельного участка, на котором находится сдаваемое в аренду здание или сооружение, арендатору предоставляется право аренды или предусмотренное договором аренды здания или сооружения

¹ Ст. 606–650 ГК РФ

² Ст. 22 п. 1 ЗК РФ

³ Ст. 610 п. 2 ГК РФ

⁴ Ст. 26 п. 3 Федерального закона «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним».

иное право на соответствующую часть земельного участка. По договору арендатору одновременно с передачей прав владения и пользования соответствующим тору одновременно с передачей прав владения и пользования соответствующим объектом недвижимости передаются права на ту часть земельного участка, которая занята этим объектом и необходима для его использования.

Аренда здания или сооружения, находящегося на земельном участке, не принадлежащем арендодателю на праве собственности, допускается без согласия собственника участка, если это не противоречит условиям пользования таким участком, установленным законом или договором с собственником участка. Когда земельный участок, на котором находится арендованное здание или сооружение, продается другому лицу, за арендатором этого строения сохраняется право пользования частью земельного участка, занятой зданием или сооружением и необходимой для его использования на условиях, действовавших до продажи земельного участка.

К некоторым договорам аренды применяются дополнительные правила, например к финансовой аренде, а также в отношении государственного имущества, сданного в аренду. На основании распоряжения Госкомимущества РФ от 28 декабря 1995 г. № 1903-р «О страховании имущества, передаваемого в аренду» имущество, находящееся в государственной собственности, в целях обеспечения внебюджетной компенсации ущерба, нанесенного объектам государственной собственности, подлежит обязательному страхованию. Страховые организации, имеющие право участвовать в реализации программы страховой защиты государственного имущества, переданного в аренду, определяются по условиям конкурса.

Сдача в аренду нежилого фонда, находящегося в собственности субъектов РФ и муниципалитетов, осуществляется Комитетом по управлению имуществом.

Решения о сдаче в аренду объектов нежилого фонда принимаются на районных или городской комиссиях по распоряжению объектами недвижимости.

Поскольку нежилое помещение является объектом недвижимости, отличным от здания или сооружения, в котором оно находится, но неразрывно с ним связанным, и в Гражданском кодексе РФ отсутствуют специальные нормы о государственной регистрации договоров аренды нежилых помещений, к таким договорам должны применяться правила ст. 651 п. 2 ГК РФ. Договор аренды нежилых помещений, заключенный на срок не менее одного года, подлежит государственной регистрации и считается заключенным с момента такой регистрации. Договор аренды нежилых помещений, заключенный на срок менее одного года, не подлежит государственной регистрации.¹

Аренда земельных участков осуществляется в соответствии с Земельным кодексом², который предоставляет арендатору участка право передавать свои права и обязанности по договору аренды третьему лицу (в том числе в залог), вносить их

¹ Ст. 433 п. 1 ГК РФ.

² Ст. 22 п. 2 ЗК РФ, ст. 27 п. 4 ЗК РФ.

в качестве вклада в уставный капитал хозяйственного товарищества или общества либо паевого взноса в производственный кооператив.¹ ЗК изменил ответственность по договору аренды перед арендодателем: если по Гражданскому кодексу ответственным лицом во всех перечисленных случаях оставался прежний арендатор, то согласно Земельному кодексу во всех перечисленных случаях (за исключением передачи арендных прав в залог), ответственность несет новый арендатор.

Арендатор может передать арендованный участок в субаренду без согласия собственника участка при условии его уведомления, если договором аренды

земельного участка не предусмотрено иное.² Если основной договор аренды запрещает передачу прав по нему без предварительного согласия арендодателя, то в учреждения юстиции по регистрации прав необходимо представить такое согласие для проверки законности сделки.³

Во всех перечисленных случаях права по договору аренды передаются третьим лицам в пределах срока основного договора аренды.

Закреплено преимущественное право арендатора на покупку земельного участка, находящегося в государственной или муниципальной собственности, причем порядок продажи таких земельных участков установлен гражданским законодательством для случаев продажи доли в праве общей собственности постороннему лицу.⁴ В подобных случаях в учреждения юстиции по регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним должны быть представлены:

отказ от преимущественного права покупки с нотариально засвидетельствованной подписью арендатора или оформленная в учреждении юстиции по регистрации прав либо нотариально заверенная копия извещения о намерении продать земельный участок, содержащая сведения об условиях, на которых участок будет продан (цена и т. д.);

почтовое уведомление о вручении арендатору извещения о намерении продать земельный участок с указанием даты вручения и подписью лица, получившего уведомление (арендатора).

По истечении срока аренды арендатор, надлежащим образом исполнявший свои обязательства, имеет при прочих равных условиях преимущественное право заключения договора аренды на новый срок.⁵ Земельный кодекс изменил правило, описанное в ГК, в пользу арендатора. Арендатор теряет преимущественное право только при расторжении договора аренды участка по соглашению сторон, а также по основаниям, предусмотренным законодательством.⁶

¹ Ст. 607 п. 1 и ст. 608 ГК РФ.

² Ст. 22 п. 8 ЗК РФ.

³ Ст. 250 ГК РФ.

⁴ Ст. 36 п. 1 ЗК РФ.

⁵

⁶ Ст. 619, ст. 620 ГК РФ.

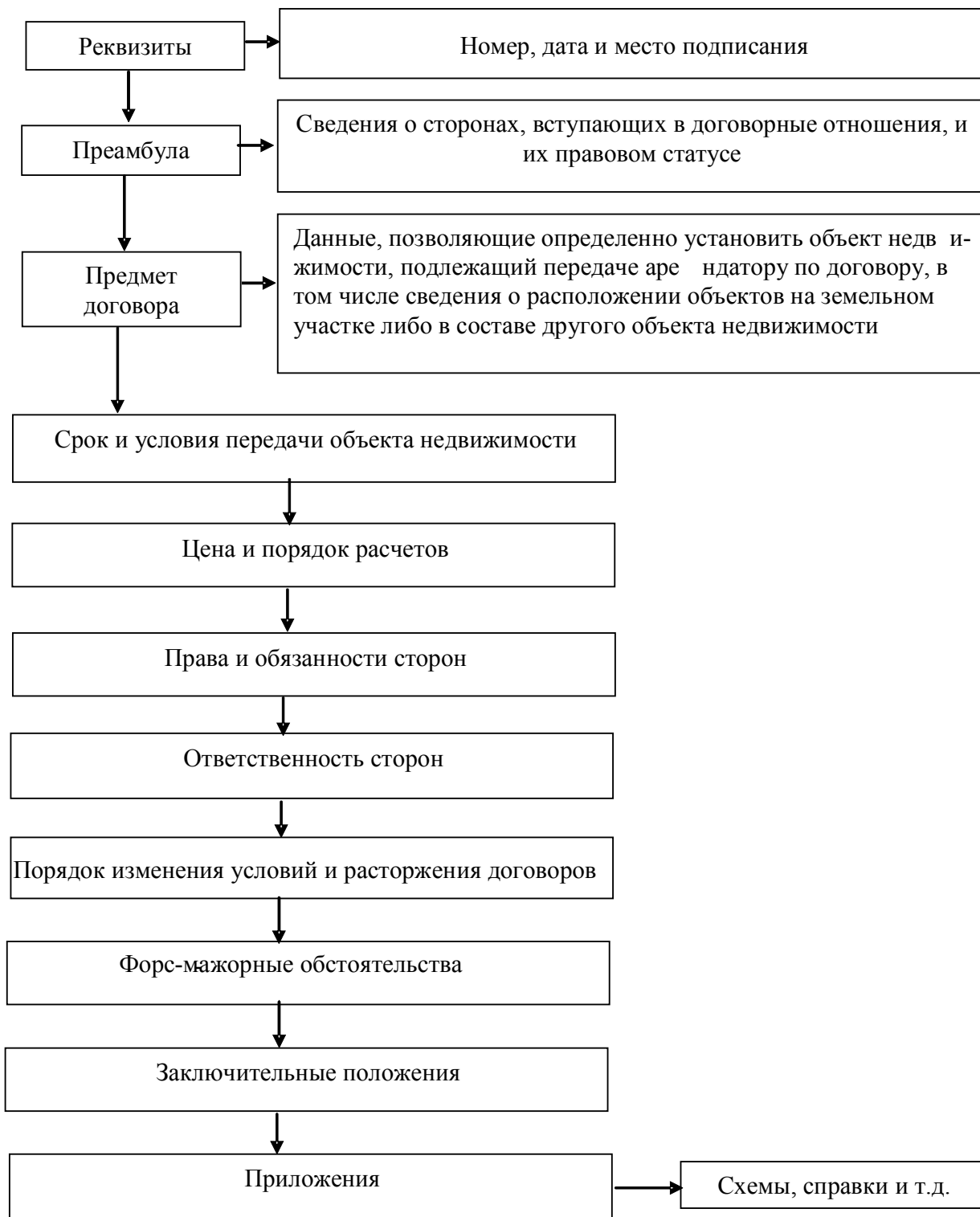


Рис. 2.3 Структура договора аренды

Р

Размер арендной платы определяется договором аренды земельного участка. Порядок определения арендной платы за земельные участки, находящиеся в государственной или муниципальной собственности, устанавливаются Правительством РФ.⁶ Размер арендной платы, условия и сроки ее внесения за пользование участками, находящимися в собственности Санкт-Петербурга, устанавливаются органами государственной власти города. В настоящее время в Санкт-Петербурге арендная плата за государственные участки устанавливается на основании соответствующей методики¹ и размер арендной платы является существенным условием договора аренды земельного участка.

Важнейшим условием деятельности на рынке недвижимости является полное и своевременное исполнение договорных обязательств, т. е. совершение сторонами всего комплекса действий, предусмотренных в договоре.

Прием-передача объекта недвижимости обязательно должны быть оформлены приемо-передаточным актом или иным документом, подписанным обеими сторонами. До подписания акта объект недвижимости не считается переданным, а договор исполненным. Уклонение одной из сторон от подписания документа о передаче объекта недвижимости на условиях, предусмотренных договором, рассматривается как отказ арендодателя от исполнения обязанности по передаче объекта недвижимости, а арендатора — от принятия объекта. При прекращении договора аренды объект недвижимости должен быть возвращен арендодателю.

Права и обязанности сторон по договору аренды представлены на рис. 2.4

Предприятие может быть передано собственником в аренду только после завершения расчетов с кредиторами, которые до передачи предприятия должны быть письменно уведомлены арендодателем. Они могут потребовать от арендодателя прекращения или досрочного исполнения обязательств. По долгам, переведенным без согласия кредиторов, арендодатель и арендатор несут солидарную ответственность.

Во время аренды арендатор обязан поддерживать предприятие в надлежащем техническом состоянии, включая обязательные платежи и налоги, если иное не предусмотрено договором.

Права арендодателя на занятие определенной деятельностью на основании лицензии не переходят на арендатора, если иное не установлено законом или иным правовым актом. Однако это не освобождает арендодателя от соответствующих обязательств перед своими кредиторами. Права и обязанности по отношению к работникам предприятия регулируются правилами реорганизации юридического лица.

В аренду² может быть сдано и предприятие как особый объект недвижимости, используемый для осуществления предпринимательской деятельности (рис. 2.5).

¹ Ст. 46 п. 2 ЗК РФ.

² Ст. 656–664 ГК РФ.

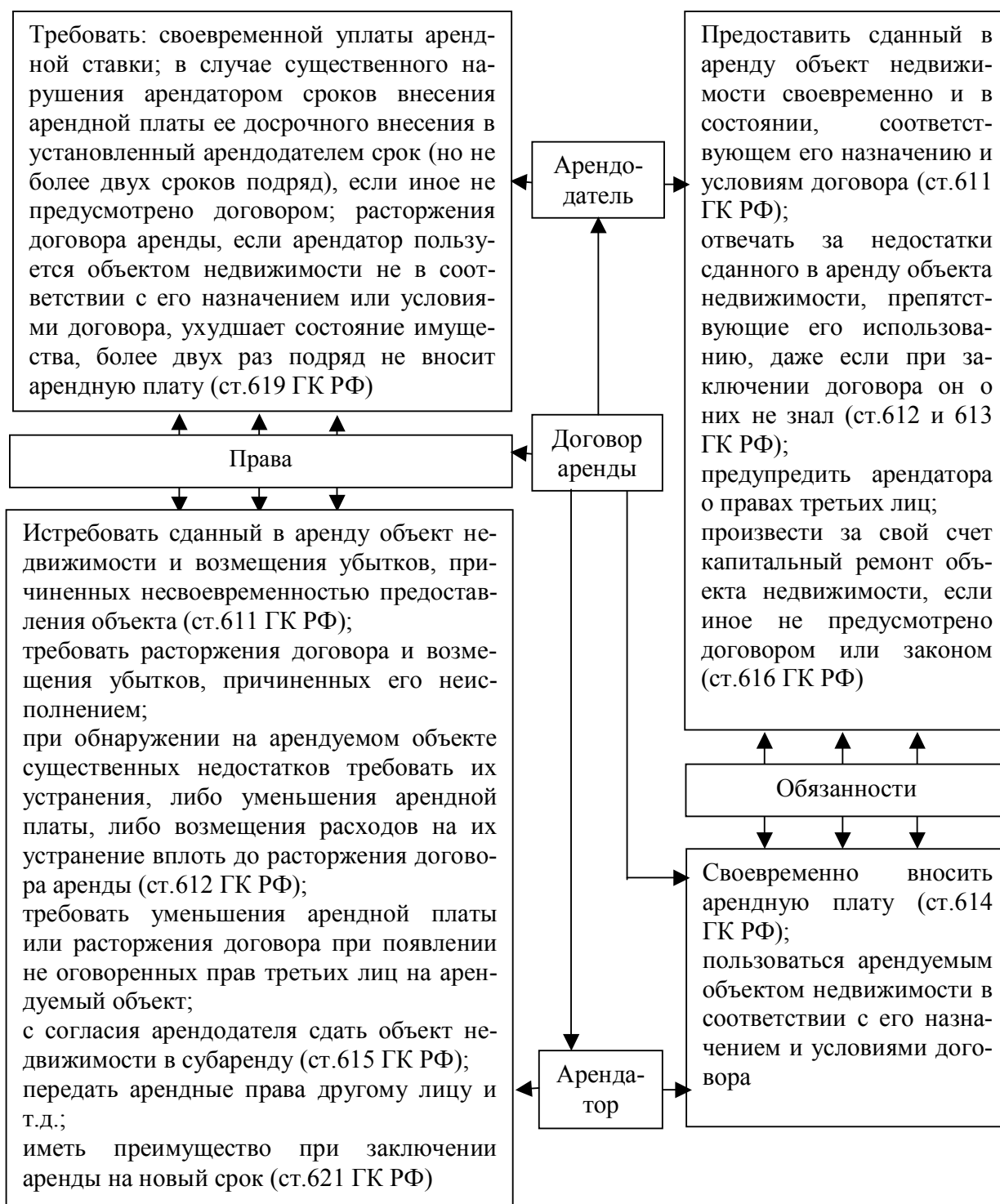


Рис. 2.4. Взаимоотношения арендодателя и арендатора



Рис. 2.5. Порядок сдачи в аренду предприятия как особого объекта недвижимости

При прекращении договора имущественный комплекс должен быть возвращен арендодателю. Подготовка предприятия к передаче теперь является обязанностью арендатора и осуществляется за его счет, если иное не предусмотрено законом.

2.4 Аренда как метод эффективного управления объекта недвижимости.

В зарубежной и отечественной практике под *управлением недвижимостью* понимают взаимоотношения собственника и нанимаемого им управляющего (менеджера), который действует в интересах собственника и наделяется полномочиями:

собирать арендную плату; выплачивать налоги; сдавать часть помещений в аренду; вести учет и отчитываться перед собственником.

Таким образом, сдача в аренду объектов недвижимости становится одним из видов предпринимательской деятельности, с другой стороны, это эффективный способ получения за соответствующую плату необходимых зданий, сооружений, нежилых или жилых помещений и пр. В этом проявляется двойственная экономическая сущность аренды.

Основные принципы сдачи в аренду объектов недвижимости или их частей приведены на рис. 2.6.

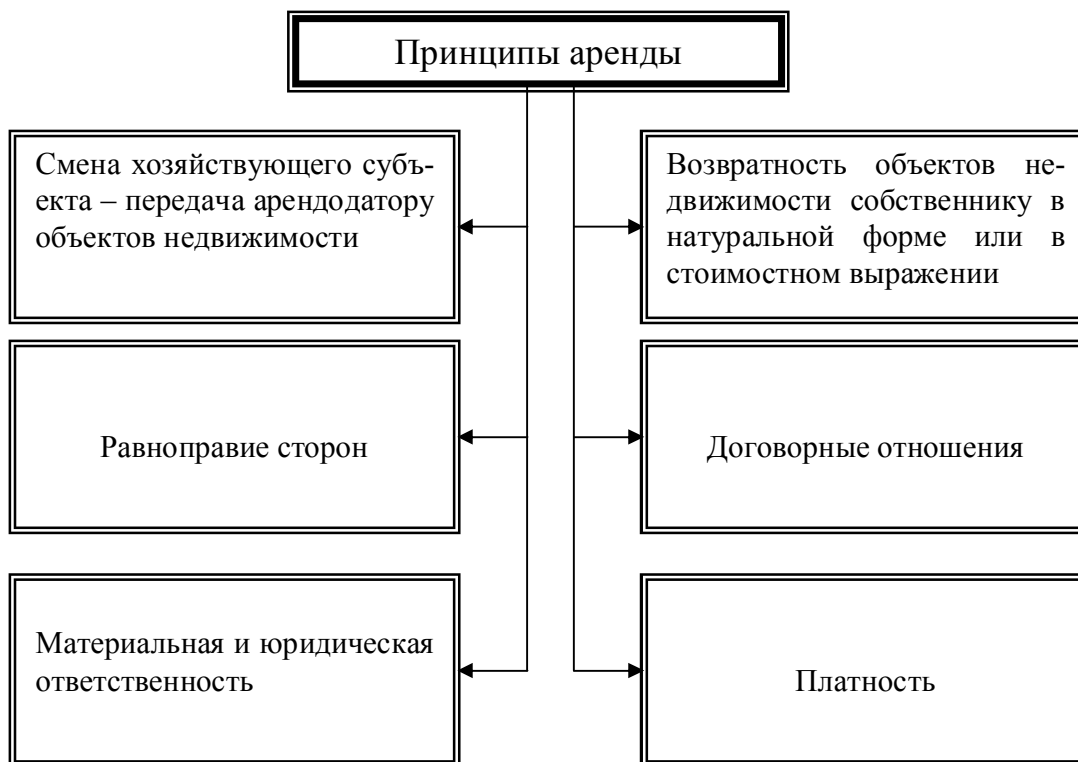


Рис. 2.6. Основные принципы сдачи в аренду объектов недвижимости

Нормативная база по аренде как сфере своеобразных договорных отношений между арендодателем и арендатором достаточно разработана. Однако аренда как вид предпринимательской деятельности в нормативном отношении урегулирована недостаточно. Прежде всего не разрешен основополагающий вопрос для управляющих компаний об отнесении аренды к основному или побочному (дополнительному) виду деятельности.

К основным видам деятельности относят производство продукции, выполнение работ, оказание услуг. Аренда в этот перечень не входит. Ее традиционно квалифицируют как побочную (дополнительную) деятельность, т. е. вне реализационную. Между тем в управляющих компаниях арендные платежи превышают сумму доходов от всех других видов деятельности.

Для правильного списания расходов и начисления налогов необходимо точно отнести управляющую компанию к соответствующей категории учета и определить основной, второстепенный и вспомогательный виды деятельности. Тем более что многие организации в современных условиях независимо от организационно-правовой формы становятся многопрофильными.

Существует несколько критериев отбора основного вида деятельности: по количеству занятых работающих; удельному весу в общем объеме производства продукции (товаров, услуг); удельному весу в общем доходе. Максимальное значение (в процентах) в соответствии с выбранным критерием определяет основной вид деятельности хозяйствующего субъекта.

Второстепенный вид деятельности — это любая другая деятельность, часть которой в соответствии с выбранным критерием отбора меньше части основного вида деятельности. Каждый хозяйствующий субъект может иметь несколько второстепенных видов деятельности.

Вспомогательный вид деятельности — это деятельность, цель которой — способствовать выполнению основного вида деятельности хозяйствующего субъекта.

Таким образом, если управляющая организация наибольшие доходы получает от сдачи в аренду объектов недвижимости, то исходя из критерия «уровень доходности» этот вид деятельности признается основным с соответствующими изменениями как в бухгалтерском учете, так и в налогообложении.

Как вид предпринимательской деятельности аренда нашла отражение в ОКОНХ.

Целью коммерческого управления объектами недвижимости является извлечение прибыли. Для доверительного управляющего управление арендными отношениями может являться ключевым с точки зрения эффективного управления объектом недвижимости. Хорошо продуманный договор аренды и тщательное решение совместных затрат в процессе арендных отношений могут дать экономию от 5 до 10% затрат без нанесения ущерба репутации доверительного управляющего. С точки зрения арендатора, тщательное определение арендных отношений, особенно на гибком рынке, может помочь избежать по меньшей мере 5–10% стоимости среднесрочной аренды. Одним из основных способов достижения этой цели для управляющей компании является сдача в аренду нежилых помещений. Рассмотрим процесс формирования арендной платы от сдаваемых помещений и ее структуру. Особое внимание управляющий объектом недвижимости должен уделять формированию структуры затрат на содержание объекта, ибо их величина влияет на эффективный доход не только прямо, но и косвенно, через привлекательность объекта недвижимости. Величина арендной платы устанавливается в объеме, позволяющем покрыть затраты, связанные с содержанием и эксплуатацией объекта, и получить прибыль.

Лимитную величину арендной платы как правило, формируют три группы затрат:

Первая группа затрат $K_{нл}$ определяется по фактическому потреблению ресурсов и ставкам за их единицу. В договорах аренды может быть предусмотрено условие, по которому арендатор самостоятельно проводит коммунальные платежи за арендуемое помещение. Реализация этих условий возможна, если в договоре ука-

зываются номер счетчика (или расчетный способ определения затрат ресурса) и адресность платежей оплаты стоимости потребляемого ресурса.

$$A_{нл}^м = K_{нл} + O_{б} + Z_{он}, \quad (2.1)$$

где $K_{нл}$ — коммунальные платежи; $O_{б}$ — отчисления в бюджет и внебюджетные фонды; $Z_{он}$ — затраты управляющего по содержанию объекта недвижимости.

Управляющая компания, как правило, имеет лицензии на торговлю теплом, электроэнергией и услугами связи. Это позволяет арендаторам относить коммунальные расходы на себестоимость продукции, что делает популярными тренажерные залы, солярии и прочие услуги в области фитнеса.

Сдача в аренду нежилых помещений — одно из направлений предпринимательской деятельности для управляющего недвижимостью, который является плательщиком налогов на добавленную стоимость, налогов с владельцев транспортных средств и на приобретение автотранспортных средств.

В соответствии с действующим законодательством объект недвижимости учитывается на балансе управляющей компании, являющейся плательщиком налогов на имущество и землю.

Налоги на нужды образовательных учреждений, отчисления в фонды (пенсионный, занятости, медицинского страхования и социального страхования), налоги на пользователей автодорог (если по условиям арендного договора предусмотрено оказание арендатору дополнительных услуг), на содержание правоохранительных органов, уборку мусора и территории, прилегающей к арендуемому зданию (помещению), составляют отдельную группу затрат.

Управляющий несет ответственность за охрану окружающей среды и поддержание ее в рамках требований Комитета по охране окружающей среды. Возмещение затрат на эти нужды должно быть предусмотрено арендной платой.

Вторая группа, связанная с отчислением в бюджет и внебюджетные фонды $O_{б}$, формируется на основании обязательности расчетов с бюджетом. Состав его определяется в соответствии с видом недвижимости:

$$O_{б} = O_{б}^{з\delta} + O_{б}^з. \quad (2.2)$$

где — отчисления в бюджет по объекту недвижимости (части, переданной в аренду):

$$O_{б}^{з\delta} = O_{кр}^E + H_{им}, \quad (2.3)$$

где — ежегодные отчисления, формируемые в управляющей компании на оплату капитального ремонта сданных в аренду помещений:

$$O_{кр}^E = \Phi_{осн}^б \times H_{а.о.} \times n_1 \times n_2 \times n_3, \quad (2.4)$$

где — балансовая стоимость арендуемого имущества, являющаяся основой расчета обязательных платежей управляющей компании; $H_{a. o.}$ — норма амортизационных отчислений в коэффициентах; n_1 — норма накладных расходов подрядчика, принявшего на себя ведение работ по капитальному ремонту, %; n_2 — планируемая прибыль подрядчика, %; n_3 — налог на добавленную стоимость по работам капитального ремонта сдаваемого в аренду имущества, %; $H_{им}$ — налог на имущество; — отчисления в бюджет по земельному участку в целом или его части, приходящейся на долю арендуемого объекта недвижимости.

Годовая величина платежа $H_{им}$ определяется умножением остаточной стоимости имущества, переданного в аренду, на ставку налога на имущество, установленную законодательством.

$$O_{\partial}^3 = S_i \times H_{зем} + S_i \times H_{уб} \quad (2.5)$$

где S_i — площадь земельного участка, приходящаяся на арендуемую площадь помещения, м²; $H_{зем}$ — нормативная ставка за землю по данному участку; $H_{уб}$ — плата за уборку территории по ставкам, установленным для данной территории местными органами власти.

Затраты третьей группы, $Z_{он}$, связанные с расходами управляющей компании на содержание объекта аренды, определяются методом калькулирования и могут включать:

1. Прямые затраты (Z) на материалы, на аренду офисного помещения или (при наличии собственного офисного помещения) его амортизацию, на амортизацию оборудования, на заработную плату, отчисления во внебюджетные фонды, коммунальные и транспортные расходы на рекламу и пр.

2. Накладные расходы ($НР$) — стоимость консультационных услуг, услуг аудитора, представительские расходы, расходы на рекламу и пр.

3. Налоги (H): на имущество, на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы и пр.

Сумма затрат $Z_{он}$ управляющей компании на деятельность, связанную с арендой нежилых помещений, можно рассчитать по формуле

$$Z_{он} = Z + НР + H \quad (2.6)$$

Договорная арендная плата будет отличаться от ее лимитной величины. Часть этой суммы может формировать страховой фонд сделок по аренде нежилых помещений, а оставшаяся образует ожидаемую прибыль управляющей компании по данному виду деятельности.

При расчете арендной платы используются величины показателей, ставок налогов и иных платежей, устанавливаемых законодательным путем или иным образом, не зависящим от управляющей компании. Это обусловлено необходимостью

пересмотра с течением времени лимитной и договорной арендной платы, что должно быть оговорено в договоре аренды.

Дополнительным источником прибыли могут служить услуги, оказываемые арендатором, например создание общественной автомобильной парковки, предоставление услуг связи, современной офисной техники и мебели.

Потенциальный доход — суммарная арендная плата, получаемая от сдачи объекта недвижимости в аренду, без учета потерь и расходов.

Действительный (эффективный) доход — это потенциальный доход, скорректированный на величину потерь от незанятости помещений, льгот по арендной плате, потерь от недобросовестных арендаторов и пр.

Как показал опыт работы бизнес-центров, экономически выгоднее недобирать потенциальный доход, но зато иметь стопроцентную загрузку. В Санкт-Петербурге действует несколько десятков частных управляющих компаний, в том числе созданных непосредственно на предприятиях для управления собственным имуществом.

Значительную часть в структуре регионального бюджета составляют доходы от системы госсобственности. В Санкт-Петербурге, например, арендаторы нежилого фонда и земли в 2005 г. принесли в бюджет 11,387 млрд руб. (из них 1,23 млрд руб. заработаны на аукционах по продаже прав аренды городских участков, 5,2 млрд руб. — на арене городской недвижимости). Из новшеств на рынке аренды намечается отказ от условной единицы и переход на расчеты в рублях.

Сдача в аренду жилья. В отличие от рынка продаж жилой недвижимости рынок аренды более динамичен и чутко реагирует на изменение платежеспособного спроса. Спрос и цены формируются под влиянием уровня доходов и притока мигрантов из других регионов, а также туристов.

Говоря об аренде жилья как о бизнесе, мы имеем в виду желание владельца получить максимально возможную прибыль, а не приобретение жилья специально для последующей сдачи внаем. Купить, чтобы сдавать в аренду, имеет смысл при наличии «длинных денег» и умении решать массу проблем. Получение максимального дохода связано с титаническими усилиями по обеспечению высокой заполняемости помещений. Развития аренды за счет «доходных домов» России вряд ли следует ожидать.

Как рынок жилья рынок аренды жилой недвижимости имеет свои сегменты: краткосрочной и долгосрочной (год и более). Но существуют и «полярные разновидности» арендных отношений. Это посуточная аренда, предполагающая максимальное участие владельцев в процессе и перепоручение всех забот профессионалам — доверительное управление.

Рассмотрим составляющие арендой ставки на жилые помещения. Постоянный фактор, влияющий на арендную ставку — стоимость жилья на вторичном рынке и тарифы на коммунальные услуги. Понятно, что их рост неминуемо ведет к повышению платы за аренду.

Безусловно, главным в аренде является местоположение, но есть и другие, не менее важные составляющие, от которых напрямую зависит стоимость временного жилья эконом-класса.

Не каждый среднестатистический гражданин может себе позволить снять квартиру в престижном месте. Многие снимают жилье в спальных районах, где одним из главных условий является близость метро. Если от дома до подземки квартиросъемщик может дойти за 10–15 минут, то арендная ставка увеличивается на 800–1400 руб. в месяц. Наличие домофона или кодового замка на входе в подъезд, а также металлическая дверь в квартиру увеличивают арендную ставку еще на 800–1400 руб.

Минимальная меблировка жилплощади — кровать, стол, стулья, холодильник — добавляют еще 800–1400 руб. В отдаленном районе не стоит обставлять квартиру дорогой мебелью и техникой, это не принесет большой прибыли. Да и имущество может быть испорчено арендатором.

Простенький ремонт (поклейка новых обоев, побелка потолков) также играет существенную роль в ценообразовании, он сможет увеличить арендную ставку на 1400–2000 руб. Наличие в квартире телефона позволяет добавить еще 800–1400 руб. В плюс также пойдут застекленный балкон, выходящие во двор окна, охраняемая автостоянка и развитая инфраструктура микрорайона.

Наличие нескольких «повышающих» арендную ставку параметров не обязательно обозначает их арифметическую сумму. Всегда есть некоторый ценовой предел, до которого потенциальный наниматель готов рассматривать предложения.

Не лучшим образом на арендной ставке скажется все то, что может причинить квартиранту беспокойство и неудобство. Это плохое транспортное сообщение, интенсивное движение на проезжей части под окнами, первый или последний этаж, запущенное состояние парадной, долгое отсутствие ремонта, ветхая мебель, беспокойные соседи и пр. Квартиры, сдаваемые на небольшой период или с предоплатой за несколько месяцев, существенно дешевле, чем аналогичное жилье без подобных авансов и на длительный срок.

Один из главных параметров — это район. В табл. 2.2 приведены цены аренды жилья по районам Санкт-Петербурга.

Дефицит доступных недорогих гостиничных мест позволяет владельцем жилых помещений сдавать их в аренду посуточно (т. е. в краткосрочный наем на 5–7 дней). Цены на посуточную аренду в Санкт-Петербурге приведены в табл. 2.3.

Заполняемость посуточного объекта, как утверждают специалисты, 65–70%, при постоянной готовности арендодателя в любое время показать квартиру и не упустить заинтересованного арендатора.

Таблица 2.2

Фактические цены на аренду жилья в Санкт-Петербурге и Ленинградской области (по данным на сентябрь 2005 г.)

Район	Комнаты		1-комн. кв.		2-комн. кв.		3-комн. кв.	
	Мин.	Сред.	Мин.	Сред.	Мин.	Сред.	Мин.	Сред.
	Цена, руб./мес.		Цена, \$/мес.		Цена, \$/мес.		Цена, \$/мес.	
Адмиралтейский	4000	6000	300	450	400	550	450	700
Василеостровский	4000	7000	300	400	400	600	500	800
Выборгский	3500	5000	250	320	320	380	400	500
Калининский	3500	4500	230	280	320	380	360	450
Кировский	3500	4500	250	280	300	350	360	440
Красногвардейский	3500	4500	250	280	320	380	360	450
Красносельский	3500	4500	250	270	300	350	320	380
Московский	4000	5000	270	400	350	450	400	550
Невский	3500	4500	250	280	300	380	380	480
Петроградский	4000	6000	300	430	380	500	450	650
Приморский	4000	5000	300	400	350	450	450	620
Фрунзенский	3500	4500	250	320	320	380	380	450
Центральный	4000	6000	300	500	400	650	450	800
Пригород	2500	3500	180	260	230	280	250	320
Область	2000	3500	150	220	200	260	220	280

Таблица 2.3

Цена на посуточную аренду в г. Санкт-Петербурге¹

Районы	Комнаты	1-комн. кв.	2-комн. кв.	3-комн. кв.
Спальные	От 270 руб.	От \$25	От \$35	От \$50
Центральные	От 400 руб.	От \$30	От \$45	От \$60
Элитное жилье		От \$45	От \$60	От \$120

Необходимо подчеркнуть, что при любом виде аренды жилых помещений необходимо обязательное заключение договора. Договор аренды между собственником жилья и арендатором (нанимателем) оформляется в простой письменной форме и не требует нотариального удостоверения, но по желанию стороны могут это сделать. Неотъемлемой частью договора аренды жилья, как и в случае сдачи коммерческой недвижимости, являются акт сдачи-приемки, а также опись нахождения имущества, расписки в расчетах между сторонами, протокол, подтвер-

¹ По данным Городской справочной по недвижимости «Квартирный вопрос» в Санкт-Петербурге.

ждающий присутствие свидетеля сделки, письменное согласие всех проживающих и др. Основные пункты договора типовые: дата заключения договора; срок действия договора; паспортные данные обеих сторон (реквизиты юридических лиц); цена найма; порядок оплаты по договору (сроки, пени в случае просрочки платежа); штрафные санкции в случае нарушения условий договора; условия расторжения договора; величина залоговой суммы и способы ее использования; согласие всех проживающих на территории объекта найма лиц (всех жильцов коммунальной квартиры, всех зарегистрированных в отдельной квартире).

Договор составляется и подписывается в двух экземплярах, если при сделке присутствует представитель агентства недвижимости, то копия его направляется в агентство.

После подписания договора найма комнаты к нанимателю переходит право не только проживания в комнате, но и эксплуатации мест общего пользования.

Как было сказано выше, собственник квартиры может передать ее в управление риелторской фирме. В этом случае агентство примет на себя все хлопоты по подбору арендаторов, поддержанию в квартире порядка, взиманию платы. Безусловно, доход будет уменьшен на оплату за доверительное управление. В этом случае страхование квартир обязательно.