

**Мурзакаева Юлия Ринатовна**, студентка ОСУН

*ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский московский государственный  
строительный университет», Москва, Россия*

## **ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ДОХОДНОСТИ ОБЪЕКТОВ**

**Аннотация:** В статье представлен анализ рынка коммерческой недвижимости на рынке г. Москвы. Проведен анализ по матрице Бостонской консалтинговой группы, для определения актуальности объекта, исходя из его положения на рынке относительно роста рынка и занимаемой объектом доли на рынке коммерческих услуг. Выполнено сопоставление факторов внутренней и внешней среды.

**Ключевые слова:** рынок коммерческой недвижимости, матрица Бостонской консалтинговой группы, SWOT-анализ, рынок недвижимости.

**Annotation:** The article presents the analysis of the commercial real estate market in the market of Moscow. The analysis of the matrix of the Boston consulting group, to determine the relevance of the object, based on its position in the market with respect to the growth of the market and the object of the share in the market of commercial services. The comparison of internal and external environmental factors is performed.

**Key words:** commercial real estate market, Boston Consulting Group matrix, SWOT analysis, real estate market.

Рынок - в самом общем понимании определяется как система, регулируемая, соотношением спроса и предложения. Специфика рынка

недвижимости проявляется в том, что он не имеет определенного места купли-продажи. Понятие «рынок недвижимости» означает куплю-продажу различных объектов. Рынок недвижимости – это рынок несовершенной конкуренции, что обусловлено его существенными особенностями: уникальностью каждого объекта, условиями финансирования, сложными юридическими правами, низкой ликвидностью [1, с.15].

Рынок недвижимости находится под значительным влиянием факторов, определяющих социально-экономическое развитие как страны в целом, так и отдельных регионов, и факторов, определяющих политическую стабильность.

Нежилая недвижимость г. Москвы, по назначению, условно подразделяется на 4 сегмента:

- Офисная;
- Торговая;
- Производственно-складская;
- Многопрофильные объекты.

Границы сегментов в некоторых случаях довольно размыты: одно и то же помещение может предлагаться как под магазин, так и под офис. Также торговые и офисные площади могут соседствовать или трансформироваться в площади производственно-складского назначения [2, с. 25].

Для проведения анализа в качестве источника информации были использованы материалы, публикуемые в печатных изданиях, а также информация, полученная из агентств недвижимости города и сети Internet. В целях данной работы рассматриваются объекты коммерческой недвижимости.

В целях анализа был собран и сформирован массив данных о существующих предложениях продажи или аренды объектов торговой недвижимости по городу Череповцу.

Недвижимость и земельные участки - инструмент для приумножения капитала. Если говорить о рынке недвижимости, то предложений гораздо больше чем спроса. Тот уровень цен, который сейчас существует особенно по сделкам, он на 50% - 60% ниже, чем несколько лет назад. В ближайшее время

вряд ли цены изменятся в большую сторону. С точки зрения инвестиций, рынок недвижимости неликвидный, пока арендный доход ниже, чем доход, который можно взять на рынке облигаций или акций, поэтому здесь лучше сохранить позицию ожидания.

Рынок недвижимости, как и любой другой подчиняется основному закону соотношению спроса и предложения. Спрос на жилье в конце 2015 серьезно упал, в третьем квартале падение почти на 40% по соотношению с тем же периодом предыдущего года. Рос реестр зарегистрировал менее 24000 сделок по купле продажи недвижимости. В первых сказался ажиотажный спрос конца 2014 года, тогда опасаясь повышения цен люди, торопились вложить деньги в недвижимость. Соответственно на 2015-2018 годы желающих обзавестись жильем осталось гораздо меньше. К тому же сказывается падение реальных доходов у людей и отрицательная динамика, скорее всего, сохранится и в 2019 году. Даже официальные прогнозы не обещают, что увеличится продажа квартир. Слабый рубль высокая инфляция кризис и не стабильность и те, кто не успел, предпочитают отложить крупную покупку до лучших времен.

Что изменилось в налоговых правилах. Есть и еще один фактор, который перетянул часть спроса на минувший 2015 год-это новые налоговые правила, они действуют для недвижимости, которую купили после первого января 2016 года.

Во-первых, чтобы продать такую квартиру и при этом не платить 13% налог на доход, потребуется ждать не три года как раньше, а все пять лет. Прежний срок сохраняется, только если квартира была приватизирована, унаследована или подарена близкими родственниками, а также, если она была приобретена в собственность по договору пожизненной ренты.

Во-вторых, установлен нижний придел базы для этого налога, раньше 13% этого налога которые продавец жилья должен был уплатить, рассчитывали от цены в договоре купле продажи, и не редко не добросовестные продавцы указывали заниженную стоимость, теперь же налоговая база не может быть меньше 70% от кадастровой стоимости квартиры или дома [3].

Ждать резкого обвала цен на рынке недвижимости не стоит, за последнее время себестоимость строительства серьезно выросла, и застройщики порой работают, на грани рентабельности.

Для определения места здания на рынке коммерческой недвижимости приводятся матрица Бостонской консалтинговой группы (рис.1), предназначенная для анализа актуальности объекта, исходя из его положения на рынке относительно роста рынка и занимаемой объектом доли на рынке коммерческих услуг, и SWOT-анализ (табл. 1), который предполагает сопоставление факторов внутренней и внешней среды.



Рисунок 1 –Матрица БКГ.

Скорость принятия управленческих решений зависит от современности выявления управленческих проблем и скорости их решения, которая должна обеспечивать максимальное достижение установленных целей при сохранении устойчивости налаженных производственных и обеспечивающих процессов. Все три уровня тесно связаны друг с другом, так как решения, принятые на более низком уровне, могут влиять на более высокий уровень, и наоборот.

Рассмотрим пример формирования эффективной организационной структуры предприятия на примере матричной формы организации работ в сфере строительства. Обеспечивать стабильность и бескризисное управление, но и иметь перспективы развития организации. Для выбора организационной структуры управления, которая учитывает конкретные условия деятельности и в наибольшей степени отвечает целям предприятия, необходим тщательный анализ всех факторов, оказывающих на нее влияние и оценка преимуществ и

недостатков различных типов организационных структур. Также учитываются производственные и отраслевые особенности предприятия, масштабы бизнеса, сфера деятельности предприятия, характер производства, уровень автоматизации управленческих работ, механизации и квалификации работников. Для одних организаций подходят бюрократические структуры управления, для других — адаптивные, а для некоторых смешанные, то есть конгломератная структура управления.

При сравнении различных вариантов организационной структуры конечным критерием эффективности является наиболее полное и устойчивое достижение целей, поставленных в области производства, экономики, технического прогресса и социального развития.

Организационная структура предприятия оказывает влияние на процесс принятия решений. Вспомогательными факторами в процессе принятия решений являются знания и подчиненность среди ЛПР, то есть иерархические и властные отношения между ними.

<b>Сильные стороны</b>	<b>Возможности компании во</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Хорошая пешая и транспортная доступность.</li> <li>• Торговый центр выполняет основные функции торгового центра, в наличии продуктовый оператор, торговая галерея, рестораны, кафе.</li> <li>• Торговый центр подходит для покупок повседневного (ежедневного) спроса.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Возможность привлечения новых арендаторов, предоставляющих услуги населению.</li> <li>• Создание нового формата торгового центра. Привлечение различных групп покупателей</li> </ul>
<b>Слабые стороны компании</b>	<b>Угрозы внешней среды для</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• "Скучный" ТРЦ - в нем нет развлекательной составляющей, кроме игровой комнаты и пивного</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Кризис - снижена покупательская активность населения.</li> <li>• Увеличились налоги.</li> </ul>

Таблица 1 - SWOT- анализ объекта.

Как видно из SWOT-анализа, объект является перспективным и имеет предпосылки к дальнейшему развитию и увеличению получаемого дохода.

#### **Библиографический список:**

1. Татарова А. В. Оценка недвижимости и управление собственностью. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2003.
2. Фридман Дж., Ордуэй Ник. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости. – М.: Дело, 1997. – 480 с.
3. Шевчук Д. Оценка недвижимости и управление собственностью. Ростов н/Д: Феникс, 2007.