

**Фролов Виталий Николаевич**, студент *ОСУН*

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

## **ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫХ КОМПЛЕКСОВ**

**Аннотация:** В статье описаны основные принципы формирования стратегий для долгосрочного функционирования многофункциональных комплексов. На этапе проектирования качественно прорабатывают направления органичного включения будущего комплекса в условия сложившегося градостроительства. После строительства необходима коррекция путей развития. Применяют коммерческое управление со стратегическим методом эффективного продвижения комплекса для рентабельности функций согласно нуждам общества и условиям рынка недвижимости.

**Ключевые слова:** управление, градостроительство, рентабельность, рынок недвижимости.

**Annotation:** The article describes the basic principles of the formation of strategies for the long-term operation of multifunctional complexes. At the design stage the directions of the organic inclusion of the future complex qualitatively study in the conditions of the existing urban development. After the construction, correction of the development pathways is necessary. Apply commercial management with a strategic method of effective promotion of the complex for the profitability of functions according to the needs of society and the conditions of the real estate market.

**Keywords:** management, urban planning, profitability, real estate market.

После проектирования и строительства созданный многофункциональный комплекс следует рассматривать новым ведущим элементом городского пространства в условиях сложившейся пешеходной, транспортной инфраструктур и административных магнитов, дополняющими основную культурно-досуговую функцию центра. При этом руководствуются стратегией эффективного продвижения комплекса для коррекции функций согласно нуждам общества и условиям рынка с максимальным разнообразием и совместимостью между собой. Важно не забывать, что все будущие процессы протекают в условиях той же главной задачи – сохранения и улучшения целостности архитектурных и общественных пространств городской среды.

Многофункциональность направлена на большую целевую аудиторию посетителей с различными интересами, что создает огромную проходимость потенциальных покупателей, безусловно привлекающую арендаторов к использованию помещений конкретно в данном объекте недвижимости. Площади смешанного назначения предполагают генерирование доходов от функционирования встроенных сегментов недвижимости в равных либо сопоставимых пропорциях. Нейтральность площадей по отношению друг к другу означает, что приостановление использования одного из направлений не вызывает в остальных ухудшение цикла реализации. Поэтому девелоперы, инвесторы и застройщики проявляют к МФК активный интерес.

Объект коммерческой недвижимости подразумевается под собой актив, главная его цель – максимизация прибыли для собственника. Введение на рынок коммерческой недвижимости современных многофункциональных комплексов не ограничивается принципом «придумал-построил-стоит». Важен грамотный подход к каждому этапу жизненного цикла, особенно – на стадии реализации. Изначально размер прибыли зависит от логичного превышения дохода над затратами. Длительная стабилизация извлечения максимальной прибыли на наиболее длительном периоде жизненного цикла МФК обеспечивается разработкой стратегических мероприятий для устойчивости к динамике рынка.

Основная затратная часть реализации – строительство здания, стоимость которого определяется из сметной документации, но по возможности минимизируется на грамотном этапе проектирования. Во время функционирования у собственника возникает интерес получать максимальный доход при минимальных значениях затрат на эксплуатацию. Снижение таких расходов обеспечивается с этапа проекта МФК, где предусматривается устройство современных инженерных систем со сроком службы много дольше, чем у традиционных (за счет снижения расходов на человеческий контроль за системами, малая частота поломок – реже затраты на ремонт и комплектующие, редкая периодичность капитальных затрат на полную замену таких систем), также во всех видах отделочных работ возможно применение современных многофункциональных строительных материалов (увеличение периодичности капитального ремонта, высокая стойкость материалов дает снижение затрат при текущих ремонтах, универсальность покрытий предполагает исключение тотального изменения отделки при смене деятельности в помещении) [1].

Эффективные направления получения доходов извлекаются из результатов проведения предпроектных исследований при выявлении формата МФК. Чтобы максимизировать прибыль от выявленных наиболее требуемых функций МФК, строительство стараются выполнить за минимальный срок с учетом технологических перерывов и с наименьшим форс-мажорным простоем производства, желательно, чтобы объект был выведен на рынок к моменту роста спроса соответствующего сегмента рынка недвижимости. Для снижения времени и затрат на беспрепятственный въезд в помещения арендаторов девелоперы прибегают к заключению предварительных договоров с потенциальными пользователями, а на основе уже известных требований и пожеланий оппонентов вносятся поправки в проектную документацию, заранее регулируя необходимость дополнения пространства, например, специфичным оборудованием. Однако даже самые точные расчеты не дают полных гарантий, что зонирование объекта не будет корректироваться уже на самом этапе реализации. Чтобы быть в курсе возможных тенденций изменения

предпочтений на рынке сбыта, исследования окружающей экономической среды не останавливают, а, наоборот, продолжают периодически проводить.

МФК – сильный центр притяжения для конкретного района застройки, поскольку создает большой поток посетителей и арендаторов. Грамотное планирование обеспечивает положительное влияние каждого сегмента многофункционального комплекса на доходность соседних блоков. Значимым фактором является наличие инфраструктуры (дополнительное обслуживание

– размещение помещений оказания услуг, питания, фитнеса и т. д.), которая в ряде случаев хоть и затратна для девелопера, но способствует привлечению дополнительных человеческих потоков. В объектах, где есть концентрация различных функций и пребывает значительное количество людей, спрос на сферу услуг существенно превышает показатели востребованности основных назначений.

Например, фитнес-центр в МФК посещают не только сотрудники офисов и жильцы гостиницы, но и проживающее поблизости население. Также тесная взаимосвязь прослеживается между офисными и гостиничными площадями, т. к. последняя зачастую выполняет именно бизнес-функцию, если постояльцами являются гости размещенных компаний-арендаторов. Заинтересованность использования конференц-залов может исходить как от постояльцев, так и с внешней стороны. Важно учитывать потребности всех потенциальных посетителей комплекса. а стоимость пользования арендаторами квадратными метрами влияет ранг присвоенного зданию класса (например, офисы варьируются классами А, В, В+, С, С+ и т. д) и показатель престижности объекта (например, градация гостиниц по «звёздности»), поскольку эти характеристики определяют покупательскую способность клиентов, наличие тех или иных ограничений либо индивидуальных возможностей, регулируют уровень комфорта и развитости для оценочного пользовательского сравнения при выборе между объектами-конкурентами [2].

Для поддержания многофункциональным комплексом всех необходимых преимуществ и нивелирования отдельных недостатков на требуемых уровнях

предусматривается эффективное управление объектом недвижимости. (коммерческое и эксплуатационное). Для собственника МФК наиболее рациональным является передать эти функции в руки специализированной управляющей компании (УК). При выборе квалифицированного комплексного управления зданием следует учитывать опыт УК в специфике конкретного объекта, его масштабность, многообразие и сложность инженерных систем. Выбранная УК для МФК разрабатывает управленческий комплекс с набором уникальных ответвлений.

Аспект грамотной технической эксплуатации подразумевает проработку всех статей затрат при эксплуатации комплекса при регулярном анализе для минимизации коммерческих убытков. В данном вопросе УК гарантирует: выполнение энерго-, ресурсосберегающих мероприятий по проекту в полном объеме для рационального ресурсобеспечения комплекса; обеспечивает запасное наличие расходных материалов и комплектующих частей для максимально быстрой ликвидации возникающих форс-мажорных ситуаций; разработку профилактических мероприятий по результатам мониторинга физического износа здания для исключения преждевременного старения комплекса; круглосуточное поддержание чистоты во всех помещениях комплекса для создания комфортных условий пребывания пользователей; создание стационарного штата обслуживающего персонала, наличие мобильного периодического состава инженеров и обеспечение круглосуточного дежурства в комплексе оперативной бригады комплексных мастеров.

Аспект грамотного коммерческого управления нацелен на использование комплекса по наиболее выгодному функциональному назначению для извлечения максимальных доходов от реализации площадей комплекса. При этом применение того или иного управленческого организационного решения обязательно подвергается разносторонней проверке на рациональность и рентабельность во избежание неэффективного менеджмента и возникновения дополнительных затрат. В условиях несовершенной конкуренции рынка недвижимости и экономической ситуации перед УК стоит задача поддержания

востребованной уникальной концепции, которая будет повышать привлекательность проекта в случае появления сильной конкуренции. Функциональная долевая зависимость площадей регулируется согласно сегментам, выходящим на пик спроса.

Задача развести транспортные и человеческие функциональные потоки при минимальном их пересечении после проектирования остается актуальной. УК корректирует проектное решение эффективным режимом работы комплекса, информационно сопровождает комплекс схемами планировки и даже предусматривает отдельные въезды и зоны паркинга между посетителями различных блоков.

Для развития отношений между собственником и арендаторами необходимо достичь консенсуса взаимной удовлетворенности. УК от лица собственника выполняет тщательный брокеридж на роли якорных, сезонных и др. типов арендаторов, предлагает самый выгодный, но наиболее рациональный размер арендной платы. Поскольку сотрудничество взаимовыгодно, в совокупности с проработкой технического аспекта управления поддержанием комфортного интерьерного дизайна и работы систем, УК безусловно заинтересована в обеспечении арендаторов стабильным приходом клиентов, в результате чего образуется долгосрочная перспективная связь с многосторонней отдачей. Применяя личные маркетинговые разработки и интегрируя положительный опыт от других управленческих компаний, хитрыми психологические «ловушки для трафика» УК добивается стабилизации интереса к МФК.

Например, для зон торговой функции важно обеспечить, чтобы потенциальный клиент:

- вошел в МФК: завлекающая рекламная компания снаружи, громкая музыка, на входе – бутики парфюмерии для приятного аромата и возбуждения рецепторов, затем обеспечение комфортного микроклимата воздуха;
- надолго остался в МФК: наличие зон питания и развлечений (игры, кино) – для утоления голода и эмоциональной разрядки; якорные супермаркеты

максимально удалены в планировке – покупатель по пути к ним совершает полный обход всех магазинов; минимизация спешки покупателей – сознательным подходом к отсутствию окон и циферблатов часов для ограничения восприятия времени суток у покупателей; планы этажей и столы справок менеджеров – в непроходимых или тупиковых местах планировки;

- совершил покупку в МФК: чередование брендов магазинов – для возбуждения аппетита покупателя, он соберет похожий образ с витрины дорогого магазина в бюджетном масс-маркете; торговая аллея – создание спокойствия огромным пространством без отличительных черт с ровным полом без препятствий, глянцевыми и отражающими поверхностями; создание расслабленной атмосферы для расположения к покупкам – мягкий свет, светлый интерьер для выделения товара на фоне, музыкальное сопровождение помещений с битом медленнее стандартного пульса [3].

В гостиничных блоках используются индивидуально разработанные стандарты обслуживания (часто по международным классификациям), для экономии времени на привлечение клиентов применяются франшизы сетевых гостиничных брендов, чьи логотипы визуально сопровождают внешний вид всех материальных комплектующих номеров. Это создает пользователю ощущение доверия проверенной известной компании, гарантию деликатного обслуживания, соответствие услуг лучшему качеству и статус принадлежности к изысканному местопребыванию.

В офисных помещениях для повышения продуктивности работников применяются методы эргономичного дизайна, сочетающего в себе интерьер с применением шумоизолирующих покрытий и расслабляющей палитры для неугнетающей рабочей обстановки. Сознательный отказ от архитектурных перегородок для разделения рабочих пространств определяет свободную планировку помещения, предусматривается многофункциональная разборная мебель с закругленными углами. Создание комфортной атмосферы как важного фактора для поддержания здорового состояния человеческого организма достигается большим % естественного освещения панорамными окнами,

автоматическим контролем микроклимата и зимними садами – обеспечения арендаторов аэрацией с естественным кислородом [4].

В идеально сложенной долгосрочной ситуации многофункциональный комплекс представляет собой своеобразный «город», снабжающий по максимуму пользующихся им «жителей и гостей» необходимыми условиями для эффективного взаимодействия, что безусловно должно способствовать минимизации проблем градостроительства и росту популярности комплекса среди целевой аудитории, обеспечивающей стабильность доходности от реализации.

Таким образом, можно наглядно пронаблюдать недостаточность одних только результатов специализированного грамотного просчета единства всех составляющих при проектировании. Составляющая закрепления МФК магнитом района применением и модернизацией выявленных конкретных особенностей при конечном управлении и владении зданием все-таки имеет огромное значение.

### **Библиографический список:**

1. Кравченко О. П. Моделирование системы общественных центров Москвы // сб. «Новые направления в развитии типов зданий культуры, спорта и их сетей». – М., ЦНИИЭП учебных зданий, 1988. – С. 98-113.

2. Зинченко А. П. Средовой подход и игровые имитации города // сб. «Культура города: проблемы качества городской среды». – М., НИИ культуры, М., 1986. – С. 99-102.

3. Кравченко О. П. Моделирование системы общественных центров Москвы // сб. «Новые направления в развитии типов зданий культуры, спорта и их сетей». – М., ЦНИИЭП учебных зданий, 1988. – С. 98-113.

4. Изварин Е. И. Парадоксы проектного подхода к эволюции городской среды // сб. «Культура города: проблемы качества городской среды». – М., НИИ культуры, 1986. – С. 56-59.