

ЭКОНОМИКА РЕГИОНА: УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ

БОНДАРСКАЯ ОКСАНА ВИКТОРОВНА

ФГБОУ ВО «Тамбовский государственный технический университет»,
г. Тамбов, Российская Федерация, e-mail: ovbtgtu@mail.ru

В условиях рыночной экономики управление недвижимостью подчиняется закону спроса и предложения. Именно рынок определяет уровень ставок аренды и цены предлагаемых услуг. При этом спрос ограничивается платежеспособностью потребителей, а предложение – уровнем развития национальной экономики. В свою очередь, управление недвижимостью подчиняется общим законам управленческой деятельности. Данный закон следует рассматривать как частный случай управления, целенаправленного и систематического воздействия субъекта на его объект в достижении интересов обеих сторон, а также поддержания состояния эффективного функционирования объекта в соответствии с его критериями, задаваемыми субъектами управления. Изучая теоретические наполнения регулирования недвижимым имуществом, а именно его концепцию и предметы управления, в работе обосновано, что главной проблемой предпринимательской деятельности – есть максимальное выполнение всех операций, связанных с недвижимостью: инвестиционные, строительные, риэлтерские, владения и пользования, залоговые и обменные, доверительное управление. Принятые Национальной ассоциацией управляющих недвижимостью РФ стандарты характеризуют систему законодательного и нормативного регламентирования; контроль поведения всех субъектов рынка недвижимости, осуществляемую государственными органами; оформление и регистрацию правоустанавливающих и других документов на объекты недвижимости, а также управление объектами недвижимости в интересах собственника. На современном рынке услуг принципы управления недвижимостью во многом зависят от политических и экономических условий в стране, но при этом они обязаны одновременно учитывать сложившийся мировой опыт. Достижение сформулированных целей возможно при учете существующих принципов управления на российских региональных рынках. Введение достаточно высокой ставки налога на недвижимость приводит к тому, что собственники, неспособные эффективно управлять своей недвижимостью, не могут заплатить налог и в конечном итоге вынуждены продавать ее. Таким образом, высокая ставка налога на недвижимость приводит к переходу недвижимости в руки более эффективных собственников.

Ключевые слова: управление недвижимостью, регулирование имущества, бизнес-центры, предпринимательская деятельность, субъекты регионального рынка

Недвижимое имущество создается или приобретается в собственность с целью предпринимательской деятельности либо с целью удовлетворения личных или общественных (социальных) нужд. Исходя из этого, как проблемы управления недвижимым имуществом, такие методы их заключения имеют собственные характерные черты.

Таким образом, управление недвижимостью – это реализация целого ряда работ по эксплуатации зданий и сооружений (сохранение их обслуживания, управление обслуживающим персоналом, создание условий для пользователей (арендаторов), определение условий сдачи площадей в аренду, сбор арендной платы) в целях высокоэффек-

тивного применения недвижимого имущества в интересах владельца [1].

Заметим, что регулирование недвижимым имуществом содержит:

- концепцию законодательного и нормативного регламентирования и контролирования действий абсолютно всех субъектов рынка недвижимости, исполняемую муниципальными органами;
- формирование и регистрацию правоустанавливающих и прочих бумаг на предметы недвижимости;
- регулирование недвижимым имуществом в интересах владельца.

Предметами управления могут выступать как сами объекты недвижимости, так и соответ-

ствующие им системы – муниципальный, ведомственный и частный жилой фонд, товарищества собственников жилья, земельный и лесной фонд и т. д.

Управление объектами недвижимости происходит в следующих течениях:

- *правовом* – разделение и сочетание прав на недвижимое имущество;
- *экономическом* – регулирование прибылью и расходами, которые формируются в ходе использования объектов недвижимости;
- *техническом* – сущность предмета недвижимого имущества в согласовании с его многофункциональным направлением.

Управление недвижимостью является деятельностью, осуществляемая на собственный страх и риск, нацеленная на получение выгоды (от своего имени либо согласно просьбе владельца) от исполнения возможности обладания, использования и распоряжения недвижимым имуществом [2].

Также управление недвижимостью делится на:

- *внутреннее*, т. е. функционирование субъекта недвижимого рынка, которое регламентируется определенными нормативными актами (кодексом, уставом, положениями, правилами, договорами, инструкциями и т. п.);
- *внешнее*, т. е. работа государственных структур (либо их уполномоченных), направленная на формирование нормативной основы, а также управление всеми субъектами рынка недвижимости установленных норм и правил.

Управление недвижимостью с позиции субъектов рынка происходят такие воздействия на недвижимое имущество, как [3]:

1) *Контролирование рынка недвижимости посредством государства* может осуществляться различными путями:

а) *посредством непосредственного регулирования*, другими словами, прямое административное управление, которое в себя включает:

- установление различных законов, постановлений, правил, инструкций и положений, которые контролируют деятельность рынка недвижимости;
- внедрение устройства ответственности из-за несоблюдения нормативных условий при заключении контрактов с недвижимым имуществом;
- контролирование за полным следованием всех субъектов рынка действующих норм и правил;
- регистрация прав на объекты недвижимости и сделок с ними;
- лицензирование предпринимательской деятельности в сфере недвижимости.

б) *посредством косвенного регулирования* – экономичные способы управления рынком недвижимости, которые включают:

- налогообложение объектов недвижимости и предоставление льгот;
- реализация государственных целевых программ;
- установление амортизационных норм;
- реформирование жилищно-коммунального хозяйства;
- комплексное решение вопросов землепользования и приватизации земли, развития инженерной инфраструктуры и т. д.

2) *Социальное влияние* – воздействие обширных слоев населения, включая высокоспециализированных соучастников рынка недвижимости, на все работы с недвижимым имуществом, служащее основанием для нормативных актов, положений и т. д.

3) *Регулирование некоторым недвижимым имуществом*, а именно:

- операционной недвижимостью – недвижимостью, используемая собственником с целью ведения определенной предпринимательской деятельности;
- инвестиционной недвижимостью – недвижимостью, используемая собственником с целью извлечения наибольшей прибыли.

4) *Регулирование системами недвижимого имущества субъектов РФ* осуществляется посредством [4]:

- регулированием жилой недвижимости, т. е. управлением городского жилого фонда промывают районные жилищные агентства (РЖА);
- регулированием нежилой недвижимости, т. е. управлением занимается комитет по управлению городским имуществом (КУГИ).

Управляющий недвижимостью – это юридическое или физическое лицо, совершающее в определенный отрезок времени от собственного имени разнообразные юридические и фактические операции с данным объектом в том случае, когда они не запрещены законом или договором доверительного управления.

Работа управляющего недвижимостью подразумевает результативную взаимосвязь как с владельцем, так и с арендатором объекта недвижимости главными участниками рынка недвижимости, а также с подрядными организациями, осуществляющие уборку и ремонт недвижимого имущества, снабжают электроэнергией, водой, теплом. Также в круг обязанностей управляющего входит формирование своей группы рабочих, которые обслуживают доверенный предмет.

Действия с предметом производственной недвижимости предполагает довольно непростую процедуру, которая состоит из следующих этапов [5]:

1. Взаимоотношения с владельцами недвижимого имущества имеют огромную значимость в преуспевании управления объектом, поскольку от сформировавшихся взаимоотношений будет зависеть в зависимости итог. Работа управляющего во взаимоотношениях с владельцем обязана быть законна, а отношения владельца и управляющего оформлены в соответствии со стандартами.

Правоотношения владельца и управляющего содержатся ГК РФ, в котором находятся только общие положения [6]. В последствие остается вероятность одностороннего отказа от соглашения учредителем управления, и в этом случае неосуществимость одностороннего отказа доверенного управляющего. Руководитель никак не способен управлять доверенной собственностью, за исключением ситуации, предусмотренных соглашением. Если управляющая фирма оказалось чьим-нибудь должником, на собственность, какой она распоряжается, происходит взимание.

В теории прибыль управляющего предметом недвижимости способна быть 15 % от оборота либо чистой прибыли, однако она варьируется в рамках с 8 % вплоть до 50 % в связи с состоянием и прибыльностью предмета недвижимости.

2. Развитие миссии и стратегии торгового применения предмета недвижимости. Целью является перепродажа предмета недвижимости либо приобретение непрерывного заработка. В качестве миссии устанавливается увеличение прибыли, сокращение затрат и увеличение ликвидности предмета недвижимости. Для таких целей руководитель характеризует центры прибыли и затрат, обнаруживает и ликвидирует безрезультатные информативные и денежные потоки и т. д. в ходе формирования плана управления предметом недвижимости, по мере появления наружных и внутренних условий (продажа частей имущества, обязательства владельца и т. п.) политика формирования плана управления предметом недвижимости станет изменяться.

3. Исследование условий, составление плана и документации. Приступая к службе управляющего предметом недвижимости, руководитель обязан завлечь в ход управления предметом штат сотрудников, который на первоначальной стадии способен быть никак не причастным в поступках распоряжающегося. Способы могут быть различными: от разъяснения людям целей и задач доверительно-го управления предметом недвижимости вплоть до использования концепций денежных вознаграждений, а если потребуется, то и увольнения с согласия владельца стремительно сопротивляющихся изменениям сотрудников.

Приступая к службе, руководитель встречается с невысоким качеством финансового анализа, малоэффективным документооборотом, нарушениями в бухучете, избытками малоценной собственности и т. д. установление путей реорганизации компании с производственной структуры к управляющей недвижимостью с определенным выделением течений допустимо только лишь, если провести полное исследование.

С целью стандартного содержания предмета нужно обладать точным пониманием об обстоятельствах эксплуатации: предельная значимость нагрузок и их вид, допустимые и запретные действия пользователя. Обслуживают же предмет специальные компании, исполняющие те либо другие типы работ (санитарная уборка, вывоз мусора и твердых бытовых отходов, ремонт и т. д.).

Техпаспорт связывает данные, затрагивающие эксплуатацию и сервис и осуществляет функции информативной системы. Все без исключения нужные бумаги (к примеру, чертежи, технические документы, указания согласно техобслуживанию оборудования и стройдеталей, приобретенные с производителей) включаются в технический паспорт строения в качестве приложений. В техническом паспорте закрепляется история ремонтных работ предмета, то что несомненно поможет для конструирования новых ремонтных работ. Это формирует нужные требования для согласования заинтересованностей абсолютно всех сторон, задействованных в содержании предмета недвижимости.

Главная задача использования технического паспорта предмета недвижимости – это предоставление сведений о зданиях и имеющих отношение к ним машинах и оборудовании с комфортным использованием [7].

Технический паспорт строения оформляется таким способом, чтобы с его помощью на предмете недвижимости (т. е. в помещении и на территории, близлежащих этого помещения) возможно:

- уже после завершения постройки либо капитального ремонта строения приступить к плановому и рационально вычисленному режиму ухода, обслуживанию и содержанию в порядке конструкций, концепций оснащения и дворовых территорий;

- регулярно реализовывать функции по уходу, сервису и содержанию в порядке предметов недвижимости подобным способом, чтобы при наименьших расходах достичь увеличения их прибыльности;

- гарантировать задуманные этапы содержания и сроки эксплуатации систем и концепций оснащения и энерготехнического хозяйства;

– гарантировать соответствующее формирование соглашений об уходе за предметом недвижимости, а кроме того, исполнение мероприятий по уходу и контролирование за их исполнением.

Техпаспорт строения заключается с использованием материалов, наложенных и подобранных согласно определенному плану. При сооружении нового строения технический паспорт оформляется таким способом, чтобы в нем существовали значимые для предмета сведения, а непосредственно [7]:

- общие данные об объекте;
- контактные данные участников проектирования и строительства объекта недвижимости;
- задачи ухода, обслуживания и содержания в порядке конструкций и оборудования;
- данные о расположении важнейших машин и помещений обслуживания, а также необходимые количественные данные;
- внутренние и наружные поверхностные конструкции;
- плановые показатели внутреннего климата, другие плановые показатели, уровни качества технического ухода и обслуживания, а также рабочие показатели систем;
- плановые сроки эксплуатации важнейших конструкций и строительных деталей, установленные на этапе проекта;
- количественные данные машин по содержанию в порядке, а также предполагаемые периоды содержания и задачи;
- ведение ежедневного журнала ремонта и мониторинг ежегодного потребления материально-технических ресурсов на проведение ремонта;
- инструкции по действиям в исключительных и аварийных ситуациях;
- данные о приложениях к техпаспорту.

В случае плана капитальных ремонтных работ техпаспорт предмета недвижимости с приложениями рекомендовано составлять, отдавать и обновлять подобным способом, как в плане новой постройки, но с учетом отличительных черт капитального ремонта.

Особенная значимость в службе управляющего недвижимостью отводится установлению производительности применения переданных ему предметов недвижимости.

Результативность применения предмета недвижимости находится в зависимости от процессов формирования прибыли и затрат, образующихся от эксплуатации переданного предмета.

Работа управляющего недвижимостью главным образом ориентирована на формирование арендной платы от сдаваемых помещений и ее

структуры равно как главного источника заработка с предмета недвижимости.

Особый интерес управляющий недвижимостью обязан предоставлять развитию структуры расходов на содержание предмета недвижимости, поскольку их размер оказывает большое влияние на эффективную прибыль не только напрямую, но и косвенно посредством привлекательности предмета недвижимости.

Размер арендной платы вводится в размере, который позволяет компенсировать расходы, связанные с содержанием и эксплуатацией предмета недвижимости, и приобрести доход.

Управляющая фирма имеет лицензии на продажу теплом, электричеством и услугами связи. Это дает возможность нанимателям причислять коммунальные затраты на первоначальную стоимость продукта, что делает популярными тренажерные залы, солярии и прочие услуги в области фитнеса.

Передача в аренду нежилых помещений – это одно из направлений коммерческой работы с целью распоряжения недвижимостью. Управляющий недвижимостью является плательщиком налогов на добавленную стоимость, прибыль, содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы.

В соответствии с функционирующим законодательством предмет недвижимости учитывается на балансе управляющей фирмы, которая платит налоги на имущество и на 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, на уборку мусора и территории, прилегающей к арендуемому зданию (помещению) составляют отдельную группу затрат.

Руководитель несет ответственность за охрану окружающей среды вокруг и сохранение ее в рамках условий Комитета по окружающей среде [8].

Другая группа затрат связана с затратами управляющей компании на содержание объекта аренды, которые вычисляются по способу сложения расходов. Они включают в себя [9]:

1) *прямые затраты*:

- на материалы;
- на аренду офисного помещения или при наличии собственного офисного помещения;
- на амортизацию оборудования;
- на заработную плату;

- на отчисления во внебюджетные фонды;
- на коммунальные расходы;
- на транспортные;
- прочие;

2) *накладные расходы:*

- стоимость консультационных услуг;
- услуг аудитора;
- представительские расходы;
- расходы на рекламу;
- прочие расходы;

3) *налоги:*

- на имущество;
- на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы;
- прочие.

Договорная арендная оплата станет различаться от ее лимитной величины. Доля данных средств способна формировать страховой фонд сделок согласно аренде нежилых помещений, а сохранившаяся сформирует прогнозируемый доход управляющей фирмы согласно данному типу работы [10].

В структуре расчета арендной платы применяются величины показателей, ставок налогов либо других платежей, какие формируются законодательными актами либо другим способом, не зависящим от управляющей фирмы. Это определяет потребность пересмотра в протяжении периода величин равно как лимитной, так и договорной арендной платы. Данные требования, хоть и бесспорны, однако обязаны быть оговорены в договоре аренды.

Дополнительным источником способен быть размер услуг, оказываемых арендатором. К их количеству возможно причислить формирование общественной автомобильной парковки, предоставление услуг связи, современной, офисной техники и мебели.

Возможная прибыль – общая арендная оплата, получаемая от сдачи предмета недвижимости в аренду при отсутствии учета издержек и затрат.

Чистая прибыль – это возможная прибыль, поправленный на значение издержек от незанятых помещений, льгот по арендной плате, издержек от недобросовестных нанимателей и т. д.

Таким образом, как показывает опыт работы бизнес-центров, экономически выгоднее недобирать потенциальный доход, но зато иметь стопроцентную загрузку.

Правоотношения между собственником и управляющим прописаны только в ГК РФ. Но ГК РФ содержит лишь общие положения. Вследствии сохраняется возможность одностороннего отказа от договора учредителем управления и в то же

время невозможность одностороннего отказа доверительного управляющего. Управляющий не может распоряжаться доверенным имуществом, за исключением случаев, которые предусмотрены договором. Когда же управляющая компания оказывается чьим-либо должником, на имущество, которым она управляет, обращается взыскание. Существуют и некоторые другие сложности.

Например, процедуру компенсации убытков или выплат вознаграждения доверительного управляющего ГК РФ никак не устанавливает. Поэтому доверительным управляющим экономически выгодно работать, если объем вознаграждения выше прибыльности основного производства доверительного управляющего или нормы прибыли, которая характерна для конкретного региона или отрасли.

Итак, система управления недвижимостью в субъектах Федерации решается по-разному, и принимают в ней участие различные отраслевые структуры, работу которых координирует администрация субъекта.

Литература

1. Бакулин П. А. Психология бизнеса. Как выявить миссию компании: научная статья. 2013. URL: <https://www.b17.ru/article/11060/>.
2. Организационная структура управления. URL: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/organizacionnaya-struktura.html>
3. Кузнецов Ф. В. Характерные черты предпринимательства в российских регионах. Изд.: Соискатель, 2012.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 № 51-ФЗ, действующая редакция от 05.05.2014, гл. 6 ст. 130.
5. Фирсов М. В. Повышение эффективности управления коммерческими объектами недвижимости // Российское предпринимательство. 2012. № 3.
6. Об оценочной деятельности в Российской Федерации: федер. закон от 29 июля 1998 года (ред. от 21.07.2014) № 135-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
7. Федеральные стандарты оценки (ФСО) № 1, № 2, № 3. URL: www.labrate.ru/fso.htm
8. Виноградов Д. В. Структура рынка недвижимости. М., 2011.
9. ГОСТ Р. 51195.0.02-98 – Единая система оценки имущества. Термины и определения. URL: www.gostbaza.ru/?gost=47315
10. Асаул А. Н., Абаев Х. С., Молчанов Ю. А. Теория и практика управления и развития имущественных комплексов. СПб.: Гуманистика, 2011.

References

1. Bakulin P. A. Nauchnaya stat'ya: Psikhologiya biznesa. Kak vyyavit' missiyu kompanii [Scientific article:

Business psychology. How to reveal the mission of the company], 2013. URL: <https://www.b17.ru/article/11060/>.

2. Organizatsionnaya struktura upravleniya [Organizational structure of management]. URL: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/organi-zacionnaya-struktura.html>

3. Kuznetsov F. V. Kharakternye cherty predprinimatel'stva v rossijskikh regionakh [Characteristic features of business in the Russian regions]. Izd.: Soiskatel', 2012.

4. Grazhdanskiy kodeks Rossijskoj Federatsii ot 30.11.1994 № 51-FZ, dejstvuyushchaya redaktsiya ot 05.05.2014, gl. 6 st. 130 [The civil code of the Russian Federation from 30.11.1994 № 51-FL, the current version from 05.05.2014, Ch. 6 Art. 130].

5. Firsov M. V. Povysheniye effektivnosti upravleniya kommercheskimi ob'yektami nedvizhimosti [Increase in effective management of commercial real estate objects] // Rossijskoye predprinimatel'stvo. 2012. № 3.

6. Ob otsennochnoj deyatel'nosti v Rossijskoj Federatsii: feder. zakon ot 29 iyulya 1998 goda (red. ot

21.07.2014) № 135-FZ [About estimative activities in the Russian Federation: federal law from July 29, 1998 (edition from 21.07.2014) № 135-FL]. Dostup iz sprav.-pravovoj sistemy «Konsul'tantPlyus».

7. Federal'nye standarty otsenki (FSO) № 1, № 2, № 3 [Federal Standards of Assessment (FSA) № 1, № 2, № 3]. URL: www.labrate.ru/fso.htm

8. Vinogradov D. V. Struktura rynka nedvizhimosti [Structure of the real estate market]. M., 2011.

9. GOST R. 51195.0.02-98 – Edinaya sistema otsenki imushchestva. Terminy i opredeleniya [SS R. 51195.0.02-98 – Single system of assessment of property. Terms and determinations]. URL: www.gostbaza.ru/?gost=47315

10. Asaul A. N., Abaev Kh. S., Molchanov Yu. A. Teoriya i praktika upravleniya i razvitiya imushchestvennykh kompleksov [Theory and practice of management and development of property complexes]. SPb.: Gumanistika, 2011.

* * *

REGION ECONOMY: MANAGEMENT DECISIONS IN REAL ESTATE SPHERE

BONDARSKAYA OKSANA VIKTOROVNA

Tambov State Technical University,

Tambov, the Russian Federation, e-mail: ovbtgtu@mail.ru

In the conditions of market economy real estate administration submits to the law of the demand and supply. The market determines the level of rates of lease and the price of the offered services. At the same time the solvency of consumers limits the demand, and the level of development of national economy - the offer. In its turn, real estate administration submits to general laws of a management activity. This law should be as a special case of management, purposeful and systematic impact of the subject on its object in achievements of interests of both parties, and also maintenance of a condition of effective functioning of an object according to its criteria set by subjects of management. Studying theoretical fillings of regulation of real estate, especially its concept and objects of management the author proved that the main problem of business activity is the maximum accomplishment of all transactions connected with the real estate: investment, construction, realtor, ownerships and uses, mortgage and exchange, trust management. Accepted by National association of managing directors of the real estate of the Russian Federation, standards characterize system of a legislative and standard regulation; control of behavior of all subjects of the real estate market, performed by state bodies; registration and registration of title and other documents for real estate objects, and also management of real estate objects for the benefit of the owner. At the modern market of services the principles of real estate administration in many respects depend on political and economic conditions in the country, but at the same time they must consider developed international experience. Achievement of the formulated purposes is possible when accounting of the existing principles of management at the Russian regional markets. Introduction of rather high rate of the real estate tax leads to the fact that the owners incapable to manage the real estate can't pay a tax and finally have to sell it. Thus, the high rate of the real estate tax leads to transition of the real estate to hands of more effective owners.

Key words: real estate administration, regulation of property, business centers, business activity, subjects of the regional market