

А. Есжанова, научный руководитель А.А. Маукенова  
Каспийский Университет, Алматы, Казахстан  
A. Eszhanova , A.A. Maukenova  
Caspian University, Almaty, Kazakhstan  
e\_aigul79@mail.ru, atasmaganbetova@mail.ru

## Проблемы управления коммерческой недвижимостью в Республике Казахстан Problems of management of a commercial real estate in the Republic of Kazakhstan

**Аннотация.** *Статья посвящена исследованию особенностей и тенденций развития рынка коммерческой недвижимости в Казахстане и особенностям управления им. Автор акцентирует внимание на проблемах управления коммерческой недвижимостью в условиях неустойчивых изменений на рынке недвижимости и наметившихся тенденций. В статье приводятся наметившиеся основные тренды на рынке коммерческой недвижимости в Казахстане.*

**Abstract.** *Article is devoted to a research of features and tendencies of market development of a commercial real estate in Kazakhstan and to features of management of the Author focuses attention on problems of management of a commercial real estate in the conditions of unstable changes in the real estate market and the outlined tendencies. In article the outlined main trends in the market of a commercial real estate are given in Kazakhstan.*

**Ключевые слова:** *коммерческая недвижимость, рынок недвижимости, управление недвижимостью, собственник, цены на недвижимость, тренды*

**Keywords:** *commercial real estate, real estate market, real estate administration, owner, real estate prices, trends*

Профессиональное управление коммерческой недвижимостью - выгодный бизнес, который в Казахстане переживает период довольно быстрого роста. За короткий промежуток времени, за 10-15 лет, Казахстан прошел путь по развитию данного вида предпринимательства, на который западным странам понадобилось порядка 100 лет.

Управление недвижимостью - деятельность специализированных фирм, обусловленная историческим развитием общества и цивилизации в целом, направленная на рациональное использование имеющегося объекта, приносящее собственнику максимальную прибыль. Задачей управляющей компании является поиск и оптимизация ресурсов для объекта и построение схемы их использования с максимальной отдачей [1].

Управление недвижимостью включает в себя консалтинг, маркетинг, брокеридж, оценку, финансовый анализ и прогноз, работу с персоналом, анализ рынка, планирование офисного пространства, управление строительством, управление арендой, работу с арендаторами, техническое обслуживание объекта, клининг, управление кризисными ситуациями, а также прочие услуги, необходимые для функционирования объекта.

Основные принципы управления недвижимостью применимы к любым объектам недвижимости независимо от их функционального назначения.

Компании и собственники, привлекающие к управлению своей собственностью профессиональных управляющих, понимают, что таким образом экономят свои деньги и время. Они могут гарантировать качество предоставляемых арендаторам услуг, избавить от необходимости решать множество текущих затратных по времени проблем, связанных с эксплуатацией объекта недвижимости, поиском поставщиков, подрядчиков, решением юридических вопросов, общением с арендаторами.

Задача управляющего - организовать такую систему контроля за всеми службами и персоналом, привлеченными к обслуживанию объекта, которая позволила бы видеть все, что происходит на объекте как самому управляющему, так и собственнику. Открытость системы позволяет поддерживать управление объектом на высоком профессиональном уровне, вовремя устранять недостатки и оперативно принимать решения. Четкий контроль и грамотное построение системы управления объектом позволяют наладить и поддерживать доверительные отношения собственника и управляющей компании. Доверие собственника - самый объективный измеритель профессионализма управляющей компании.

Поскольку собственник хочет получать высокий и стабильный доход от своей недвижимости, то для достижения этой цели профессиональный управляющий проводит работу с арендаторами, разрабатывает выгодную для собственника структуру договоров, позволяющую рассматривать имеющуюся недвижимость в качестве инвестиционного механизма, как источник получения кредитных средств под залог платежей арендаторов (при наличии системы долгосрочных договоров на 5-10 лет аренды). Чем лучше управляющий организует работу здания и обслуживающих служб, чем более комфортные условия он создаст для арендатора, тем больший доход получит собственник [3].

Управление коммерческой недвижимостью строится на основе замкнутого цикла; планирование деятельности - ее осуществление - контроль за деятельностью - анализ результатов деятельности и ее оптимизация.

Профессиональное управление объектами коммерческой недвижимости предполагает наличие собственной эксплуатационной службы, цель которой дать возможность собственникам сконцентрироваться только на основном бизнесе, не отвлекаясь на проблемы обслуживания зданий и инженерных систем за счет своевременного и качественного технического обслуживания и поддержания всех систем в рабочем состоянии.

Для результативного функционирования недвижимого имущества необходимо разрабатывать и осуществлять мероприятия по управлению как рынком недвижимости в целом, так и включить в систему управления предприятиями, на балансе которых находятся объекты недвижимости, меры по управлению недвижимым имуществом.

Успех деятельности фирмы зависит от системы управления, которая имеет решающее значение в достижении целей и задач, стоящих перед предприятием. Поэтому возникает необходимость в проведении исследований, позволяющих совершенствовать существующую в фирме систему управления. Исследование системы управления включает в себя сбор, обработку и анализ данных с целью повышения

результативности управления. Результатами исследований системы управления являются разработки, использующиеся при выборе и реализации стратегии и тактики деятельности фирмы, построении новой и/или совершенствовании действующей системы.

Управление недвижимостью, точнее управление определенным, существующим физически, юридически и функционально, доходоприносящим объектом недвижимости, составляет основную стадию цикла существования объекта недвижимости. Именно на этой стадии должен быть произведен возврат вложенных в объект средств собственника, а также получена прибыль. Именно на этой стадии объект должен стать доходоприносящим. Управление недвижимостью структурно подразделяется на управление объектом и на управление эксплуатацией.

Управление объектом должно обеспечивать доходность объекта недвижимости. Содержание управления объектом в основном зависит от его функционального назначения. Не вызывает споров утверждение в том, что, например, содержание управления гостиничного комплекса кардинально отличается от содержания управления складского комплекса либо офиса. Тем не менее, управление объектом в любом случае включает:

- привлечение пользователей;
- оформление и регулирование взаимоотношений пользователей, собственника и лиц, осуществляющих управление;
- обеспечение осуществления платежей;
- организация обеспечения объекта коммунальными ресурсами, а пользователей - коммунальными и иными услугами [4].

Моментом начала управления объектом недвижимости является ввод объекта недвижимости в эксплуатацию, окончанием – невозможность использования объекта согласно его функционального назначения.

Управление эксплуатацией должно обеспечивать неснижение функциональных свойств объекта. Укрупненно управление эксплуатацией включает в себя организацию, планирование, обеспечение и контроль: технического обслуживания объекта; содержание объекта; ремонтов объекта.

На собственнике недвижимого имущества лежит бремя его содержания. Только от его воли зависит, будет ли объект доходоприносящим либо убыточным. Только от воли собственника зависит, будет ли он сам управлять объектом либо доверит его управление своим представителям или привлечет профессиональную команду в лице управляющей организации. Собственник также может принять и иное решение. Например, оставить за собой управление объектом, а управление эксплуатацией передать в выбранную эксплуатирующую организацию. Критерий выбора должен быть один – экономическая обоснованность принимаемого решения.

Существуют разные уровни управления, и *asset management* (дословно с англ. – управление активами) означает, что компания смотрит на актив с точки зрения его инвестиционной привлекательности. Иными словами, главное – это денежный поток, который этот объект генерирует. Соответственно, если этот поток предсказуемый, долгосрочный и стабильный, то риски такого актива снижаются, а стоимость повышается [2].

Однако ситуация с ценами на недвижимость в Казахстане в 2017 году остается неопределенной. Прошедший 2016 год, как и 2015, оказался непростым для казахстанского рынка недвижимости. Сначала переход на плавающий курс, затем запрет на номинирование цен в долларах вызвали много сложностей в части ценообразования для всех участников рынка.

В целом, рынок коммерческой недвижимости Казахстана сохранил привлекательность для инвесторов. Причем активнее в строительство новых бизнес-центров и торговых центров стал вкладываться именно местный бизнес.

На рынке сложились несколько трендов. Во-первых, продолжается развитие качественных торговых и офисных центров как в центральных городах – Алматы и Астане, так и в регионах. Практически в каждом регионе идет строительство достаточно крупных торговых центров. Второй тренд заключается в том, что арендаторы, допустим, в fashion-ритейле закрывают неэффективные магазины, чтобы уйти в места более плотного скопления своей целевой группы. Таким образом, освобождается большое количество помещений в стрит-ритейле.

В-третьих, настоящее время для строительства новых офисных зданий и торговых площадок эксперт считает вполне благоприятным.

Четвертый тренд: проекты, по которым работают инвестор и заказчик, становятся проектами полного цикла. Заказчик хочет получить работу в бизнесе по объекту «под ключ».

В-пятых, услуги детализируются, глубоко прорабатываются. На сегодняшний день на рынке коммерческой недвижимости в Казахстане представлено большое количество услуг с высоким качеством исполнения.

Еще один тренд - проявляется активность международных и российских инжиниринговых и консалтинговых компаний по работе с объектами недвижимости в Республике Казахстан, что создает условия для здоровой конкуренции.

В целом, можно надеяться, что рынок недвижимости Казахстана выйдет на новый уровень развития, что позволит эффективно управлять объектами недвижимости, получая от нее приемлемый доход, тем самым улучшая экономику всего государства.

### **Список литературы**

1. *Асаул А.Н., Карасев А.В.* Экономика недвижимости. М.: Дело, 2011. 207 с.
2. *Ресин В.И.* Экономика недвижимости. М.: Дело, 2009. 236 с.
3. *Кириллович Г.* Недвижимость. Конкуренция качества // *Время и деньги.* № 156-157 (2857-2858). 2014. С.3-7.
4. *Алаев Ю.* Общая характеристика рынка недвижимости // *Время и деньги.* №158-159 (2859-2860). 2015. С.11-14.

*З.Т. Жармен, научный руководитель Н.А. Ащеулова*  
Каспийский Университет, Алматы, Казахстан  
*Z.T. Zharmen, N.A. Asheulova*  
Caspian University, Almaty, Kazakhstan