

УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

Прежде чем рассматривать саму деятельность Управляющей компании по управлению коммерческой недвижимостью (УК), следует рассмотреть более подробно сам объект данного вида бизнеса. В советские времена государственная политика не была направлена на развитие частного бизнеса, то есть государство — единственно возможный собственник недвижимости и единственно возможный предприниматель. Продолжением логической цепочки будет дефицит квадратного метра коммерческих помещений на душу населения, как в советское время, так и после него.

При переходе к рыночным отношениям в начале 90-х гг. прошлого века довольно актуальным стал вопрос о нехватке коммерческих помещений. То есть имеет место следующая картина: быстрыми, даже скачкообразными темпами развиваются такие виды экономической деятельности, как торговля и сфера предоставления различных видов услуг, под которые необходимы разнообразные помещения (будь то склады, помещения под торговые залы, салоны красоты, гостиницы, офисы и др.). И это вполне логично. Ведь развитие любого бизнеса требует и развития рынка коммерческой недвижимости, которой категорически не хватает.

Здесь-то и приходит на выручку смекалка отечественного народа. Огромное количество жилых помещений (речь идет об обычных квартирах) переводится под коммерческие помещения, начинается «бум» строительства различных торговых комплексов как «Академический», «Заневский каскад», «Альянс». Возле каждой станции метро обязательно будет возвышаться как минимум двухэтажный торговый комплекс, который привлекает большое количество потребителей разнообразных товаров и услуг, предоставляемых в данном месте.

Самым ярким примером развития тенденции коммерческих помещений в Санкт-Петербурге может служить Невский проспект, где каждый метр используется с максимальной эффективностью, все первые этажи уже давно переведены в нежилой фонд и используются в качестве помещений для магазинов одежды, телефонной связи, ресторанов и кафе. Каждая фирма стремится выставить свой товар на этот проспект — это уже не просто коммерческие помещения на исторической улице города, а показатель престижа компании.

Вышеизложенное демонстрирует проблему дефицита коммерческих помещений, соответственно, и поиска самого помещения. То есть спрос на сам объект УК растет всё интенсивнее. Следовательно, данная ниша экономической деятельности довольно перспективна. Действительно, на сегодняшний момент еще не наступило насыщения, а тем более и перенасыщения данного рынка.

Однако когда в руках одного собственника скапливается всё большее количество объектов, он уже не в состоянии грамотно и эффективно справляться с ними, то есть получать максимально возможную прибыль от них. Здесь и встает вопрос о делегировании своих полномочий или о создании специализированных УК по управлению коммерческой недвижимостью, на плечи которой можно перенести весь груз ответственности за данные объекты. С каждым годом появляется всё больше различных УК по управлению коммерческой недвижимостью. С чем это связано? Казалось бы, куда более эффективно и проще отдать свою собственность в управление хорошо зарекомендовавшей себя на рынке управляющей компании. Вот здесь и вступает в силу менталитет отечественного гражданина, осторожного, недоверчивого, закаленного различными финансовыми пирамидами, дефолтами, который «своё» никому и никогда не доверит. И действительно, почти все собственники, занимающиеся коммерческой недвижимостью, создают свои УК, и только незначительное их число предпочтут

воспользоваться услугами иной УК. К примеру, УК «Промстройбанка», которая проводила довольно длительную и агрессивную рекламную кампанию. Результат можно условно обозначить за нулевой, в связи с ростом конкуренции: ни один инвестор с внешнего рынка не воспользовался услугами УК. Этот факт еще раз подтверждает тенденцию роста создания собственных УК по управлению недвижимостью, пусть это будет дороже, где-то даже неэффективнее, но спокойнее для собственника.

С развитием рынка коммерческой недвижимости все больше собственников создают УК. Для управления коммерческой недвижимостью нужны профессионалы, которые специализируются в этой сфере экономической деятельности. Вполне логичный вопрос: где найти таких специалистов, ведь «самые светлые» головы уже давным-давно разобраны? Ведь пока нет такой специальности в университетах нашего города, как «управляющий коммерческой недвижимостью». Всё больше статей появляется в различных СМИ, что самой перспективной профессией совсем скоро станет управление недвижимостью. Почему перспективной — было изложено выше. Поэтому спрос на таких профессионалов растет, и многие УК вынуждены «выращивать» своих специалистов этой отрасли.

Деятельность же самой УК по управлению коммерческой недвижимостью можно разделить на три основные взаимосвязанные группы:

1) Довольно важной функцией является жизнеобеспечение или функционирование самого объекта. Здесь решаются самые примитивные задачи — как обеспечение коммунальными услугами (свет, тепло, газ и т.д.) и основными коммуникациями (телефон, Интернет и др.). Однако, самые «примитивные» могут перейти в довольно проблематичные. К примеру, основная проблема всех коммерческих помещений, особенно в историческом центре города Санкт-Петербурга, — нехватка мощностей. Решать данный вопрос тоже приходится УК.

2) Помещение должно находиться в привлекательном виде для арендатора. В зависимости от сферы бизнеса это могут быть как большие витрины, хорошо оформленный вход, крыльцо, так и просто высота потолков. Поддерживать эту «привлекательность» обязана так же УК.

3) Также на УК перекадываются все вопросы по взаимодействию с арендаторами. Для начала УК необходимо принять решение по наилучшему экономическому использованию площадей в долгосрочной перспективе, то есть ответить на вопрос «Что можно сделать с данными квадратными метрами для получения максимальной прибыли?». После этого уже ищется целевой арендатор. Впоследствии УК должна так построить свои отношения с арендатором, чтобы он не ухудшал, а только улучшал коммерческие помещения. Конечно же, в данный пункт входит еще и контроль по обязательствам, как со стороны УК, так и со стороны потребителя (арендатора).

Подводя итог вышеизложенного, надо еще раз отметить, что управление коммерческой недвижимостью — довольно молодая ниша экономической деятельности, у которой есть все перспективы роста в современных условиях развития рыночной экономики.