

Министерство образования и науки Российской Федерации
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого
Институт промышленного менеджмента, экономики и торговли
Высшая школа управления и бизнеса

Директор Высшей школы
управления и бизнеса
д.э.н., профессор
_____ И.В. Ильин

« ____ » _____ 2018 г.

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА БАКАЛАВРА
ПРОГРАММА УПРАВЛЕНИЯ ОБЪЕКТОМ НЕДВИЖИМОСТИ
ОФИСНОГО НАЗНАЧЕНИЯ**

по направлению 38.03.02 Менеджмент
по образовательной программе 38.03.02_03 Менеджмент в
строительстве

Выполнил студент гр. 3437332/0339 _____ С.С. Лебедев

Руководитель,
к.э.н., доцент _____ С.В. Пупенцова

Консультант по нормоконтролю,
ст. преподаватель _____ Н.С. Алексеева

Санкт-Петербург 2018

Ministry of education and science of Russian federation
Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University
Institute of Industrial Management, Economics and Trade
Graduate School of Management and Business

Director of Graduate School of
Management and Business
DEconSc, Professor

_____ I.V. Ilin

«_____» _____ 2018 y.

GRADUATE QUALIFICATION WORK OF BACHELOR
MANAGEMENT PROGRAM OF THE OFFICE REAL ESTATE
field of study 38.03.02 Management
educational program 38.03.02_03 Management in construction

Completed by student gr.3437332/0339_____ S.S. Lebedev

Supervisor,
PhD in EconSc, Associate professor _____ S.V. Pupentsova

Consultant for normative control,
Senior Lecturer _____ N.S. Alekseeva

St. Petersburg 2018

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ**

Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕР-
СИТЕТ ПЕТРА ВЕЛИКОГО**

Институт промышленного менеджмента, экономики и торговли

УТВЕРЖДАЮ
Директор высшей школы
Управления и бизнеса

_____ И.В.Ильин
« ___ » _____ 2018г.

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы бакалавра

студента Лебедева Сергея Сергеевича, 3437332/0339

фамилия, имя, отчество (при наличии), номер группы

1. Тема выпускной квалификационной работы: Программа управления объектом недвижимости офисного назначения
2. Срок сдачи студентом законченной выпускной квалификационной работы « ___ » июня 2018 года
3. Исходные данные к выпускной квалификационной работе: «Экономика недвижимости: Учебник для вузов»/ Асаул А.Н., Экономика недвижимости: Учебник и практикум для академического бакалавриата»/ Боровкова В.А., данные управленческого учёта организации, др. литературные источники
4. Содержание расчётно-пояснительной записки (перечень подлежащих разработке вопросов):
1 Характеристика объекта
2 Анализ рынка недвижимости

- 3 Определение рыночной стоимости объекта недвижимости
- 4 Разработка программы продвижения объекта недвижимого имущества
5. Перечень графического материала (с точным указанием обязательных иллюстраций)

6. Консультанты по выпускной квалификационной работе

7. Дата выдачи задания «27» января 2018 года

Руководитель (научный руководитель)
учёная степень, звание, должность
к.э.н., доцент

_____ (С.В. Пупенцова)
подпись *расшифровка*

Задание принял к исполнению « ____ » _____ 2018года

Студент

_____ (С.С. Лебедев)
подпись *расшифровка*

РЕФЕРАТ

50 стр., 5 рис., 5 табл., 15 источников

ХАРАКТЕРИСТИКА, АНАЛИЗ, НЕДВИЖИМОСТЬ, ОФИС, ПРОГРАММА УПРАВЛЕНИЯ, РЫНОК

Данная работа посвящена актуальному вопросу управления объектом недвижимости офисного назначения на примере здания БЦ Технополис, расположенного в г. Санкт-Петербург, Пулковском ш., д. 40, к. 4. В работе рассмотрены особенности рынка офисной недвижимости на территории г. Санкт-Петербург, изучена информация о рассматриваемом объекте, проведена оценка стоимости объекта, а также разработана программа продвижения объекта недвижимого имущества.

ABSTRACT

50 pag., 5 pic., 5 tables, 15 sources

**CHARACTERISTIC, ANALYSIS, REAL ESTATE, OFFICE,
MANAGEMENT PROGRAM, MARKET**

This work is devoted to the topical issue of managing the real estate of office use by the example of the building of the BC Technopolis located in St. Petersburg, Pulkovskoye Sh., 40, building 4. In the paper, features of the office real estate market in the city of St. Petersburg, the information on the object under consideration was studied, the cost of the object was assessed, and also promotion program of the real estate was developed.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	8
1 ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА	9
1.1 Описание земельного участка	9
1.2 Описание улучшений	10
1.3 История объекта.....	10
1.4 Анализ местоположения объекта	12
1.5 Природные и климатические условия	13
2 АНАЛИЗ РЫНКА	17
2.1 Экономика (макроэкономические показатели)	17
2.2 Рынок недвижимости	26
3 ОПРЕДЕЛЕНИЕ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ.....	37
3.1 Определение рыночной стоимости объекта недвижимости сравнительным подходом	37
3.2 Определение рыночной стоимости объекта недвижимости доходным подходом	41
3.3 Обоснование отказа от использования затратного подхода	42
3.4 Определение итоговой стоимости объекта оценки	43
4 РАЗРАБОТКА ПРОГРАММЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА	44
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	48
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	50

ВВЕДЕНИЕ

Рынок недвижимости – это постоянно развивающаяся система остро реагирующая на любое изменение в экономической обстановке страны. Тем не менее, рынок аренды помещений менее зависим от экономики, поскольку на смену одним арендаторам приходят другие, именно по этой причине рынок арендуемой недвижимости очень интересен в своем рассмотрении, как система управления.

Наиболее интересной проблемой в рассматриваемом направлении является вопрос управления офисной недвижимостью. Постоянный рост объемов офисной недвижимости приводят к высокой степени конкуренции на данном рынке. Подобное явление привело к возникновению недвижимости различного класса качества, строительству зданий среди густонаселенной застройки, вблизи торговых центров.

Весьма ярко данная ситуация проявляется в больших городах, поэтому вопрос управления объектом недвижимости офисного назначения целесообразно рассмотреть на примере крупного города, такого как Санкт-Петербург. В Санкт-Петербурге происходит массовая застройка отдаленных районов, где требуются рабочие места, появляется множество зданий офисного и торгового назначения.

Ежегодно в Санкт-Петербурге вводятся в эксплуатацию новые здания, управления которыми должно быть весьма продумано, иначе возникнет ситуация банкротства. Но управление не сводится исключительно к обустройству самого здания в обустройстве необходимо понимать структуру и поведение рынка при установлении обращения с объектом, особенно с его стоимостью.

Актуальность выполнения работы сводится к пониманию проблемы управления объектом недвижимости офисного назначения на конкретном примере здания, расположенного на территории г. Санкт-Петербург.

Цель работы заключается в изучении вопроса управления объектом недвижимости офисного назначения на примере здания БЦ Технополис, расположенного в г. Санкт-Петербург, Пулковском ш., д. 40, к. 4.

Задачи работы:

1. изучить информацию об объекте исследования;
2. охарактеризовать существующую экономическую ситуацию;
3. рассмотреть рынок коммерческой недвижимости в г. Санкт-Петербург;
4. произвести расчет арендной ставки различными способами.

1 ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТА

1.1 Описание земельного участка

Земельный участок расположен в квартале, который в настоящее время активно застраивается объектами жилого и общественно-делового назначения. Севернее границы участка реализуется комплексный проект освоения территории – жилой комплекс «Триумф Парк». Проект реализуется в 4 очереди и предусматривает строительство 865 тыс. кв. м. жилья, рассчитанного на проживания 35 тыс. человек. Сейчас введены в эксплуатацию и заселены две очереди строительства.

Западнее участка ближе к Пулковскому шоссе компанией ЦДС реализован проект 25-этажного жилого комплекса, а компания ЛенСпецСМУ построила ЖК «Летний». Крупные объекты торгового назначения расположены на противоположной стороне Пулковского шоссе. Торговый кластер формируют гипермаркеты «Castorama», «О'Кей», «ОВИ», ТРК «Лето», «Метро», «Лента», «Карусель».

Доступ к участку осуществляется с Пулковского шоссе. До развязки с КАД несколько минут езды. До ст. метро «Московская» 5 минут на общественном транспорте. Около 15-20 минут пешком ст. метро «Звездная». В настоящее время, с целью улучшения транспортной доступности аэропорта «Пулково», вдоль Пулковского шоссе планируется построить линию легкорельсового трамвая, связывающую аэропорт со станциями «Московско-Петроградской» ветки метрополитена. Строительство данного объекта транспортной инфраструктуры значительно улучшит доступность участка общественным транспортом.



Рисунок 1.1 – Бизнес-центр «Технополис»

Высотный регламент: 75 метров. Утверждена документация по планировке территории квартала (постановление Правительства № 556 от 12.05.2009 г.) Функциональное назначение объекта капитального строительства: многофункциональный комплекс.

Максимальная общая площадь объекта капитального строительства: 35 000 кв. м. Комиссией по землепользованию и застройке предоставлено разъяснение о возможности размещения в границах земельного участка объекта коммерческого назначения. Получен градостроительный план земельного участка.

1.2 Описание улучшений

При строительстве объекта на участке были сделаны следующие улучшения:

1. прокладка коммуникаций, включая выделенную линию телефонной сети;
2. организация газонов и зеленых насаждений;
3. создание и асфальтирование проездов вокруг территории бизнес-центра;
4. асфальтирование площадки с целью создания парковочных мест.

На территории комплекса организовано место сбора отходов в формате контейнера для бытовых отходов и бокса для батареек и ртутных ламп.

Еженедельно на территории центра и прилегающих территориях проводится уборка с привлечением клининговой компании.

Территория БЦ Технополиса огорожена и снабжена охранными системами.

1.3 История объекта

Появление компании ООО «Технополис-Санкт-Петербург» в Санкт-Петербурге связано с инициативой городских властей, заинтересованных в том, чтобы представители высокотехнологичного финского бизнеса могли поделиться с компаниями, работающими в Петербурге и Северо-Западном федеральном округе, опытом создания и развития инновационной экосистемы на примере соседней Финляндии. Среди задач – участие в создании современной деловой инфраструктуры Санкт-Петербурга, предоставление современного бизнес-пространства и оказание услуг европейского уровня в сфере поддержки развития бизнеса и привлечения финансирования на примере соседней Финляндии.

Начало возникновению технопарка «Технополис Пулковое» было положено 29 декабря 2006 года, когда компания «Технополис Санкт-Петербург» приобрела участок земли на вторичном рынке пло-

щадью 4,6 га около Пулковского шоссе. В 2008 году тендер на дизайн и строительство был выигран российской генподрядной компанией «СТЭП», строительство осуществлялось при сохранении общего финского концептуального дизайна. Во время строительных работ основным принципом было создание «финского высокотехнологичного здания». Первая свая была забита в сентябре 2008 года. В целом на строительство было потрачено порядка 50 млн евро, на строительной площадке одновременно могло работать до 400 человек.

К услугам связи «Технополис Пулково» подключен на основе собственной NGN-сети, принадлежащей компании «Комстар» (группа МТС) – управляющему оператору связи в здании. Клиенты технопарка могут совершать местные, зоновые, междугородние и международные звонки, имеют высокоскоростной доступ в Интернет (до 10 Гбит/с), для них могут быть организованы отдельные каналы передачи данных и частные корпоративные сети. Для подключения Технополис Пулково «Комстар» ввел в здания I-ой и II-ой очереди два волоконно-оптических кабеля, которые проложены от двух независимых узлов связи КОМСТАР. Трассы прокладки волоконно-оптических кабелей не имеют пересечений, что позволяет существенно повысить надежность и отказоустойчивость предоставляемых услуг связи. Помимо компании Комстар в здании представлены и другие операторы, которые оказывают телеком услуги резидентам бизнес-парка.

Всеми услугами по созданию ИТ-инфраструктуры резидентов (в том числе – и теми, которые не входят в компетенцию «Комстара») занимается компания YIT.

«Технополис Пулково» превышает уровень бизнес-центра класса А по всем показателям. Технопарк является одним из немногих в городе зданий, которое гарантирует клиенту температуру помещения, расчет воздухообмена, европейские нормы освещенности рабочего места и многих других технических аспектов.

В конференц-центре Технополис регулярно проводятся разнообразные деловые мероприятия и конференции, большинство которых открыто не только для резидентов бизнес-парка, но и для представителей высокотехнологичного бизнеса города.

На территории «Технополис Пулково» представлены все возможности для комфортной и безопасной работы.

Все офисные помещения «Технополис Пулково» были зарезервированы и сданы в аренду в течение полугода после открытия.

30 марта 2006 года учреждено и зарегистрировано ООО «Технополис – Санкт-Петербург». Компанией приобретен участок в 4,6 гектара на Пулковском шоссе (Санкт-Петербург) вблизи аэропорта

«Пулково» для строительства комплекса зданий в формате бизнес-парка, это 4 очереди офисных зданий общей площадью 84 000 кв. м и две очереди многоэтажных паркингов на 1000 машино-мест.

2007 год утверждение концепции проекта, особенностью которого стала необходимость учитывать перспективы строительства последующих очередей при строительстве первой очереди.

2008 год начало возведения первой очереди проекта Технополис Пулково. Инвестиции в первую очередь строительства составили около 50 млн евро.

27 августа 2009 года на территории строящегося технопарка Технополис Пулково прошёл традиционный финский праздник возведения крыши.

В сентябре 2009 года в строящемся бизнес-центре началось развёртывание ИТ-инфраструктуры.

30 сентября 2010 года состоялось официальное открытие Технополис Пулково в рамках Инновационного форума. Красную ленточку в торжественной обстановке перерезали вице-губернатор Санкт-Петербурга Михаил Осеевский и CEO TechnopolisKeithSilverang.

Площадь первой очереди составила 22 800 кв. м, из них 18 500 кв. м арендопригодной.

В 2011 Технополис Пулково стал лауреатом премии в области коммерческой недвижимости CommercialRealEstateAwards, получив титул лучшего бизнес-центра класса В в Санкт-Петербурге и официальный приз премии – «Золотой Кирпич».

В феврале 2012 года руководство Technopolis объявило о начале строительства второй очереди Технополис Пулково. Общий объем инвестиций, вложенных во вторую очередь, составил порядка 42 млн евро.

7 сентября 2012 года в Технополис Пулково прошел TechnopolisSummit, приуроченный к 30-летию юбилею компании.

24 января 2013 года компания «Технополис – Санкт-Петербург» провела финский праздник возведения крыши для работников, занимающихся строительством второй очереди бизнес центра Технополис Пулково.

1 октября 2013 года состоялось официальное открытие здания второй очереди Технополис Пулково. Общая площадь всего здания – 20 335 кв.м.

1.4 Анализ местоположения объекта

Объект расположен по адресу: г. Санкт-Петербург, Пулковское ш., д. 40, корп 4.

Таблица 1.1 – Анализ местоположения объекта

Характеристики	Описание
Адрес местоположения	г. Санкт-Петербург, Пулковское ш., д. 40, корп 4.
Административный округ / район	Московский
Экономическая зона	Свободная экономическая зона
Местоположение по отношению к автодорогам / расстояние до основных транспортных магистралей города	Объект расположен на Пулковском шоссе, являющимся крупной транспортной магистралью
Транспортная доступность	Хорошая, в пределах пешей доступности расположены остановки общественного транспорта, также возможен подъезд на личном автотранспорте
Типичная застройка района	Жилая, коммерческая застройка
Ближайшая остановка общественного транспорта, станции метро	Расположена в 500 м на Пулковском ш.
Инфраструктура района	В шаговой доступности находятся школы, детские сады, торговые объекты, медицинские учреждения, общественные организации, общественные парки
Источник:	анализ местоположения с помощью информационного портала www.maps.yandex.ru

Исходя из анализа местоположения оцениваемого объекта, можно сделать вывод о его высокой инвестиционной привлекательности для использования в качестве коммерческого объекта.

1.5 Природные и климатические условия

Формирование температурного режима Санкт-Петербурга происходит в большей степени с участием двух факторов: радиационный режим и циркуляция атмосферы. При приходе атлантических воздушных масс (преимущественно с юго-западного и западного направления) погода становится ветреной и пасмурной, а проявление радиационного фактора в большей степени сопровождается формированием антициклонов, характеризующееся ясной безветренной погодой.

В соответствии с данными, полученными в результате многолетних наблюдений, величина средней годовой температуры воздуха в Санкт-Петербурге не превышает 5,6°С. Наиболее холодными месяцами года считаются декабрь и февраль, для которых характерны средние температуры –7,9...–10,4°С. Наиболее тёплым месяцем года считается июль, величина средней суточной температуры воздуха достигает 19,5°С.

Пределы суммарного изменения среднегодовых температур воздуха в Санкт-Петербурге в течение всего периода измерения температуры (с 1752 г.) достигли 2°С, средней за зиму 3,4°С и средней за лето 0,5°С. Необходимо отметить, что за последние 30 лет температура воздуха повысилась на 1,7°С в среднем за год: на 3,5°С зимой и на 1,5°С летом.

Динамику температуры воздуха в Санкт-Петербурге можно охарактеризовать как значимый положительный температурный тренд, возникший как за счет естественных колебаний температуры, так и за счет возникновения локального «возмущения» термического режима в приземном слое воздуха, часто именуемого «городским островом тепла». Мнение многих ученых сходится в том, что причина образования «городского острова тепла» заключается в выбросах водяного пара, которые накапливаясь под инверсионными слоями приводят к увеличению противоизлучения атмосферы и созданию локального «парникового эффекта». При этом для центра «городского острова тепла» характерно сдвигание от фактического центра города по направлению преобладающих ветров.

Отметим, что зарегистрированные минимальные значения температуры в Санкт-Петербурге в большей степени относятся ещё к XVIII- началу XX в., в то время как на начало XXI столетия приходится большинство максимальных значений температуры. Тем не менее, утверждение о наличии катастрофического повышения температуры за последние десятилетия будет ошибочным, поскольку «городской остров тепла» отсутствовал в XVIII-XXвв.

В течении всего календарного года на территории Петербурга регистрируют порядка 177 пасмурных дней в соответствии с общей облачностью. В солнечные дни величина средней продолжительности солнечного сияния снижается от 10,1 часа в июне до 2 часов в декабре.

Поскольку количество выпадающих осадков примерно на 200-250 мм превышает испарение влаги, для Санкт-Петербурга характерна высокая влажность воздуха – около 80% (летом – 60-70%, а зимой – 83-88%). Число дней с относительной влажностью не менее 80% варьирует от 140 до 155.

В соответствии с географическим местоположением Санкт-Петербург расположен в зоне избыточного увлажнения. Величина среднегодовой суммы осадков в Санкт-Петербурге на протяжении последних 30 лет достигла 653 мм. Выпадение осадков в Санкт-Петербурге зависит в основном от интенсивности циклонической деятельности.

На протяжении года выпадение осадков характеризуется неравномерностью: большая их часть (67%) характерна для теплого периода (с апреля по октябрь с максимумом для июля – августа) и только 33% – для холодного (с минимумом в феврале – марте).

При этом для периода декабрь-февраль характерно преобладание твердых осадков, для периода май-октябрь – жидких, а выпадение смешанных – мокрого снега или снега с дождём – не было отмечено только в июле и августе.

Для северной части города и на севере пригородной зоны характерно большее годовое количество осадков в сравнении с центральными районами, примерно на 11% и более чем на 20% соответственно. Устье Невы отличается меньшими годовыми суммами осадков в сравнении с центральным районом на 5-7%. Еще меньше осадков отмечается на побережье Финского залива (в поселке Лисий Нос, Петродворце, Стрельне) и на островах (в Кронштадте), где разница с центром достигает 8-9%.

Количество дней, когда осадки $\geq 0,1$ мм, изменяется от 155-160 мм в приуроченности к побережью и островах Финского залива до 180-200 мм в центральных и восточных районах города. В целом, число дней с осадками за период 1936-2006 гг. увеличилось на 7,4 дня, или на 32% от среднего многолетнего значения за этот период.

Одной из основных характеристик осадков является их интенсивность. В холодный период года интенсивность их невелика – в среднем 0,2-0,4 мм/ч. В летние месяцы интенсивность возрастает до 1,1-1,3 мм/ч за счет ливневых осадков.

Снежный покров как элемент климата характеризуется следующими показателями: датами появления и схода снежного покрова, образования и разрушения устойчивого снежного покрова, числом дней со снежным покровом, высотой, плотностью и запасом воды в снежном покрове.

Судить о характеристиках снежного покрова в Санкт-Петербурге можно только на территории парков и скверов. Это обусловлено периодической уборкой снега с улиц города. В Санкт-Петербурге снежный покров держится обычно около 120 дней, а в пригородах – примерно 130 дней. Устойчивый снежный покров обыч-

но формируется в начале декабря (на островах Финского залива – в конце декабря), а разрушается в последней декаде марта.

Анализ средних годовых значений максимальной высоты снежного покрова отражает заметное уменьшение этого показателя. Это обусловлено, в первую очередь, тем, что вследствие повышения температуры воздуха в холодный период года увеличивается доля жидких и смешанных осадков. Кроме того, увеличивается повторяемость оттепелей.

Максимальный прирост снежного покрова за сутки в городе составляет 22 см. Интенсивность выпадения снега, в основном, составляет 0,5-0,6 см/ч, максимальная интенсивность находится в пределах от 1 до 4 см/ч.

Запас воды в снеге зависит от его плотности и высоты снежного покрова и в среднем за год в городе составляет 73 мм, на полевых участках пригорода он возрастает до 103 мм.

2 АНАЛИЗ РЫНКА

2.1 Экономика (макроэкономические показатели)

Основной угрозой для каждого объекта офисной недвижимости, которая стала действительно ощутимой с прошлого года является сокращение маржинальности. Появление данной тенденции обуславливается множеством факторов. В первую очередь это экономические условия. После начала кризиса произошло падение ставок аренды во всех сегментах коммерческой недвижимости, но в ряде случаев это привело к возрастанию расходов в ряде случаев. Следующий аспект заключается в определяющей роли в развитии объектов, которая принадлежит собственникам. Таким образом, степень успешности проекта во многом зависит от уровня гибкости этого собственника.

Нельзя игнорировать угрозу снижения стоимости объекта, даже с учетом того, что возникновение данной тенденции негативно скажется исключительно на собственниках, но является позитивной для инвесторов, для которых становится возможным арендовать объект по сниженной ставке.

По прогнозам рынка недвижимости в 2018 г. к глобальным трендам в сегменте офисной недвижимости присоединиться явление перераспределения сил между якорными арендаторами. На текущий момент ситуация на рынке недвижимости для одних определяется снижением объемов аренды, тяжелой адаптацией в кризис, для других – возможностью активного развития. Как правило, активным развитием отличается появление новых игроков на рынке, которое может стать толчком перераспределения сил между новыми и старыми игроками [1].

2017 год отличился определенными изменениями в законодательстве, которые привели к серьезным изменениям в деятельности девелоперов. К примеру, с 1 января 2017 года кадастровая стоимость объекта определяется не независимыми оценщиками, а с привлечением специально сформированных на региональном уровне государственных бюджетных учреждений. По оценкам специалистов внедрение данных изменений уже проявили свой негативный характер, о чем можно судить по увеличению количества споров, что обусловлено возрастающей вероятностью рисков завышения кадастровой стоимости бюджетными учреждениями возрастают.

Ни у кого не вызывает сомнения тезис о том, что основной особенностью офисного рынка является его прямая зависимость от экономической ситуации, для которой в нашей стране характерны постоянные изменений, далеко не всегда носящие позитивный характер. Для экономики России характерна высокая степень зависимости от

политической ситуации, а политические изменения носят еще более непредсказуемый характер.

По оценкам экспертов угрозы рынка офисной недвижимости на 2018 г. будут представлять собой следующие:

– достаточно резкое сокращение объемов сдачи новых проектов, которое вызвано проблемами девелоперов при получении финансовых займов и заполнении объектов. Сопутствующее сокращение ввода качественных бизнес-центров окажет положительное влияние на снижение объемов вакантных площадей в высококачественных объектах (А и В+ классов) и поспособствует «вымыванию» с рынка наиболее качественных офисов, в том числе и лотов большой площади (более 5-10 тыс. кв. м).

– к началу 2016 года возросла доля офисных объектов, переданных банкам в счет покрытия кредитных обязательств. Если подобная тенденция сохранится, то для структуры спроса на офисную недвижимость это обернется весьма негативными последствиями по причине отсутствия традиционных инвестиционных сделок, как о весьма показательном моменте состояния рынка.

– волатильность валютного курса, которую, несмотря на стабильность в конце 2016 г. – начале 2017 г., пока не стоит сбрасывать со счетов, может негативно сказаться на деятельности компаний и спросе на офисную недвижимость.

Логично, что с позиции офисной недвижимости более актуально оценивать не возможную прибыль, а возможные риски. Но есть одна особенность этого анализа: в большей степени он открывает негативные аспекты ситуации. Принимая во внимание, что для экономики России свойственен рыночный характер, а не командно-административный, первое место необходимо отдать не группе факторов, отражающих внедрение государственной политики в определенных законодательных и иных ограничительных или стимулирующих механизмов в развитии офисной недвижимости, например, кадастровой оценки, часами работы БЦ, а факторам чисто рыночным.

Несмотря на неустойчивую экономическую ситуацию в сегменте офисной недвижимости сейчас отсутствует заметное снижение роста строящихся объектов. Скорее это приводит к тому, что сокращается спрос на помещения, уже существующие на рынке. Это явление имеет весьма тривиальное объяснение: объемы спроса на офисные помещения – это функция роста количества рабочих мест, что в текущем состоянии экономики носит непредсказуемый характер.

Что же можно назвать основным и наиболее глобальным риском для рынка коммерческой недвижимости на период 2018-2020

гг.? Данный риск увязан, прежде всего, на наличии внешнеполитической угрозы: в частности, весьма шаткими отношениями с западными странами. По прогнозам специалистов сохранение данной угрозы будет продолжаться до конца 2018 года, и в настоящее время она связана со сложной геополитической обстановкой и ведением боевых действий. Достаточно большое количество людей не достаточно явно оценивают степень угрозы подобным условиям существования страны на геополитическом рынке: уже сейчас приостановлено множество сделок с недвижимостью, в которых участвовали иностранные инвесторы и их возобновление не возможно в ближайшей перспективе. Однако, быстрое позитивное для нашей страны разрешение проблемной ситуации на Западе весьма серьезно отразится на отношении иностранных инвесторах ко всему рынку в целом.

Следующей не менее масштабной угрозой является возникновение любого нового крупного игрока в российской сфере недвижимости. Для банков и государственных структур за последнее время возрос объем сделок на приобретение портфели как можно большего количества объектов коммерческой недвижимости, что в свою очередь становится причиной создания крупных структур по управлению объектами, включающих в свой состав property, facility и assetmanagement. Свои планы по реализации собственных структур с целью управления недвижимостью уже озвучили представители Сбербанка и «Ростелекома», ряда объектов «Москва-Сити», которая тоже будет передано под управление подразделений компаний новых собственников. Наличие крупных слияний и поглощений можно считать одним из сопутствующих трендов. Отметим, что распространение данной угрозы не ограничивается сегментом офисной недвижимости: процессы слияния затрагивают жилой сегмент («ПИК» и «Мортон»), ритейл (поглощение федеральными сетями региональных игроков), сферу управления недвижимостью, логистику и т. д. Существует мнение, что на выходе из кризиса рынок недвижимости кардинально поменяется, включая смену лидеров.

Удивительно, но одним наиболее распространённых среди профессионального сообщества мнения является то, что дно кризиса миновало, что привело к росту крупных сделок с офисной недвижимостью уже в начале 2017 года, что указывает на продолжение перераспределения рынка, «распродажу» стрессовых активов, вскоре станет ясно насколько дальновидны новые собственники могут распоряжаться своими приобретениями [1]. Тем не менее, для рынка всё еще характерен поиск, а степень неопределенности при этом – высока. Но можно заметить, что в структуре нашего рынка начали появляться

jointventure – совместные предприятия для приобретения крупных активов. Такие активы является объединением зарубежной и российской компаний для целей совместного арендования объектов. Для таких предприятий по причине существенности масштабов существует возможность серьезного влияния на рынке офисной недвижимости в ближайшие годы.

Существуют еще угрозы для офисной недвижимости, относящиеся к внешним, а именно исходящие из жилого сегмента. Для девелоперов жилья характерно расширение своего присутствия в сегменте офисной недвижимости: возводятся комплексы крупных жилых кварталов, самостоятельное создание и развитие сопутствующей инфраструктуры, которая включает объекты офисной недвижимости. Таким образом, девелоперами жилья создаются субрынки, влияющие на текущее состояние предложения и спроса в пределах своей локации (становятся «центрами притяжения», или наоборот, резко увеличивают уровень вакансий в районе и роняют ставки). И эти локальные изменения приводят к изменению расстановки сил на рынке, к смене общей картины в городе.

Среди девелоперов офисной недвижимости отмечается одна из внутренних угроз: комплекс неоправданных ожиданий от концептуальности изменений в объектах. Реализация реконцепции и редевелопмента БЦ сейчас выступают в качестве камня преткновения для большинства объектов, что приводит к резкой смене арендаторов в другую направленности деятельности, что приводит к постепенному вытеснению контингента.

И последняя, но не менее серьезная угроза, которую представляет избыточное законодательное регулирование. Необходимо отметить, что наиболее сильное влияние на рынок могут оказать распоряжения, выпущенные региональными и городскими властями по определенным запретам (на строительство, на работу, на существование объекта). Хотя необходимо сказать, что девелоперы по их же словам начали адаптироваться к новым реалиям: 2017 год принес низкий ввод объектов офисной недвижимости в Санкт-Петербурге, как этого ожидали, хотя часть объектов по срокам сдачи перенесена на 2018 год.

Согласно прогнозам на 2018 год существует возможность значительного роста налога на недвижимость, что происходит из-за резкого повышения стоимости кадастровой оценки. В случае, если арендатор не может поднять арендную ставку, то это повлечет за собой разорение. Если данный прогноз сбудется, сегмент офисного рынка постепенно пойдет на спад, если не придет к краху [2].

Еще одним негативным трендом можно назвать наличие роста стоимости парковочных мест рядом с БЦ и создание зон платной парковки. Внедрение данной меры должно способствовать уменьшению пробок, но в то же время приводит к снижению транспортной доступности объектов офисной недвижимости в центральных районах и районах исторической застройки. Таким образом, указанное явление характеризуется негативным влиянием на рынок офисной недвижимости, так как в центральном районе сосредоточение наиболее дорогих объектов офисной недвижимости. В офисном сегменте отсутствие недорогих парковочных мест также скажется на востребованности площадей.

К ряду негативных последствий может привести внедрение новых ограничений и избыточного регулирования бизнеса. Большинство не очень продуманных инициатив, к примеру, введение ограничения времени работы офисов, которые не имеют строгого графика, регулирования арендных ставок в ТЦ, отличаются негативным характером для бизнеса арендаторов, что, в свою очередь, повлечет за собой проблемы арендодателей и их проектов.

Так же нужно коснуться вопросов отсутствия поддержки на государственном уровне рынка офисной недвижимости. В каждой наиболее значимой отрасли при усложнении экономической ситуации реализуется ряд мер по поддержке. Если рассматривать жилой сегмент, то целесообразно говорить о льготной ипотеке, которая способствует расширению потребительского круга, автомобильный сектор – программу утилизации и другие. В случае, если сохранятся нынешние тенденции: низкая инвестиционная привлекательность проектов и повышение налогов, отсутствие программ поддержки владельцев офисной недвижимости, возможно возникновение отсутствия новых проектов, а также отказ собственников от уже существующих [3].

Существует серьезная глобальная угроза для рынка офисной недвижимости извне, имеющий глобальную природу: эта угроза состоит в негативных экономических процессах, снижения цен на нефть и, как следствие, росту курса доллара. Случаи снижения уровней дохода населения является серьезной угрозой в секторе офисной недвижимости, которая способна привести к понижению ставок аренды и увеличить вакантность.

Безусловно, ряд законодательных, налоговых инициатив (зачастую направленных на компенсацию выпадающих доходов бюджета) ежегодно классифицируются как серьезный риск для бизнеса. Даже налоговые инициативы, роль которых направлена на улучшение усло-

вий для бизнеса, за счет своей многочисленности и противоречивости могут оказать негативное влияние на инвестиционный климат.

Повышение властями Санкт-Петербурга кадастровой стоимости недвижимости вследствие целевого ориентира сбора в бюджет 92,8 млрд. руб. налогов на имущество организации несет в себе высокую степень риска. Величина кадастровой стоимости объекта недвижимости и земельного участка не редко на практике превышает реальную рыночную стоимость, и предпринимателям приходится оспаривать результат оценки в суде. В периоды кризисного времени на бизнес обрушивается серьезная нагрузка, то есть, рост налогового давления приведет к весьма негативным последствиям. До тех пор пока процедуры оспаривания результатов кадастровой оценки являются жизнеспособными, данным риском можно пренебречь. Но последние инициативы в стране – настораживают. Например, на недавнем заседании законодательного собрания было озвучено предложение о запрете оспаривания цены выкупа у города помещений для представителей малого и среднего бизнеса.

Существует еще риск обанкротиться для строителей, но в более значительной степени этот риск характерен для рынка жилья и особенно на периферии между городом и областью. Разумеется, и в сфере офисной недвижимости отмечены случаи банкротства, но степень негативности их последствий не столь высока [4].

В начале 2017 года наблюдалось резкий спад строительства бизнес-центров, которое некоторыми исследователями позиционировалось в качестве некоего вызова, но надо отметить, что ничего рискованного в этом нет, зато можно считать нормальной тенденцией, благодаря которой улучшилась ситуация с поглощением текущего объема вакантных площадей. К концу прошлого года вновь возрос спрос на офисные помещения, что привело к снижению вакантности в действующих объектах, поскольку избыток предложения так и не был снижен. Строители игнорируют правила: не следует строить БЦ и ТЦ там, где они не нужны. Тем не менее, строительство офисных центров идет огромными темпами.

По оценки специалистов в 2018 году в сегменте офисной недвижимости можно не ожидать глобальных потрясений. Не совсем очевидно сохранится ли тенденция сжатия спирали предложения, которая является прямым следствием результата банкротств строителей-девелоперов, которые занимаются строительством БЦ. Данный тренд был характерен для 2016 и начала 2017 годов, но на протяжении 2017 года ситуация несколько раз изменилась, поэтому в настоящее время прогнозирование ситуации – невозможно. И это оставляет надежду на

сохранения качества офисной недвижимости, поскольку сильное снижение спроса приведет к необходимости его искусственного подъема за счет предложения недвижимости плохого качества.

В конце 2017 года правительством Санкт-Петербурга в очередной раз было произведено рассмотрение инициатив классификации офисных зданий по их качественным характеристикам с целью ранжирования кадастровой оценки недвижимости, но даже для самого низкого класса качества офисных помещений повышение составит не менее 7 %.

С 2018 года по данным ГАТИ большинство бизнес-центров, поданных на предмет сдачи или открытия ордера были переквалифицированы в более простые классы, поскольку использование их в изначальном классе привело бы к серьезному повышению налогов, что для только что сданного здания является губительным фактором. Арендодателям проще потратить время, деньги и силы на проведение повторной переоценки их качественного состояния, чем оспаривать результаты оценки.

Величина стоимости объектов недвижимости на протяжении последних нескольких лет претерпела незначительные изменения в сторону увеличения, тем не менее, величина арендных ставок в большинстве офисных зданий возросла более, чем на 10 %, что не имело под собой никаких оснований.

В основу идеи данной инициативы легло равенство кадастровой и рыночной стоимости или их максимальная близость. Но на сегодняшний день этого предела так никто и не достиг, а, значит, рост арендной платы не закончится.

Это делает абсолютно очевидным то обстоятельство, что возросшая налоговая нагрузка на недвижимость негативно сказывается на ее доходности. И столкнуться с этим собственники могут в самое ближайшее время.

Необходимо весьма ясно понимать момент, что наличие фантастических, рекордных показателей в структуре рынка офисной недвижимости является крайне неприятным для экономики государства. К примеру, в Китае ведется активная борьба с ростом рынка недвижимости. Данный рост должен постоянно контролироваться, иначе рынок офисной недвижимости может рухнуть. Пока развитие рынка находится в таком состоянии, что единственной «неприятностью», которая на сегодняшний день грозит рынку офисной недвижимости – это стагнация или так называемая стабильность, которая заключается в минимальном росте на протяжении 3-5 лет [5].

В сфере строительства бизнес-центров в 2018 году ожидается возникновение заморозки отдельных проектов. Тех проектов, на разработку уже потрачены серьезные средства, при этом отмена проектов полностью не грозит инвесторам.

С целью прогнозирования других возможных угроз, рассмотрим экономическую ситуацию в целом. Согласно прогнозам на протяжении 2018 года объем иностранных инвестиций возрастет даже не смотря на санкции, в сравнении с 2017 года, включая область строительства. Положение Фондового рынка России, включая акции крупнейших строительных компаний, на историческом максимуме. Стоимость компаний возросла в 2-3 раза в сравнении с 2015 годом. Происходит активное снижение ставок по кредитам, снижение обслуживания долгов у компаний в сравнении с 2015, 2016 годов. Хотя уровень долга компаний и частных лиц относительно высок, но договоры с арендаторами уже подписаны в конце 2016 года, деньги поступают.

Среди специалистов существует мнение, что многие арендодатели ожидают снижения для входа в рынок. Ликвидность в Санкт-Петербурге и на территории крупных городов крайне высокая: период от выставления помещения для аренды, практически сразу помещение занимается, естественно при высоких технических характеристиках. А многим арендодателям удалось приобрести недвижимость в разы дешевле, чем предлагается рынком на настоящий момент.

Явление повышения налогов служит поводом для внимательного присмотра к своему сегменту офисной недвижимости. Местами происходит корректирование арендных ставок, для кого-то характерна оптимизация расходов, для кого-то оспаривание кадастровой стоимости, либо изменение класса недвижимости, а от кого-то уйдут все арендаторы. Для ушедших арендаторов найдутся помещения отдаленные от центра или вблизи границ города. В сторону таких угроз, в первую очередь, и стоит думать участникам рынка.

Скачки курса доллара привели ко всем негативным последствиям, которые только могли бы произойти. После произошедшего резкого скачка курса, в 90% арендованных офисных помещениях, которые базировались на долларовой политике, произошел резкий подъем цен. Те арендодатели, которые смогли правильно оценить ситуацию и предложить арендатором смягчения условий, оставили своих арендаторов. Тем не менее, достаточно весомая часть арендодателей порядка 30 % просто подняла арендную ставку не менее, чем 2 раза, выбрав в качестве оправдания скачок курса. Это привело к опустению 30 % офисной недвижимости.

Наличие таких пустующих офисных площадей стали индикатором состояния бизнеса в целом: количества арендаторов снижается, а рынок перенасыщен предложениями. Хотя, арендная ставка в прошлом году снизилась на 30% и сейчас растет примерно на 10-12% в год, на уровне с инфляцией [6].

Ранее указывалось, что в 2018 году может возрасти приостановка строительства новых бизнес-центров. При достаточном количестве вакантных площадей снижение темпов строительства офисных зданий не происходит. Арендование уже построенных только за 2017 площадей еще на протяжении 2-3 лет будут передаваться в аренду с целью восстановления баланс между спросом и предложением. Но при остановке строительства можно получить еще больше проблем: приняв решение о приостановлении деятельности на 2 – 3 года может привести к отставанию в техническом плане, выпадению из строя. Нагонять потом придется долго.

ОК одним из основных угроз на рынке офисной недвижимости в 2018 году можно отнести тенденцию снижения активности российских и иностранных инвесторов. Для девелоперов в настоящее время является весьма сложной задачей поиск финансирования, внутренних источников и банковского кредитования, особенно с учетом уровня ставок и избирательности финансовых структур.

В основе второй угрозы лежит продолжающийся спад в экономике, который вырабатывается дефицитом средств у потребителей, поскольку инфляция не покрывается индексацией зарплат.

Результатом падения реального дохода является сдвигание шкалы приоритетов в направлении первичных потребностей, то есть, наличие экономической нестабильности вынуждает население более осторожно относиться к тратам. В результате люди экономят и совершают меньше покупок в офисах компаний, что сказывается на доходах ритейлеров и, как следствие, собственников объектов.

За счет обоих этих факторов происходит увеличение налоговой ставки на имущество. В конечном счете, данное увеличение будет относиться ко всем участникам рынка, находящихся по разные стороны сделки. Объясняется это тем, что владельцам объектов обязуют перекладывать на них налоговую нагрузку.

Разумеется, что серьезной угрозой является банкротство девелоперов. На сегодняшний день для девелоперов характерно находятся в крайне нестабильное положение, и это в тех условиях, что до начала кризиса они уже прошли переакредитацию. Теперь, когда ситуация со сдачей офисных помещений в аренду достаточно непредсказуемое, а отсутствие поддержки данного вида бизнеса, привело к стремительно-

му сокращению числа девелоперов, которые сохранили собственные оборотные средства (многие девелоперы фактически принадлежат банкам). В результате компания-девелопер перестает отвечать по своим обязательствам, утекают кадры, падает качество, девелопер становится неконкурентоспособным.

Спрогнозировать подобную ситуацию достаточно непросто по причине ее лавинообразного характера, который приводит к тому, что под удар попадают все участники рынка, включая одно из самых стабильных звеньев: генподрядные организации. Падение рынка приводит к понижению стоимости работ. Снижение стоимости работ приводит к банкротству.

Заказчик, прежде всего, выбирает подрядчика, который может за минимальные денежные вложения предложить продукт наивысшего (максимально возможного качества). Для общего состояния рынка такие требования могут быть, поскольку это приводит к тому, что рынок состоит из крупных, сильных организаций, обладающих значительными технической и финансовой базами, с поддержкой банков и инвесторов. Для небольших компаний тоже есть место на рынке, но доля заказов – небольшая, а степень жизнеспособности определяются инвесторами, акционерами, заказчиками, а точнее от их платежеспособности. Это определяет, смогут ли они продержаться на рынке или нет.

2.2 Рынок недвижимости

Удивительно, но на протяжении последних 10 лет рынок недвижимости России, включая рынок Санкт-Петербурга характеризуется поступательным ростом. Несмотря на постоянные скачки экономики эксперты отметили, что появление пика в развитии рынка офисной недвижимости Санкт-Петербурга произошел в 2014-2017 годы. В этот период были введены в эксплуатацию множество офисных объектов недвижимости, появились проекты комплексного освоения территорий, проекты строительства многофункциональных комплексов. Рынок недвижимости и строительства стал наполняться московскими строительными и девелоперскими компаниями, западными инвестиционными фондами не смотря на санкции. Реализованы начальные этапы подготовки и строительства весомых для городского бюджета инвестиционных проектов в сфере недвижимости, в том числе в центральных районах города: Балтийская жемчужина, Охта-центр, Набережная Европы, Новая Голландия, Театральный, Апраксин двор, многочисленных проектов компании «Главстрой» и других. Многие непрофессиональные девелоперы планировали вложить заработанные деньги в объекты недвижимости Санкт-Петербурга[7].

На протяжении последних лет до середины прошлого года, несмотря на нестабильное состояние экономики страны, отмечается активное развитие рынка офисной недвижимости. Например, 2016 г. для Петербурга отмечился рекордным количеством ввода в эксплуатацию офисных зданий европейских стандартов – около 1,3 млн. кв.м (рекордным настолько, что по объему на душу населения догнали ведущие европейские столицы), по итогам 2017 г. объем предложений офисных площадей класса Авозрос в 2,5 раза. Это самый высокий показатель за всю историю развития городского рынка бизнес-центров.

Величина объема сделок на рынке офисной недвижимости Петербурга в 2017 году увеличился на 60% и достиг 1,98 млрд долларов. Это позволило северной столице занять второе место в рейтинге наиболее быстро развивающихся рынков коммерческой недвижимости по версии компании RealCapitalAnalytics.

Если обратиться к аналитике рынка офисной недвижимости в г. Санкт-Петербург, то практически все исследователи сошлись во мнении об ожидании насыщения рынка, либо перенасыщения предложения по определенным классам недвижимости [8].

За последние 2-3 года рынок офисной недвижимости растет и развивается под воздействием следующих тенденций:

1. Выход на рынок офисной недвижимости местных игроков рынка, ранее специализировавшихся на рынке жилья
2. Появление на рынке большого числа непрофессиональных девелоперов
3. Активный выход на рынок московских компаний, планировавших реализацию крупномасштабных проектов развития территорий.
4. Появление на рынке крупных иностранных девелоперских и строительных компаний
5. Несоответствие масштабов и темпов строительства заявленных проектов темпам роста экономики Санкт-Петербурга в целом.

Степень влияния экономического кризиса постепенно повышалась с осени 2016 года, но окончательно упрочилась в своих позициях к началу 2017 года. Произошло замораживание многих проектов на стадии документального согласования, с рынка были вынуждены уйти некрупные компании и компании неверно оценивающие существующую ситуацию. Прогноз рынка офисной недвижимости на сегодняшний день является задачей весьма трудной даже на коротком отрезке времени, однако мнение многих аналитиков сходится на том, что прежние темпы роста на рынке офисной недвижимости не достижимы особенно в ближайшие пару лет, как в связи с насыщением основных

сегментов рынка, так и в связи с общей экономической ситуацией в России и на мировых рынках.

В 2017 году компаниями, входящими в Санкт-Петербургский исследовательский Форум, созданный Санкт-Петербургскими представительствами компаний KnightFrank, ColliersInternational, JonesLangLaSalle, разработана классификация бизнес-центров для Санкт-Петербурга.

В основу новой классификации объектов офисной недвижимости положена существующая московская классификация, разработанная специалистами Московского Исследовательского Форума (MoscowResearchForum). Результатом работы консультантов трех компаний стало выделение основных требований для распределения зданий по классам А, В+ и В с существенной переработкой данных критериев, принимая во внимание специфику рынка офисной недвижимости Санкт-Петербурга. Данная переработка привела к тому, что к более значимым критериям стали относиться инженерные системы и конструктивные особенности, а не факторы местоположения, подтверждая тенденцию к децентрализации офисного рынка Санкт-Петербурга и усиления значения уровня технического оснащения зданий.

Указанная классификация офисных зданий в Санкт-Петербурге необходима для возможности сориентироваться собственникам, девелоперам, инвесторам на качества строительства в городе офисных зданий, соответствующих современному международному уровню.

Принципы классификации:

Классификация основана на использовании 26 критериев, разделенных на 6 групп. Критерии подразделяются на обязательные и факультативные. Допустимым считается, если не соблюдены:

- два обязательных;
- четыре факультативных;

Но в данной классификации тоже существуют минусы, основным является то, что ее компетенция охватывает только бизнес-центры класса В, В+ и А. Анализ объектов класса С практически не производится ведущими западными консалтинговыми компаниями, что исключает достоверную оценку общего предложения бизнес-центров на рынке Санкт-Петербурга. Отметим, что бизнес-центры класса С и офисные объекты, не попадающие под классификацию и соответственно пристальное изучение, занимают по-прежнему максимальную долю на рынке.

Так по данным ГУИОН на начало 2018 года объем предложения объектов нежилой недвижимости подтипа «Учреждения», куда не

входят объекты учебно-научного и школьного назначения составлял 9495 тыс.кв.м. в отдельно-стоящих зданиях и 1569 тыс.кв.м. во встроенных помещениях.

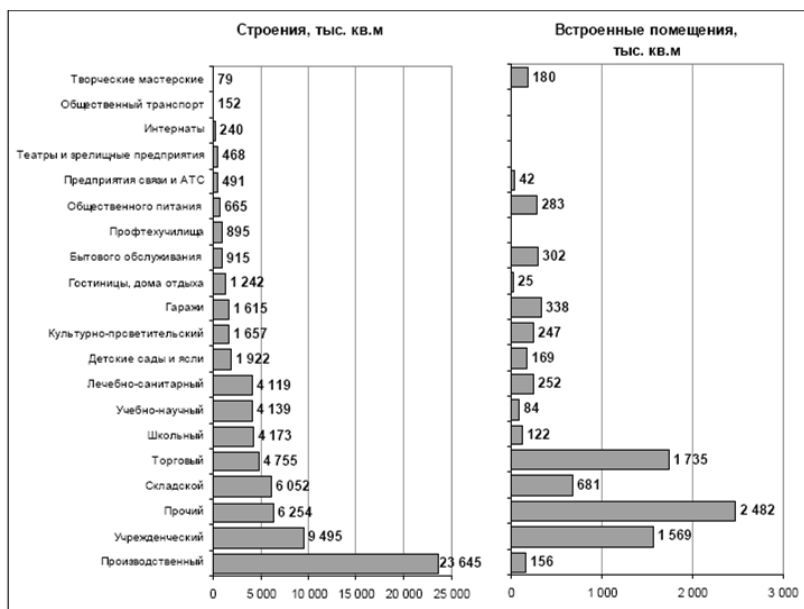


Рисунок 2.1 – Процентное соотношение типов организации зданий

В 2017 г. офисными девелоперами в Петербурге была достигнута рекордная отметка. В эксплуатацию, по оценкам разных консультантов, было сдано от 350 000 до 430 000 кв. м в бизнес-центрах категорий А и В. Новых объектов уровня С в прошлом году не появилось. В результате общий объем качественного офисного предложения увеличился минимум на 50% [9].

Западные консультанты практически не учитывают уровень предложения бизнес-центров класса С. Объем предложения в данном классе учтен только в отчетах российских компаний PraktisC&B и BecarRealty.

По данным компании ColliersInternational, на конец 2017 г. объем офисных площадей в бизнес-центрах класса А и В составил около 925 тыс. кв. м. Более 352 тыс. кв. м высококлассных офисных площадей было введено в эксплуатацию в 2017 г., при этом к откры-

тию было запланировано около 560 тыс. кв. м. Прирост объема предложения за 2017 г. составил 61% .

По данным компании «Бекар» по итогам 2017 г. было введено 418,8 тыс. кв. м качественных площадей в бизнес-центрах. Прирост объема предложения по сравнению с итогами 2016 г. составил 30%.

Таблица 2.1 – Перечень основных бизнес-центров, введенных с 2015 по 2017 год

П.п. №	Название	Адрес	Класс	Общая/офисная площадь, кв.м.
1	Renaissance Plaza	Марата ул., д. 69-71	A	36316/28 850
2	«РЕСО»	Гаккелевская ул., д. 21, лит. А	A	55000/25 550
3	«Аэроплаза»	Стартовая ул., уч. 4	A	33300/22 000
4	«Толстой Сквер»	Льва Толстого ул., д. 9	A	23600/14 200
5	«Сенатор» (2-я очередь)	18 линия В.О., д. 31	A	10 845
6	«Парадный Квартал»	Парадная ул. /Виленского пер.	A	10 000
7	«Сенатор»	Профессора Попова ул., д. 37	A	10 000
8	Gregory's	Выборская наб., д. 55	A	10 000
9	BolloevCenter	Гривцова пер., д. 4	A	9 000
10	«Лидер»	пл. Конституции, д. 7	B	38800/28 000
11	«ОбуховЪ-Центр» (2-я очередь)	Обуховской Обороны пр-т, д. 271, лит. А	B	22 500
12	BaltisPlaza	Средний пр-т В.О., д. 88	B	26577/18 750
13	«Континент»	Звездная ул, д. 1, лит. А	B+	21250/16 700

Продолжение таблицы 2.1

14	«Арена Холл»	Добролюбова пр-т, д. 16	В	28500/14 000
15	«Содружество» (2-я очередь)	Коломяжский пр-т, д. 33	В	12 000
16	«Авеню»	Аптекарская наб., д. 7	В	16500/11 700
17	«Паль Хаус»	Обуховской Обороны пр-т, д. 70/2	В	11300/10 500
18	«Выборгская Застава»	Большой Сампсониевский пр-т, д. 68	В	13400/8 500
19	«Авиатор» (1-я очередь)	Мебельная ул., д. 12	В	9900/8 500
20	OwentalHistory	Социалистическая ул., д. 14	В	10000/8 000
21	«Голицынь»	13-я линия В.О., д. 6-8	В	7 500
22	Bazen	Шаумяна пр-т, д. 4	В	8300/7 400
23	«Москва» (1-я очередь)	Александра Невского пл., д. 2, лит. А	В+	8800/6 400
24	«Треугольник» (3-я очередь)	Обводный канал, д. 138	В	5 700
25	Maxima	Тобольская ул., д. 6	В	7480/5 300
26	«Статус»	Лиговский пр-т, д. 150	В	5 000
27	Юит-Лентек	Приморский пр., 52	А	18 580
28	Монблан МФК	Б. Сампсониевский, 4-6	А	9000*
29	Ильич+	Белоостровская ул., 8	В+	8167

Компании «Бекар» и «Практис» в отличие от прочих консультантов продолжают учитывать в предложении бизнес-центры класса С. По данным «Бекар» структура предложения на конец 2017 года выглядела следующим образом:

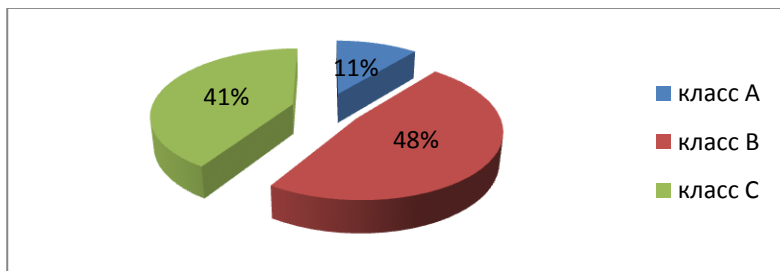


Рисунок 2.2 – Распределение площадей в бизнес-центрах Санкт-Петербурга по классам на конец 2016 года

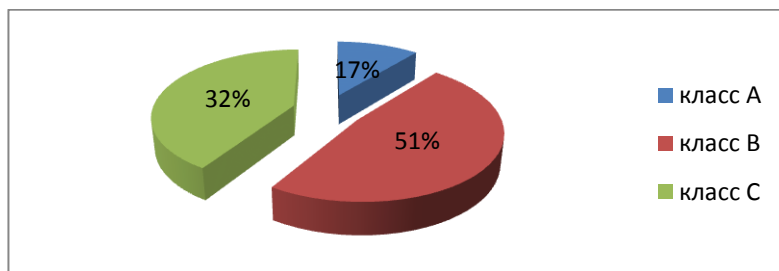


Рисунок 2.3 – Распределение площадей в бизнес-центрах Санкт-Петербурга по классам на конец 2017 года

Самым тщательным образом учтены офисные площади в отчетах компании PraktisCB. По оценкам специалистов компании, рынок коммерческой недвижимости Петербурга насчитывает более 500 офисных центров всех классов [9].

По состоянию на конец 2017 г. общий объем предложения качественных офисных площадей (класса А и В) составил 1380 тыс. кв.м(GVA), в том числе класс А – 290 тыс. кв.м, класс В – 1090 тыс.кв.м. На конец 2017 года этот показатель составлял 1079 тыс. кв. м, в т.ч. класс А - 175 тыс.кв.м, класс В – 904 тыс. кв.м.

Арендопригодная площадь (GLA) по итогам года составила 916 тыс.кв.м, в том числе класс А - 212 тыс.кв.м, класс В – 694 кв.м.

На конец 2007 года эти показатели составляли 689 тыс.кв.м, 127 тыс. и 562 тыс.кв.м соответственно.

Прирост общего объема предложения за 2017 г. по показателю GVA составил 28%, по показателю GLA – 33%.

Общий объем предложения, включая класс С, на конец 2017 г. составил 1928 тыс.кв.м (GVA), в т.ч. арендопригодная площадь - 1399 тыс.кв.м.

Структура предложения арендопригодных офисных площадей в бизнес-центрах по состоянию на конец 2017 года представлена на рисунке 2.4.

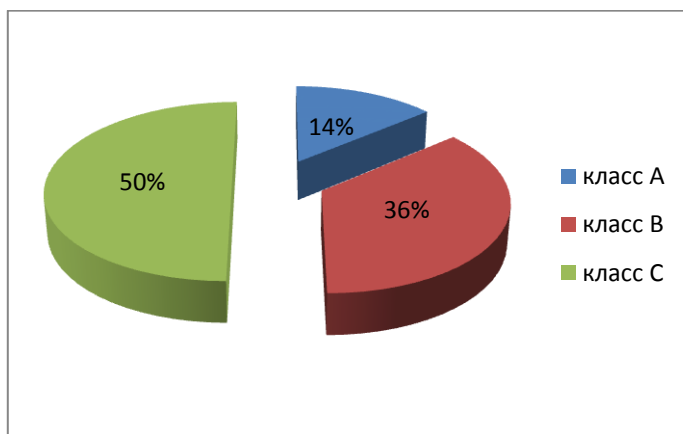


Рисунок 2.4 – Структура предложения арендопригодных офисных площадей в бизнес-центрах по классам на конец 2017 г., PraktisCB

По данным VesarRealtyGroup по итогам 2017 г. общий объем предложения качественных офисных площадей (классов А, В и С) достиг 1 811,8 тыс. кв. м, обеспеченность на тысячу жителей города составила 396,6 кв. м.

Сегмент, включающий высококачественные офисные площади (классов А и В), за 2017 г. пополнился 409,1 тыс. кв. м площадей на 35 объектах. Величина общего объема предложения составила 1 236 тыс. кв. м, обеспеченность на тысячу жителей – 270,5 кв. м.

Согласно исследованию ColliersInternational, за первое полугодие 2017 г. объемы арендных ставок офисных помещений классов А и В увеличился на 12%, что является пиковыми значениями (за тот же период 2016 г. был зафиксирован рост лишь в пределах 4%). За

IV квартал произошел обратный процесс за счет незначительного снижения долларовых расценок на 1,5-2,0%, в сравнении с аналогичными показателями по III кварталу, практически достигнув уровня 2015 г. Таким образом, к середине прошлого года величина средней ставки по классу А составляла \$853 за 1 кв. м в год, а к концу — лишь \$647; по сектору В уменьшение ставки было не таким резким — с \$525 до \$447 за 1 кв. м. Колебания рублевых расценок (которыми к концу года оперировало большинство петербургских БЦ), оказались гораздо менее резкими. Но если действующие комплексы, входящие, например, в сети УК «Сенатор» и «Теорема», крайне неохотно шли на дисконты в конце 2017 г., предлагая арендаторам вместо этого урезать занимаемые площади, то «новички» предлагали впечатляющие скидки (например, на 30% от базовой ставки в строящемся БЦ «Атлантик-Сити»).

Подсчеты ColliersInternational позволили судить о среднем уровне вакансий в петербургских БЦ, которые были введены в эксплуатацию в 2017 г., как о достаточном не высоком: по объектам класса А 37%, класса В — 29%. Характер среднерыночных показателей отличается большей благополучностью — 76% и 90% соответственно, а в центре города они близки к 100%. В целом можно констатировать, что рынок достиг насыщения.

В функционирующем бизнес-центре, имеющем высокую классность, но расположенном в спальном районе, пределы арендных ставок в среднем на 20% ниже, чем в центре. Заявленные арендные ставки в строящихся и вновь введенных бизнес-центрах отличаются в среднем на 10-15% по сравнению с действующими, однако при переговорах возможна более существенная скидка — до 20%.

Таблица 2.2 – Уровень арендных ставок на офисные площади по итогам 1 квартала 2018 года:

Класс БЦ	Действующие бизнес-центры (руб./кв.м в мес, с НДС и КУ)	Строящиеся и новые бизнес-центры
класс "А" (центр)	1 200 - 3 000	1 000-1 900
класс "А" (окраина)	1 000-1 450	1 000-1 300
класс "В+/В" (центр)	900 -1 600	800 - 1 400
класс "В+/В" (окраина)	650 – 1 400	700-1 200

Для первого квартала 2018 года стал достаточно неожиданным процесс понижения ставок почти на 15%, что сопровождалось существенным сокращением разрыва между минимальными и максимальными запрашиваемыми ставками. Для функционирующих свыше 1 года объектов класса А ставка снизилась на 12%, класса В/В+ – на 15%, класса С - в среднем на 13%. Для вновь введенных объектов величина дисконта достигает 50%, что вызвано проблемами с заполняемостью.

Общая тенденция спроса ознаменована окончательным смещением в направлении действующих бизнес-центров. Те же из них, что были введены в эксплуатацию в 2017 г., стоят полупустые (уровень вакансий - 50% и выше), а в действующих офисных центрах доля свободной площади увеличилась до 15%.

Пределы запрашиваемой арендной ставки на сегодняшний день находятся в диапазоне от 900 до 1200 рублей за 1 м², что свидетельствует о подъеме уровня предложения до уровня спроса.

Опрос, проведенный компанией PraktisCB показал, что в состав арендной ставки подавляющее число арендодателей включает полный перечень затрат: НДС, коммунальные услуги, включая электроэнергию, охрану.

На сегодняшний день в составе листингов офисной «долевки» встречаются объекты, чья совокупная площадь достигает 200 000 кв.м. Объемы доли помещений, находящихся на реализации в составе бизнес-центров, достигают 19-20% от общего объема рыночного предложения.

Наиболее активным предложением отличаются такие районы как: Адмиралтейский, Василеостровский, Выборгский, Кировский, Московский и Приморский. На более ранних этапах девелоперам удалось заключить выгодные сделки на предоставление права аренды в таких бизнес-центрах, как «Золотая Шпалерная» (Шпалерная ул., 54), «LidvalHall» (ул. Льва Толстого, 2а), «Голицынь» (13-я линия В.О., 4-8), «Stels» (Боровая ул., 32), «Лидер» на пл. Конституции.

Результатом преобразования экономических условий на протяжении последних 5 лет стало удорожание офисов класса В практически в четыре раза. «Наибольший рост пришелся на 2016-й, — отмечают в MarisProperties. — Тогда цены продаж увеличились в среднем на 38%. Рост по итогам 2017-го составил 25%, а вот к марту 2018-го уже заметно явное снижение. При этом запрашиваемые девелоперами суммы, как правило, отличаются от цен сделок на 5-20%». Уровень снижения стоимости по некоторым объектам составил от 7 до 40%. Например, стоимость аренды в БЦ «Марбел» (на углу ул. Седова и ул. Бехтерева) с осени 2017 г. подешевела практически на 40% — до 2300

руб./кв.м. На другие бизнес-центры также распространилась данная тенденция, включая офисы класса В, но снижение в данном случае не превышало 1000-1000 рублей за «квадрат». За последний два месяца величины декларируемых цен практически не снижались.

Изменился сам подход к арендованию площадей: несколько лет назад девелоперами велась успешная практика по сдаче в аренду площадей поэтажно, за последние два года данная практика практически утратила свою жизнеспособность, а площади стали сдавать в аренду нарезая на разные блоки (распространенный вариант — 400-600 кв.м). Варьирование цены, а значит и скидок, находится в прямой зависимости от арендуемой площади. Например, по расценка компании «Содружество» за площади в бизнес-центре на Коломяжском пр. по 2500 руб. за 1 кв.м, а при арендовании блока — по 1700 руб./кв.м.

Большинство застройщиков сейчас даже не предусматривают строительство офисных зданий под покупку, о чем они сразу объявляют после одобрения проекта. Например, такая практика применяется в двух новых бизнес-центрах от «ЛенСпец-СМУ» на Васильевском острове («На реке Смоленке» и «Биржевой комплекс»).

3 ОПРЕДЕЛЕНИЕ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ

3.1 Определение рыночной стоимости объекта недвижимости сравнительным подходом

В основу данного способа оценки лежит принцип замещения, то есть, предположение, что арендатор не заплатит большую сумму, чем та, за которую можно приобрести похожий объект. При применении этого подхода стоимость объекта оценки определяется по сравнению с ценой аренды аналогичных объектов. Его основой является то, что стоимость объекта оценки непосредственно связана с ценой аренды похожих объектов, которые называют аналогами. Каждая сопоставимая продажа сравнивается с оцениваемым зданием. В цену сопоставимой продажи вносятся поправки, отражающие существующие различия между ними [10].

Сравнительный подход включает следующие этапы:

1. изучение рынка и предложений на продажу, т.е. отбор объектов, которые в наибольшей степени сходны с оцениваемым;
2. сбор и проверка информации по отобранным объектам о времени и цене продажи, запрашиваемой цене, местоположении, физических характеристиках, ограничений на использование, условиях сделки;
3. анализ и сравнение каждого объекта с оцениваемым по перечисленным параметрам;
4. корректировка цены аренды или запрашиваемой цены по сравниваемым объектам в соответствии с имеющимися различиями между ними и оцениваемым объектом;
5. согласование скорректированных цен и определение стоимости оцениваемого объекта.

Таблица 3.1 – Таблица аналогов

Местоположение	Стоимость, руб/кв. м	Площадь участка, кв.м./право на землю	Коммуникации	Местоположение	Транспортная доступность
Объект оценки: г. Санкт-Петербург	-	850/ собственность	Весь комплект	г. Санкт-Петербург, Пулковское ш.	авто

Окончание таблицы 3.1

Аналог 1	5300	650/ собственность	Весь комплект	г. Санкт- Петербург, Обводный канал	авто
Аналог 2	3500	800/ собственность	Весь комплект	г. Санкт- Петербург, Октябрьская набережная	авто
Аналог 3	4000	740/ собственность	Весь комплект	г. Санкт- Петербург, ул. 2-й Луч	авто

Таблица 3.2 – Расчетная таблица поправок

Объект оценки		Аналог 1	Аналог 2	Аналог 3
Стоимость 1 кв.м		5300	3500	4000
Обстоятель- ства соверше- ния сделки	-	аренда	аренда	аренда
Поправка на обстоятель- ства совершения сделки и условия финансирова- ния, %		0 %	0 %	0 %
Скорректированная сто- имость, руб.		5300	3500	4000
Продажа или предложе- ние		предложе- ние	предложе- ние	предложе- ние
Поправка на уторгова- ние, %		- 5%	- 5%	- 5%
Скорректированная сто- имость, руб.		5040	3330	3800
Дата предложения		Январь 2018 г.	Январь 2018 г.	Январь 2018 г.
Скорректированная сто- имость, руб.		5040	3330	3800

Продолжение таблицы 3.2

Поправка на дату продажи, %		0 %	0 %	0 %
Право на объект	Аренда	Аренда	Аренда	Аренда
Поправка на юридические права		0 %	0 %	0 %
Скорректированная стоимость, руб.		5040	3330	3800
Категория земли	Земли населенных пунктов	Земли населенных пунктов	Земли населенных пунктов	Земли населенных пунктов
Поправка на категорию, %		0 %	0 %	0 %
Скорректированная стоимость, руб.		5040	3330	3800
Географическое местоположение	г. Санкт-Петербург	г. Санкт-Петербург	г. Санкт-Петербург	г. Санкт-Петербург
Поправка на удаленность		0 %	0 %	0 %
Скорректированная стоимость, руб.		5040	3330	3800
Общая площадь, кв. м.		650	800	740
Поправка на площадь		2%	2%	2%
Скорректированная стоимость, руб.		5141	3400	3876
Транспортная доступность		авто	авто	авто
Поправка на транспортную доступность, %		0 %	0 %	0 %
Скорректированная стоимость, руб.		5141	3400	3876
Наличие коммуникаций	Полный комплект	Полный комплект	Полный комплект	Полный комплект
Поправка на наличие коммуникаций, %		0 %	0 %	0 %
Скорректированная стоимость, руб.		5141	3400	3876

Окончание таблицы 3.2

Вес влияния аналога на стоимость оцениваемого объекта	0,3	0,6	0,2
Средневзвешенная стоимость права аренды кв.м оцениваемого объекта, руб			4139
Средневзвешенная стоимость права аренды оцениваемого объекта, руб			3 518 150,0

В ходе расчетов в цены объектов-аналогов были внесены следующие поправки:

1. Поправка на обстоятельства совершения сделки и условия финансирования. Поправка не проводилась.

2. Поправка на уторговывание. Все аналоги на дату оценки еще выставляются на торги, то есть при сравнении использована цена предложения. Как правило, при совершении сделки с подобными объектами, скидка с публикуемых цен предложения составляет порядка 5%.

3. Поправка на дату аренд. Корректировка на дату аренды не проводилась.

4. Поправка на юридические права. Земельный участок находится на праве собственности. Аналогичные объекты тоже находятся на праве собственности.

5. Поправка на местонахождение. Объект оценки и объекты-аналоги расположены в разных районах, но имеют высокую транспортную доступность. Поправка не проводилась.

6. Поправка на транспортную доступность. Корректировка не проводилась.

7. Поправка на общую площадь. Объекты-аналоги по площади больше, чем оцениваемый объект. Поправка проводилась в размере 2%.

8. Поправка на наличие коммуникаций. У всех аналогов есть электричество, как у оцениваемого объекта, поправка не проводилась. С учетом того, что в качестве аналогов были выбраны участки аналогичных поселений и учитывая отдаленность от районных центров, рыночная стоимость объекта оценки определена в соответствии с наиболее доходным и конкурентным использованием, которому соответствует его максимальная стоимость. Таким образом, в согласовании результата оценщиком экспертно были присвоены веса для каждого объекта-аналога 0,3, 0,6, 0,2 соответственно.

3.2 Определение рыночной стоимости объекта недвижимости доходным подходом

Права арендатора в каждом конкретном случае зависят от положений договора аренды. Право аренды земельного участка, полученное на возмездной основе, например на торгах, может быть продано арендатором. Однако такая продажа может быть осуществлена с согласия арендодателя на основе договора купли продажи права аренды земли. Стоимость земельных участков, арендуемых предприятием определяется в соответствии с законодательством об оценочной деятельности в Российской Федерации на основе методов, предусмотренных Распоряжением Минимущества РФ от 10.04.2003 г. № 1102-р "Методические рекомендации по определению рыночной стоимости права аренды земельных участков".

При отсутствии данных о продаже прав аренды участков, условия которых аналогичны оцениваемым, Оценщик не может опираться на рыночные данные и обосновать выгоду от приобретения права аренды земельного участка на основе данных о сделках по продаже права аренды, поэтому стоимость права аренды арендатора земельного участка определяется на основе метода капитализации дохода, то есть как разница между рыночной стоимостью земельного участка и издержками, связанными с приобретением такого права, следующим образом:

- расчет стоимости права собственности на земельный участок;
- расчет стоимости выкупа (приватизации);
- расчет дисконтированных арендных платежей;
- расчет дисконтированных обременений. Общая формула имеет вид: (Оценка стоимости земельных участков/ Под общей редакцией В.П.Антонова- М.: Издательский дом "Русская оценка", 2006. – 192 С.):

$$V_a = V_L - \frac{P[(1+e)^T - 1]}{e(1+e)^T} - \sum_{i=1}^T \frac{O_i}{(1+e)^i} - \frac{P_V}{(1+e)^T} \quad (1)$$

Где V_a – стоимость права аренды арендатора;

V_L – рыночная стоимость аренды, 3490 000 руб.;

O_i – стоимость обременений, налагаемых арендодателем на арендатора при использовании земельного участка, 0;

P_V – арендная цена земельного участка, 3 930 400,00 руб. (по стоимости аналогичного участка на 31.01.2017 г.);

e – ставка дисконтирования, 10 % по данным ЦБР на первый квартал 2017 г.;

P – величина годовой арендной платы, 54 650 руб./кв.м;

T – срок аренды, рассматриваем 5 лет.

$$V_a = 3490000 - \frac{54650[(1 + 10)^5 - 1]}{10(1 + 10)^5} - \sum_{i=1}^T \frac{0}{(1 + 10)^i} - \frac{3930400}{(1 + 10)^5} \\ = 3484568 \text{ рублей}$$

3.3 Обоснование отказа от использования затратного подхода

В доходном подходе недвижимость рассматривается с позиции инвестиционной привлекательности, то есть в качестве объекта вложения с целью получения в будущем соответствующего дохода. Возникает необходимость принимать во внимание, что при использовании ряда параметров, которые определяются методом экспертной оценки при использовании доходного подхода (потерь на недобор арендной платы, ставку капитализации и др.), приводит к снижению достоверности определяемого значения стоимости и, соответственно, может привести к искажению результатов оценки. Применение доходного подхода возможно в случае существования достоверной информации, позволяющей спрогнозировать объемы будущих доходов, которые объект оценки способен приносить, а также связанные с объектом оценки расходы (ФСО 1, Часть IV. п. 21). На момент проведения оценки оценщик не располагал достоверной информацией, позволяющей прогнозировать будущие доходы, которые объект оценки способен приносить, а также связанные с объектом оценки расходы [11].

Невозможность применения методики доходного подхода, как некорректного в данной ситуации, можно также аргументировать несколькими тезисами. Прежде всего – это информация, полученная от Заказчика, что данная площадь будет использована исключительно для целей офисного помещения, то есть будущие собственники не планируют сдавать их в аренду с целью извлечения дохода. Во-вторых, несмотря на существующий в регионе развитый рынок аренды офисных помещений, он продолжает в основном оставаться «черным». Договора аренды в подавляющем количестве случаев нигде не регистрируются, а оплата производится в виде не облагаемой налогом наличной суммы. Это обстоятельство не позволяет оценщику собрать достаточное количество достоверной информации о размере арендной платы и ставок аренды по объектам-аналогам. Использовать же ин-

формацию, не имеющую документального подтверждения и обоснования не представляется возможным.

3.4 Определение итоговой стоимости объекта оценки

1. При использовании расчетного метода стоимость права аренды составила: 3 484 568,00 рублей.

2. При использовании сравнительного метода получена стоимость права аренды: 3 518 150,0 рублей.

Принимаем результаты сравнительного метода, как наиболее достоверного.

4 РАЗРАБОТКА ПРОГРАММЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА

Продвижение объекта недвижимого имущества сводится к стратегии маркетинга, состоящей в тщательно продуманном и подробном плане действий с целью привлечения клиентов целевого рынка к объекту недвижимости. Наиболее эффективное средство реализации маркетинговой стратегии заключается в правильности рекламной кампании. В первую очередь необходимо определить целевую группу клиентов БЦ Технополис. Сделаем это поэтапно.

1. Арендаторами помещений являются такие компании, как ООО «Автодор», дочерние предприятия ПАО «Газпром», ООО «Фертоинг», ООО «Шнайдер электрик».

2. Отдельно необходимо отметить аренду помещений для ресторана «Содексо». Посетителями данного ресторана являются пассажиры международного аэропорта Пулково, ожидающие свой рейс или трансфер.

Таким образом, продвижение площадок бизнес-центра должно происходить по двум направлениям:

- демонстрация качества бизнес-среды;
- создание некоторых условий для пассажиров аэропорта.

Второе направление является менее значительным, но все же несет за собой некоторую ценность в получении прибыли и повышении общественного статуса объекта недвижимости, что в дальнейшем при создании подобных объектов может позволить гораздо быстрее привлечь клиентскую базу [12].

В том, что касается создания бизнес-среды необходимо выявить основные направления, привлекающие компании для продвижения и рекламы:

- наличие парковочных мест, в том числе и для велосипедов, которые располагаются на охраняемой парковке;
- наличие систем сигнализации и оповещения;
- степень комфортности офисных помещений и здания в целом, постоянное поддержание порядка;
- наличие коммуникаций;
- наличие развозки;
- возможность создание собственной офисной среды;
- клиентоориентированность арендодателей.

Данные аспекты являются ценными сугубо для компаний-арендаторов, что уже определяет круг источников продвижения рекламы, как использование радиостанций экономической и бизнес-направленности, журналы экономической и бизнес-направленности

(возможно заказ аналитической статьи о преимуществах объекта), реклама на специализированных сайтах. Подготовка рекламы процесс весьма трудоемкий и сложный с точки зрения создания действительно качественного контента, вне зависимости от вида его воплощения. Поскольку бизнес-центр позиционирует себя, как объект, созданный полностью по европейским стандартам (класс А), на это необходимо сделать обязательный упор для привлечения крупных клиентов. В настоящее время только около 10% офисных зданий в городах Москвы и Санкт-Петербурга управляются сторонними профессиональными компаниями. Ведь далеко не все собственники осознают, что их недвижимость можно использовать гораздо эффективнее. Часто собственники считают, что проще (дешевле) самостоятельно решать вопросы, связанные с управлением их объектом, не используя соответствующих специалистов. В большинстве такое мнение ошибочно, т.к. организации не способны самостоятельно и правильно распоряжаться имеющейся площадью как активом с целью извлечения наибольшего дохода [13].

На следующей стадии продвижения необходимо определить объем бюджета маркетинга. Объем бюджета маркетинга заключается в затратах, непосредственно связанных с данным родом деятельности: затратах на рекламные ролики, указатели, оформление, печатные работы. На практике эффективно применение следующих методов определения бюджета маркетинга:

- целевой метод – заключается в постановке первоочередной задачи проведения маркетинговой кампании и определении затрат, обеспечивающих достижение этой задачи;
- процентный метод – установление бюджета маркетинга в процентном соотношении от эффективного валового дохода);
- сравнительный метод – расходы на маркетинговую компанию устанавливаются соизмеримо с расходами конкурентов;
- остаточный метод – определение бюджета маркетинга происходит после подсчета всех затрат.

Для рассматриваемого случая обратимся к процентному методу определения затрат на маркетинговую программу. Объем расходов на маркетинговую компанию усредненно, по данным журнала «Недвижимость и строительство Санкт-Петербурга», не превышают 3-6% от объемов эффективного валового дохода. Но ознакомившись с материалами интервью и презентаций руководства бизнес-центров аналогичных характеристик и класса определим расходы на маркетинговую компанию на уровне 4% (затраты на рекламу) от эффективного валового дохода.

После того, как был проведен анализ рекламных компаний аналогичных бизнес-центров, были выбраны следующие источники рекламной информации:

- рекламные блоки в газетах;
- рекламные щиты;
- письма потенциальным клиентам;
- реклама в справочнике Я.ру);
- реклама в Интернете;
- реклама на радио.

При выборе метода продвижения или комбинаций методов необходимо руководствоваться такими главными факторами, как:

- денежные ресурсы;
- цели кампании в области продвижения;
- характеристики целевого рынка;
- цена объекта;
- возможность применения тех или иных методов продвижения.

Для бизнес-центров класса А наиболее популярное средство продвижения - это печатные издания, на них расходуется более 70% рекламного бюджета, что из года в год подтверждается различными аналитическими изданиями. Используя расчетную модель, опубликованную ИФ «Гортис», возможно произвести оценку количества рекламных контактов для каждой газеты или журнала с целью выбора нескольких изданий (обычно 2-3), обеспечивающих максимальное соотношение «число контактов/цена» [14].

Следующее по эффективности средство – это прямая рассылка, обладающая рядом преимуществ, заключающихся в:

- избирательности и четком охвате целевой группы;
- гибкости территориального охвата;
- возможности лично обратиться к адресату;
- неограниченности временного воздействия;
- отсутствия конкурирующей рекламы;
- высокой степени конфиденциальности;
- возможности разнообразного изложения и полиграфического исполнения рекламного обращения.

Значительное место должно быть отведено наружным рекламным материалам, которые целесообразно использовать комплексно с другими рекламными средствами. По данным ИФ «Гортис» для кампании, реализованной с применением средств наружной рекламы на протяжении 14 дней, обеспечивается узнаваемость объекта рекламы до

80%, а уровень припоминания - 40-70%. Отметим, что для размещения наружной рекламы должно быть получено оплачиваемое разрешение, а также обеспечена аренда соответствующего оборудования у фирм-владельцев рекламоносителей [15].

Последнее место при продвижении объекта аренды отводится под использование радио и телевидения, но в данной ситуации необходимо учитывать межсезонное повышение или снижение интенсивности прослушивания радио. Величина стоимости рекламных роликов возможно определить, основываясь на время трансляции и его продолжительность и охват аудитории данной радиостанции.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Появление компании ООО «Технополис-Санкт-Петербург» в Санкт-Петербурге связано с инициативой городских властей, заинтересованных в том, чтобы представители высокотехнологичного финансового бизнеса могли поделиться с компаниями, работающими в Петербурге и Северо-Западном федеральном округе, опытом создания и развития инновационной экосистемы на примере соседней Финляндии. Среди задач – участие в создании современной деловой инфраструктуры Санкт-Петербурга, предоставление современного бизнес-пространства и оказание услуг европейского уровня в сфере поддержки развития бизнеса и привлечения финансирования на примере соседней Финляндии.

Земельный участок расположен в квартале, который в настоящее время активно застраивается объектами жилого и общественно - делового назначения. Севернее границы участка реализуется комплексный проект освоения территории – жилой комплекс «Триумф Парк». Проект реализуется в 4 очереди и предусматривает строительство 865 тыс. кв. м. жилья, рассчитанного на проживания 35 тыс. человек. Сейчас введены в эксплуатацию и заселены две очереди строительства.

Западнее участка ближе к Пулковскому шоссе компанией ЦДС реализован проект 25-этажного жилого комплекса, а компания ЛенСпецСМУ построила ЖК «Летний» Крупные объекты торгового назначения расположены на противоположной стороне Пулковского шоссе. Торговый кластер формируют гипермаркеты «Castorama», «О'Кей», «ОБИ», ТРК «Лето», «Метро», «Лента», «Карусель».

Доступ к участку осуществляется с Пулковского шоссе. До развязки с КАД несколько минут езды. До ст. метро «Московская» 5 минут на общественном транспорте. Около 15-20 минут пешком ст. метро «Звездная». В настоящее время, с целью улучшения транспортной доступности аэропорта «Пулково», вдоль Пулковского шоссе планируется построить линию легкорельсового трамвая, связывающую аэропорт со станциями «Московско-Петроградской» ветки метрополитена. Строительство данного объекта транспортной инфраструктуры значительно улучшит доступность участка общественным транспортом.

1. При использовании расчетного метода стоимость права аренды составила: 3 484 568,00 рублей.

2. При использовании сравнительного метода получена стоимость права аренды: 3 518 150,0 рублей.

Принимаем результаты сравнительного метода, как наиболее

достоверного.

Управление недвижимостью офисного назначения – один из самых развивающихся видов бизнеса в сфере недвижимости. Для управления объектом недвижимости офисного назначения необходимы такие услуги как: тех. обслуживание, консалтинг, планирование офисного пространства и прочие услуги, которые как правило осуществляет управляющая компания.

Основой управления офисной недвижимостью является замкнутый цикл: планирование деятельности – её осуществление - контроль деятельности – анализ результатов деятельности – оптимизация.

В настоящее время только около 10% офисных зданий в городах Москвы и Санкт-Петербурга управляются сторонними профессиональными компаниями. Ведь далеко не все собственники осознают, что их недвижимость можно использовать гораздо эффективнее. Часто собственники считают, что проще (дешевле) самостоятельно решать вопросы, связанные с управлением их объектом, не используя соответствующих специалистов. В большинстве такое мнение ошибочно, т.к. организации не способны самостоятельно и правильно распоряжаться имеющейся площадью как активом с целью извлечения наибольшего дохода.

Продвижение объекта недвижимого имущества сводится к стратегии маркетинга, состоящей в тщательно продуманном и подробном плане действий с целью привлечения клиентов целевого рынка к объекту недвижимости. Прodelьвать данную работу надо поэтапно, начиная с определения целевой группы клиентов, создания благоприятной бизнес-среды и многое другое.

Составление грамотной программы управления объектом недвижимости возможно только после проведения тщательного анализа всех аспектов данного объекта и обеспечит успешное функционирование компаний и получение максимальной выгоды.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Асаул, А.Н. Экономика недвижимости: Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения / А.Н. Асаул... — СПб.: Питер, 2013. — 416 с.
2. Асаул, А.Н. Экономика недвижимости: Учебник для вузов. 4-е изд., испр / А.Н. Асаул. — М.: АНО ИПЭВ, 2014. — 432 с.
3. Бердникова, В.Н. Экономика недвижимости 2-е изд., испр. и доп. учебник и практикум для академического бакалавриата / В.Н. Бердникова. — Люберцы: Юрайт, 2016. — 190 с.
4. Боровкова, В.А. Экономика недвижимости: Учебник и практикум для академического бакалавриата / В.А. Боровкова, В.А. Боровкова, О.Е. Пирогова. — Люберцы: Юрайт, 2016. — 417 с.
5. Бусов, В.И. Управление недвижимостью: Теория и практика. Учебник для академического бакалавриата — Москва.: Юрайт, 2014.
6. Горемыкин, В.А. Экономика недвижимости. В 2 т. Т.1. Общая модель рынка недвижимости и рынок прав аренды: Учебник. 8-е изд., пер. и доп. / В.А. Горемыкин. — Люберцы: Юрайт, 2016. — 472 с.
7. Горемыкин, В.А. Экономика недвижимости. В 2 т. т.2. Рынок земельных участков и управление недвижимостью: Учебник. 8-е изд., пер. и доп. / В.А. Горемыкин. — Люберцы: Юрайт, 2015. — 537 с.
8. Горемыкин, В.А. Экономика недвижимости: Учебник для бакалавров / В.А. Горемыкин. — М.: Юрайт, 2012. — 926 с.
9. Коваленко, Н.Я Экономика недвижимости / Н.Я Коваленко, Г.А. Петранева, А.Н. Родман. — М.: КолосС, 2007. — 240 с.
10. Максимов, С.Н. Экономика недвижимости: Учебник для студентов учреждений высшего экономического образования / С.Н. Максимов. — М.: ИЦ Академия, 2010. — 320 с.
11. Максимов, С.Н. Экономика недвижимости: Учебник и практикум для академического бакалавриата / С.Н. Максимов. — Люберцы: Юрайт, 2016. — 402 с.
12. Максимов, С.Н. Управление недвижимостью: Учебник и практикум для академического бакалавриата — Москва.: Юрайт, 2017 — 388с.
13. Муравьев, Предпринимательство / С.Н. Максимов, А.М. Игнатьев А.Б. Крутик — СПб.: Лань, 2001. — 696с.
14. Портал Web-3 / Рынок недвижимости. URL: realty.web-3.ru/definitions/def/ (дата обращения: 15.04.2018).
15. Портал государственной административно-технической инспекции. URL: <http://gati-online.ru/> (дата обращения: 25.04.18).