

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«ТЮМЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ  
Кафедра экономики и финансов

Заведующий кафедрой  
канд.экон.наук, доцент  
К.А. Захарова

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА**  
магистерская диссертация  
**РАЗРАБОТКА ПУТЕЙ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА  
КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ**

38.04.01 Экономика

Магистерская программа «Экономика и правовое регулирование бизнеса»

Выполнил работу  
обучающийся 3 курса  
заочной формы обучения

Сайфутдинова Илона Альбертовна

Научный руководитель  
д-р экон. наук, профессор

Лиман Ирина Александровна

Рецензент  
Управляющий ООО «Партнер  
плюс»

Чуприн Александр Олегович

Тюмень  
2021

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ .....	9
1.1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ, СУЩНОСТЬ, СТРУКТУРА И ФУНКЦИИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ.....	9
1.2 ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ .....	17
1.3 МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НА РЫНКЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ .....	22
ГЛАВА 2. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ.....	30
2.1 ГЛОБАЛЬНЫЙ РЫНОК КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ: СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ .....	30
2.2 ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ И ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ .....	36
2.3 ОБЗОР РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ И ХАНТЫ – МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА .....	55
ГЛАВА 3. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ.....	71
3.1 ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В ГОРОДЕ СУРГУТЕ .....	71
3.2 ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ ООО «ПАРТНЕР ПЛЮС» НА РЫНКЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ .....	75

3.3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ И ОЦЕНКА ИХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ .....	91
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	107
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК .....	116
ПРИЛОЖЕНИЯ 1 – 6.....	125

## ВВЕДЕНИЕ

Актуальность работы заключается в том, что становление и развитие рыночных отношений в экономике Российской Федерации тесно связано с развитием рынка коммерческой недвижимости, в котором объекты недвижимого имущества, выступают в качестве средств производства: земля, производственные, складские, торговые, административные и прочие здания, помещения и сооружения.

Рынок коммерческой недвижимости занимает особое место в экономической системе государства, способствующий удовлетворению социальных интересов граждан и развитию хозяйственной деятельности коммерческих фирм. Он выполняет посредническую функцию между многими субъектами: покупатели, продавцы, инвесторы, застройщики, профессиональные участники рынка недвижимости, которые формируют организационно-правовую систему бизнеса и управления. Кроме того, рынок коммерческой недвижимости является синтезирующей ареной преломления множества основных видов рынков (например, рынка капитала, труда, товаров, услуг и некоторых других), что придает дополнительную важность его изучения.

В настоящее время он является привлекательной отраслью развития экономических отношений, в связи с тем, что практически все виды предпринимательской деятельности требуют пространства для своего развития и функционирования.

Следующим важным моментом является то, что рынок коммерческой недвижимости может оказать мультипликативное воздействие на экономическое развитие не только города, региона, но и на экономику страны в целом, что позволяет рассматривать его в качестве способа регулирования экономики.

После пандемии рынок коммерческой недвижимости приобретет новые организационные формы, например, коворкинг. Данная форма организации бизнеса набирает обороты, и согласно аналитике департамента офисной недвижимости, Cushman & Wakefield будет развиваться быстрыми темпами.

Необходимость исследования на современном этапе обусловлена тем, что рынок коммерческой недвижимости в Российской Федерации появился относительно недавно, что отражается на его малоизученности и развитости. Его текущее состояние, многообразие форм собственности, увеличение рыночных сделок с недвижимостью, использование недвижимости в разнообразных экономических операциях и появление новых тенденций на данном рынке, делает целесообразным изучение особенностей рынка коммерческой недвижимости, его места в системе рыночных отношений, а также поиска эффективных методов и новых способов управления коммерческой недвижимостью для коммерческих целей.

Степень разработанности проблемы. В исследованиях, освещающих данную тематику, большое внимание уделяется эксплуатации офисных помещений, а также анализу и прогнозированию рынка недвижимости в целом, в рамках составляющей части экономики страны. По теме эксплуатации существует несколько десятков работ, представленных в основном в виде диссертационных исследований, а также несколько книг авторов Асаул Н. А., Люлин П.Б., Гарина С.А. Общим анализом рынка коммерческой недвижимости также занимаются несколько достаточно известных авторов: Онофрей Д. И., Акопянц Э. А., Борисов Е. В., Кузьмина С.

Зарубежная литература наиболее детально раскрывает вопросы, связанные с сущностью, анализом и развитием рынка коммерческой недвижимости, к основным авторам научных трудов можно отнести, Grebler L. (Греблер Л.), Grenadier S.R. (Гренадье С.Р.), Kaiser R. (Кайзер Р.), Ring A. (Ринг А.), Knight J. (Найт Дж.), Webb J.R. (Вебб Дж. Р.), Pyhrr S.A. (Пирр С.А.), Burns L. (Бернс Л.), Born W.L. (Борн В.Л.), Burns A.F. (Бернс А.Ф.), Wheaton W.C. (Витон В.С.), Wenzlick R. (Венцлик Р.), DiPasquale D. (ДиПаскаля Д.), Stoken D. (Стоукен Д.)

Целью исследования является разработка путей совершенствования развития рынка коммерческой недвижимости и формирование комплекса мер, направленных на улучшение его состояния.

Для достижения поставленной цели определены следующие задачи:

- изучить правовые аспекты, сущность, структуру и функции рынка недвижимости;
- раскрыть инвестиционную привлекательность рынка коммерческой недвижимости;
- рассмотреть методы оценки коммерческой недвижимости;
- ознакомиться с современными формами коммерческой недвижимости;
- изучить современные направления развития международного рынка коммерческой недвижимости и современный рынок коммерческой недвижимости в Российской Федерации;
- раскрыть характеристику рынка коммерческой недвижимости Тюменской области, Ханты – Мансийского Автономного Округа и города Сургута;
- изучить организационно-экономическую характеристику деятельности ООО «Партнер плюс»;
- провести анализ экономических показателей деятельности ООО «Партнер плюс» и его конкурентной среды на рынке коммерческой недвижимости;
- разработать рекомендации по совершенствованию рынка коммерческой недвижимости и дать оценку результатов от разработанных мероприятий по совершенствованию рынка коммерческой недвижимости;

Объектом исследования выбрано общество с ограниченной ответственностью «Партнер плюс». Предметом исследования являются организационно – экономические отношения на рынке коммерческой недвижимости.

Научная новизна исследования заключается в разработке теоретических подходов и практических рекомендаций путем совершенствования рынка коммерческой недвижимости в условиях трансформации экономики Российской Федерации, сопровождающейся развитием рынка e-commerce и распространением пандемии Covid – 19.

Основные результаты, определяющие научную новизну исследования, заключаются в следующем:

- авторского определения рынка недвижимости, определяющего, что рынок недвижимости – это экономически – правовая система взаимоотношений между его субъектами, которые возникают в момент передачи прав собственности недвижимого имущества, по заранее известной и обговоренной цене, которая сформировалась под воздействием спроса и предложения. В авторском определении особый акцент делается на то, что рынок недвижимости – это система взаимоотношений между субъектами данного рынка, во – первых, регулирующаяся нормативно – правовыми актами и экономическими законами, а во – вторых, возникающая только в момент перехода прав собственности недвижимого имущества.

- создание дополнительного признака классификации рынка коммерческой недвижимости «метод заключения сделок», подразделяющийся на онлайн рынок недвижимости и рынок недвижимости офлайн, в связи с созданием осенью 2021 года в Российской Федерации первой платформы «Циан. Сделка», предназначенной для заключения онлайн – сделок с недвижимостью без посещения отделения банков и МФЦ для регистрации прав собственности.

- формирование авторской модели оценки коммерческой недвижимости, охватывающей три блока: оценка ситуации на рынке коммерческой недвижимости, анализ финансового состояния фирмы и анализ ее основных конкурентов на рынке коммерческой недвижимости. Данная модель уникальна тем, что совмещает в себе все три подхода, а именно, сравнительный, затратный доходный, оценки коммерческой недвижимости, что дает возможность получить наиболее точную ее рыночную цену.

- определение авторских тенденций на рынке коммерческой недвижимости в постковидный период: fitting shops, home store, light industrial, build-to-suit, coworking.

- разработка путей совершенствования развития рынка коммерческой недвижимости на основе экономического плана, исходя из современных тенденций на рынке коммерческой недвижимости.

Методология и методы исследования. При проведении исследования были использованы следующие методы научного исследования: анализ и синтез, графический метод, индукция и дедукция, метод научных абстракций, моделирование, системный подход, наблюдение и сбор фактов, сравнение.

Теоретическую и методологическую базу исследования составили научные труды и материалы исследований отечественных и зарубежных ученых, учебная литература, периодические издания, электронные ресурсы.

Практическая значимость исследования заключается в возможности использования рекомендаций на практике в целях совершенствования рынка коммерческой недвижимости.

Структура работы. Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка используемых источников и приложений. В первой главе рассматриваются теоретические основы функционирования рынка коммерческой недвижимости, его сущность и инвестиционная привлекательность, а также рассмотрены методы оценки и современные формы коммерческой недвижимости. Во второй главе приводится международный опыт развития рынка коммерческой недвижимости, анализируется современный рынок коммерческой недвижимости в Российской Федерации и рассматривается рынок коммерческой недвижимости Тюменской области и Ханты – Мансийского Автономного округа. В третьей главе содержится характеристика рынка коммерческой недвижимости города Сургута, дана организационно-экономическая характеристика ООО «Партнер плюс», проведен анализ экономических показателей деятельности ООО «Партнер плюс» и его конкурентной среды на рынке коммерческой недвижимости, а также разработаны рекомендации по совершенствованию рынка коммерческой недвижимости и дана оценка результатов от разработанных мероприятий по совершенствованию рынка коммерческой недвижимости. Заключение содержит основные выводы проведенного исследования.

# ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

## 1.1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ, СУЩНОСТЬ, СТРУКТУРА И ФУНКЦИИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Как независимая экономическая единица, со своей характеристикой, со своими особенностями и закономерностями рынок недвижимости стал предметом изучения с начала 90 – х гг. двадцатого столетия, в период всеобщей приватизации, проходившей в Российской Федерации.

Главными его особенностями в момент формирования являлись:

- малоразвитая инфраструктура рынка недвижимости Российской Федерации;
- тенденция перераспределения денежных средств при смене собственников объекта рынка недвижимости, а также между различными слоями населения, имеющих разные уровни дохода;
- слабое нормативно – правовое поле рынка коммерческой недвижимости Российской Федерации, которое влияло на увеличение коммерческих сделок в момент формирования рынка недвижимости;
- мотивы потребителей, которые формировали спрос на объекты коммерческой недвижимости с целью инвестирования [Волков Д.Л.].

В настоящее время учебная и научная литература включает в себя огромное количество определений рынка недвижимости, которые различаются между собой как глубиной отражения проблемы, и его сущности, так и расставляемыми акцентами, некоторые из них представлены в таблице 1.1.

Таблица 1.1

### Авторские определения термина «рынок недвижимости»

Автор	Определение термина «рынок недвижимости»
А	1
Дж. Фридман	Рынок недвижимости - определенный набор механизмов, посредством которых передаются права на собственность и связанные с ней интересы, устанавливаются цены и распределяется пространство между различными конкурирующими вариантами землепользования [Фридман Д.].

А	1
Тарасевич Е.И	Рынок недвижимости – это система организационных мер, при помощи которых покупатели и продавцы сводятся вместе для определения конкретной цены, по которой может произойти обмен таким специфическим товаром, как недвижимость [Тарасевич Е.И.].
Волков Д.Л	Рынок недвижимости – «экономико-правовое пространство, в котором происходит взаимодействие спроса и предложения всех имеющихся на данный момент времени покупателей и продавцов недвижимости и где осуществляется совокупность всех текущих операций с ней [Волков Д.Л.].

Источник: [Фридман Д., Тарасевич Е.И., Волков Д.Л.].

Изучив определения авторов из таблицы 1.1, можно заметить, что все они отмечают возможность перераспределения объектов рынка недвижимости, способствующая обороту прав собственности, а также причисляют объекты рынка недвижимости к категории товаров, оборот которых связан не только с мобилизацией капитала, но и использованием различных ресурсов.

Таким образом, авторское определение рынку недвижимости - это экономически-правовая система взаимоотношений, возникающая в момент передачи прав на собственность от владельца недвижимости к покупателю, при заранее обговоренной цене, сформированной под воздействием спроса и предложения.

Данное определение наиболее точно раскрывает сущность рынка недвижимости, так как рынок не может существовать без наличия в нем системы взаимоотношений между различными субъектами данного рынка, которые не только в обязательном порядке регулируются нормативно – правовыми актами Российской Федерации, но и подвержены влиянию экономических тенденций как мировых, так и государственных. Также рынок недвижимости формируется только при создании (передаче) прав собственности, так как именно данное право позволяет принимать решения относительно объекта недвижимости. В

противном случае, если данного права нет, то распоряжение недвижимостью становится незаконным.

«Рынок недвижимости локализован, поскольку его объекты недвижимы, уникальны и их ценность в большой степени зависит от внешней окружающей среды (политической, экономической, социальной, экологической обстановки в стране и регионе), и сегментирован, поскольку различные пользователи обладают разными потребностями, разным платежеспособным спросом. Также, объекты недвижимости более дифференцированы по своим характеристикам (каждый участок земли имеет свои уникальные свойства; один и тот же тип жилья, расположенный в разных местах, будет иметь разную ценность)» [Смирнова И. В.].

Отличия рынка недвижимости от других видов рынка, можно увидеть на рисунке 1.1.

<b>Отличия</b>		
Более сложные условия осуществления коммерческих сделок	Спрос и предложение привязаны к региональной экономике	Объекты недвижимости являются составной частью движения капитала (инвестиционный товар) и оборота товаров (потребительский товар), что делает сложным анализ рынка недвижимости

Рис. 1.1 Существенные отличия рынка недвижимости от других видов рынка

Источник: [Дюкова О.М.].

Система рынка недвижимости содержит в себе следующие виды отношений:

1. Между непосредственными пользователями объектов недвижимости в процессе их создания, а также подрядчиками, инвесторами и застройщиками.
2. Между арендаторами и арендодателями при аренде недвижимости, а также продавцами и покупателями при купле - продаже недвижимости.

3. При эксплуатации объектов недвижимости между управляющими компаниями и собственниками.

Несмотря на отличия между вышеперечисленными отношениями, всех их объединяют недвижимые объекты, что, несомненно, является главенствующим фактором, который отражает уникальность рынка недвижимости.

Субъекты рынка недвижимости имеют финансовые отношения между собой, обусловленные тесной взаимосвязью финансового рынка и рынка недвижимости, поэтому данные отношения направлены на движение капитала.

Также, капитал, который овеществлен в недвижимый объект, способен приносить доход, если его используют для производства услуг или товаров, также, если он сдается в аренду, перепродается и т.п. В данном случае он взаимодействует с рынком труда и товаров. Поэтому наблюдается взаимосвязь между различными рынками: рынком недвижимости, рынком товаров и услуг, рынком труда и рынком финансов.

Все отношения протекают на двух рынках недвижимости: первичного и вторичного.

Первичный рынок формируется из создаваемых объектов недвижимости, превращая их в объекты частной собственности. Вторичный рынок состоит из объектов недвижимости, которые уже являются частной собственностью. Разделение рынка недвижимости на первичный и вторичный связано с тем, что недвижимые объекты не способны перемещаться в экономическом пространстве.

Рынок недвижимости выполняет различные функции, описанные ниже:

- функция ценообразования нацелена на формирование цен объектов рынка недвижимости с учетом спроса и предложения;
- функция регулирования направлена на создание эффективной структуры экономики, способствующей удовлетворению общественных интересов, с помощью распределения ресурсов по различным сферам экономики;
- коммерческая функция способствует получению прибыли вложенного капитала;

- функция санирования предназначена для чистки экономического пространства от слабых, неконкурентоспособных участников рынка;
- информационная функция представляет собой сбор информации, помогающая субъектам рынка недвижимости принимать решения;
- посредническая функция, благодаря данной функции рынок недвижимости выступает не только местом, но и посредником для различных субъектов рынка недвижимости, а также дает возможность выбора как будущих участников, так и объектов рынка недвижимости;
- стимулирующая функция направлена на развитие добросовестной конкуренции и использовании научного технического прогресса с целью максимизации прибыли в момент создания или использования объектов рынка недвижимости.
- инвестиционная функция представляет собой возможность перевода сбережений и накоплений населения в капитал, приносящий доход собственнику имущества недвижимости.
- социальная функция направлена на повышение активности трудового рынка, увеличение мощности труда граждан, которые желают стать собственниками недвижимого имущества [Устюшенко Н.А.].

Специфическими характеристиками рынка недвижимости является:

- низкая ликвидность, в связи с длительными сроками сбыта недвижимости, ее покупки;
- высокие транзакционные издержки, так как сделки с недвижимым имуществом требуют поиска и привлечения клиента, дальнейшее ведение переговоров, а также оформление документов и уплаты необходимых налогов;
- циклический характер и сезонность. Наилучшими периодами на рынке недвижимости являются весенний и осенний. Спаду экономики страны предшествует спад на рынке недвижимости, подъем экономики страны наступает позже подъема экономической активности на рынке недвижимости.
- увеличение стоимости недвижимых объектов через неопределенное время;

- характер потребительского спроса. Спрос и предложения на недвижимые объекты определяются многими факторами: географическими, историческими (разные периоды постройки домов), состоянием инфраструктуры вблизи района недвижимых объектов, а также его экологическим состоянием, а также наличием объектов социально – культурного значения [Пластинина Ю.В.].

Объекты рынка недвижимости вне зависимости от своего функционального значения систематически подвергаются таким процессам как, жилищно – коммунальным обслуживанием, косметическим или капитальным ремонтом, помимо этого многие объекты требуют наличия охранных услуг, собственники недвижимости ведут деловые переговоры с арендаторами, контролируют своевременность оплаты. Все это влияет на цену, конкурентоспособность и спрос коммерческой недвижимости [Пластинина Ю.В.].

Факторы, определяющие рынок коммерческой недвижимости:

1. экономический рост или его ожидание. Ситуации на рынке недвижимости, когда создаются благоприятные краткосрочные условия при отсутствии роста возникают редко;
2. влияние экономического развития региона (кризис, застой, уровень безработицы) на возможность приобретения недвижимости;
3. взаимосвязь стоимости недвижимости и экономической перспективой района.

По вышеописанным факторам, можно сказать, что рынок недвижимости зависит от множества факторов, которые определяют социально – экономической развитие не только целой страны, но и отдельных регионов.

Рынок недвижимости классифицируется по типу объекта коммерческой недвижимости:

- рынок жилья, на котором жилые дома, квартиры или другие строения являются объектами, в которых возможно постоянно или временно проживать, а также различные элементы или сооружения инженерной инфраструктуры жилищного фонда [Цыганенко В.С.].

- коммерческий рынок недвижимости включает в себя рынок промышленной недвижимости и рынок нежилых помещений. Так, рынок недвижимости нежилых помещений включает к себя следующие сегменты: офисный рынок коммерческой недвижимости, складской рынок коммерческой недвижимости, торговый рынок коммерческой недвижимости. Рынок коммерческой промышленной недвижимости состоит из промышленных зданий и сооружений. К коммерческой промышленной недвижимости бывают различные требования, которые обуславливаются как технологией производства, так и ее спецификой [Цыганенко В.С.].

- рынок земли, на данном рынке объектом выступает земля, которая может являться как объектом покупки или продажи, так и объектом аренды.

Современные электронные ресурсы и различные порталы дают возможность основные стадии покупки недвижимости провести онлайн, например, ознакомиться с инфраструктурой жилого комплекса, всей необходимой документацией застройщика, также самостоятельно оценить свой уровень доверия к строительной фирме. Помимо этого, у граждан появилась возможность получить цифровую электронную подпись в отделении Федеральной налоговой службы, с помощью которой они смогут подписывать все цифровые документы. А с конца 2020 года дистанционно удостоверить сделки могут нотариусы, что еще больше облегчает процесс приобретения/продажи недвижимости.

В связи с развитием информационных технологий, и как следствие, возможностью потребителя рассматривать варианты необходимой недвижимости по всей Российской Федерации, территориально находясь, где угодно, в классификацию рынка недвижимости целесообразно добавить еще один признак классификации, а именно метод заключения сделок, который будет включать в себя две группы: онлайн рынок недвижимости и рынок недвижимости офлайн. На развитие онлайн рынка недвижимости повлияла пандемия Covid – 19, которая ограничила не только беспрепятственное передвижение граждан, но и работу государственных органов. Зарегистрировать

необходимые соглашения между покупателем и продавцом в короткие сроки стало более проблематично, в связи с ограничительными мерами, способствующими сдерживанию распространения коронавирусной инфекции. Поэтому онлайн рынок недвижимости помогает поддерживать активность рынка недвижимости. Так, в 2021 году банк «Тинькофф» и онлайн – сервис «Циан» запускает первый в России сервис для дистанционных сделок с недвижимостью, без посещения МФЦ и отделений Банков. Более подробную классификацию рынков недвижимости можно увидеть в Приложении 1.

Таким образом, рынок недвижимости появился в начале 90 – х годов. В настоящее время научная и учебная литература содержит целый ряд определений рынка недвижимости, все они отмечают возможность перераспределения объектов рынка недвижимости, способствующая обороту прав собственности, а также причисляют объекты рынка недвижимости к категории товаров, оборот которых связан не только с мобилизацией капитала, но и использованием различных ресурсов. Изучив определение рынка недвижимости разных авторов, можно сделать вывод, что они не отражают сущность рынка недвижимости в полной мере, а именно, нет авторского определения, которое бы указывало на наличие экономико – правовой системы взаимоотношений, включающей в себя как взаимную связь субъектов данного рынка, так и множество элементов, образующих единство рынка недвижимости. Так же ни одно определение не указывает, что данная система возникает в момент появления или передачи права собственности, при заранее обговоренной цене недвижимости, сформированной под воздействием спроса и предложения. Поэтому авторское определение рынка недвижимости звучит следующим образом - это экономически-правовая система взаимоотношений, возникающая в момент передачи прав на собственность от владельца недвижимости к покупателю, при заранее обговоренной цене, сформированной под воздействием спроса и предложения. В системе рынка недвижимости взаимодействуют следующие субъекты: инвесторы, застройщики, подрядчики, органы государственной власти, продавцы, покупатели, собственники и управляющие

компании. Рынок недвижимости выполняет следующие функции: функцию ценообразования, функцию регулирования, коммерческую функцию, функцию санирования, информационную функцию, посредническую функцию, стимулирующую и инвестиционную функцию. В связи с развитием информационных технологий, и как следствие, возможностью потребителя рассматривать варианты необходимой недвижимости по всей Российской Федерации, территориально находясь, где угодно, в классификацию рынка недвижимости целесообразно добавить еще один признак классификации, а именно метод заключения сделок, который будет включать в себя две группы: онлайн рынок недвижимости и рынок недвижимости офлайн.

## 1.2 ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В связи с приватизацией предприятий в 1991 года началось формирование современного рынка недвижимости Российской Федерации. Закон «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РСФСР» от 03.07.1991 г. стал первым нормативно – правовым актом на рынке недвижимости Российской Федерации. Данный закон регулировал полномочия государственных органов, наделенных правом проводить процесс приватизации государственных и муниципальных предприятий. Главенствующая роль государства, остающегося самым крупным собственником земли, и выступающим его не только участником, но и регулятором, по средствам издаваемых нормативно – правовых актов, является одной из характеристик рынка недвижимости Российской Федерации.

Все объекты недвижимости, расположенные в Российской Федерации, регистрируются в специальном кадастре, который содержит в себе информацию о субъектах и объектах, которые участвуют на рынке недвижимости. Он содержит сведения не только обо всех владельцах, но и историю сделок на рынке недвижимости, а также границы местности, где располагается объект. С 15 июля 2016 года была прекращена выдача свидетельств о государственной регистрации прав. В соответствии с нормативно – правовой базой, только запись о

государственной регистрации прав в Едином государственном реестре прав (ЕГРП) доказывает существующее зарегистрированное право.

Правовой режим недвижимого имущества – это совокупность норм, которая, в частности, охватывает:

- определение недвижимости и его видов;
- порядок создания, приобретения, распоряжения и всего прочего, что касается оборота недвижимости и сделок с ним;
- получение и оформление прав на недвижимость, распоряжение этими правами и пределы прав;
- обязательства, связанные с недвижимостью, которые есть не только у собственников, владельцев, пользователей, но и других – либо определённых категорий лиц, либо всех третьих лиц;
- принципы и гарантии, которые обеспечивают защиту законных прав собственников и всех других участников правоотношений, связанных с недвижимостью.

Правовой механизм государственного регулирования рынка недвижимости включает в себя четыре уровня: Конституция Российской Федерации, Федеральные законы, и иные нормативные правовые акты субъектов Российской Федерации, законы местного самоуправления и местные нормативные правовые акты, их иерархия представлена на рисунке 1.2.



Рис. 1.2 Иерархия нормативных актов Российской Федерации

Источник: [составлено автором].

В соответствии с Конституцией гражданам гарантируется единство экономического пространства, свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств, поддержка добросовестной конкуренции и свобода экономической деятельности», при этом «признаются и защищаются равным образом частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности»

Ст. 35 Конституции определяет, что «Каждый вправе иметь имущество в собственности, владеть, пользоваться и распоряжаться им как единолично, так и совместно с другими лицами» [Конституция Российской Федерации].

Основные правоотношения между субъектами земельной собственности, правообладателями жилой и нежилой недвижимости строятся на основании Гражданского, Жилищного, Градостроительного, Земельного кодекса Российской Федерации.

Градостроительный кодекс Российской Федерации определяет компетенцию органов государственной власти и органов государственной власти субъектов Российской Федерации, обязанности и права как юридических, так и физических лиц в деятельности градостроительства, формирует документацию и регламенты градостроительной области в вопросах предназначения территорий Российской Федерации, а также предусматривает правонарушения и ответственность за их нарушения.

Гражданский кодекс РФ регламентирует имущественные отношения по владению, пользованию и распоряжению недвижимыми объектами имущества, а также регулирует процесс заключаемых сделок аренды, дарения, мены и купли – продажи объектов недвижимости. В нем содержатся статьи, которые определяют взаимоотношения между субъектами рынка недвижимости, в сфере владения недвижимым объектом, как единого. Он также определяет правила государственной регистрации недвижимости. Содержит в себе определение бесхозяйной вещи, которая не имеет собственника или собственник которой неизвестен либо, если иное не предусмотрено законами, от права собственности на которую собственник отказался, и случаях, когда такой вещью становится

недвижимое имущество, содержит порядок признания прав на это имущество; прописывает основания прекращения прав собственности на недвижимое имущество.

Помимо вышеперечисленного, Гражданский кодекс РФ определяет, что относится к недвижимым вещам в ст. 130 «к недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе здания, сооружения, объекты незавершенного строительства» [Гражданский Кодекс РФ, часть I].

Земельное законодательство направлено на решение проблем и регулирование отношений с целью охраны, и возможности использования земель в нашей стране, защищая таким образом интересы народов, которые проживают на определённых территориях. Оно также является совокупностью нормативно – правовых норм, с целью контролирования отношений между участниками рынка земли по вопросам эффективного и рационального владения земель, а также с целью сбережения данных земель, выступающих национальным богатством Российской Федерации.

Из вышесказанного можно отметить, что Земельный кодекс Российской Федерации осуществляет в зависимости от назначения использования земель их правовой режим, устанавливает порядки оборота земельного имущества. В свою очередь, Гражданский кодекс Российской Федерации направлен на непосредственное регулирование процесса оборота земельного имущества.

Налоговый кодекс Российской Федерации регулирует вопросы налогообложения на рынке недвижимости, особенности определения налоговой базы, исчисления и уплаты налога, а также содержит в себе правила освобождения от налогообложения доходов от продажи объектов недвижимого имущества.

Жилищный кодекс создает условия для защиты прав на собственность, для развития рынка недвижимости, обеспечения жильем отдельных категорий

граждан и прочее. Согласно нему, каждый гражданин России имеет не только право на жилище, но и право свободно его выбрать. Закон регулирует права и обязанности собственников жилья и общедомового имущества, если недвижимость находится в многоквартирном доме. Следует отметить, что Жилищный кодекс регулирует коммерческую недвижимость в момент перевода квартир в нежилые помещения.

Семейный Кодекс Российской Федерации регулирует имущественные отношения между членами семьи: супругами, родителями и детьми (усыновителями и усыновленными), а в случаях и в пределах, предусмотренных семейным законодательством между другими родственниками и иными лицами, а также регулирует права на имущество в том числе и недвижимое, признанным совместным имуществом, предусматривает виды имущества, на которые режим совместной собственности не распространяется, содержит порядок обращения взыскания на имущество супругов в том числе и недвижимое.

Федеральный закон от 29 июля 1998 г. N 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» регулирует оценку объектов рынка недвижимости Российской Федерации. Данный закон имеет огромное значение на рынке недвижимости, так как большинство сделок на рынке осуществляется только после предшествующей оценке объектов недвижимости. Проведение оценки объектов является обязательным, в случае вовлечения в сделку объектов оценки, принадлежащих полностью или частично Российской Федерации, субъектам Российской Федерации либо муниципальным образованиям [Федеральный закон об оценочной деятельности в Российской Федерации №135 – ФЗ от 29.07.1998].

Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. N 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» контролирует участников рынка недвижимости и их отношения в процессе оборота объектов недвижимого имущества. Капитальное вложение подразумевает инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, реконструкцию или расширение, а также

техническое перевооружение существующих компаний, приобретение этими предприятиями инструментов, оборудования, машины или инвентаря, а также и т.п. Под объектами капиталовложений подразумевается, как вновь создаваемое, так и модернизирующееся имущество [Федеральный закон об инвестиционной деятельности в Российской Федерации...].

Таким образом, законодательство в сфере недвижимости представляет собой нормативно – правовую базу, с помощью которой органы государственной власти регулируют отношения между участниками рынка. Правовой механизм государственного регулирования рынка недвижимости включает в себя четыре уровня: Конституция Российской Федерации, дающая право жителям Российской Федерации иметь имущество в собственности; Федеральные законы, к которым относится: Гражданский кодекс Российской Федерации, регулирующий процесс оборота этих объектов недвижимости; Земельный кодекс, который контролирует рациональное использование земель, Налоговый Кодекс Российской Федерации регулирует налогообложение объектов рынка недвижимости; Жилищный кодекс Российской Федерации, регулирующий как жилую недвижимость, так и коммерческую недвижимость в момент перевода квартир в нежилые помещения; Семейный Кодекс Российской Федерации, регулирующий имущественные отношения между членами семьи; иные нормативные правовые акты субъектов Российской Федерации и местного самоуправления.

### 1.3 МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НА РЫНКЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Оценка коммерческой недвижимости представляет собой сбор и анализ характеристик объекта с целью выявления проблем и поиска рациональных решений для исключения или уменьшения потерь дохода в будущем.

Для того чтобы провести оценку коммерческой недвижимости была разработана ее градация по классам, т.е. классификация. В зарубежной литературе коммерческие объекты недвижимости подразделяются на класс А, В, С, D [Стерник Г.М].

В связи с развивающимся рынком коммерческой недвижимости Российской Федерации, все более пристально изучается классификация объектов коммерческой недвижимости с целью создания их критериев и оценки.

В отечественной практике на уровень арендных ставок и цен коммерческой недвижимости влияет: год постройки здания, его расположение и назначение, внутренняя отделка и архитектура, планировочные и инженерные решения, развитость инфраструктуры и сервиса, наличие паркинга и управление здания.

Следует отметить, если объект коммерческой недвижимости не соответствует хотя бы одному из критериев выше, то это является основанием для переноса его в класс ниже. Более подробная классификация офисных помещений по их качеству рассмотрена в Приложении 2.

Оценка коммерческой недвижимости будет полезна:

- аналитикам, которые работают с огромным количеством данных для прогнозирования и оценки вероятности различных ситуаций на рынке коммерческой недвижимости;
- инвесторам, которым необходимо знать насколько целесообразно вкладывать денежные средства в тот или иной объект коммерческой недвижимости и на какой уровень дохода можно рассчитывать;
- владельцам, которые управляют недвижимостью и заинтересованы в том, чтобы их недвижимость могла быть конкурентоспособной на рынке, и в том, чтобы увеличивать доходность по ней;
- покупателям и арендаторам, которые заинтересованы в покупке или аренде коммерческой недвижимости по рыночной цене и ниже [Фельдман Л.]

Так как одной из главных целей собственника коммерческой недвижимости является получение прибыли, возникает вопрос, как и с помощью чего проводить оценку коммерческой недвижимости.

Существует несколько подходов (методов) оценки коммерческой недвижимости:

- сравнительный подход;

- доходный подход;
- затратный подход.

Сравнительный подход оценки рыночной стоимости основан на сравнении объекта оценки с аналогичными объектами недвижимости, которые были проданы или включены в реестр на продажу.

Основой применения данного метода является тот факт, что стоимость объекта оценки непосредственно связана с ценой продажи аналогичных объектов. Каждая сопоставимая продажа сравнивается с оцениваемой недвижимостью. В цену сопоставимой продажи вносят поправки, отражающие существенные различия между ними [Мезенцева О.В., с. 57].

Доходный подход основывается на расчете будущих потенциальных доходов от использования данной коммерческой недвижимости. В данном случае оценивает потенциал желаемого имущества и уровень возможной прибыли [Медведева Н.И., Бровкин А.В. с. 52].

Затратный подход предполагает расчет суммы необходимой для того чтобы либо восстановить такой же объект, либо для того чтобы возместить возможные потери по нему [Фельдман Л.].

Наиболее значимые критерии в оценке коммерческой недвижимости:

1. «сравнение объекта оценки с аналогичными объектами недвижимости на рынке» [Мезенцева О.В, с. 57].
2. «на первый план выходит то, какую прибыль можно будет получить с конкретного объекта, каким потенциалом обладает то или иное имущество» [Медведева Н.И., Бровкин А.В. с. 52].
3. «сколько денег понадобилось бы вложить для восстановления имеющегося имущества, для возмещения связанных с ним потерь» [Фельдман Л.].

Объединяя все вышеперечисленное можно предложить метод оценки коммерческой недвижимости с помощью определенной модели, которая будет иметь 3 основных блока.

Авторская модель оценки коммерческой недвижимости представлена на рисунке 1.3.



Рис. 1.3. Модель оценки коммерческой недвижимости

Источник: [составлено автором].

Таким образом, предложенная модель состоит из 3 блоков, которые помогут оценить коммерческую недвижимость.

Первый блок анализирует явные и скрытые особенности, которые оказывают влияние на хозяйственную деятельность предприятия, а также дает общую характеристику социально - экономической среды, с учетом возникающих изменений на макроэкономическом уровне.

Второй блок - финансовый анализ. Назначением финансового анализа является оценка финансовых результатов и финансового состояния фирмы, а также экономическая диагностика будущего потенциала. В данном блоке рассчитываются следующие показатели:

- анализ ликвидности баланса, определяющий уровень финансовой устойчивости предприятия и уровень его платежеспособности [Савицкая Г.В, с. 200].

Коэффициент текущей ликвидности рассчитывается по формуле 1 [Савицкая Г.В, с. 200]:

$$K_{\text{тек.ликв.}} = \frac{OA}{TO}, \quad (1)$$

где OA - оборотные активы (стр. 1200);

TO - текущие обязательства (стр. 1500 - стр. 1530 - стр. 1540);

Нормативным значением данного коэффициента на практике считают  $Current\ ratio > 2$ .

Низкая ликвидность баланса является признаком возможности его банкротства, чем выше ликвидность баланса, тем быстрее оплачивается задолженность компании [Савицкая Г.В, с. 200].

- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, показывающий долю активов, которые финансируются за счет средств компании, данный коэффициент рассчитывается по формуле 2 [Савицкая Г.В, с. 200]:

$$K_{\text{осс.}} = \frac{СОС}{ОС}, \quad (2)$$

где СОС-собственные оборотные средства (стр. 1300 - стр. 1100);

ОС-оборотные средства (стр. 1200).

Нормативным значением показателя считается  $K_{\text{осс}} > 0,1$ .

При значении менее 0,1 структура баланса признается неудовлетворительной, а компания - близкой к банкротству [Савицкая Г.В, с. 200].

- коэффициент платежеспособности, характеризующий независимость компании от кредиторов, а также показывает долю собственных средств, вложенных в имущество, данный коэффициент рассчитывается по формуле 3 [Савицкая Г.В, с. 200]:

$$K_{\text{п}} = \frac{СК}{СП+КП+ДО}, \quad (3)$$

где СК- собственный капитал (стр. 1300);

СП- срочные пассивы (стр. 1520);

КП- краткосрочные пассивы (стр. 1510);

ДО- долгосрочные обязательства (стр. 1550 + стр. 1400).

Нормальное значение этого коэффициента -  $K_{\text{п}} > 0,5$ .

Значение коэффициента платежеспособности выше оптимального уровня свидетельствует о высокой платежеспособности предприятия [Савицкая Г.В, с. 200].

- коэффициент финансовой устойчивости показывает долю активов, финансируемых за счет устойчивых источников, т.е. источников, которые компания в своей деятельности использует больше года, данный коэффициент рассчитывается по формуле 4 [Савицкая Г.В, с. 201]:

$$K_{\text{фин.уст.}} = \frac{\text{СК} + \text{ДК}}{A}, \quad (4)$$

где СК- собственный капитал (стр. 1300);

ДК- долгосрочные кредиты и займы (стр. 1400);

A- активы (стр. 1600).

Чем ближе его значение к 1, тем стабильнее положение компании, поскольку доля долговременных источников финансирования гораздо выше, чем краткосрочных.

- коэффициент автономии, определяющий часть активов, покрывающихся за счет собственных средств (капитала), данный коэффициент рассчитывается по формуле 5 [Савицкая Г.В, с. 201]:

$$K_{\text{а.}} = \frac{\text{СК}}{A}, \quad (5)$$

где СК- собственный капитал (стр. 1300);

A- активы (стр. 1600).

Нормативы для коэффициента автономии - от 0,3 до 0,7.

Высокое значение данного показателя говорит о финансовой независимости предприятия [Савицкая Г.В, с. 201].

- рентабельность активов - финансовый показатель, отражающий эффективность использования активов компании для генерации выручки, данный коэффициент рассчитывается по формуле 6 [Савицкая Г.В, с. 201]:

$$P_A = \frac{\text{ЧП}}{A} \times 100\%, \quad (6)$$

где ЧП - чистая прибыль (убыток);

A - Активы.

Норматив данного показателя  $>0$ .

Чем выше коэффициент рентабельности активов, тем выше эффективность их использования компанией [Савицкая Г.В, с. 202].

Также производится:

- горизонтальный анализ баланса фирмы проводится для исследования изменений показателей бухгалтерского баланса в течение определенного периода. Он помогает понять какой результат наблюдается положительный или отрицательный [Ендовицкий Д.А., С. 266].

- вертикальный анализ проводится для исследования структуры бухгалтерского баланса и рассчитывается в процентном соотношении к его итогам [Донцова Л.В., С. 318].

Третий блок - анализ конкурентов. Анализ основных конкурентов фирмы на рынке коммерческой недвижимости является неотъемлемой частью в проведении оценки коммерческой недвижимости, так как с его помощью можно выявить сильные и слабые стороны фирмы и принять важные решения, чтобы не допустить незаинтересованность потенциальных арендаторов.

Таким образом, можно заключить, что в связи с развивающимся рынком коммерческой недвижимости Российской Федерации, все более пристально изучается классификация объектов коммерческой недвижимости с целью создания их критериев и оценки. В зарубежной литературе коммерческие объекты недвижимости подразделяются на класс А, В, С, D, в то время как в отечественной литературе существует порядка 10 групп, позволяющих охарактеризовать коммерческую недвижимость. Оценка коммерческой недвижимости будет полезна для владельцев недвижимости, покупателей, инвесторов, арендаторов, аналитиков или предпринимателей. Поэтому оценка недвижимости является приоритетным направлением на рынке коммерческой недвижимости, так как она позволяет на основе полученных данных прогнозировать и планировать дальнейшие действия, связанные с объектом коммерческой недвижимости. В настоящее время существует три подхода оценки коммерческой недвижимости: сравнительный подход основан на

сравнении объекта оценки с аналогичными объектами недвижимости, доходный подход основан на определении стоимости будущих доходов от его использования, затратный подход основан на исчислении суммы, необходимой для восстановления имеющегося имущества или для возмещения связанных с ним потерь. Объединив все три подхода, предлагается собственный метод оценки коммерческой недвижимости с помощью модели, имеющей три блока: оценка ситуации на коммерческом рынке недвижимости, характеризующая социально – экономическую среду; анализ финансового состояния фирмы, оценивающий финансовые результаты и финансовое состояние фирмы; анализ конкурентов, выявляющий сильные и слабые стороны фирмы.

## ГЛАВА 2. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ТЕНДЕНЦИЙ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

### 2.1 СОВРЕМЕННЫЙ ГЛОБАЛЬНЫЙ РЫНОК КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ: СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

Коммерческая недвижимость является наиболее устойчивой формой вложения капитала, как для его увеличения, так и для его сохранности. Тем не менее в период мирового кризиса, коммерческая недвижимость поддается его влиянию одной из первых.

Основными факторами, влияющими на глобальный рынок коммерческой недвижимости, являются:

- взросление новых потребителей «миллениалов» поколение людей, родившиеся с 1980 г. по 2000 г., так к 2025 году данное поколение будет составлять примерно 75% рабочей силы;
- В развитых странах доля работающих удаленно составляет 17%, в США и Японии – 40% от всех занятых;
- цифровизации, 52% девелоперов коммерческой недвижимости планируют увеличивать расходы на инновации даже в случае неблагоприятной экономической ситуации на рынке;
- возможность управлением больших данных, так уже сегодня такой анализ является основой при принятии многих решений в хозяйственной жизни предприятия [Рынок офисной недвижимости].

2020 год стал волатильным годом, в котором после проникновения пандемии Covid-19 в мировую экономику, произошел спад на глобальном рынке коммерческой недвижимости.

Следует отметить, что Americas – регион, включающий в себя всю Северную и Южную Америку; EMEA —регион, включающий в себя Европу (в том числе Россию), Ближний Восток и Африку; APAC — Азиатско-Тихоокеанский регион и Япония.

На рисунке 2.1 представлена информация о глобальных инвестициях в коммерческую недвижимость, начиная с 2011 года.

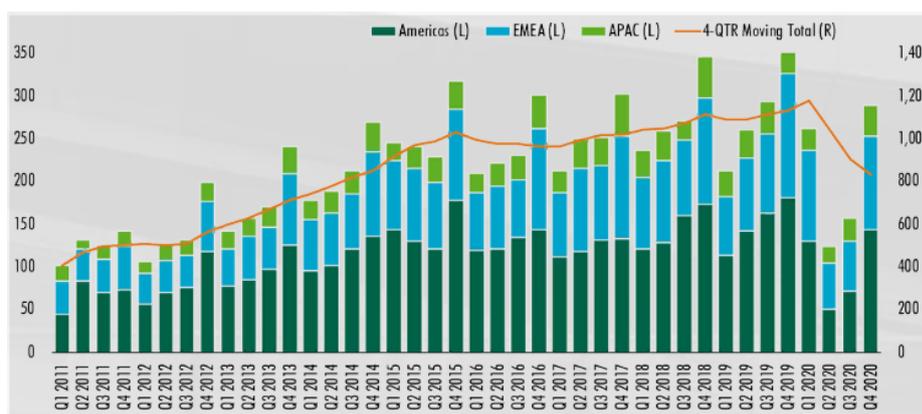


Рис. 2.1 Глобальные инвестиции в коммерческую недвижимость

Источник: [Barkham R].

Глобальные инвестиции выросли на 84% по сравнению с предыдущим кварталом в 4 квартале до 290 миллиардов долларов США, но снизились на 20% по сравнению с 4 кварталом 2019 года.

Увеличение глобальных инвестиций в четвертом квартале 2020 года было отмечено во всех трех регионах мира, поскольку создание вакцины и снижение ограничительных мер в некоторых странах положительно отразилось на восстановлении рынка коммерческой недвижимости.

На рисунке 2.2 представлена структура глобальных инвестиций в рынок коммерческой недвижимости с 2015 по 2020 год.

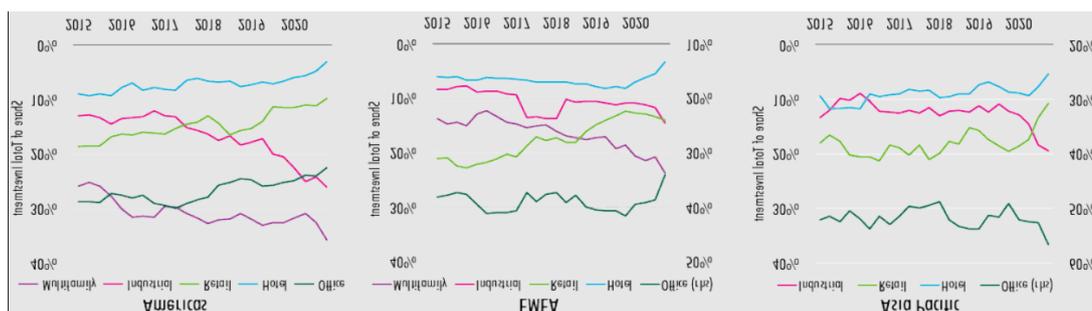


Рис. 2.2 Структура глобальных инвестиций в рынок коммерческой недвижимости с 2015 по 2020 год

Источник: [Barkham R].

Недвижимость «Multifamily» официально в Америке и Европе относится к коммерческой. Она представляет собой частные дома из двух – трех этажей, располагающихся в ближайших пригородах мегаполисов. Является одним из

самых популярных типов жилья для семей со средним уровнем достатка [Pollack L].

«Industrial» - промышленная или производственная недвижимость; «Retail» - коммерческая недвижимость, предназначенная для реализации товара в рознице для конечного потребителя; «Hotel» - коммерческая недвижимость, предназначенная для размещения приезжих людей в города; «Office» - коммерческая недвижимость, предназначенная для размещения сотрудников фирмы.

Для Европейского и Азиатско-Тихоокеанского региона самым популярным приобретением является офисная недвижимость, в структуре Американского региона данный тип недвижимости занимает последующее место. Аутсайдером является вложение капитала в гостиничный бизнес. Все три региона имеют неоднородную структуру коммерческого рынка в разрезе типов коммерческой недвижимости. Общая стоимость сделок с коммерческой недвижимостью на глобальном рынке представлена в таблице 1.2.

Таблица 1.2

Общая стоимость сделок с коммерческой недвижимостью на глобальном рынке, млрд. долл.

Регионы	1 кв. 2019	2 кв. 2019	3 кв. 2019	4 кв. 2019	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020	4 кв. 2020	4 кв. 2019 / 4 кв. 2020,%	2019/ 2020,%
Американский регион	113	142	163	181	131	50	71	144	- 20	- 34
Европейский регион	70	86	94	146	107	54	59	109	- 25	- 17
Азиатско-Тихоокеанский регион	30	33	37	36	24	20	27	36	- 1	- 21
Итого	213	261	293	364	262	124	157	290	- 20	- 26

Источник: [Barkham R].

По итогам 2020 года стоимость сделок на рынке коммерческой недвижимости уменьшилась на 26%, самое большое падение произошло в Американском регионе, наименьшее – в Европейском регионе.

На рисунке 2.3 представлена информация о выручке девелоперов по сегментам коммерческой недвижимости за 2015 – 2020 года, млрд. долл.



Рис. 2.3 Объем выручки девелоперов по сегментам коммерческой недвижимости и за 2015 – 2020 года, млрд. долл.

Источник: [Мировой рынок недвижимости].

По рисунку 2.3 видно, что до 2019 года общий объем выручки имел положительную динамику, при чем сегменты офисы, ритейлы и отели имели примерно равную долю в каждом отчетном периоде. В 2020 году выручка для сегмента офис и ритейл осталась на том же уровне, сегмент отель пострадал больше всего, ввиду закрытие границ многих стран и как следствие снижение уровня иностранных отдыхающих.

Изменения на глобальном рынке недвижимости, в первую очередь, касается переосмысления важности и стабильности каждого сегмента. В настоящее время многие работодатели поняли, что есть сотрудники, которых можно перевести на постоянную удаленную работу без ухудшения рабочих процессов.

Согласно данным Owl Labs, 85% американских компаний частично или полностью работают удаленно, что на 29% выше, чем в среднем по миру. На втором месте после США идет Великобритания — 6,1% рабочих мест, далее следуют Канада — 4,0%, Австралия — 3,1% и Германия — 1,7% [Мировой рынок недвижимости].

На рисунке 2.4 представлена информация на 2019 год. о профессиях, в которых наибольшее количество сотрудников работает удаленно.



Рис. 2.4 Удельный вес работников, работающих удаленно в разрезе по профессиям

Источник: [Мировой рынок недвижимости].

Как видно по рисунку 2.4, удалённо работает каждый второй IT-специалист, каждый четвертый маркетолог, каждый десятый дизайнер и тд.

Данные представленные за 2019 год показывают, что такая тенденция появилась задолго до пандемии Covid-19, которая только усилила отток специалистов на удаленную работу.

Ритейлы осознали, что рынок онлайн торговли из года в год будет только расти и необходимо открыть для себя новые направления на онлайн – торговле, возможно целесообразнее поменять свои бизнес процессы, которые в данное время настроены на офлайн торговлю и постепенно видоизменять их для возможности торговать онлайн.

У отелей происходит снижение корпоративного спроса ввиду ограничительных мер и развития онлайн – общения, на сегодняшний день

существует множество способов средств связи, которые вполне могут заменить командировки, на которые расходуются дополнительные средства фирмы.

Таким образом, основными факторами, влияющими на глобальный рынок коммерческой недвижимости, являются:

- взросление новых потребителей «миллениалов», так к 2025 году данное поколение будет составлять примерно 75% рабочей силы.
- цифровизации, 52% девелоперов коммерческой недвижимости планируют увеличивать расходы на инновации даже в случае неблагоприятной экономической ситуации на рынке.
- возможность управлением больших данных, так уже сегодня такой анализ является основой при принятии многих решений в хозяйственной жизни предприятия.

Глобальные инвестиции выросли на 84% по сравнению с предыдущим кварталом в 4 квартале до 290 миллиардов долларов США, но снизились на 20% по сравнению с 4 кварталом 2019 года.

Для Европейского и Азиатско-Тихоокеанского региона самым популярным вложением/приобретением является офисная недвижимость, в структуре Американского региона данный тип недвижимости занимает последующее место. Аутсайдером является вложение капитала в гостиничный бизнес.

По итогам 2020 года стоимость сделок на рынке коммерческой недвижимости уменьшилась на 26%, самое большое падение произошло в Американском регионе, наименьшее – в Европейском регионе.

До 2019 года общий объем выручки имел положительную динамику, причем сегменты офисы, ритейлы и отели имели примерно равную долю в каждом отчетном периоде.

В 2020 году выручка для сегмента офис и ритейл осталась на том же уровне, сегмент отель пострадал больше всего, ввиду закрытия границ многих стран и как следствие снижение уровня иностранных отдыхающих.

## 2.2 ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ И ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Инвестиционный рынок коммерческой недвижимости в современных условиях становится одним из приоритетных направлений экономического развития государства, который наименее подвержен влиянию кризисных явлений, в сравнении с рынком акций, валютным рынком, рынком драгоценных металлов и т.п.

Тем не менее рынку коммерческой недвижимости, как и любому другому виду инвестиций, присущи риски, способные не только не увеличить объем вложенных средств или уменьшить его, а также обернуться для инвестора полной потерей вложений.

Поэтому для получения (увеличения) дохода или вложения денег с целью сохранения капитала, необходимо выявить и всесторонне оценить факторы, оказывающее наиболее весомое влияние на преследуемые инвестиционные цели.

Один и тот же объект коммерческой недвижимости одновременно для разных лиц может выступать либо как товар, либо как капитал, что выражается в многообразии мотивов приобретения/продажи коммерческой недвижимости и факторов, которые на данные мотивы влияют.

Экономисты считают, что инвестиционная привлекательность любой хозяйственной системы - это совокупность предпосылок: правовых, социокультурных, социальных, экономических, политических и организационных, которые определяют инвестиционную целесообразность [Петрухин А.Б.].

По мнению Баженова О.В. «Недвижимость является одним из наиболее стабильных и высокодоходных объектов инвестирования в Российской Федерации, способных обеспечить относительно постоянный приток «длинных денег».

Недвижимость гораздо меньше подвержена резким ценовым колебаниям, чем другие инвестиционные инструменты, однако, как и любой прочий рынок, в

условиях кризиса имеет особенность сжиматься как в количественном, так и в стоимостном выражении» [Баженов О.В.].

При принятии решения о вложении капитала в объекты коммерческой недвижимости, ключевую роль будут иметь результаты оценки инвестиционной привлекательности объектов [Ушакова Е.А.].

Оценка инвестиционной привлекательности отражает эффективность вложений в объект недвижимости в сравнении с инвестициями в другие отрасли.

Следует отметить, что коммерческая недвижимость товар уникальный, имеющий одновременно разную ценность для субъектов рынка.

Так, например, производственное здание, построенное по неповторимой технологии, имеет огромное значение и ценность, как актив, для предприятия, которому оно принадлежит и одновременно не имеет никакой ценности для инвестора, целью которого является долгосрочная сдача в аренду коммерческого помещения, именно из – за своей неповторимости объекта и низкого спроса.

«Рост инвестиций в коммерческую недвижимость России ожидается в связи с тем, что из-за пандемии цикл подготовки сделок увеличился, сформировался отложенный спрос на инвестиционные активы, который будет реализовываться в 2021 году, пояснил ТАСС Денис Соколов, партнер, руководитель департамента исследований и аналитики Cushman & Wakefield» [Эксперты: объем инвестиций в коммерческую недвижимость...].

«Аналитики международной консалтинговой компании Knight Frank подвели предварительные итоги I полугодия 2021 года на рынке инвестиций в коммерческую недвижимость России. Общий объем инвестиций достиг 109,7 млрд руб., что на 17% выше результата первых шести месяцев 2020 года – показатель приблизился к допандемийному уровню 2019 года (116 млрд руб. в I полугодии 2019 года)» [Первое полугодие 2021 года: как изменился ... России].

Для начала рассмотрим динамику объемов инвестиций в рынок недвижимости Российской Федерации, который представлен на рисунке 2.5.

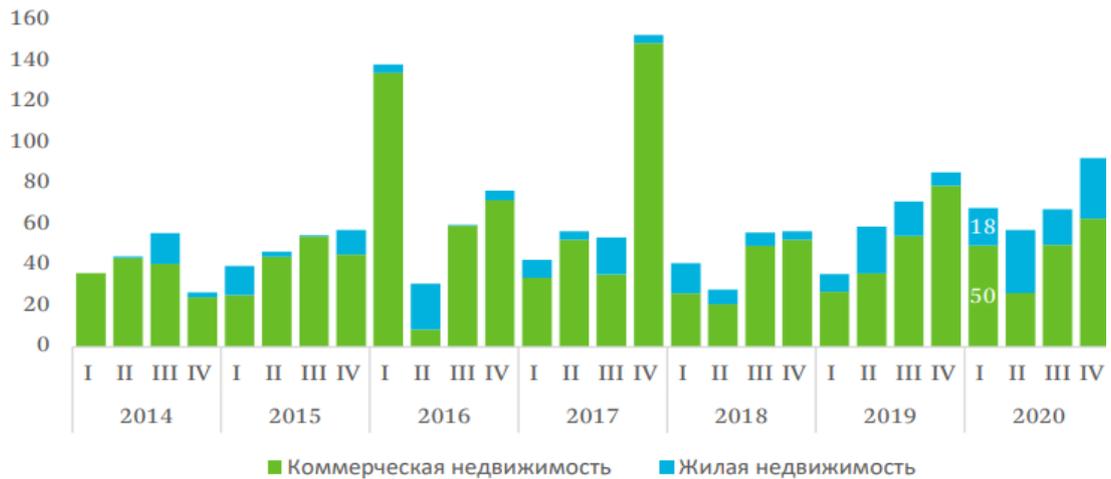


Рис. 2.5 Динамика объемов инвестиций в недвижимость Российской Федерации, млрд. руб. за 2014 – 2020 год

Источник: [Инвестиции в недвижимость, I квартал 2021 года].

В сегментах коммерческой недвижимости наблюдалось снижение числа сделок и среднего размера сделки (с 1,6 млрд руб. в 2020 году до 1 млрд руб. в I квартале 2021 года). Тем не менее, в последующих кварталах года мы ожидаем, что распределение инвестиций скорректируется за счет увеличения вложений в коммерческую недвижимость [Инвестиции в недвижимость, I квартал 2021 года].

За первый квартал 2021 года инвестиции в рынок жилой недвижимости составили около 48 млрд. руб. что является рекордным показателем за исследуемый период. Всплеск вложений в этот сегмент вызван увеличением как числа сделок, так и среднего размера сделки (1,6 млрд руб. в 2020 году против 2,1 млрд руб. в этом году). Данная динамика объясняется ростом цен на рынке жилой недвижимости [Инвестиции в недвижимость, I квартал 2021 года].

По данным рисунка 2.5 видно, что инвесторы предпочитают объектом инвестиции коммерческую недвижимость, что обосновывается возможностью сдачей в аренду, т.е. получением определенного дохода на протяжении длительного периода, а также большей рентабельностью продаж.

На рисунке 2.6 представлена динамика распределения объема инвестиций по сегментам рынка коммерческой недвижимости.

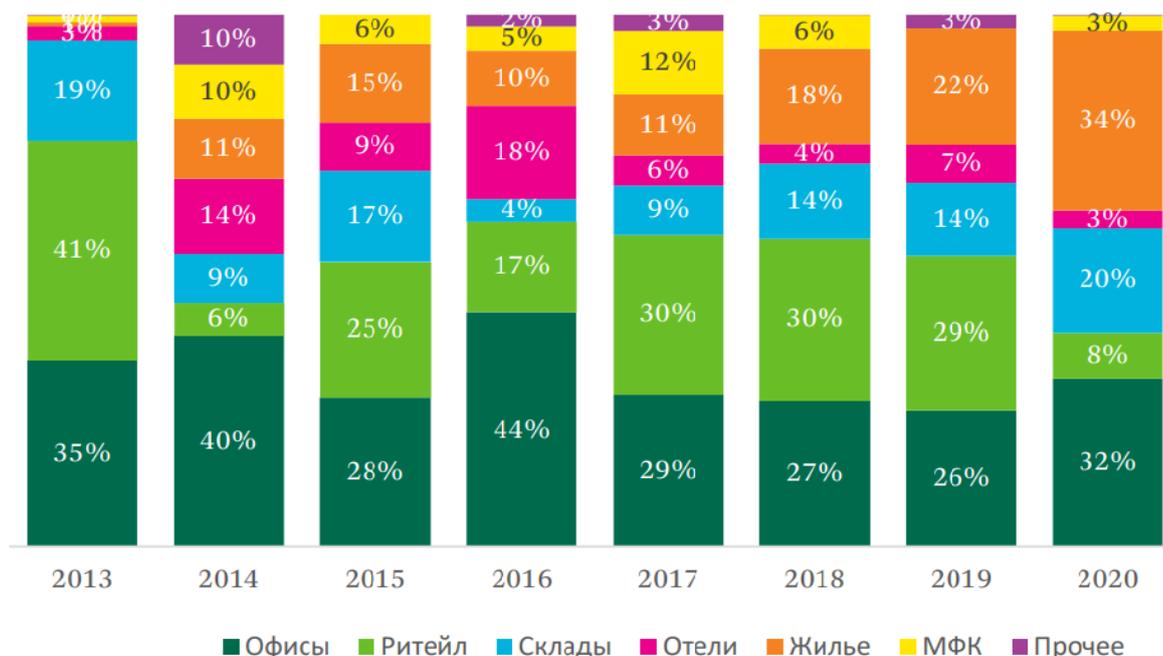


Рис. 2.6 Динамика распределения объема инвестиций по сегментам рынка коммерческой недвижимости за 2013 – 2020 год

Источник: [Инвестиции в недвижимость, I квартал 2021 года].

В 1 кв. 2021 года на рынке офисной недвижимости инвестиции составили 7 млрд. руб., что на 78% ниже инвестиций в аналогичном периоде 2020 года. Инвестиции на рынке складской недвижимости составили 3 млрд. руб., что также ниже показателей аналогичного периода, их доля равняется 4% вместо 20% в 2020 году. Также произошло снижение инвестиций на рынке торговой недвижимости, вместо 9 млрд. руб. инвестиции в 2021 году составили только 5 млрд. руб. Увеличение объема инвестиций произошло только на рынке гостиничной недвижимости и были равны 4 млрд. руб. [Инвестиции в недвижимость, I квартал 2021 года].

По рисунку 2.6 заметно, что структура рынка недвижимости Российской Федерации не является однозначной. За последние восемь лет доля сегментов рынка недвижимости постоянно менялась. Тем не менее основная доля инвестиций приходится на офисы и ритейл. Также можно увидеть, что в последние года происходит увеличение доли складской недвижимости, что

связано с ростом онлайн – ритейлеров, которые являются основными потребителями складской недвижимости.

Динамику распределения объема инвестиций в коммерческий рынок по регионам Российской Федерации можно увидеть на рисунке 2.7.

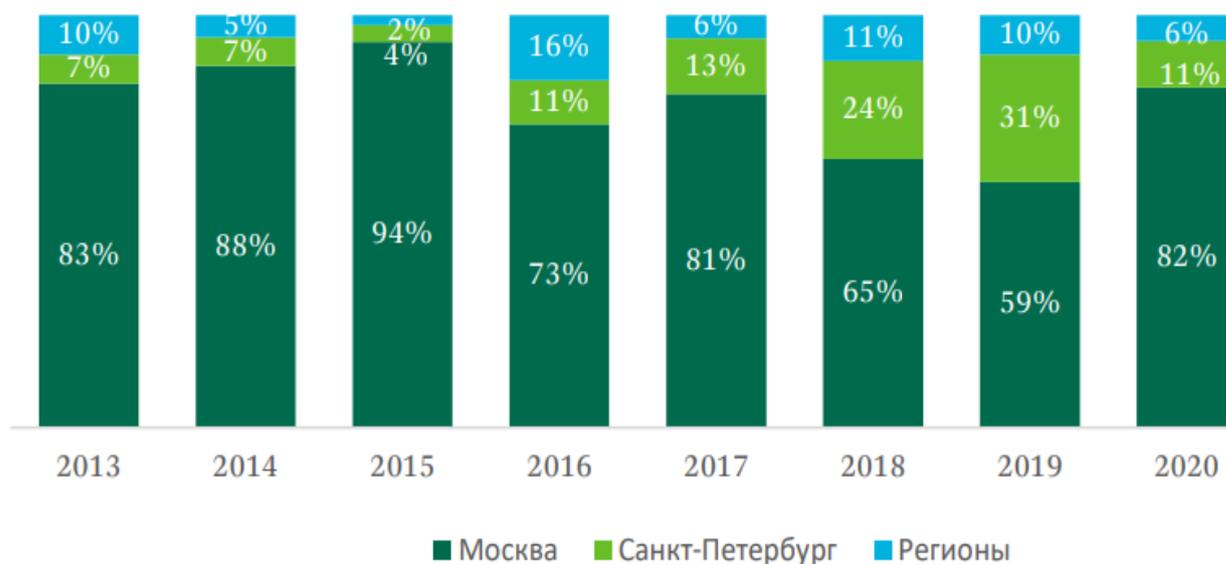


Рис. 2.7 Динамика распределения объема инвестиций в коммерческий рынок по регионам Российской Федерации за 2013 – 2020 год

Источник: [Инвестиции в недвижимость, I квартал 2021 года].

Следует добавить к рисунку 2.7, что Московский рынок коммерческой недвижимости в 1 кв. 2021 года занял только 51% от общего объема инвестиций, в то время как в аналогичном периоде 2020 года, его доля равнялась 88%. Санкт – Петербургский рынок коммерческой недвижимости за 1 кв. 2021 г. составил 46 % от общего объема инвестиций, что является максимальным значениям с 4 кв. 2019 года, когда его доля была равна 48%. Региональные рынки пользуются наименьшим спросом и как следствие на них сохраняется низкая активность, их доля, в районе, 5% от общего объема инвестиций.

На рынке недвижимости Российской Федерации присутствуют не только российский инвесторы, но также западные и азиатские/ближневосточные. Динамику и структуру распределения инвестиций по источнику капитала можно увидеть на рисунке 2.8.

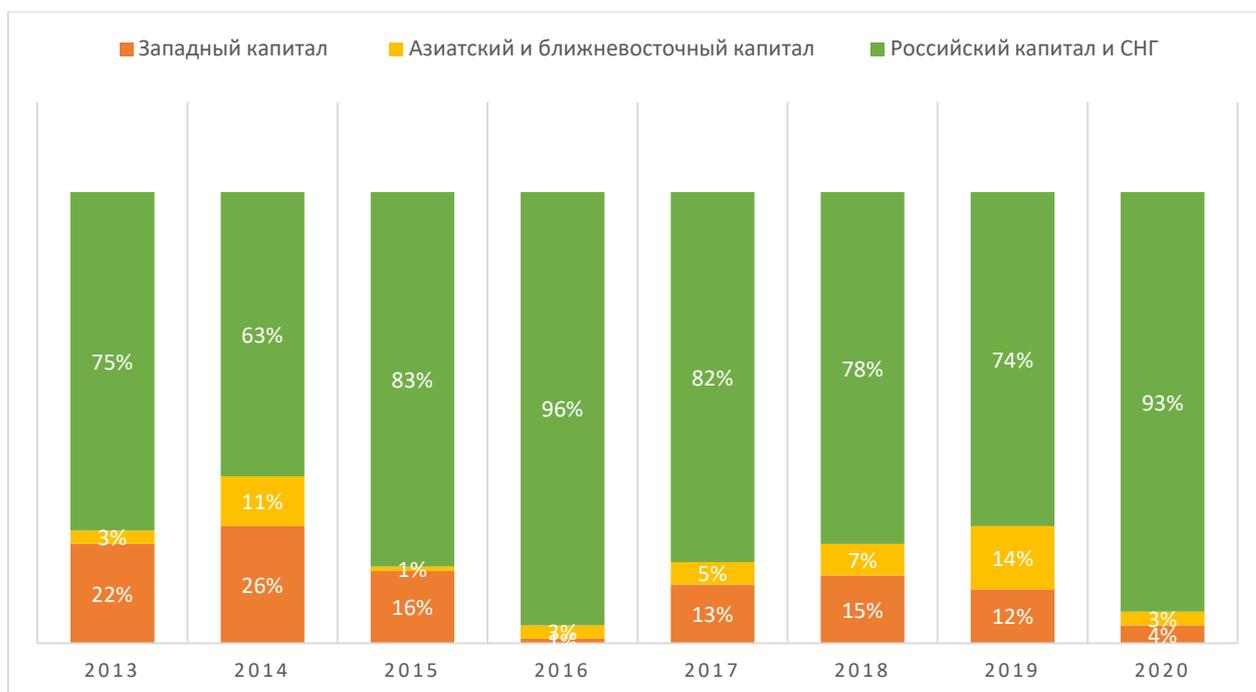


Рис. 2.8 Динамика распределения объема инвестиций по источнику капитала за 2013 – 2020 год

Источник: [Инвестиции в недвижимость, I квартал 2021 года].

Следует добавить к рисунку 2.8, что иностранные инвестиции в I кв. 2021 г. составили 3% инвестиционных вложений, что на 3% ниже объема инвестиции в аналогичном периоде 2020 г. Как видно из рисунка 2.8 доминирующее положение в структуре инвестиций на рынок недвижимости занимают отечественные компании [Инвестиции в недвижимость, I квартал 2021 года].

Такой низкий спрос со стороны иностранного инвестора обосновывается различными политическими проблемами, а также слабой экономикой. Одной из причин привлекательности российских объектов для иностранных инвесторов – курсовая разница.

Как отмечает Владимирова Е. руководитель проекта «Рамблер.Недвижимость» Rambler&Co «иностранцев интересует только рынок столицы – инвестиции в региональную недвижимость на крайне низком уровне» [Эксперты: иностранные инвесторы не разочаровались в российской недвижимости].

Коэффициент капитализации (ставка капитализации) демонстрирует соотношение цены актива к ее чистому доходу на протяжении 1 года.

Ставка капитализации коммерческой недвижимости представлена на рисунке 2.9.

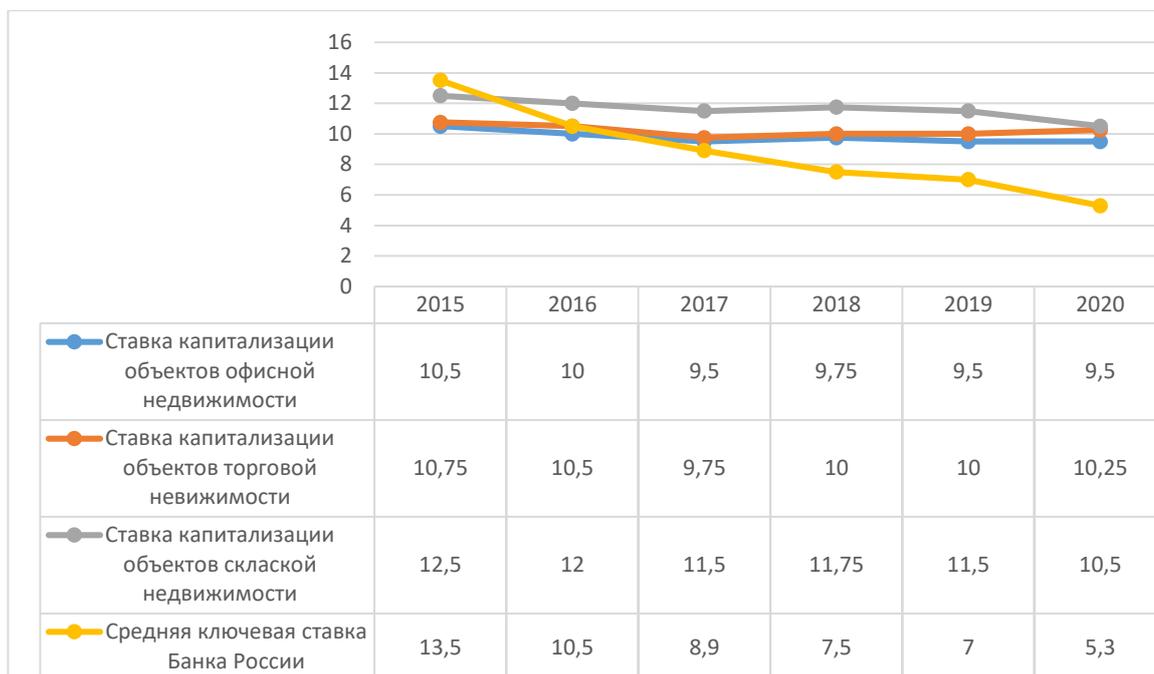


Рис. 2.9 Ставка капитализации коммерческой недвижимости, %

Источник: [Первое полугодие 2021 года: как изменился ... России].

Из рисунка 2.9, видно, что ставка капитализации, которая показывает соотношение между доходом от операционной деятельности и стоимости объекта недвижимости, по всем сегментам за исследуемый период имеет отрицательную динамику. При чем наибольшее изменение имеют объекты складской недвижимости – 2%, наименьшее изменение коснулось объектов торговой недвижимости – 0,5% и объекты офисной недвижимости – 1%. Зависимость между ключевой ставкой Банка России и ставкой капитализации коммерческой недвижимости прямая, чем выше ключевая ставка, тем сложнее привлекать денежные средства в инвестиционные проекты, а значит многие игроки рынка коммерческой недвижимости будут выжидать момента, когда может будет вкладывать деньги. Таким образом, предложения рынка становятся ограниченными, что повышает доходность от приобретения/сдачи коммерческой недвижимости. Обратная ситуация наблюдается, когда ключевая ставка понижается, все больше игроков начинают инвестировать в рынок коммерческой недвижимости, тем самым увеличивая предложения на рынке, что

приводит к его переизбытку, поэтому начинается ценовая конкуренция, при которой выигрывают арендаторы.

Подход, по которому рассчитывались ставки капитализации, представленные на рисунке 2.9, соблюдает рыночные тенденции. В реальности данные ставки могут отличаться от данных значений как в большую, так и в меньшую сторону на рынке торговой и офисной недвижимости, где широк разброс финансовых показателей [Рынок инвестиций I кв. 2021 г.].

Следует отметить, что, несмотря на то, что коэффициент капитализации дает ценную информацию при анализе инвестиционных потоков, тем не менее его итоговое значение не всегда является корректным, так как часть информации на рынке коммерческой недвижимости не соответствует действительности или отсутствует, также, как и в других сегментах экономики Российской Федерации.

Рассмотрим, как менялся спрос, предложение и цена объектов коммерческой недвижимости за 2020 год. Данные приведены в таблице 2.1.

Таблица 2.1

Динамика показателей на рынке коммерческой недвижимости  
Российской Федерации

Сделка	Сегмент	Изменение предложения	Изменение спроса	Изменение стоимости за год
Купля - Продажа	Общепит	- 16 %	- 16%	8 %
	Офис	- 1 %	- 8%	17 %
	ПСН	- 5 %	7 %	18 %
	Склад	- 10 %	- 3%	19 %
	Торговая площадь	- 6 %	- 8%	25 %
Аренда	Общепит	- 5 %	- 11%	6 %
	Офис	в 1,4 раз	4 %	в 1,4 раз
	ПСН	8 %	24 %	12 %
	Склад	21 %	25 %	в 1,4 раз
	Торговая площадь	- 4%	- 2%	12 %

Источник: [Чернявская Д.].

Из таблицы 2.1 видно, что, несмотря на нестабильную динамику изменения спроса и предложения, а также их падения, в период пандемии Covid – 2019, стоимость объектов всех сегментов на рынке коммерческой недвижимости выросла за 2020 год, при чем лидером в сделке «продажа» и в сделке «сдача» являются складские помещения. На втором месте располагаются офисные помещения и ПСН. Замыкающие позиции занимает общепит и торговая площадь.

По данным аналитиков из Авито «Недвижимость» на начало 2021 года спрос на покупку коммерческой недвижимости вырос на 5%. Спрос на аренду оказался ещё больше: в среднем по России он увеличился на 24%. Наибольший интерес со стороны арендаторов вызывали: - площади свободного назначения +25% к показателям конца 2020 года; склады +17%; объекты общепита +40%; офисы +26%.

Рост спроса спровоцировал увеличение цен. Сильнее всего подорожали склады и помещения свободного назначения — на 11% и 8% соответственно. В абсолютных значениях самыми дорогими сегментами оказались торговые площади и офисы [Чернявская Д.].

В таблице 2.2 приводится изменение цена на коммерческую недвижимость за 2020 год.

Таблица 2.2

## Изменение цены на коммерческую недвижимость за 2020 год

Сегмент	Средняя стоимость по РФ, кв.м./руб.	Рост стоимости за год
Общепит	36 142	3%
Офис	60 115	5%
ПСН	45 055	7%
Склад	11 099	11%
Торговая площадь	61 694	5%

Источник: [составлено автором].

Из таблицы 2.2 видно, что по всем сегментам коммерческой недвижимости произошел рост стоимости объектов. Самым дешевым объектом коммерческой недвижимости являются складские помещения, тем не менее за 2020 год они

показали самый наилучший рост. Самым дорогим сегментом для приобретения коммерческой недвижимости являются офисы и торговые площади, показывающие минимальный рост в стоимости, еще меньший рост стоимости произошел у сегмента общепита, что связано с жесткими ограничительными мерами на ведение их коммерческой деятельности.

В таблице 2.3 приводится изменение арендных ставок на коммерческую недвижимость за 2020 год.

Таблица 2.3

Изменение арендных ставок на коммерческую недвижимость за 2020 год

Сегмент	Средняя стоимость по РФ, кв.м./руб.	Рост стоимости за год
Общепит	800	4%
Офис	1 00	7%
ПСН	614	10%
Склад	333	15%
Торговая площадь	892	8%

Источник: [Чернявская Д., Троицкая Н.].

В соответствии с данными, приведенными в таблице 2.3, делается вывод, что офисные помещения имеют самые высокие арендные ставка и рост цен произошел на 7%. В свою очередь, складские помещения имеют самые низкие арендные ставка, но рост цен произошел на 15%. Самый наибольший рост аренды наблюдается у сегмента ПСН и склада, что связано с увеличением их спроса, в связи с ростом онлайн – продаж. Так складские помещения необходимы для хранения товара, а ПНС используют для открытия пунктов выдачи онлайн - заказов.

Рынок коммерческой недвижимости постоянно развивается, а именно, на смену старым компаниям приходят новые игроки, появляются модные тенденции и современные архитектурные, технические решения, потребительский спрос и внешняя среда меняется, поэтому компаниям, участвующим на рынке коммерческой недвижимости, необходимо постоянно подстраиваться под вышеперечисленные изменения и решать сложнейшие задачи для эффективного управления хозяйственной деятельностью.

Помимо вышеперечисленного, рынок коммерческой недвижимости, как и любой другой, подвержен кризисным явлениям. В эти периоды, старые принципы рынка перестают работать, а привычки и спрос потребителей может кардинально измениться, поэтому в такие моменты главной задачей предпринимателей стоит «выживание», как правило, впоследствии на рынке остаются функционировать те фирмы, которые являются более «гибкими», т.е. способные в кратчайшие сроки не только заметить текущие изменения, но и подстроиться под них.

На рисунке 2.10 представлена динамика количества новых и прекративших свою деятельность юридических лиц в экономике Российской Федерации за период 2012 – 2021 г.

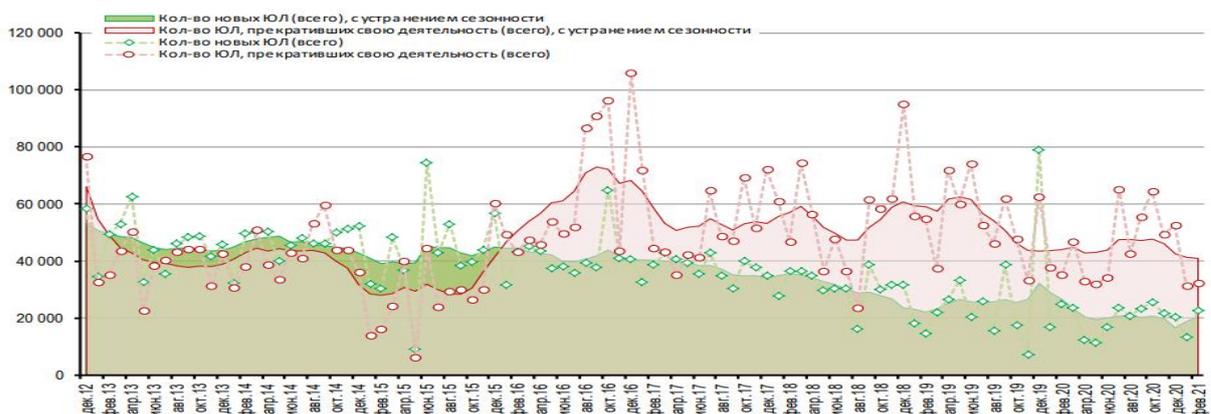


Рис. 2.10 Динамика количество новых и прекративших свою деятельность юридических лиц в экономике Российской Федерации за период 2012 – 2021

Источник: [Рыбалка А.].

По данным рисунка 2.10 видно, что наибольшее количество банкротств за исследуемый период происходило в конце 2016 года, наименьшее – весной 2015 г. Начиная с конца 2019 года, количество зарегистрированных юридических лиц находится на минимальном уровне с 2013 года, также количество банкротств юридических лиц в середине 2020 года увеличилось.

Одним из кризисных периодов рынка коммерческой недвижимости является пандемия Covid – 19, которая внесла свои корректировки, как в поведение инвесторов/девелоперов, так и в предпочтения покупателей/арендаторов.

Основными факторами, повлиявшими на рынок коммерческой недвижимости, в период пандемия Covid – 19, являются:

- соблюдение дистанции между гражданами не менее полутора метров;
- перевод сотрудников на дистанционную форму работы [Письмо Роспотребнадзора № 02/7376 – 202024 от 20.04.2020 г.].
- развитие онлайн продаж/службы доставки до дома.

В настоящее время многие потребители благодаря научно – техническому прогрессу живут «онлайн», и, следовательно, после распространения Covid-19 и введения ограничительных мер, рынок онлайн – торговли начал еще больше отвоёвывать долю у рынка офлайн торговли.

Динамику объемов онлайн продажи в Российской Федерации представлена на рисунке 2.11, млрд.



Рис. 2.11 Динамика объемов онлайн - продаж в Российской Федерации, млрд.

Источник: [Онлайн-торговля в России 2019 году].

Поэтому в ближайшее будущее торговые центры ждут изменения, количество магазинов в привычном для нас формате, с огромными площадями, продавцами и очередями в примерочные, будет снижаться. На их смену придут «fitting shops» (примерочные магазины), главным отличием которых будет являться онлайн торговля с возможностью примерить товары при покупке. Для торговых компаний, это значительно уменьшит издержки, так как вместо площади в 300 – 500 кв. м., им теперь будет достаточно 50 – 70 кв. м., а весь товар теперь будет располагаться в складских помещениях и привозиться в магазин по заказам. В свою очередь, собственники торговых центров, из- за снижения

спроса на площади, будут менять им предназначение и акцентироваться на сферу досуга и развлечений, которую пока что невозможно заменить виртуально. На сегодняшний день уже прослеживается такая тенденция, так, например, ТРЦ «Ривьера», крупнейший торгово – развлекательный центр в Москве, вместо того, чтобы сдать свободную площадь (1 000 кв. м.), располагающуюся на втором этаже, торговым сетям открывает картинг, который дополнительно стимулирует покупателей к покупкам в офлайн режиме, а значит увеличивает трафик. Поэтому в будущем, когда торговые компании будут отказываться от огромных площадей, такая тенденция будет иметь потенциал.

Как отмечает эксперт по коммерческой недвижимости Антон Реутов «Покупатели стали заметно меньше времени проводить в магазинах. «Этому способствует развитие интернет-шопинга, который позволяет совершить покупку за считанные минуты и даже секунды — не нужно стоять в пробках, перемещаться по галереям ТЦ, стоять в очереди в кассу» [Ковтун Н.].

Еще одной тенденцией является повсеместное открытие продовольственных «home store» (магазин у дома), как следствие, спрос на помещения, расположенные среди домов, растет. Так как непродовольственные товары, покупателям удобно покупать онлайн, то необходимость в частом посещении крупных продовольственных магазинов, располагающихся в торговых центрах или на окраине города, исчезает. Для покупателей, совершающих свои покупки в изобилии предложения товаров и магазинов, продовольственные продукты купить легче рядом с его местом проживания, так как это экономит время на путь и расходы на бензин. Например, только у ПАО «Магнит» одной из ведущих розничных сетей продуктов питания, открыто 14 911 магазинов у дома, и эта цифра из года в год только растёт [Стратегическая отчет ПАО «Магнит»].

Как отметил генеральный директор продовольственной компании «Лента» Владимир Сорокин «Нет смысла отрицать: сегмент гипермаркетов сокращается, его доля падает на рынке. По совокупности причин люди идут в дискаунтеры, в специализированные магазины и в магазины «у дома». «Лента» стремится

удовлетворить потребность людей в средних и малых покупках, но заставить идти их к себе не может — по пути находятся магазины конкурентов. «Чтобы стать ближе, мы решили продолжить открывать супермаркеты и магазины «у дома»» [Злобин А.].

Спрос на помещения внутри жилых домов также увеличивают онлайн – ритейлы, самыми популярными в Российской Федерации из которых является «Wildberries» и «Ozon». Еще несколько лет назад они были исключительно онлайн – площадками, на которых производители могли продавать свой товар, но теперь для стимулирования спроса на онлайн – покупки и смягчения недоверия покупателей к товарам, которые они не смогли увидеть и потрогать перед ней, они открывают пункты выдачи заказов, вблизи жилых домов, где покупатель, в случае изменения своего решения о приобретении, может оформить возврат.

На рисунке 2.12 представлено суммарное количество в 2021 году пунктов выдачи заказов компаний в Российской Федерации.

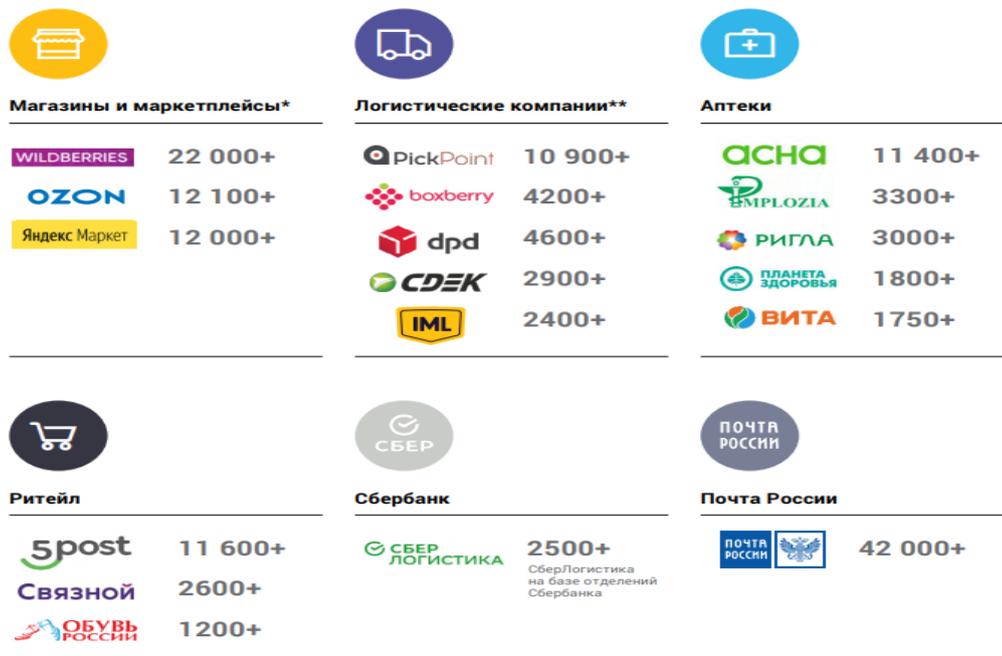


Рис. 2.12 Суммарное количество на 2021 год пунктов выдачи заказов компаний в Российской Федерации

Источник: [Рынок eCommerce: прогноз роста 2020-24].

Из рисунка 2.8, видно, что количество открытых пунктов выдачи заказов велико, и данная тенденция будет сохраняться еще на протяжении нескольких лет, пока рынок не будет перенасыщен.

Как отметил директор компании Вадим Ибрагимов «Voxberry» «Все больше открывается отделений с примерочными (к примеру, сейчас в 72% отделений Voxberry можно примерить одежду или обувь, в то время как еще пару лет назад доля пунктов с примерочными составляла всего около 5%» [Бахерев И.].

Ирина Зильберберг, являющаяся начальником управления партнерской сети DPD в Российской Федерации добавляет, что «Пункт выдачи заказов с его живыми операторами фактически становится точкой контакта клиента и транспортной компании, поэтому спектр оказываемых услуг будет расширяться: проверка посылок перед выкупом и прием наложенного платежа - это уже необходимый минимум, без которого ПВЗ не открывается. Многие ПВЗ сейчас также оказывают услуги по приему, оформлению и упаковке отправок» [Бахерев И.].

Спрос на складскую недвижимость, несомненно будет расти, так как потребители стали более избирательней в выборе помещения, для того чтобы удовлетворить их спрос, рынок складской недвижимости обзавелся двумя новыми тенденциями:

- складские помещения формата «light industrial».

Это небольшие складские помещения, площадь которых составляет от 200 кв. м. до 2 000 кв.м.

На рынке большую долю занимают складские помещения от 2 000 кв.м., но не каждая компания нуждается в таких площадях, особенно малого и среднего бизнеса. Основными покупателями/арендаторами таких помещений будут интернет – магазины и дистрибьюторы, работающие на местном или региональном уровне с небольшими объемами продаж. Также в таких помещениях, есть возможность сдать площади нескольким арендатором, которые нуждаются в нескольких десятках или сотнях арендуемой площади,

поэтому по типу торговых центров, на рынке складской недвижимости могут скоро образоваться складские центры, в которых будут размещаться несколько арендаторов.

- складские помещения формата «Build-to-suit».

Данные складские помещения строятся или модернизируются под нужды определенной компании. Для Российского рынка такая схема строительства является новинкой, так как ранее строительная компания строила объекты, а уже впоследствии сдавала или продавала, рисков при таком подходе больше, так как есть возможность, что покупатель или арендатор не будет найден. Складские помещения формата «Build-to-suit» данный риск сведут к минимуму, так как по заключенному договору заказчик должен будет оплатить все расходы. Так как на вторичном рынке такую недвижимость будет реализовать затруднительно, то основными заказчиками являются крупные федеральные компании, которые «твердо стоят на ногах», зачастую они выдвигают очень жесткие требования, такие как, необычная планировка (теплые и морозильные помещения совмещены), новейшие коммуникации (особая система вентиляции) или особый материал для строительства, специфическое оборудование.

Директор департамента индустриальной и складской недвижимости Knight Frank, Константин Фомиченко: «События 2020 года, в том числе пандемия коронавируса, ускорили переход многих ретейлеров на онлайн-торговлю, в связи с чем им требуется наращивать обороты продаж и расширить свое присутствие на рынке складской недвижимости. Мы прогнозируем, что в следующем году присутствие крупных игроков на региональном рынке складской недвижимости будет расширяться» [Рынок складской недвижимости].

Офисные помещения также видоизменяются, теперь вместо обычного помещения с рабочими местами, создаются гибкие пространства, которые одновременно могут выполнять несколько функций (коворкинг). В таких помещениях обычно используются мобильные перегородки, так что арендаторы смогут изменить свой офис в кратчайшие сроки – это является одним из ключевых преимуществ. Большинство сотрудников работают в «open space»

зонах, так как кабинетов мало, и они предназначены высшему руководству. В коворкингах ремонтом и обновлением инфраструктуры занимается собственник, а не арендатор, помимо этого они еще берут на себя обязанности по обслуживанию помещений, вплоть до закупа канцелярских принадлежностей. Формат Коворкинга может быть предназначен не только для компаний, но и также для фрилансеров, самозанятых, сотрудников, которые работают удаленно и т.д.

Увеличение спроса на коворкинги объясняется:

- увеличением сотрудников, работающих удаленно и увеличение фрилансеров.
- компаниям, выгоднее размещать, часть своих отделов (например, call-центр) в регионах, а не в центральном офисе, так как заработная плата и аренда на офисные помещения ниже.
- комплексное решение повседневных задач, которые ложатся на плечи собственников Коворкинга.
- арендовать коворкинг дешевле, чем строить свой офис или переезжать в старые форматы офисов, где зачастую необходимо проводить ремонтные работы, перевозить оборудование и тд.
- оперативность в организации дополнительных рабочих мест.
- стабильные затраты на недвижимость, а значит компания может спланировать свои расходы более точно.

Коворкинги не представляют из себя место, где можно только поработать, там можно найти единомышленников, узнать новых людей, с которыми впоследствии могут образоваться взаимовыгодное общение. Также в них могут проводиться различные мероприятия или мастер – классы. Для фирм коворкинг является комфортабельным пространством, в котором повышается работоспособность и эффективность сотрудника.

«Яндекс, уже занимает около 55 тыс кв.м. в бизнес-центре «Красная Роза» и 10 тыс кв.м. в комплексе «Аврора», ведет переговоры с сетью Business Club о том, чтобы занять еще 45 тыс. кв.м. Помимо этого, Модульбанк и Novartis также

ведут переговоры с сетью коворкингов о размещении там своих офисов» [Утехин А.].

«В конце июня 2021 года Альфа-банк сообщил об открытии коворкинга в Сочи для удалённых сотрудников. Благодаря этой инициативе кредитная организация намерена помочь служащим бороться с профессиональным выгоранием» [Коворкинги в России].

«25 сентября 2020 года стало известно о крупнейшей сделке на российском рынке коворкинга. Сбербанк арендовал на три года офисные пространства площадью 4700 кв. м (789 рабочих мест) в бизнес-центре Poklonka Place на Поклонной горе в Москве» [Коворкинги в России].

Таким образом, инвестиционный рынок коммерческой недвижимости в современных условиях становится одним из приоритетных направлений экономического развития государства. Инвесторы предпочитают объектом инвестиции коммерческую недвижимость, что обосновывается возможностью сдачи в аренду, т.е. получением определенного дохода на протяжении длительного периода, а также большой рентабельностью продаж. Структура рынка недвижимости Российской Федерации не является однозначной. За последние восемь лет доля сегментов рынка недвижимости постоянно менялась. Тем не менее основная доля инвестиций приходится на офисы и ритейл. Также можно увидеть, что в последние года происходит увеличение доли складской недвижимости, что связано с ростом онлайн – ритейлеров, которые являются основными потребителями складской недвижимости. Спрос со стороны иностранного инвестора обосновывается различными политическими проблемами, а также слабой экономикой. Одной из причин привлекательности российских объектов для иностранных инвесторов – курсовая разница. Ставка капитализации по всем сегментам имеет отрицательную динамику. При чем наибольшее изменение имеют объекты складской недвижимости – 2%, наименьшее изменение коснулось объектов торговой недвижимости – 0,5% и объекты офисной недвижимости – 1%. Стоимость объектов за 2020 год всех сегментов на рынке коммерческой недвижимости выросла, при чем лидером в

сделке «продажа» и в сделке «сдача» являются складские помещения. На втором месте располагаются офисные помещения и ПСН. Замыкающие позиции занимает общепит и торговая площадь. Офисные помещения имеют самые высокие арендные ставки и рост цен произошел на 11%. В свою очередь, складские помещения имеют самые низкие арендные ставки, рост цен произошел на 15%. Рынок коммерческой недвижимости постоянно развивается. Одним из кризисных периодов рынка коммерческой недвижимости является пандемия Covid – 19, которая внесла свои корректировки, как в поведение инвесторов/девелоперов, так и в предпочтения покупателей/арендаторов. В настоящее время многие потребители благодаря научно – техническому прогрессу живут «онлайн», и, следовательно, после распространения Covid-19 и введения ограничительных мер, рынок онлайн – торговли начал еще больше отвоёвывать долю у рынка офлайн торговли. На смену торговым центрам придут «fitting shops», главным отличием которых будет являться онлайн торговля с возможностью примерить товары при покупке. Еще одной тенденцией является повсеместное открытие продовольственных «home store» (магазин у дома). Спрос на помещения внутри жилых домов также увеличивают онлайн – ритейлы, самыми популярными в Российской Федерации из которых является «Wildberries» и «Ozon», которые открывают пункты выдачи заказов. рынок складской недвижимости обзавелся двумя новыми тенденциями: - складские помещения формата «light industrial», - складские помещения формата «Build-to-suit». Офисные помещения также видоизменяются, теперь вместо обычного помещения с рабочими местами, создаются гибкие пространства, которые одновременно могут выполнять несколько функций (коворинг). Коворкинги не представляют из себя место, где можно только поработать, там можно найти единомышленников, узнать новых людей, с которыми впоследствии может образоваться взаимовыгодное общение. Также в них могут проводиться различные мероприятия или мастер – классы. Для фирм коворкинг является комфортабельным пространством, в котором повышается работоспособность и эффективность сотрудника.

### 2.3 ОБЗОР РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ И ХАНТЫ – МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА

Тюменская область — субъект Российской Федерации, располагающийся в Западной Сибири, входящий в состав Уральского федерального округа, ее особенностью является наличие Ямало-Ненецкого автономного округа и Ханты – Мансийского автономного округа в своем составе.

Тюменская область занимает третье место среди регионов по объему валового регионального продукта в Российской Федерации в расчете на душу населения, но с учетом входящих в нее вышеупомянутых округов [Официальный портал органов государственной].

По данным Росстата «основной капитал Тюменской области за 2020 года за счет инвестиций пополнился на 293 млрд 439 млн рублей. Вложения в экономику соседнего региона – ХМАО-Югры за этот же период достигли 1 трлн 34 млрд 853,8 млн рублей. Инвестиции в основной капитал ЯНАО составили 1 трлн 75 млрд 311 млн рублей. В целом в экономику «тюменской матрешки» на отчетную дату вложено 2 трлн 403 млрд 603,9 млн рублей (+106,4% к аналогичному периоду 2019 года)» [Барина Н.В.].

В таблице 2.4 представлены основные показатели социально-экономического развития Тюменской области (без входящих в нее автономных округов) за период с 2019 г. по 2021 г.

Таблица 2.4

#### Основные показатели социально-экономического развития Тюменской области (без автономных округов) за 2018 – 2020 год

Показатели	Ед. измерения	2018	2019	2020
А	1	2	3	4
Индекс промышленного производства	% к периоду пред. года.	110,1	108,2	121,5
Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство»	млрд. руб.	235,1	222,4	167,5
Индекс потребительских цен	% к периоду пред. года.	102,9	103,1	104,2
Объем платных услуг населению	млрд. руб.	89,3	95,2	89,5
Оборот розничной торговли	млрд. руб.	383,8	402,1	413,2

## Продолжение таблицы 2.4

А	1	2	3	4
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата	тыс. руб.	44,91	48,61	51,5
Уровень безработицы	% к численности рабочей силы в среднем за период	4,5	4,1	4,8
Численность населения	тыс. чел.	1 518,7	1 537,4	1 543,4
Миграционный прирост	тыс. чел.	15,683	15,649	6,075

Источник: [Основные показатели социально-экономического развития Тюменской области за 2018 – 2020 год].

Из таблицы 2.4 видно, что индекс промышленного производства (далее – ИПП), показывающий реальный объем производства в промышленности (обрабатывающей, добывающей, электроэнергетической, газовой), по отношению к базовому году ежегодно больше предыдущего на 10,1%, 8,2 и 21,5% соответственно в 2018, 2019 и 2020 году. Показатель имеет положительную динамику за исследуемый период, хотя бурный его рост в 2020 году, может вызвать в дальнейшем смещение в графике спроса и предложений, что приведет к обесцениванию товара и его огромным остаткам на складах.

Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» - это строительные работы, выполненные организациями собственными силами на основании договоров и (или) контрактов, заключаемых с заказчиками, а также работы, выполненные хозяйственным способом организациями и населением. За исследуемый период показатель имеет отрицательную динамику (снижение на 29 %). В 2020 году на показатель оказала влияние пандемия Covid-19 в связи с принимаемыми государственными ограничительными мерами с целью ограничения распространения коронавирусной инфекции. Индекс потребительских цен (ИПЦ) — это показатель, с помощью которого рассчитывают изменения в ценах на указанные товары и услуги (потребительскую корзину) за конкретный период. В 2018, 2019 и 2020 году инфляция составила 4,3%, 3%, и 4,9% соответственно. За исследуемый период видно увеличение цен, как и наличие инфляции в Российской Федерации, что

является логической взаимосвязью. Показатель объема платных услуг населению в 2020 году уменьшился по сравнению с 2019 годом, что является следствием ограничительных пандемии Covid-19.

Объем розничной торговли, как и среднемесячная заработная плата имеет положительную динамику, что является логичным, так как при увеличении заработной платы, население начинает больше приобретать товаров и услуг. Уровень безработицы нестабилен, и в 2020 году ее увеличение объясняется пандемией Covid-2019, так как многие фирмы для оптимизации своих затрат, увольняли наемных работников, многие фирмы обанкротились и т.д.

Численность населения Тюменской области за весь исследуемый период возрастает, что сказывается положительно на экономике региона, в 2020 году наблюдается снижение миграционного прироста, которая связана также с государственными ограничительными мерами с целью ограничения распространения коронавирусной инфекции.

Теперь рассмотрим объем ввода в действие зданий, отдельных производственных мощностей, и объектов социально – культурного назначения в Тюменской области (без учета ХМАО-Югры и ЯНАО), который предоставлен в таблице 2.5.

Таблица 2.5

Объем ввода в действие зданий, отдельных производственных мощностей, и объектов социально – культурного назначения в Тюменской области

Введено в действие	2018	2019	2020
	Количество зданий, единиц		
нежилого назначения – всего	239	361	287
промышленные	49	114	48
сельскохозяйственные	30	32	29
коммерческие	66	84	80
административные	18	21	17
учебные	8	14	14
системы здравоохранения	2	5	2
другие	66	91	97

Источник: [Статистический ежегодник. Тюменская область за 2018 – 2020 год].

Как можно увидеть в Тюменской области по данным таблицы 2.5, объектов нежилого значения в 2020 году введено меньше на 20,5%, чем в 2019, и больше на 20%, чем в 2018 году. По всем видам нежилых зданий прослеживается отрицательная динамика за 2020 год к предыдущему 2019 году, кроме строки «другие», которые показали рост на 6,6%. Также поменялся удельный вес в общей структуре зданий нежилого назначения, так если в 2019 году наибольший удельный вес составляли промышленные здания, то уже в 2020 году они заняли только третье место. Коммерческие здания показали снижение на 4,7% к периоду 2019 года, так за 2020 год было введено 80 единиц коммерческих зданий.

На октябрь 2021 году в Тюменской области (без учета ХМАО-Югры и ЯНАО) выставлено 1738 объявлений коммерческой недвижимости на продажу и 743 объявлений на аренду на сайте <https://tyumen.domclick.ru>.

Структура рынка коммерческой недвижимости Тюменской области (без учета ХМАО-Югры и ЯНАО) на октябрь 2021 по территориальному признаку представлена в таблице 2.6.

Таблица 2.6

Структура рынка коммерческой недвижимости Тюменской области (без учета ХМАО-Югры и ЯНАО) по территориальному признаку

Районы Тюменской Области	Продажа коммерческой недвижимости		Аренда коммерческой недвижимости	
	штук	доля,%	штук	доля,%
Тюменский район	1 493	85,90	652	87,75
Тобольский район	166	9,55	77	10,36
Ишимский район	25	1,44	2	0,27
Ялуторовский район	24	1,38	11	1,48
Заводоуковский район	14	0,81	1	0,14
Голышмановский район	4	0,23	-	-
Вагайский район	3	0,17	-	-
Упоровский район	3	0,17	-	-
Омутинский район	2	0,12	-	-
Другие	4	0,23	-	-
Итого	1 738	100	743	100

Источник: [составлено автором].

По данным таблицы 2.6 можно сделать вывод, что наибольшее количество предложений по продаже или аренде в Тюменской области приходится на

Тюменский район, доля которого в структуре рынка коммерческой недвижимости по продаже и аренды превышает 85%. Далее располагается рынок коммерческий недвижимости Тобольского района, доля которого составляет 9,55% и 10,36% на рынке продажи и аренды недвижимости, соответственно. Следует отметить, что суммарная доля обоих районов Тюменской области на рынке продажи коммерческой недвижимости составляет 95,45%, а на рынке аренды коммерческой недвижимости 98,11%. Отсюда можно сделать вывод, что концентрация рынка коммерческой недвижимости приходится именно на эти два района Тюменской области. Объявления об аренде коммерческой недвижимости представлено всего в пяти районах Тюменской области, следует отметить, что административными центрами данных районов являются города: Тюмень, Тобольск, Ишим, Ялуторовск и Заводоуковск.

Структура рынка коммерческой недвижимости Тюменской области (без учета ХМАО-Югры и ЯНАО) по типу коммерческой недвижимости представлена в таблице 2.7.

Таблица 2.7

Структура рынка коммерческой недвижимости Тюменской области (без учета ХМАО-Югры и ЯНАО) по типу коммерческой недвижимости

Тип коммерческой недвижимости	Продажа коммерческой недвижимости		Аренда коммерческой недвижимости	
	Штук	Доля,%	Штук	Доля,%
Помещение свободного назначения	891	51,27	323	43,47
Торговое помещение	348	20,02	147	19,78
Офисное помещение	267	15,36	178	23,97
Производственное помещение	65	3,74	37	4,98
Складское помещение	30	1,73	50	6,73
Помещение общественного питания	2	0,11	4	0,54
Гостиница	4	0,23	1	0,13
Земля коммерческого назначения	131	7,54	3	0,40
Итого	1738	100	743	100

Источник: [составлено автором].

Из таблицы 2.7 можно сделать вывод, что наибольшее количество предложений о продаже или аренде коммерческой недвижимости приходится на помещения свободного назначения. Далее по количеству предложений располагается торговая и офисная недвижимость, при чем на рынке продажи преобладают торговые помещения, а на рынке аренды – офисные помещения. Аналогичная ситуация между производственными и складскими помещениями, если на рынке продажи преобладают производственные помещения над складскими, то на рынке аренды преобладают складские помещения над производственными. На рынке продажи около 7,5% занимают предложения о земельных участках коммерческого назначения. Причем цена за 1 кв. метр по всей территории Тюменской области (без учета ХМАО-Югры и ЯНАО) начинается от 141 рублей и доходит до 788 000 рублей. Менее одного процента удельного веса на рынке продажи и аренды занимают помещения общественного питания и гостиницы.

Так как более 85% коммерческой недвижимости на продажу и аренду территориально находятся в Тюменском районе, то более подробный анализ по структуре предложений на коммерческом рынке будет проводиться по нему.

В таблице 2.8 представлена структура рынка продажи коммерческой недвижимости Тюменского района.

Таблица 2.8

## Структура рынка продажи коммерческой недвижимости Тюменского района

Коммерческая недвижимость, всего	Продажа коммерческой недвижимости		Аренда коммерческой недвижимости	
	штук	уд. вес, %	штук	уд. вес, %
Всего	1493	100	652	100
Помещение свободного назначения	814	54,52	299	45,86
Торговое помещение	270	18,08	140	21,47
Офис	213	14,27	134	20,55
Производственное помещение	46	3,08	33	5,06
Складское помещение	25	1,67	38	5,83
Земля коммерческого назначения	119	7,97	3	0,47
Помещение общественного питания	2	0,14	4	0,61
Гостиница	4	0,27	1	0,15

Источник: [составлено автором].

Из таблицы 2.8 видно, что объявлений о продаже коммерческой недвижимости больше, примерно в 2 раза, чем об аренде коммерческой недвижимости, из которых в обоих секторах более 45% приходится на помещения свободного назначения. Предложений о продаже торговых помещений больше, чем предложений о продаже офисных помещений, тем не менее в структуре аренды коммерческого рынка они занимают почти одинаковые доли. Аналогичная ситуация складывается между производственными и складскими помещениями, так предложений о продаже производственных помещений больше, чем предложений о продаже складских помещений, тем не менее в структуре аренды коммерческого рынка они занимают почти одинаковые доли. Также следует отметить, что почти 8% всех предложений о продаже коммерческой недвижимости приходится на землю коммерческого назначения.

На рисунке 2.13 представлена информация о средней рыночной цене офисной, складской, торговой и свободного назначения коммерческой недвижимости с ноября 2020 года по октябрь 2021 года в Тюменском районе.

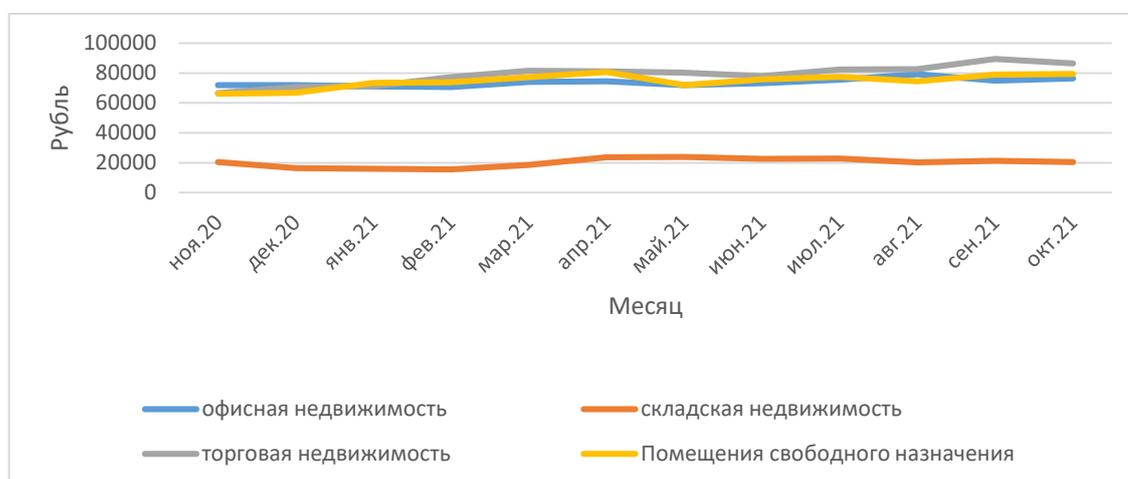


Рис. 2.13 Информация о средней рыночной цене за 1 кв. м. офисной, складской, торговой и свободного назначения коммерческой недвижимости с ноября 2020 года по октябрь 2021 года

Источник: [составлено автором].

Из рисунка 2.13 видно, что наименьшей ценой за 1 кв. метр обладает складская недвижимость, которая в начале 2021 года имела отрицательную

динамику, тем не менее к концу исследуемого периода цена выровнялась до уровня ноября 2020 года. Наибольший рост цены за 1 кв. метр наблюдается у торговой недвижимости, так, если в ноябре 2020 года один метр торговой недвижимости стоил 66 500,00 руб., то уже через год цена возросла до 86 400,00 руб., рост произошел на 30%. Подорожала также офисная недвижимость, цена в октябре 2021 года которой составляла 76 320,00 руб., против 71 797,00 руб. в ноябре 2020 года., рост цены составил 6%. Также следует отметить, что если в начале исследуемого периода самой дорогой была офисная недвижимость, то к концу исследуемого периода – торговая недвижимость при цене 86 400,00 руб., далее – помещения свободного назначения при цене 79 454,00 руб. и только потом располагается офисная недвижимость с ценой 76 320,00 руб. Положительная динамика увеличения цены также наблюдается у помещений свободного назначения, рост составил 20% с 66 088, 00 руб. до 79 454,00 руб. Цена складской недвижимости за исследуемый период не изменилась.

На рисунке 2.14 представлена информация о средней рыночной цене за 1 кв. метр аренды офисной, складской, торговой и свободного назначения коммерческой недвижимости с ноября 2020 года по октябрь 2021 года в Тюменском районе.

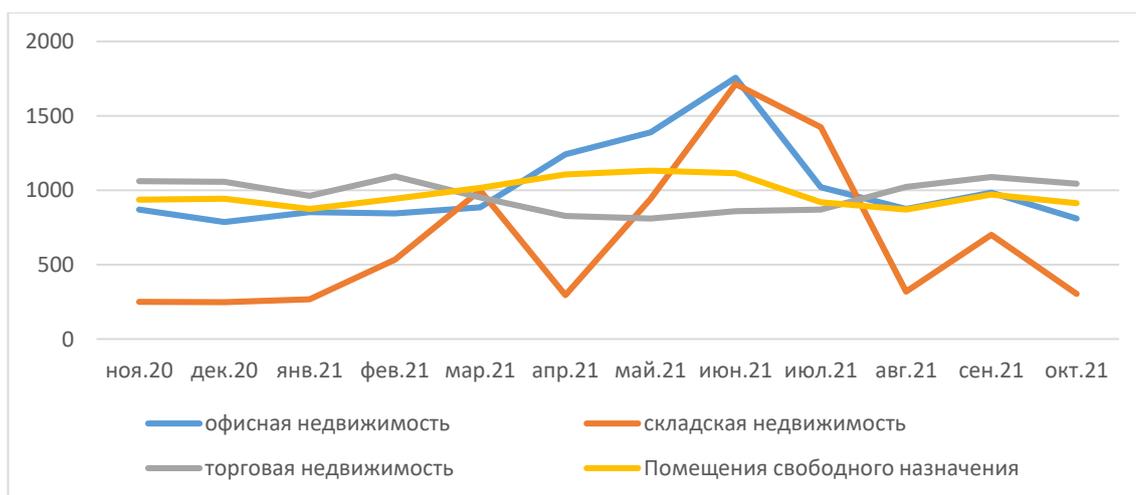


Рис. 2.14 Информация о средней рыночной цене аренды за 1 кв. метр офисной, складской, торговой и свободного назначения коммерческой недвижимости с ноября 2020 года по октябрь 2021 года

Источник: [составлено автором].

Из рисунка 2.14 видно, что арендованная цена у каждой категории коммерческой недвижимости нестабильна, увеличение наблюдается в осенне-летний период, после которого уровень цены за аренду снижается. Коммерческой недвижимостью с самой низкой среднесрочной ценой за исследуемый период является складская, с самой высокой – офисная недвижимость. Также офисная недвижимость имеет самую отрицательную динамику цены, так за исследуемый период ее цена упала на 7% и составила к концу периода 810,00 руб. Небольшое отрицательное отклонение цены показала торговая недвижимость (-1,6%) и помещения свободного назначения (-2,5%). Складская недвижимость — это единственный сегмент на рынке аренды, который имеет положительную динамику увеличения цены с 250 руб. за 1 кв. метр в 2020 году, против 305 руб. за 1 кв. метр в 2021 году, рост цены за исследуемый период составил 22%.

Из рисунка 2.10 и 2.11 можно сделать вывод, что складская недвижимость в Тюменском районе является коммерческой недвижимостью с самой низкой среднерыночной ценой за 1 кв. метр при продаже и аренде. Офисная недвижимость в Тюменском районе является коммерческой недвижимостью с самой высокой среднерыночной ценой за 1 кв. метр при продаже и аренде. Торговая недвижимость за исследуемый период при аренде 1 кв. метра имела отрицательную динамику цены (-1,6%), в то время как ее продажа 1 кв. метра возросла на конец исследуемого периода (+30%). Аналогичная ситуация и у офисной недвижимости стоимость аренды 1 кв. метра упала на 7%, в то время как стоимость 1 кв. метра при продаже возросла на 6%. Цена складской недвижимости при продаже 1 кв. метра за исследуемый период почти не изменилась, в то время как на рынке аренды - это единственный сегмент, который имеет положительную динамику увеличения цены с 250 руб. за 1 кв. метр в 2020 году, против 305 руб. за 1 кв. метр в 2021 году.

Теперь рассмотрим рынок коммерческой недвижимости в Ханты – Мансийском автономном округе.

ХМАО - Югра – это основной нефтегазоносный район России и регион, который постоянно входит в рейтинги наиболее экономически развитых, инвестиционно привлекательных и социально благополучных регионов России.

На рисунке 2.15 представлена информация о занимаемых местах ХМАО на 2020 год в различных рейтингах.

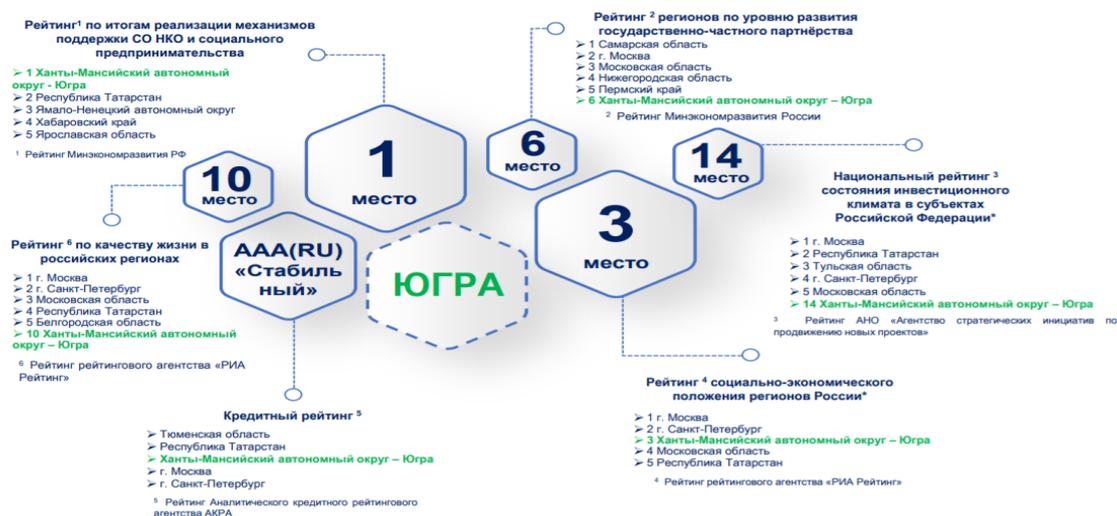


Рис. 2.15 Информация о занимаемых местах ХМАО на 2020 год в различных рейтингах

Источник: [Отчёт Губернатора ХМАО - Югры].

Следует также отметить, что на 2020 год ХМАО занимает I место по производству электроэнергии (86,5 млрд. кВт. ч.) и по добыче нефти (236,1 млн. тонн), II место по поступлению налогов в бюджетную систему Российской Федерации (3 385,8 млрд. руб.), по объему промышленного производства (4 898,7 млрд. руб.), по добыче газа (36,6 млрд. куб. м.), по объему валового регионального продукта (4 447,5 млрд. руб.), и 3 место по объему инвестиций в основной капитал (953,5 млрд. руб.) [Отчёт Губернатора ХМАО - Югры].

Численность населения, проживающих постоянно на территории, автономного округа на 1 января 2021 г., по информации Федеральной службы государственной статистики, - 1 687,7 тыс. человек. Естественный прирост населения за 2020 г. составил 13,0 тыс. человек.

На территории Ханты – Мансийского автономного округа работают 123 компании, предоставляющие риэлтерские услуги, из которых 103 занимаются сделками с коммерческой недвижимостью.

В отличие от Тюменской области, в которой предложения рынка коммерческой недвижимости сконцентрированы в Тюменском районе, в Ханты – Мансийском Автономного округе предложения по продаже и аренде коммерческой недвижимости децентрализованы. Связано это с расположением крупных нефтяных фирм на территории всего Ханты – Мансийского автономного округа, что дает муниципальным районам возможность экономического развития. Так же еще одним фактором децентрализации рынка коммерческой недвижимости Ханты – Мансийского автономного округа является то, что административной столицей округа является г. Ханты – Мансийск, а экономической столицей - г. Сургут, что дает возможность поддерживать равномерный уровень экономического региона в целом. Также следует отметить, что из 16 городов округа, 4 имеют численность более 100 000 человек, что положительно сказывается на экономике городов, в том числе и на рынке коммерческой недвижимости.

В настоящее время, на рынке представлено 1 181 объявление о продаже коммерческой недвижимости и 816 объявлений об аренде коммерческой недвижимости.

Структуру по территориальному признаку рынка коммерческой недвижимости можно увидеть в таблице 2.9.

Таблица 2.9

Структура рынка коммерческой недвижимости Ханты – Мансийского автономного округа

Город	Купля - продажа	Доля,%	Аренда	Доля, %
А	1	2	3	4
Ханты – Мансийск	125	10,58	39	4,78
Нягань	17	1,44	8	0,98
Югорск	31	2,62	5	0,61

Продолжение таблицы 2.9

А	1	2	3	4
Нефтеюганск	76	6,44	54	6,62
Сургут	603	51,06	550	67,40
Когалым	16	1,35	16	1,96
Нижневартовск	222	18,80	101	12,38
Лангепас	4	0,34	3	0,37
Мегион	40	3,39	8	0,98
Лянтор	6	0,51	2	0,25
Пыть - Ях	12	1,02	11	1,35
Другие	29	2,46	19	2,33
Итого	1181	100	816	100

Источник: [составлено автором].

Из таблицы 2.9, видно, что наибольшее количество предложений объектов коммерческой недвижимости расположено в городах Ханты – Мансийск, Нефтеюганск, Сургут и Нижневартовск. Что объясняется наибольшей численностью населения данных городов, улучшенной инфраструктурой (наличие аэропортов, кроме г. Нефтеюганск) и расположением в этих городах нефтяных компаний. Минимальное количество предложений наблюдается в городах с наименьшей численностью, не превышающей 50 000 человек. Это связано с относительно устойчивым местным внутренним рынком. Потребности такого города зачастую удовлетворяются местными компаниями, за исключением продуктов питания, которые в большей степени представлены крупными торговыми сетями. Крупные фирмы других отраслей редко представлены в таких городах, так как это экономически невыгодно, жители маленьких городов на выходные приезжают в более крупные города для приобретения различных товаров и услуг, так, например, только в г. Сургуте, находятся такие магазины как: Леруа – Мерлен, Оби, Метро, при открытии данных магазинов в относительно небольшом Сургуте с численностью не превышающей 400 000 человек предполагалось возможность удовлетворения потребностей не только жителей г. Сургута, но и жителей всего Ханты –

Мансийского округа. Поэтому наиболее развитыми по количеству присутствующих на рынке торговых операторов являются г. Сургут, Ханты – Мансийск, Нижневартовск и Нефтеюганск. Несмотря на то, что объемы рынка коммерческой недвижимости отличаются в разных муниципальных образованиях, но, как правило, они прямо пропорциональны численности населения.

Структура коммерческого рынка Ханты – Мансийского Автономного округа в зависимости от объекта коммерческой недвижимости представлена в таблице 2.10.

Таблица 2.10

Структура коммерческого рынка Ханты – Мансийского Автономного округа в зависимости от объекта коммерческой недвижимости

Объект коммерческой недвижимости	Купля - продажа	Доля,%	Аренда	Доля, %
Офис	323	27,35	266	32,60
Торговая площадь	222	18,80	111	13,60
Складское помещение	48	4,06	61	7,48
ПСН	486	41,15	348	42,65
Производственные помещения	102	8,64	30	3,68
Итого	1181	100	816	100

Источник: [составлено автором].

Из таблицы 2.10 можно сделать вывод, что ни один тип объекта коммерческой недвижимости не занимает долю более 50%, тем не менее наибольшее количество предложений о продаже и аренде приходится на ПНС, что является всероссийским трендом на рынке коммерческой недвижимости. Главным преимуществом ПНС является многофункциональность, гибкость и высокая адаптивность, в таких помещениях можно расположить офис, торговое помещение, пункты – выдачи онлайн заказов или открыть общепит. Офисы предлагают в основном в бизнес центрах и не в центре города, так как центральные части города уже заняты устойчивыми фирмами на рынке товаров и услуг. В то время как торговые площади в основном представлены на первых

этажах жилого дома, а не в торговых центрах. Также следует отметить, что производственные помещения в основном представлены в г. Сургуте, в связи с тем, что именно он является экономическим центром Ханты – Мансийского автономного округа.

Теперь рассмотрим средние цены коммерческой недвижимости в крупнейших городах Ханты – Мансийского автономного округа, так как именно тенденции в этих городах распространяются на остальные города Ханты – Мансийского автономного округа.

Средние цены объектов коммерческой недвижимости Ханты – Мансийского автономного округа представлены в таблице 2.11.

Таблица 2.11

Средние цены объектов коммерческой недвижимости Ханты – Мансийского автономного округа

Объекты коммерческой недвижимости	Сургут		Нижневартовск		Нефтеюганск		Ханты - Мансийск	
	Купля – продаж а, млн.	Аренд а, тыс. руб.	Купля – продаж а, млн.	Аренд а, тыс. руб.	Купля – продаж а, млн.	Аренд а, тыс. руб.	Купля – продаж а, млн.	Аренд а тыс. руб.
Офис	11	81	8	57,4	6,30	120	9,95	144
Торговая площадь	11	134	8	139	8,20	266	8,88	147
Складское помещение	12	284	8,89	124	10	120	5,88	155
ПСН	10,30	120	8,20	63	6,09	95	8,80	160
Производственн ые помещения	15,30	448	22,39	91	13,5	120	15	-

Источник: [составлено автором].

По таблице 2.11, можно сделать вывод, что в целом наибольшую цену запрашивают у объектов купли - продажи, расположенных в г. Сургуте, что связано с тем, что именно Сургут является экономическим центром Ханты –

Мансийского автономного округа, тем не менее цены по аренде коммерческой недвижимости не всегда самые высокие, что связано с примерно одинаковым экономическим уровнем данных городов, поэтому здесь не является основополагающим фактором месторасположение по городам. В каждом городе развитая инфраструктура, одинаковый уровень платежеспособности населения, огромное количество разных фирм, как местных, так региональных и федеральных. Поэтому на формирование цен влияет не столько город, сколько индивидуальная характеристика сдаваемого объекта.

Таким образом, рынок коммерческой недвижимости Тюменской области сконцентрирован в Тюменском районе, так как его доля занимает более 85%, еще 10% приходится на Тобольский район, остальные предложения представлены в других районах. Предложения о купле – продаже коммерческой недвижимости превосходят вдвое предложения об аренде. Наиболее популярными объектами коммерческой недвижимости являются помещения свободного назначения, далее торговые и офисные помещения. Что касается сделок купли продажи, то наименьшей ценой за 1 кв. метр обладает складская недвижимость. Наибольший рост (30%) цены за 1 кв. метр наблюдается у торговой недвижимости, она же и является самой дорогой. Цена аренды у каждой категории коммерческой недвижимости нестабильна, увеличение наблюдается в осенне- летний период, после которого уровень цены за аренду снижается. Коммерческой недвижимостью с самой низкой среднесрочной ценой за исследуемый период является складская, с самой высокой – офисная недвижимость. На территории Ханты – Мансийского автономного округа работают 123 компании, предоставляющие риэлтерские услуги, из которых 103 занимаются сделками с коммерческой недвижимостью. В отличие от Тюменской области в Ханты – Мансийском Автономного округе предложения по продаже и аренде коммерческой недвижимости децентрализованы. Связано это с расположением крупных нефтяных фирм на территории всего Ханты – Мансийского автономного округа и то, что административной столицей округа является г. Ханты – Мансийск, а экономической столицей - г. Сургут. Из 16 городов округа,

4 имеют численность более 100 000 человек. Наибольшее количество предложений объектов коммерческой недвижимости расположено в городах Ханты – Мансийск, Нефтеюганск, Сургут и Нижневартовск. В Ханты – Мансийском автономном округе ни один тип объекта коммерческой недвижимости не занимает долю более 50%, тем не менее наибольшее количество предложений о продаже и аренде приходится на ПНС. В целом наибольшую цену запрашивают у объектов купли - продажи, расположенных в г. Сургуте, что связано с тем, что именно Сургут является экономическим центром.

## ГЛАВА 3. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

### 3.1 ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В ГОРОДЕ СУРГУТЕ

Рынок коммерческой недвижимости г. Сургута подвержен влиянию общих тенденций в экономике страны, в том числе и по части законодательной базы, обуславливающей характер деятельности потенциальных арендаторов в том или ином сегменте арендных отношений.

Еще несколько десятилетий назад, в основном, вся коммерческая недвижимость г. Сургута располагалась в центральном районе, так как многие городские жители стремились жить поближе к центру, такая тенденция обуславливалась несколькими причинами:

- неразвитая инфраструктура городских территорий «за центром»;
- огромное количество нелегальных рабочих, живших в отдаленных районах города, что сказывалось на процветании криминальной деятельности;
- отсутствие нескольких машин в семьях;
- ежедневная проходимость горожан по центральному району и тд.

Со временем, как город продолжил развиваться, начали застраиваться другие районы, постепенно их стали облагораживать, создавать инфраструктуру и строить социально – значимые объекты, и для того, чтобы повысить спрос на новые строящиеся районы, они должны были быть такими же удобными для жизни, как и центральный.

Сегодня, сургутяне, живущие на разных концах города, могут получить одинаковые услуги и приобрести равноценные товары, недалеко от дома, поэтому сейчас коммерческая недвижимость в большей степени децентрализована по городу по разным районам. При строительстве новых жилых комплексов застройщики стараются сделать внутренние точки притяжением для жителей и их гостей, поэтому первые несколько этажей заняты коммерческой недвижимостью.

В настоящее время, Сургут состоит из следующих районов:

- северный промышленный район. Из коммерческой недвижимости в данном районе, в основном, расположились складские помещения, местное производство и ближе к транспортной развязке – офисные помещения.
- центральный район. По своей сути он является густонаселенным жилым районом, где находятся торговые точки, офисы и помещения свободного назначения.
- северо – восточный жилой район. Представляет собой спальный жилой район, который еще не до конца заселен. По своему назначению это синтез центрального и северного промышленного района, в котором вблизи жилых домов находятся торговые, офисные и свободного назначения помещения, а подальше от жилой части района находится складская недвижимость.
- северный жилой район. Он начал активно застраиваться с конца 2010 – х годов. Основным преимуществом района является наличие железнодорожного вокзала, а также близкое расположение к району одного из крупнейших торгово – развлекательного центра «Аура». Район полностью оснащен необходимой инфраструктурой и состоит из многоэтажных современных домов.

На август 2021 года на рынке коммерческой недвижимости Сургута представлено порядка 600 объявлений о продаже коммерческой недвижимости, из которых 42% - помещения свободного назначения, 35% - офисы, 23% - торговые помещения, менее 1% - складские помещения и 550 объявлений о сдаче коммерческой недвижимости, из которых 44% - помещения свободного назначения, 37% - офисы, 15% - торговые помещения, 4% - складские помещения. Исходя из соотношения, видно, что большинство предложений о продаже и сдаче приходятся на помещения свободного назначения 42% и 44% соответственно, далее располагаются офисы 35% и 37% соответственно и торговые помещения 23% и 15% соответственно, самое минимальное предложение на рынке коммерческой недвижимости представлено складскими помещениями.

Средняя месячная цена аренды помещения свободного назначения располагается в районе 1 000 руб. за 1 кв.м., чем ближе к центральному району,

тем выше запрашиваемая стоимость, которая может достигать до 1 500 руб. за 1 кв. м. В отдаленных районах города, такие как северо – восточный и северный жилой район стоимость аренды составляет 600 руб. за 1 кв. м.

Средняя месячная цена аренды офисного помещения располагается в районе 900 руб. - 1 000 руб. за 1 кв. м., при чем вне зависимости от местонахождения помещения.

Средняя месячная цена аренды торгового помещения имеет самый наибольший разрыв, так как аренда в отдаленном районе и торговом центре будет значительно отличаться. Так, например, в торгово – развлекательных центрах «Сити молл» и «Аура» аренда 1 кв. м. может достигать до 3 000 руб. и меняться в зависимости от курса рубля к доллару, а аренда торгового помещения в спальном районе может обойтись арендатору в 600 – 700 руб. за 1 кв. м. и в небольших торговых центрах за 1 кв. м. цена может составлять 1 000 руб.

Арендная площадь складских помещений варьируется от 300 до 500 руб. за 1 кв. метр в месяц, в зависимости от степени его коммуникаций и оснащенности, так как в основном, все складские помещения располагаются в одних и тех же местах, то месторасположение не влияет на стоимость арендной платы.

Покупка коммерческой недвижимости в отличие от аренды имеет большой разрыв в цене, так покупка помещения свободного назначения варьируется от 80 000 руб. до 120 000 руб. за 1 кв. м.

За торговую площадь в зависимости от размера площади и местонахождения просят от 13 000 руб. до 70 000 руб. за 1 кв. м. Причем, наименьшей ценой обладают торговые центры, которые в связи со строительством и улучшением инфраструктуры города потеряли свою актуальность.

Цена офисных помещений имеет сильную волатильность, так в центральном районе в современных домах стоимость 1 кв. м. начинается со 100 000 руб. и может достигать порядка 160 000 руб. В более отдаленных районах цена 1 кв. м. варьируется от 65 000 руб. до 90 000 руб. за 1 кв. м.

Цена складского помещения за 1 кв. м. в среднем составляет 11 000 руб., максимальная рыночная цена составляет 20 000 руб. за 1 кв. м., но большинство предложений варьируется от 8 000 руб. до 14 000 руб. за 1 кв. м.

Основными строительными фирмами на рынке коммерческой недвижимости в Сургуте являются: группа компаний «Сибпромстрой», «Северные строительные технологии», компания «Брусника».

Основными риэлтерскими фирмами на рынке коммерческой недвижимости в Сургуте являются: «Этажи», «РИЦ», «Сова», «Фэст».

По данным портала [surgut.restate.ru](http://surgut.restate.ru). «Средняя стоимость одного квадратного метра коммерческой недвижимости в Сургуте за 2020 год увеличилась на 6 996 рублей и в 2021 году составляет 54 398 рублей. В процентном соотношении рост цен составил 14,8 процента» [ТОП-5 дорогих объектов коммерческой недвижимости в Сургуте].

В 2021 году на коммерческом рынке недвижимости в г. Сургуте усилится тренд инвестиционных покупок. Возросло количество покупателей, желающих приобрести коммерческие помещения с целью его дальнейшей сдачи и получения пассивного дохода. Так как прибыль может достигать до 20% годовых, то объекты коммерческой недвижимости становятся «тихой гаванью» для сбережений населения. Объекты под общественное питание, в настоящее время, имеют самый высокий спрос, так как в них открывают не кафе, рестораны и бары, а точки выдачи или службы доставки. В связи с тем, что не каждая фирма смогла эффективно перестроить удаленный график работы сотрудников, то спрос на аренду офисов стал увеличиваться [Калугина А.].

Таким образом, еще несколько десятилетий назад, в основном, вся коммерческая недвижимость г. Сургута располагалась в центральном районе. Сегодня, сургутяне, живущие на разных концах города, могут получить одинаковые услуги и приобрести равноценные товары, недалеко от дома, поэтому сейчас коммерческая недвижимость в большей степени децентрализована по городу, по разным районам. В настоящее время, Сургут

состоит из следующих районов: - северный промышленный район. - центральный район; - северо – восточный жилой район. - северный жилой район.

Средняя месячная цена аренды помещения свободного назначения располагается в районе 1 000 руб. за 1 кв.м., средняя месячная цена аренды офисного помещения располагается в районе 900 руб. - 1 000 руб. за 1 кв.м., средняя месячная цена аренды торгового помещения имеет самый наибольший разрыв, так как аренда в отдаленном районе и торговом центре будет значительно отличаться, арендная площадь складских помещений варьируется от 300 до 500 руб. за 1 кв.

Покупка коммерческой недвижимости в отличие от аренды имеет большой разрыв в цене, так покупка помещения свободного назначения варьируется от 80 000 руб. до 120 000 руб. за 1 кв. м. За торговую площадь в зависимости от размера площади и местонахождения просят от 13 000 руб. до 70 000 руб. за 1 кв., цена офисных помещений имеет сильную волатильность, так в центральном районе в современных домах стоимость 1 кв. м. начинается со 100 000 руб., цена складского помещения за 1 кв. м. в среднем составляет 11 000 руб.

Основными строительными фирмами на рынке коммерческой недвижимости в Сургуте являются: группа компаний «Сибпромстрой», «Северные строительные технологии», компания «Брусника». Основными риэлтерскими фирмами на рынке коммерческой недвижимости в Сургуте являются: «Этажи», «РИЦ», «Сова», «Фэст».

### 3.2 ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА, АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ ООО «ПАРТНЕР ПЛЮС» НА РЫНКЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Полное официальное наименование - общество с ограниченной ответственностью «Партнер плюс», дата регистрации - 20 августа 2008 года, регистратор - Инспекция ФНС России по г. Сургуту Ханты-Мансийского Автономного округа - Югры.

Юридический адрес: 628403, Тюменская область, Ханты-Мансийский автономный округ - Югра, г. Сургут, пр-т Мира, д. 42.

Организационно – правовая форма – общество с ограниченной ответственностью.

Тип собственности - частная собственность.

Уставный капитал Общества составляет 10 000 рублей. Доля учредителя в размере уставного капитала составляет 100%.

Учредитель - Чуприна Татьяна Григорьевна.

Основным видом деятельности фирмы является управление недвижимым имуществом за вознаграждение или на договорной основе.

Также ООО «Партнер плюс», работает еще по 13 направлениям, таким как [Выписка из Единого государственного реестра юридических лиц]:

1. Строительство жилых и нежилых зданий.
2. Работы строительные специализированные прочие, не включенные в другие группировки.
3. Вложения в ценные бумаги.
4. Покупка и продажа земельных участков.
5. Предоставление посреднических услуг при купле-продаже жилого недвижимого имущества за вознаграждение или на договорной основе.
6. Предоставление посреднических услуг при купле-продаже нежилого недвижимого имущества за вознаграждение или на договорной основе.
7. Предоставление посреднических услуг по аренде жилого недвижимого имущества за вознаграждение или на договорной основе.
8. Предоставление посреднических услуг по аренде нежилого недвижимого имущества за вознаграждение или на договорной основе.
9. Предоставление консультационных услуг при купле-продаже жилого недвижимого имущества за вознаграждение или на договорной основе.
10. Предоставление консультационных услуг при купле-продаже нежилого недвижимого имущества за вознаграждение или на договорной основе.

11. Предоставление консультационных услуг по аренде жилого недвижимого имущества за вознаграждение или на договорной основе.

12. Предоставление консультационных услуг по аренде нежилого недвижимого имущества за вознаграждение или на договорной основе.

13. Предоставление посреднических услуг при оценке недвижимого имущества за вознаграждение или на договорной основе.

Штатное расписание сотрудников ООО «Партнер плюс» включает 6 человек, из них:

- директор;
- управляющий;
- юрист;
- бухгалтер;
- два администратора.

Единственной коммерческой недвижимостью ООО «Партнер плюс» является бизнес-центр «Office palace», находящийся по адресу Ханты-Мансийский автономный округ - Югра, г. Сургут, пр-т Мира, д. 42.

Бизнес-центр «Office palace» - офисный комплекс категории класса В+, комплекс предназначен для успешных компаний российского и международного бизнеса, помещения представлены в смешанной и открытой планировке с выполненным качественным ремонтом.

Для более эффективного использования офисного пространства возможна перепланировка площади с учетом потребности арендаторов.

Здание полностью автоматизировано и оснащено по передовым технологиям. Разработана и согласована вся техническая документация в соответствии с нормами и требованиями Российского законодательства. Для удобства сотрудников центра и посетителей функционирует лифт, работает кафе и салоны красоты, установлены терминалы без комиссионной оплаты связи, банкоматы, открытая парковка на 75 автомобильных мест.

Бизнес-центр расположен на первой линии проспекта Мира, в непосредственной близости от бизнес-центра расположены основные транспортные развязки.

Транспортная доступность бизнес-центра «Office palase», развитая инфраструктура, наличие всех условий для успешной работы организации делает центр отличным вариантом для открытия представительского офиса компании.

Основные технико-экономические показатели ООО «Партнер плюс» представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1

Основные технико-экономические показатели ООО «Партнер плюс» за период  
2018-2020 год

Показатель / год	2018 год	2019 год	2020 год
Общая площадь бизнес-центра «Office palase»	3 939,7 м <sup>2</sup>	3 939,7 м <sup>2</sup>	3 939,7 м <sup>2</sup>
Количество площадей, для сдачи в аренду / фактически занятая площадь	1 998 м <sup>2</sup> / 1 823 м <sup>2</sup>	1 998 м <sup>2</sup> / 1 613 м <sup>2</sup>	1 998 м <sup>2</sup> / 1 683 м <sup>2</sup>
Число арендаторов	39	34	37
Общий фонд заработной платы	276 850,00 руб.	276 850,00 руб.	276 850,00 руб.
Этажность бизнес-центра	8 этажей	8 этажей	8 этажей
Количество парковочных мест	75	75	75
Текущие издержки (не включая заработную плату)	470 000,00 руб.	440 000,00 руб.	450 000,00 руб.
Прибыль до налогообложения	528 000,00 руб.	183 000,00 руб.	226 000,00 руб.
Текущий налог на прибыль	188 000,00 руб.	172 000,00 руб.	165 000,00 руб.
Чистая прибыль	340 000,00 руб.	11 000,00 руб.	61 000,00 руб.

Источник: [составлено автором].

Из данных таблицы 3.1 видно, что, в 2018 году число арендаторов в бизнес-центре «Office palase» составляло 39, в 2019 году ООО «Партнер плюс» расторгнул 5 договоров аренды, следовательно, число арендаторов стало равно

34, к 2020 году ООО «Партнер плюс» заключил несколько новых договоров аренды и на 31.12.2020 число арендаторов стало равно 37.

Так, фактически занятая площадь, предназначенная для сдачи в аренду, в 2018 году была 1 823 м<sup>2</sup>, в 2019 году- 1 613 м<sup>2</sup>, а в 2020 году – 1 683 м<sup>2</sup>.

Общий фонд заработной платы за весь исследуемый период не изменился.

Текущие издержки (не включая заработную плату) менялись за исследуемый период, так как они зависят от фактически занятой площади арендаторами.

Прибыль до налогообложения и текущий налог на прибыль менялись за весь исследуемый период, они также напрямую зависят от количества занятой площади.

Так, в 2019 году чистая прибыль ООО «Партнер плюс» снизилась в 30 раз, это стало следствием расторжения договоров аренды с крупными арендаторами, в 2020 году удалось сдать пустующую коммерческую площадь, и тем самым поднять чистую прибыль до 61 000,00 руб., однако уровень чистой прибыли 2018 года не был достигнут.

Был проведен анализ экономических показателей деятельности ООО «Партнер плюс» с помощью таких компонентов, как: горизонтальный анализ баланса фирмы, вертикальный анализ баланса фирмы, анализ ликвидности баланса, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, коэффициент платежеспособности, коэффициент финансовой устойчивости, коэффициент автономии, рентабельность активов.

Горизонтальный анализ баланса ООО «Партнер плюс» представлен в Приложении 3.

Таким образом, исходя из данных, представленных в Приложении 3, можно сделать вывод, о том, что за весь период видна стабильная динамика к росту, как в активах, так и в пассивах фирмы, в 2020 году ООО «Партнер плюс» увеличил свои активы и пассивы по сравнению с 2018 и 2019 годом на 2 937 тыс. руб. и 6 196 тыс. руб. соответственно.

Так, в целом за исследуемый период 2018 - 2020 гг. активы выросли на 6 196 тыс. руб. и составили 12 196 тыс. руб. - это самое высокое значение за весь исследуемый период. В том числе, в 2019 году активов было больше на 2 937 тыс. руб. (на 48,95%), чем в 2018 году, в 2020 году по сравнению с 2019 годом - выросли на 3 259 тыс. руб. (на 36,47%).

Пассивы ООО «Партнер плюс» выросли на такую же величину, т.е. за исследуемый период 2018 - 2020 гг. пассивы выросли на 6 196 тыс. руб. и составили 12 196 тыс. руб. - это также самое высокое значение за весь исследуемый период. В том числе, в 2019 году активов было больше на 2 937 тыс. руб. (на 48,95%), чем в 2018 году, в 2020 году по сравнению с 2019 годом - выросли на 3 259 тыс. руб. (на 36,47%).

Что касается запасов, то за весь исследуемый период наблюдается положительная динамика, увеличение запасов говорит о позитивной тенденции развития, так как параллельно происходит увеличение оборотных активов, это говорит об увеличении инвестиций. В целом за исследуемый период 2018 - 2020 гг. запасы выросли на 1 682 тыс. руб. Так, в 2018 году у ООО «Партнер плюс» запасы составляли 450 тыс. руб., а в 2019 году они увеличились еще на 826 тыс. руб. (на 183,56%), в 2020 году данный показатель вырос еще на 856 тыс. руб. (на 67,08 %) по сравнению с 2019 годом и составил 2 132 тыс. руб.

За весь анализируемый период у ООО «Партнер плюс» дебиторская задолженность имеет стабильную динамику, в 2018 году она была ниже всего, в 2020 году данный показатель превысил значение 2019 года, это значит, что услуги реализованы, а денежные средства за них еще не получены. В целом за исследуемый период 2018 - 2020 гг. дебиторская задолженность выросла на 4 645 тыс. руб. Так, дебиторская задолженность в 2018 году была 5 405 тыс. руб., а в 2019 году составляла 7 586 тыс. руб., т.е. выросла на 2 181 тыс. руб. (на 40,35%). В 2020 году дебиторская задолженность выросла на 2 464 тыс. руб. (на 32,48%) по сравнению с 2019 годом и составила 10 050 тыс. руб.

За весь период отмечается тенденция к снижению такой строки баланса как денежные средства и денежные эквиваленты. Таким образом, можно судить о

том, что «денежная подушка» у фирмы на погашение незапланированных расходов уменьшается. В целом за исследуемый период 2018 - 2020 гг. денежные средства и денежные эквиваленты снизились на 131 тыс. руб. Так, в 2019 году они были меньше, чем в 2018 году на 70 тыс. руб. (на 51,72%), а в 2020 году уменьшились еще на 61 тыс. руб. (на 18,67%) по сравнению с 2019 годом.

В оборотных активах за исследуемый период также наблюдается положительная динамика, в 2020 году оборотных активов у ООО «Партнер плюс» было больше всего. Это значит, что у фирмы больше финансовой свободы для оплаты текущих расходов, в целом за исследуемый период 2018 - 2020 гг. оборотные активы выросли на 6 196 тыс. руб. и составили 12 196 тыс. руб. В том числе, в 2019 году активов было больше на 2 937 тыс. руб. (на 48,95%), чем в 2018 году, в 2020 году по сравнению с 2019 годом - выросли на 3 259 тыс. руб. (на 36,47%).

По строке капитал наблюдается нестабильная динамика, наибольшее значение наблюдается в 2020 году. Увеличение данного показателя говорит о том, что фирма «зарабатывает больше, чем тратит», т.е. растет стоимость бизнеса и инвестиционная привлекательность организации. В целом за исследуемый период 2018 - 2020 гг. капитал снизился на 15 тыс. руб. и составил 3 119 тыс. руб. В том числе, в 2019 году был меньше, чем в 2018 году на 38 тыс. руб. (на 1,21%), а в 2020 году увеличился по сравнению с 2019 годом, на 23 тыс. руб. (на 0,74%).

За весь исследуемый период по строке краткосрочные обязательства отмечается динамика к росту. Это говорит о том, что фирма приобретает задолженность путем покупки в кредит, денежных займов или тем, что несет расходы, данная статья служит для обобщения всех понесенных и неоплаченных расходов на время подготовки отчета. В целом за исследуемый период 2018 - 2020 гг. краткосрочные обязательства увеличились на 6 211 тыс. руб. В том числе в 2019 году краткосрочные обязательства увеличились на 2 975 тыс. руб. (на 103,80%), по сравнению с 2018 годом, а в 2020 году увеличились на 3 236 тыс. руб. (на 55,40%) по сравнению с 2019 годом.

По строке валовая прибыль (убыток) наблюдается нестабильная динамика, в 2019 году данный показатель был меньше всего, но в 2020 году удалось увеличить данный показатель по сравнению с 2019 годом, однако уровня 2018 года достичь не удалось. В целом за исследуемый период 2018 - 2020 гг. валовая прибыль снизилась на 383 тыс. руб. Таким образом, в 2019 году валовая прибыль была меньше, чем в 2018 году на 422 тыс. руб. (на 66,56%), в 2020 году данный показатель составлял 251 тыс. руб., это на 39 тыс. руб. (на 18,40%) больше, чем в 2019 году.

В период с 2018 по 2020 год наблюдается снижение прочих расходов. Это свидетельствует о том, что происходит оптимизация расходов и как результат, увеличение рентабельности. В целом за исследуемый период 2018 - 2020 гг. прочие расходы уменьшились на 81 тыс. руб. Так, прочие расходы у ООО «Партнер плюс» в 2019 году были меньше на 77 тыс. руб. (на 72,64%), чем в 2018 году, а в 2020 году снизились еще на 4 тыс. руб. (на 13,79%) по сравнению с 2019 годом.

По строке прибыль (убыток) до налогообложения наблюдается нестабильная динамика, это обусловлено тем, что в 2019 году ООО «Партнер плюс» расторгнул договор с одним из своих крупных арендаторов. Далее, в 2020 году, часть освобожденной площади вновь заняли арендаторы, и вследствие этого произошло увеличение прибыли. В целом за исследуемый период 2018 - 2020 гг. прибыль до налогообложения уменьшилась на 302 тыс. руб. В том числе, в 2018 году прибыль составила 528 тыс. руб., в 2019 году прибыль до налогообложения составила 183 тыс. руб., это на 345 тыс. руб. (на 65,34%), меньше, чем в 2018 году. В 2020 году данный показатель составил 226 тыс. руб., что на 43 тыс. руб. (на 23,50%) больше показателя 2019 года.

Следствием данной ситуации является скачок и по строке чистая прибыль. В целом за исследуемый период 2018 - 2020 гг. чистая прибыль снизилась на 279 тыс. руб. Так, в 2019 году чистая прибыль составила 11 тыс. руб., что на 329 тыс. руб. (на 96,76%) меньше, чем в 2018 году, в 2020 году прибыль увеличилась на 50 тыс. руб. (на 454,55%) по сравнению с 2019 годом, и составила 61 тыс. руб.

Вертикальный анализ баланса ООО «Партнер плюс» представлен в Приложении 4.

В целом за исследуемый период 2018 - 2020 гг. можно наблюдать, что в активах фирмы наибольшую долю занимает дебиторская задолженность. Так, в 2018 году она занимает 90,07% всех активов фирмы, в 2019 году - 84,9% всех активов фирмы, а в 2020 году - 82,4% всех активов фирмы.

Следующим показателем по структуре активов за 2018-2020 гг. являются запасы. Так, в 2018 году запасы составляли 7,5% всех активов фирмы, в 2019 году - 14,3% всех активов фирмы, а в 2020 году - 17,5% всех активов фирмы.

В целом за исследуемый период 2018 - 2020 гг. денежные средства занимают самую наименьшую долю в общем объеме активов фирмы. В 2018 году денежные средства и денежные эквиваленты составляли 2,43% всех активов фирмы, в 2019 году - 0,84%, а в 2020 году - 0,1% всех активов фирмы.

В целом за исследуемый период 2018 - 2020 гг. можно наблюдать, что структура пассивов меняется. В 2018 году капитал занимал наибольшую долю в пассивах фирмы – 52,2%, в то время как в 2019 и 2020 годах он снизился и составлял 34,6% и 25,6% соответственно от всех пассивов фирмы. Что касается краткосрочных обязательств, то в структуре пассивов в 2018 году они составляли 47,8%, а в 2019 и 2020 году выросли и занимали - 65,4% и 74,4% соответственно всех пассивов фирмы.

Для определения степени платежеспособности и уровня финансовой устойчивости фирмы рассчитаем коэффициент текущей ликвидности ООО «Партнер плюс» по годам по формуле 1:

$$K_{\text{тек. Ликв.}} 2018 = \frac{6\ 000}{2\ 866} = 2,09;$$

$$K_{\text{тек. Ликв.}} 2019 = \frac{8\ 937}{5\ 841} = 1,5;$$

$$K_{\text{тек. Ликв.}} 2020 = \frac{12\ 196}{9\ 077} = 1,3.$$

Нормативным значением данного коэффициента на практике считают  $\text{Current ratio} > 2$ . Исходя из расчета видно, что с 2018 по 2020 год у ООО «Партнер плюс» данный коэффициент уменьшился на 0,79 пунктов. В 2018 году

значение данного коэффициента равно 2,09, что удовлетворяет норматив и даже превышает его на 0,09, однако в 2019 и 2020 году коэффициент стал меньше норматива и составил 1,5 и 1,3. Это свидетельствует о том, что сумма текущих активов предприятия приходящихся на 1 рубль текущих обязательств уменьшилась, то есть наблюдается низкая степень покрытия оборотными активами оборотных пассивов.

Причиной снижения данного коэффициента за период с 2018 по 2020 год является то, что возросла краткосрочная кредиторская задолженность на 68,4%, т.е. произошел рост долгов фирмы перед третьими лицами.

Для определения доли оборотных активов, финансируемых за счет собственных средств фирмы, рассчитаем коэффициент обеспеченности собственными средствами ООО «Партнер плюс» по годам по формуле 2:

$$K_{\text{осс. 2018}} = \frac{3\,134}{6\,000} = 0,5;$$

$$K_{\text{осс. 2019}} = \frac{3\,096}{8\,937} = 0,3;$$

$$K_{\text{осс. 2020}} = \frac{3\,119}{12\,196} = 0,3.$$

Нормативным значением показателя считается  $K_{\text{осс}} > 0,1$ . Исходя из расчета видно, что с 2018 по 2020 год у ООО «Партнер плюс» данный коэффициент уменьшился на 0,2 пункта. Так, в 2018, 2019 и 2020 году значение данного коэффициента у ООО «Партнер плюс» соответствует нормативному значению. В 2018 году значение данного коэффициента было равно 0,5, данное значение превышает норматив на 0,4 пункта. В 2019 и 2020 году значение было равно 0,3, это значение тоже превышает норматив на 0,2 пункта. Это говорит о том, что у фирмы достаточно собственных средств для покрытия оборотных активов.

Причиной снижения данного коэффициента за период с 2018 по 2020 год является то, что наряду с ростом оборотных активов за исследуемый период, рост капитала произошел незначительно, следовательно, значение приблизилось к минимально допустимому значению норматива.

Для определения степени независимости от кредиторов рассчитаем коэффициент платежеспособности ООО «Партнер плюс» по годам по формуле 3:

$$K_{п.2018} = \frac{3\,134}{2\,866} = 1,09;$$

$$K_{п.2019} = \frac{3\,096}{5\,841} = 0,5;$$

$$K_{п.2020} = \frac{3\,119}{9\,077} = 0,3.$$

Нормальное значение этого коэффициента -  $K_{п} > 0,5$ . Исходя из расчета видно, что с 2018 по 2020 год у ООО «Партнер плюс» данный коэффициент уменьшился на 0,79 пункта. В 2018, 2019 году значение данного коэффициента у ООО «Партнер плюс» соответствует нормативному значению, в 2020 году значение не достигло норматива и стало 0,3. Так, 2018 году значение данного коэффициента равно 1,09, что удовлетворяет норматив и даже превышает его на 0,59, в 2019 значение коэффициента снизилось и составило 0,5, что соответствует границе нормы, а в 2020 году значение не достигло норматива и было меньше его на 0,2 пункта.

Причиной снижения данного коэффициента за период с 2018 по 2020 год является то, что произошел стремительный рост краткосрочной кредиторской задолженности, в то время как собственный капитал вырос незначительно, это говорит о том, что у фирмы недостаточно собственного капитала для покрытия краткосрочных кредитов и фирма стало более зависима от внешних источников финансирования.

Для определения доли долговременных источников финансирования рассчитаем коэффициент финансовой устойчивости ООО «Партнер плюс» по годам по формуле 4:

$$K_{фин.уст. 2018} = \frac{3\,134}{6\,000} = 0,5;$$

$$K_{фин.уст. 2019} = \frac{3\,096}{8\,937} = 0,3;$$

$$K_{фин.уст. 2020} = \frac{3\,119}{12\,196} = 0,3.$$

Чем ближе его значение к 1, тем стабильнее положение компании, поскольку доля долговременных источников финансирования гораздо выше, чем краткосрочных. Исходя из расчета видно, что с 2018 по 2020 год у ООО «Партнер плюс» данный коэффициент уменьшился на 0,2 пункта. Так, в 2018 году значение данного коэффициента у ООО «Партнер плюс» составляет 0,5, что меньше норматива на 0,5 пункта. В 2019 и 2020 году составляет 0,3, это значит, что фирме нужно пересмотреть источники финансирования.

Причиной снижения данного коэффициента за период с 2018 по 2020 год является то, что наряду с ростом оборотных активов за исследуемый период, рост капитала произошел незначительно, следовательно, и значение еще больше отделилось от оптимального.

Для определения доли активов, которые покрываются за счет собственных средств рассчитаем коэффициент автономии ООО «Партнер плюс» по годам по формуле 5:

$$K_{a. 2018} = \frac{3\ 134}{6\ 000} = 0,5;$$

$$K_{a. 2019} = \frac{3\ 096}{8\ 937} = 0,3;$$

$$K_{a. 2020} = \frac{3\ 119}{12\ 196} = 0,3.$$

Нормативы для коэффициента автономии - от 0,3 до 0,7. Исходя из расчета видно, что с 2018 по 2020 год у ООО «Партнер плюс» данный коэффициент уменьшился на 0,2 пункта. Так, в 2018 году значение данного коэффициента оптимально удовлетворяло нормативные значения и составляло 0,5, в 2019 и 2020 году, данный показатель составляет 0,3.

Причиной снижения данного коэффициента за период с 2018 по 2020 год является то, что наряду с ростом оборотных активов за исследуемый период, рост капитала произошел незначительно, отсюда, значение коэффициента 2019 и 2020 года стало равно нижней границе норматива, но все же это свидетельствует о том, что работа фирмы относительно стабильна.

Для оценки эффективности использования активов фирмы рассчитаем рентабельность активов ООО «Партнер плюс» по годам по формуле 6:

$$P_A 2018 = \frac{340}{6\ 000} \times 100\% = 5,7;$$

$$P_A 2019 = \frac{11}{8\ 937} \times 100\% = 0,1;$$

$$P_A 2020 = \frac{61}{12\ 196} \times 100\% = 0,5.$$

Норматив  $> 0$  показывает эффективность ведения бизнеса. Исходя из расчета видно, что с 2018 по 2020 год у ООО «Партнер плюс» данный коэффициент уменьшился на 5,2 пункта. Так, в 2018-2020 году показатель рентабельности активов был в норме. В том числе в 2018 году он составлял 5,7, в 2019 году уменьшился на 5,58 пункта относительно 2018 года, а в 2020 году вырос на 0,38 пункта относительно 2019 года.

Причиной нестабильной динамики данного коэффициента является уменьшение чистой прибыли за исследуемый период, в 2019 году ООО «Партнер плюс» расторгнул договор аренды с одним из крупных арендаторов, следствием этого стало снижение чистой прибыли, в 2020 году часть данной площади было вновь сдано в аренду и как следствие было повышение чистой прибыли. Однако за весь исследуемый период показатели удовлетворяют норматив, это свидетельствует о результативности использования фирмой своего имущества.

Таким образом, нами был проведен горизонтальный и вертикальный анализ баланса для оценки тенденций изменения показателей бухгалтерского баланса и изучения структуры конечных данных в виде относительных величин.

Также был проведен анализ экономических показателей ООО «Партнер плюс», из результатов которого, можно сделать следующие выводы:

1. Коэффициент текущей ликвидности ООО «Партнер плюс» с 2018 по 2020 год у ООО «Партнер плюс» уменьшился на 0,79 пунктов. Причиной снижения данного коэффициента за период с 2018 по 2020 год является то, что возросла краткосрочная кредиторская задолженность на 68,4%, т.е. произошел рост долгов фирмы перед третьими лицами.

2. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ООО «Партнер плюс» с 2018 по 2020 год уменьшился на 0,2 пункта. Исходя из расчетов в 2018, 2019 и 2020 году значение данного коэффициента у ООО «Партнер плюс» соответствует нормативному значению, это значит, что фирма имеет достаточную долю оборотных активов, которые она финансирует за счет собственных средств.
3. Коэффициент платежеспособности ООО «Партнер плюс» с 2018 по 2020 год уменьшился на 0,79 пункта. В 2018, 2019 году значение данного коэффициента у ООО «Партнер плюс» соответствует нормативному значению, в 2020 году значение не достигло норматива и стало 0,3. Причиной снижения данного коэффициента за период с 2018 по 2020 год является то, что произошел стремительный рост краткосрочной кредиторской задолженности, в то время как собственный капитал вырос незначительно, это говорит о том, что у фирмы недостаточно собственного капитала для покрытия краткосрочных кредитов и фирма стало более зависима от внешних источников финансирования.
4. Коэффициент финансовой устойчивости ООО «Партнер плюс» с 2018 по 2020 год уменьшился на 0,2 пункта. Причиной снижения данного коэффициента за период с 2018 по 2020 год является то, что наряду с ростом оборотных активов за исследуемый период, рост капитала произошел незначительно, следовательно, и значение еще больше отделилось от оптимального.
5. Коэффициент автономии ООО «Партнер плюс» с 2018 по 2020 год уменьшился на 0,2 пункта. Причиной снижения данного коэффициента за период с 2018 по 2020 год является то, что наряду с ростом оборотных активов за исследуемый период, рост капитала произошел незначительно, отсюда, значение коэффициента 2019 и 2020 года стало равно нижней границе норматива, но все же это свидетельствует о том, что работа фирмы относительно стабильна.
6. Рентабельность активов. У ООО «Партнер плюс» с 2018 по 2020 год данный показатель уменьшился на 5,2 пункта. Так как за весь исследуемый период показатели удовлетворяют норматив, это свидетельствует о результативности использования фирмы своего имущества, включая кредитные заимствования.

Причиной нестабильной динамики данного коэффициента является уменьшение чистой прибыли за исследуемый период, в 2019 году ООО «Партнер плюс» расторгнул договор аренды с одним из крупных арендаторов, следствием этого стало снижение чистой прибыли, в 2020 году часть данной площади было вновь сдано в аренду и как следствие было повышение чистой прибыли.

Исходя из проведенного анализа основных показателей ООО «Партнер плюс», можно сделать вывод, о том, что предприятие находится на достаточно хорошем уровне, некоторые показатели отклоняются от норматива, но незначительно, это значит, что угроза банкротства данному предприятию, в ближайшее время, не грозит.

Основная задача профессионального управления коммерческой недвижимостью - это развитие объекта в интересах собственника. Для этого важно понимать, как действуют конкуренты на рынке коммерческой недвижимости, отсюда следует, что анализ конкурентной среды на рынке коммерческой недвижимости необходим.

В городе Сургуте, главными конкурентами бизнес-центра «Office palase», являются два бизнес-центра, такие как «Big Time» и «Капитал».

Рейтинг данных бизнес-центров представлен на рисунке 3.1.

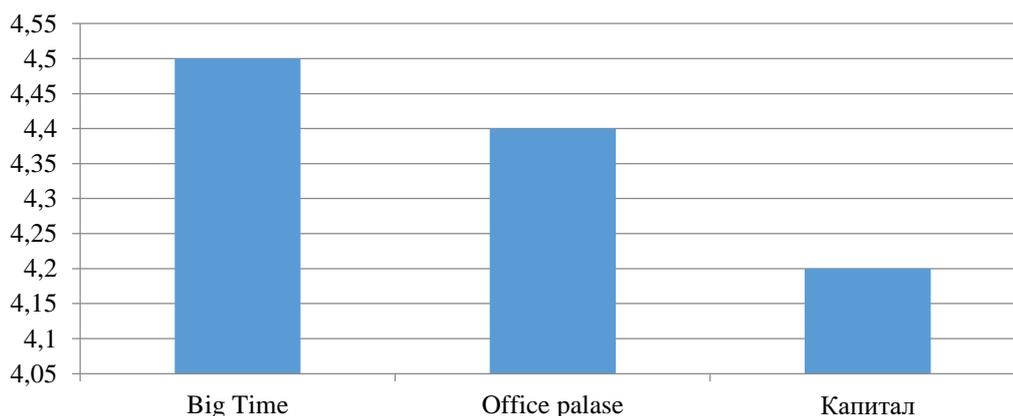


Рис. 3.1 Рейтинг оценок бизнес-центров-конкурентов «Office palase»

Источник: [Рейтинг бизнес центров Сургута].

Исходя из рисунка 3.1 видно, что наиболее высокие рейтинги у бизнес-центров «Big Time» и «Office palase», 4,6 и 4,5 соответственно, бизнес-центр «Капитал» имеет рейтинг 4,2.

Бизнес-центр «Big Time» находится по адресу: г. Сургут, ул. Энергетиков, 4. Год постройки - 2012, общая площадь здания 5 000 кв. м.

Бизнес-центр «Капитал», расположен по адресу г. Сургут, ул. Чехова, 14/5, общая площадь 3 000 кв. м., год постройки - 2015 года постройки, имеет 9 этажей.

Сравнительный анализ конкурентной среды «Office palase» представлен в таблице 3.2

Таблица 3.2

## Сравнительный анализ конкурентной среды «Office palase»

Характеристика	«Office palase»	«Big Time»	«Капитал»
Площадь здания, кв. м.	3 939,7	5 000	3 000
Площадь коммерческих помещений, кв. м	1 998	2 631	1 578
Этажность бизнес-центра	8	6	9
Наличие лифта	да	да	да
Количество парковочных мест	75	70	20
Цена за аренду квадратного метра, руб.	1 200,00	1 770,00	900,00
Возможность работы офисов в ночное время	да	нет	нет
Наличие интернет-сайта бизнес-центра	да	нет	нет

Источник: [Цены на аренду площадей, офисы города Сургута].

Таким образом, исходя из таблицы 3.2 видно, что общая площадь бизнес-центра «Office palase» составляет 3 937,7 кв. м, из которых коммерческой площадью является 1 998 кв. м. (50%), у «Big Time» общая площадь - 5 000 кв.м., из которых коммерческая - 2 631 кв. м. (52%), а у бизнес-центра «Капитал» общая площадь составляет 3 000 кв. м., из которых коммерческая - 1 578 кв. м. (52%).

Бизнес-центр «Office palace» имеет восемь этажей, бизнес-центр «Big Time» состоит из 6 этажей, а бизнес-центр «Капитал» состоит из девяти этажей, во всех зданиях имеется лифт.

Важным, в оценке конкурентной среды бизнес-центра является наличие парковочных мест для автомобилей посетителей.

У бизнес-центра «Office palace» парковка рассчитана на 75 парковочных мест, у бизнес-центра «Big Time» - 70 парковочных мест, а у бизнес-центра «Капитал» - парковка рассчитана на 20 автомобилей.

В бизнес-центре «Office palace», цена аренды кв. м составляет 1 200 рублей, в бизнес-центре «Big Time» цена аренды оказалась наиболее высокой, которая составляет 1 770 рублей за кв. м., у бизнес-центра «Капитал» цена за аренду кв. м. составляет 900 руб.

Для арендаторов важнейшим критерием выбора коммерческой площади является цена за квадратный метр.

Наиболее привлекательная цена для арендаторов у бизнес-центра «Капитал», но минимальный срок аренды помещений составляет 11 месяцев.

Стоимость кв. м. в бизнес-центрах «Office palace» средняя, по сравнению с анализируемыми бизнес-центрами.

Иногда, для потенциальных арендаторов необходим круглосуточный доступ в здание, бизнес-центр «Office palace» предоставляет такую услугу.

В других бизнес-центрах данная возможность не предусмотрена. Интернет-сайт есть только у бизнес-центра «Office palace».

Исходя из проведённого анализа конкурентной среды бизнес-центр «Office palace» имеет ряд преимуществ, таких как: расположение бизнес-центра, количество парковочных мест, возможность круглосуточного доступа в здание и наличие интернет-сайта.

### 3.3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОТ РАЗРАБОТАННЫХ МЕРОПРИЯТИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

В бизнес-центре «Office palase» на первом этаже есть свободное помещение, общей площадью 170 кв. м. Данное помещение оборудовано:

- отдельным входом;
- витражными окнами;
- высокими потолкам;
- санузлом;
- косметическим ремонтом.

Стоимость аренды данного помещения составляет – 600,00 руб./кв. м.

Так как данное помещение не арендовано с 2019 года, то ежемесячный убыток составляет: 600 руб. x 170 кв. м. = 102 000 руб. или 102 000 руб. x 12 мес. = 1 224 000,00 руб. в год.

Так как данное помещение является свободным уже более двух лет, то убыток за два года убыток составил: 1 224 000 руб. x 2 года = 2 448 000,00 руб.

Нами было рассмотрено 2 варианта организации пространства данного помещения, а именно:

1. Конференц-зал;
2. Коворкинг-центр (beauty).

На наш взгляд, создание конференц-зал является не рентабельным решением, так как в соседнем здании располагается «BU\$INESS Hotel», в распоряжении которого уже находится два конференц-зала, стоимость аренды большого зала (90 чел.) составляет 3 500 руб. в час, малого (30 чел.) – 1 200 руб. В стоимость аренды конференц-залов входит: ноутбук с подключением к высокоскоростному WI-FI; акустическая система; проектор с большим экраном; лазерная указка; кабельный и беспроводной микрофоны; стулья с пюпитрами; флипчарт с блоком бумаги; маркеры; а также предоставляются дополнительные услуги по организации питания;

Поэтому было принято решение оборудовать свободное помещение в бизнес-центре «Office palase» под beauty-коворкинг, так как на сегодняшний день наиболее популярным спросом пользуются нестандартные формы коммерческой недвижимости.

Beauty-коворкинг представляет собой универсальное пространство для мастеров из различных сфер beauty – индустрии, куда входят такие направления как, косметология, парикмахерское искусство, ногтевой сервис, визаж, перманентный макияж и т.д. Основная идея такого пространства заключается в том, что beauty – мастер может арендовать оборудованное рабочее место по необходимости. Предполагается, что минимальный срок аренды составляет 1 час. Что полностью делает график работы мастеров гибким.

Beauty - коворкинг является альтернативой работы на дому с клиентами или аренды рабочего места в салоне красоты и парикмахерской. Основным преимуществом является то, что мастеру необязательно арендовать рабочее место на целый месяц, в beauty – коворкинге предусматривается возможность почасовой аренды.

Также для работы в салоне, нужно зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя, тогда как в beauty - коворкинге можно числиться как самозанятый. Еще одним преимуществом является то, что мастер сам выбирает своих клиентов, с которыми бы хотел работать, обратная ситуация наблюдается при работе в салоне красоты, где у мастера отсутствует возможность выбора.

Данное направление является наиболее востребованным, так как, во – первых, для многих мастеров такой заработок является дополнительным и наименее обучаемым, т.е. для того, чтобы стать beauty – мастером, не обязательно заканчивать высшее учебное заведение, «по статистике каждая пятая женщина в стране имеет опыт работы мастером из сферы красоты или проходила обучение, курсы хотя бы по одному из популярных направлений» [Красивая идея: какие шансы есть у нового формата – бьюти-коворкингов].

Во – вторых, россиянки любят ухаживать за собой, так данные исследования сервиса «Авито услуги» пишут, что «спрос на спа-процедуры и татуировки в России вырос в 2,5 раза по сравнению с допандемийным 2019 годом. Маникюр и педикюр — самые популярные beauty-услуги: на них приходится 28% спроса. Спа-услуги и оздоровительные практики, например

массаж, находятся на втором месте с долей 20%. На третьем месте — парикмахерские услуги с долей 12%» [...в России спрос на бьюти-процедуры вырос в 2,5 раза].

Так как у ООО «Партнер плюс» основным видом деятельности является – «управление недвижимым имуществом за вознаграждение или на договорной основе» (ОКВЭД 68.32), для реализации проекта beauty-коворкинга в реестр видов экономической деятельности необходимо добавить дополнительные коды ОКВЭД:

47.75 - Торговля розничная косметическими товарами личной гигиены в специализированных магазинах;

96.02.2 - Предоставление косметических услуг парикмахерскими и салонами красоты;

77.29 - Прокат и аренда прочих предметов личного пользования и хозяйственно-бытового назначения.

Есть два варианта открытия beauty - коворкинг в офисном здании:

1. Приобретение франшизы. В среднем покупка франшизы обойдется от 650 000,00 руб. до 1 700 000,00 руб. Наиболее популярными франшизами являются «SoloSalon», «Iq beauty», «Сахар», «INDI Beauty».

2. Создание индивидуального проекта - beauty -коворкинга.

Целевая аудитория: мастера маникюра, мастера педикюра, мастера по наращиванию ресниц, мастера по окрашиванию бровей, визажисты, тату - мастера.

Для того чтобы получить максимальную эффективность от открытия beauty – коворкинга и укрепить свои позиции на рынке и имидж, необходимо:

- ориентироваться на потребности клиентом и стараться их удовлетворить в полной мере;
- иметь собственный рекламный стиль;
- своевременно реагировать на изменении потребностей клиентов;
- безупречной обслуживать клиентов и предоставлять качественные услуги;
- постоянно присутствовать на рынке;

- выстраивать доверительные и дружеские отношения с клиентами;
- обеспечивать поток потенциальных клиентов;
- создать удобный режим работы как для клиентов, так и для мастеров;
- иметь удобную и развитую инфраструктуру рядом;
- рекламировать свои услуги на рекламных щитах, вывесках, указательных знаков;
- разработать фирменные бланки, сувенирную продукцию, которая дариться клиентам.
- участвовать в различных презентациях, конкурсах и выставках [Игнатьева Ю.А.].

В городе Сургуте имеется один beauty-коворкинг «WOW beauty coworking», расположенный по адресу: г. Сургут, ул. Крылова, дом 38 (северный жилой район). Из-за удаленности от центральной части города – его местоположение не совсем удобно для всех потенциальных клиентов из города Сургута. Поэтому открытие beauty-коворкинга в бизнес-центре «Office palase» не будет создавать конкуренцию «WOW beauty coworking» из-за большого расстояния между ними.

Тем не менее, с территориальной точки зрения beauty-коворкинг в бизнес-центре «Office palase» будет являться более доступным и привлекательным, так как будет находиться на первой линии одной из главных улиц города Сургута.

С экономической точки зрения, создание beauty -коворкинга в офисном здании будет способствовать:

- оказанию качественных услуг;
- созданию рабочего пространства для мастеров с одной индустрии;
- налоговых поступлений и социальных отчислений в бюджет Ханты-Мансийского автономного округа.

Среди социальных воздействий можно выделить: - появление новых рабочих мест;

- удовлетворение спроса населения в качественных и профессиональных услугах beauty – индустрии.

Важным моментом, при открытии нового beauty -пространства является реклама для осведомления потенциальных клиентов. Для увеличения потока клиентов необходимо приложить дополнительные усилия и затраты на поиск и привлечение клиентов. Так, количество средств, затрачиваемых на продвижение услуги (маркетинг) необходимо корректировать ежемесячно на основании сравнения количество привлеченных потребителей. Также beauty -коворкинг в бизнес-центре «Office palase» будет являться одним из центральных на рынке города Сургута, с отличной транспортной доступностью, так как данный бизнес-центр находится на одной из центральных улиц города.

Финансирование проекта по созданию beauty – коворкинга в бизнес-центре «Office palase» планируется осуществить за счет привлеченных средств.

ООО «Партнер плюс» предлагается взять кредит в ПАО «Сбербанк», на следующих условиях [Оборотный кредит / Сбербанк Бизнес]:

1. Сумма кредита - 1 000 000,00 руб.;
2. Процентная ставка - 14% годовых;
3. Срок - 24 мес.

В таблице 3.3 представлены источники финансирования проекта по созданию beauty -коворкинга в бизнес-центре «Office palase».

Таблица 3.3

Источники финансирования проекта по созданию beauty -коворкинга в бизнес-центре «Office palase»

Источник финансирования	Сумма, руб.	Доля
Кредит	1 000 000,00	100%
Всего	1 000 000,00	100%

Источник: [составлено автором].

Переплата за 2 года по кредиту составит: 280 000,00 руб. Общая сумма к выплате по кредиту - 1 280 000,00 руб.

Для создания собственного проекта beauty - коворкинг нами был разработан бизнес-план.

### 1. Планируемые доходы beauty -коворкинга:

Для расчета доходов проекта следует:

1. Определить график работы. С 08.00 до 22.00 без перерывов и выходных.
2. Определить планируемую занятость рабочих мест.

Планируемая занятость, исходя из количества мест для мастеров (16) - 50%, то есть, ожидается, что каждый день будет занято минимум 8 рабочих мест, минимум на 8 часов в день. Стоимость аренды будет складываться исходя из выбранного мастером тарифа:

1. Почасовой тариф будет актуален для мастеров, имеющих несколько мест работ или для мастеров, которые не имеют наработанную базу клиентов;
2. Дневной тариф будет актуален для мастеров, которые имеют базу постоянных клиентов.
3. Дневной 2/2 подходит тем, кто имеет клиентскую базу и совмещает несколько деятельности;
4. Месячный тариф будет актуален для мастеров, которые имеют достаточно большой поток клиентов, к тому же на данном тарифе, мастера могут сэкономить на аренде, так как длительная аренда предполагает низкую стоимость аренды часа.

Тарифы и цены аренды рабочего места в beauty – коворкинге в «Office palase» представлены в таблице 3.4.

Таблица 3.4

Тарифы и цены аренды рабочего места в beauty – коворкинге в «Office palase»

Рабочее место	1 час /3 часа /6 часов	Полный рабочий день (14 часов)	2/2 (или 15 дней)	1 месяц
А	1	2	3	4
Для мастеров маникюра	180,00 руб./520,00 руб./990,00 руб.	2 300,00 руб.	6 500,00 руб.	12 000,00 руб.
Для мастеров педикюра	180,00 руб./480,00 руб./950,00 руб.	2 100,00 руб.	6 500,00 руб.	12 000,00 руб.
Для мастеров по визажу	180,00 руб./480,00 руб./950,00 руб.	2 100,00 руб.	6 500,00 руб.	12 000,00 руб.

## Продолжение таблицы 3.4

А	1	2	3	4
Для мастеров по наращиванию ресниц	180,00 руб./480,00 руб./950,00 руб.	2 100,00 руб.	6 500,00 руб.	12 000,00 руб.
Для бровистов	180,00 руб./380,00 руб./750,00 руб.	1 900,00 руб.	5 500,00 руб.	11 000,00 руб.

Источник: [составлено автором].

Рассчитаем доход при ежедневной загрузке 50%:

Сумма дохода в месяц: (8 раб. мест. \* 8 часов \* 180,00 руб.) \* 30 дней = 345 600,00 руб. Дополнительный доход от продажи расходных материалов ожидается - 15 000,00 руб. Суммарный доход: 345 600,00 руб. + 15 000,00 руб. = 360 600,00 руб. ООО «Партнер плюс» использует УСН (доходы). Так, прибыль после уплаты налогов составит: 360 600,00 руб. - 6% = 338 964,00 руб.

#### 1. Планируемые расходы beauty -коворкинга:

Чтобы составить план затрат необходимо определить: единовременные и текущие затраты. Для наглядности все затраты на оборудование beauty -коворкинга в бизнес-центре «Office palase» были занесены в таблицы.

В таблице 3.5 приведены единовременные затраты для создания beauty –коворкинга в «Office palase».

Таблица 3.5

#### Единовременные затраты для создания beauty –коворкинга в «Office palase»

№	Наименование расхода	Кол-во.	Стоимость (руб.)	Сумма (руб.)
А	1	2	3	4
Рабочая зона				
1	Стол маникюрный	5	8 500,00	42 500,00
2	Стул для мастеров	6	2 560,00	15 360,00
3	Кресло для педикюра	3	16 700,00	50 100,00
4	Экран для лаков	2	2 200,00	4 400,00
5	Стол визажиста	2	10 500,00	21 000,00
6	Стул визажиста	2	6 500,00	13 000,00
7	Кушетка для наращивания ресниц	2	8 000,00	16 000,00
8	Лампа для маникюра настольная	4	1 200,00	4 800,00
9	Зеркало настенное гримёрное	4	6 200,00	24 800,00
10	Кресло для клиентов рабочей зоны	7	5 000,00	35 000,00
11	Ширма разделительная	5	3 000,00	15 000,00

## Продолжение таблицы 3.5

A	1	2	3	4
Оборудование				
12	Аппарат для маникюра Strong 207B/H150	7	9 200,00	64 400,00
13	Лампа SUNUV 1 (Гибрид) 48/24BT	7	2 550,00	17 850,00
14	Пылесос для маникюра настольный MDC	4	2 500,00	10 000,00
15	Стерелизатор GERMIX УФ	2	2 805,00	5 610,00
16	Гель лаки (разные)	50	300,00	15 000,00
17	Кольцевая лампа	2	1 300,00	2 600,00
Зона отдыха (зона ожидания)				
18	Диван	1	18 000,00	18 000,00
19	Кресло-стул	2	9 500,00	20 000,00
20	Журнальный столик	1	13 900,00	13 900,00
21	Диспенсер для воды	1	12 000,00	12 000,00
22	Кофемашина DeLonghi	1	30 790,00	30 790,00
23	Набор стаканов для напитков	5 уп.	500,00	2 500,00
24	Цветы декоративные	8	300,00	2 400,00
25	Ноутбук-ультрабук HP Pavilion 13-an1029ur 153C8EA	1	43 990,00	43 990,00
26	Комплект акустических систем Sven HT-201	1	7 990,00	7 990,00
27	Шкаф для хранения с ключами	1	15 330,00	15 330,00
28	Стойка ресепшн Riva	1	52 000,00	52 000,00
Дизайн-проект и ремонт				
29	Разработка дизайн проекта для beauty-коворкинга			50 000,00
30	Материалы для ремонта			170 000,00
Итого				796 320,00

Источник: [Оборудование для мастеров, Прайс-лист на мягкую мебель, Стеллажи и шкафы, Мебель для юр. Лиц, Кофе-машина Delongh].

Из данных таблицы 3.5 видно, что единовременные затраты на ремонт, оборудование и мебель в рабочей зоне и зоне отдыха выйдут, по предварительным расчетам, на сумму 796 320,00 руб. В таблице 3.6 представлены текущие затраты в «Office palase».

Таблица 3.6

## Текущие затраты beauty –коворкинга в «Office palase»

№	Наименование расхода	Единица измерения	Стоимость (руб.) в месяц	В год
A	1	2	3	4

## Продолжение таблицы 3.6

А	1	2	3	4
1	Ежемесячная оплата коммунальных услуг и доступа к интернету	1 месяц	20 000,00	240 000,00
2	Заработная плата персонала	1 месяц	30 000,00	360 000,00
3	Расходы на рекламу	1 месяц	10 000,00	120 000,00
4	Прочие непредвиденные расходы	1 месяц	10 000,00	120 000,00
6	Чай/кофе/конфеты	1 месяц	5 000,00	60 000,00
Итого			75 000,00	900 000,00

Источник: [составлено автором].

Из данных таблицы 3.6 видно, что текущие затраты будут равны, по предварительным расчетам, 75 000,00 руб. в месяц.

Так как источником финансирования проекта был выбран кредит, ежемесячная плата по кредиту составляет 53 334,00 руб. каждый месяц в течение 2-х лет.

Также предполагается, что в помещении будет стоять витрина, в которой мастера или клиенты смогут приобрести нужные, для них, расходные материалы, сразу после процедуры.

Затраты на расходные материалы к продаже в beauty –коворкинге в «Office palase» представлены в таблице 3.7

Таблица 3.7

Затраты на расходные материалы к продаже в beauty –коворкинге в «Office palase»

№	Наименование расхода	Частота возникновения	Кол-во.	Стоимость (руб.) в месяц	В год
А	1	2	3	4	5
Расходные материалы на продажу					
1	Фреза для аппаратного маникюра и педикюра:	2 месяца			2 800,00
	-короткая				
	-длинная				
	-широкая				
	-узкая				
2	SAFETY разделители для пальцев, 25пар	2 месяца	2	300,00	600,00
3	Крафт-пакет для стерилизации "FOXY" 75/150 (100шт)	2 месяца	2	260,00	520,00
4	Маска медицинская трехслойная черная (200шт)	2 месяца	2	400,00	800,00
5	Перчатки ТПЭ универсальные (200шт)	2 месяца	2	500,00	1 000,00
6	Ножницы YOKO104	2 месяца	4	500,00	2 000,00

## Продолжение таблицы 3.7

A	1	2	3	4	5
7	Пушер для маникюра	2 месяца	4	350,00	1 400,00
8	Баф ромб SunShine 100/180	2 месяца	10	40,00	400,00
9	Bloom пилка Луна 100/180гр	2 месяца	20	25,00	500,00
10	Roubloff кисть для дизайна	2 месяца	10	150,00	1 500,00
11	Масло-карандаш для кутикулы	2 месяца	20	60,00	1 200,00
12	Формы для наращивания ногтей "Золото", 500шт.	2 месяца	2	400,00	800,00
13	Фоxy Салфетки безворсовые, 600шт.	2 месяца	2	190,00	380,00
14	Фоxy Помпа для жидкостей, 225мл	2 месяца	10	80,00	800,00
15	Кусачки для кутикулы	2 месяца	4	800,00	3 200,00
Итого					17 900,00

Источники: [Оборудование для мастеров, Прайс-лист на мягкую мебель, Стеллажи и шкафы, Мебель для юр. лиц].

Из данных таблицы 3.7 видно, что затраты на витрину с расходными материалами будут равны, по предварительным расчетам, 17 900,00 руб. Ежемесячные затраты: 75 000,00 руб. +17 900,00 руб. каждые 2 месяца на расходные материалы. К расходам также относится выплата процентов по кредиту. Так, итоговая сумма кредита к выплате составит: 1 280 000,00 руб., ежемесячный платеж составляет 53 334,00 руб. Так как затраты на расходные материалы предполагаются 1 раз в 2 месяца, то чистая прибыль будет меняться на сумму этих затрат, то есть на 17 900,00 руб. Чистая прибыль с 1 по 12 месяц работы beauty – коворкинга в «Office palase» представлена в таблице 3.8.

Таблица 3.8

Чистая прибыль beauty – коворкинга в «Office palase» с 1 по 12 месяц работы

	Доход после налога	Доход п/н - затраты	Чистая прибыль
1 мес.	338 964,00 руб.	338 964,00 руб.- 146 234,00 руб.	192 730,00 руб.
2 мес.	338 964,00 руб.	338 964,00 руб.- 128 334,00 руб.	210 630,00 руб.
3 мес.	338 964,00 руб.	338 964,00 руб.- 146 234,00 руб.	192 730,00 руб.
4 мес.	338 964,00 руб.	338 964,00 руб.- 128 334,00 руб.	210 630,00 руб.
5 мес.	338 964,00 руб.	338 964,00 руб.- 146 234,00 руб.	192 730,00 руб.
6 мес.	338 964,00 руб.	338 964,00 руб.- 128 334,00 руб.	210 630,00 руб.
7 мес.	338 964,00 руб.	338 964,00 руб.- 146 234,00 руб.	192 730,00 руб.
8 мес.	338 964,00 руб.	338 964,00 руб.- 128 334,00 руб.	210 630,00 руб.
9 мес.	338 964,00 руб.	338 964,00 руб.- 146 234,00 руб.	192 730,00 руб.
10 мес.	338 964,00 руб.	338 964,00 руб.- 128 334,00 руб.	210 630,00 руб.
11 мес.	338 964,00 руб.	338 964,00 руб.- 146 234,00 руб.	192 730,00 руб.
12 мес.	338 964,00 руб.	338 964,00 руб.- 128 334,00 руб.	210 630,00 руб.

Источник: [составлено автором].

Исходя из затрат и чистой прибыли рассчитаем срок окупаемости проекта:  
 1 280 000,00 руб. (основное капиталовложение в бизнес) / 192 730,00 руб.  
 (размер чистой прибыли в месяц) = 6,6 месяцев = 7 месяцев.

Также для определения того, будет ли проект доходный и прибыльный, рассчитывают рентабельность проекта.

Рентабельность проекта рассчитывается по формуле 7 [Рентабельность проекта расчет]:

$$P_{\Pi} = \frac{\text{ЧП}}{I} \times 100\% \quad (7)$$

где ЧП - чистая прибыль (убыток);

I - инвестиции.

Норматив данного показателя >0.

Показатель рентабельности отображает уровень доходности того или иного проекта [Рентабельность проекта расчет].

Рассчитаем, рентабелен ли проект по формуле 7.

$$\frac{192\,730,00}{1\,000\,000,00} \times 100\% = 19,2\%$$

Если предположить, что постоянные затраты останутся на прежнем уровне, доходы от продажи расходных материалов и доходы от посещения тоже, чистая прибыль поменяет свое значение, так как уйдет сумма, которую ежемесячно платили за кредит 53 334,00 руб.

Чистая прибыль после погашения кредита, начиная с 25 месяца работы beauty – коворкинга в «Office palase», представлена в таблице 3.9

Таблица 3.9

Прибыль beauty – коворкинга в «Office palase» с 25 месяца работы

Месяц	Доход после налога	Доход п/н - затраты	Чистая прибыль
А	1	2	3
25 мес.	338 964,00 руб.	338 964,00 руб.- 92 900,00 руб.	246 064,00 руб.
26 мес.	338 964,00 руб.	338 964,00 руб.- 75 000,00 руб.	263 964,00 руб.
27 мес.	338 964,00 руб.	338 964,00 руб.- 92 900,00 руб.	246 064,00 руб.
28 мес.	338 964,00 руб.	338 964,00 руб.- 75 000,00 руб.	263 964,00 руб.
29 мес.	338 964,00 руб.	338 964,00 руб.- 92 900,00 руб.	246 064,00 руб.
30 мес.	338 964,00 руб.	338 964,00 руб.- 75 000,00 руб.	263 964,00 руб.

А	1	2	3
31 мес.	338 964,00 руб.	338 964,00 руб.- 92 900,00 руб.	246 064,00 руб.
32 мес.	338 964,00 руб.	338 964,00 руб.- 75 000,00 руб.	263 964,00 руб.
33 мес.	338 964,00 руб.	338 964,00 руб.- 92 900,00 руб.	246 064,00 руб.
34 мес.	338 964,00 руб.	338 964,00 руб.- 75 000,00 руб.	263 964,00 руб.
35 мес.	338 964,00 руб.	338 964,00 руб.- 92 900,00 руб.	246 064,00 руб.
36 мес.	338 964,00 руб.	338 964,00 руб.- 75 000,00 руб.	263 964,00 руб.

Источник: [составлено автором].

Рентабельность также изменится, так как чистая прибыль увеличилась, так, рентабельность будет составлять (формула 7):

$$\frac{246\,064,00}{1\,000\,000,00} \times 100\% = 24,6\%$$

Рентабельность к 3-ему года работу beauty - коворкинга увеличится на 5,4%

Прогноз прибылей и убытков представлен в Приложении 5.

Движение денежных средств (Кэш-Флоу) представлено в Приложении 6, проект на 7 - ой месяц работы окупится и принесет 210 080,00 руб.

Для наглядности Кэш-Флоу beauty – коворкинга в «Office palase» представлен на рисунке 3.2

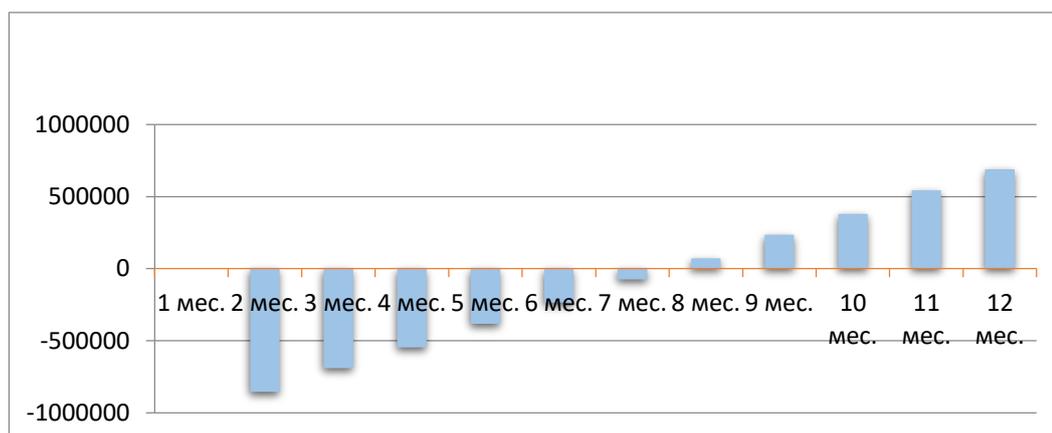


Рис. 3.2 Кэш-Флоу beauty – коворкинга в «Office palase»

Источник: [составлено автором].

Рассчитаем прибыль и срок окупаемости при другом варианте погашения кредита, предположим, что ежемесячный платеж по кредиту составит не 53 334,00 руб., а 100 000,00 руб. Сумма к погашению сократится до 1 175 000,00

руб., а срок погашения кредита сократится до 12 месяцев. Тогда чистая прибыль с 1 по 12 мес. работы beauty - коворкинга будет отличаться от первого варианта. Чистая прибыль beauty – коворкинга в «Office palase» при втором варианте погашения кредита представлена в таблице 3.10.

Таблица 3.10

Чистая прибыль beauty – коворкинга в «Office palase» при втором варианте погашения кредита

	Доход после налога	Расчет за минусом затрат	Чистая прибыль
1 мес.	338 964,00 руб.	338 964,00 руб.- 192 900,00 руб.	146 064,00 руб.
2 мес.	338 964,00 руб.	338 964,00 руб.- 175 000,00 руб.	163 964,00 руб.
3 мес.	338 964,00 руб.	338 964,00 руб.- 192 900,00 руб.	146 064,00 руб.
4 мес.	338 964,00 руб.	338 964,00 руб.- 175 000,00 руб.	163 964,00 руб.
5 мес.	338 964,00 руб.	338 964,00 руб.- 192 900,00 руб.	146 064,00 руб.
6 мес.	338 964,00 руб.	338 964,00 руб.- 175 000,00 руб.	163 964,00 руб.
7 мес.	338 964,00 руб.	338 964,00 руб.- 192 900,00 руб.	146 064,00 руб.
8 мес.	338 964,00 руб.	338 964,00 руб.- 175 000,00 руб.	163 964,00 руб.
9 мес.	338 964,00 руб.	338 964,00 руб.- 192 900,00 руб.	146 064,00 руб.
10 мес.	338 964,00 руб.	338 964,00 руб.- 175 000,00 руб.	163 964,00 руб.
11 мес.	338 964,00 руб.	338 964,00 руб.- 192 900,00 руб.	146 064,00 руб.
12 мес.	338 964,00 руб.	338 964,00 руб.- 175 000,00 руб.	163 964,00 руб.

Источник: [составлено автором].

Отсюда, срок окупаемости будет равен:  $1\ 175\ 000,00 / 146\ 064,00 = 8$  месяцев. При данном варианте кредита рентабельность будет равна (формула 7):

$$\frac{146\ 064,00}{1\ 000\ 000,00} \times 100\% = 14,6\%$$

Для наглядности конечные данные по доходам и затратам в первый месяц были занесены в таблицу 3.11.

Таблица 3.11

Конечные данные по доходам и расходам beauty-коворкинга в «Office palase» в первый месяц

Доходы, руб.		Затраты, руб.		
Заемные средства	Основные + Дополнительные	Единовременные	Текущие	
			1 раз в месяц	1 раз в 2 месяца
1 000 000,00	345 600,00 + 15 000,00	796 320,00	128 334,00	17 900,00
Итого: 1 360 600,00		Итого: 942 554,00		

Источник: [составлено автором].

Таким образом, нами был составлен план доходов и расходов на реализацию beauty-коворкинга, так, планируемая занятость, исходя из количества мест для мастеров (16) - 50%, то есть, ожидается, что каждый день будет занято минимум 8 рабочих мест, минимум на 8 часов в день.

Мастерам будет предложено выбрать тариф, согласно которому будет производиться оплата, это: почасовой тариф, дневной, 2/2 и месячный тариф.

Ожидаемый доход в месяц составит - 360 600,00 руб., ООО «Партнер плюс» использует УСН (6%), отсюда чистая прибыль в первые 24 месяца будет равна – 192 730,00 руб.-210 630,00 руб. в месяц, в зависимости от затрат на расходные материалы.

Также нами был составлен список единовременных и периодических затрат, сумма единовременных затрат составляет 796 320,00 руб., сумма периодических затрат составляет 75 000,00 руб. ежемесячно и 17 900,00 руб. каждые 2 месяца - расходные материалы и плата по кредиту в первые 24 месяца – 53 334,00 руб.

Срок окупаемости – 7 месяцев, рентабельность составляет - 19 %.

На 25 месяц работы beauty - коворкинга, если предположить, что постоянные затраты останутся на прежнем уровне, доходы от продажи расходных материалов и доходы от посещения тоже, чистая прибыль поменяет свое значение, так как уйдет сумма, ежемесячной оплаты за кредит - 53 334,00 руб., так, чистая прибыль будет равна 246 064,00 руб.- 263 964,00 руб. в месяц, в зависимости от затрат на расходные материалы.

К 3-ему году работы beauty - коворкинга уровень рентабельности ожидается, минимум, на уровне 24,6%.

Прибыль и срок окупаемости при другом варианте погашения кредита, если ежемесячный платеж по кредиту составит не 53 334,00 руб., а 100 000,00 руб. Сумма к погашению станет 1 175 000,00 руб., а срок погашения кредита сократится до 12 месяцев, тогда чистая прибыль будет равна 146 064,00 руб. – 163 964,00 руб.- в зависимости от затрат на расходные материалы. Срок окупаемости - 8 месяцев, с рентабельностью 14,6%.

Нами был выбран первый вариант погашения кредита, при ежемесячной плате равной 53 334,00 руб., срок окупаемости будет составлять около 7-ми месяцев, с рентабельностью - 19 % - это свидетельствует о том, что данный проект целесообразно принять в разработку.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Рынок недвижимости появился в начале 90 – х годов. В настоящее время научная и учебная литература содержит целый ряд определений рынка недвижимости, все они отмечают возможность перераспределения объектов рынка недвижимости, способствующая обороту прав собственности, а также причисляют объекты рынка недвижимости к категории товаров, оборот которых связан не только с мобилизацией капитала, но и использованием различных ресурсов. Самостоятельное определение рынку недвижимости звучит следующим образом, это экономически-правовая система взаимоотношений, возникающая в момент передачи прав на собственность от владельца недвижимого имущества к покупателю, при заранее обговоренной цене, сформированной под воздействием спроса и предложения. В системе рынка недвижимости взаимодействуют следующие субъекты: инвесторы, застройщики, подрядчики, органы государственной власти, продавцы, покупатели, собственники и управляющие компании. Рынок недвижимости выполняет следующие функции: ценообразующую, регулирующую, коммерческую, санирования, информационную, посредническую, стимулирующую, инвестиционную и социальную.

В Российской Федерации все операции на рынке недвижимости регулируются системой источников правового оборота недвижимости, состоящей из целого ряда документов: Конституция Российской Федерации, Гражданский кодекс Российской Федерации, Земельный кодекс Российской Федерации, Семейный кодекс Российской Федерации, Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации, Федеральный закон «О государственной регистрации недвижимости», Федеральный закон «Об оценочной деятельности в Российской Федерации», Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».

Оценка недвижимости является приоритетным направлением на рынке коммерческой недвижимости, так как она позволяет на основе полученных данных прогнозировать и планировать дальнейшие действия, связанные с объектом коммерческой недвижимости.

Объединяя все вышеперечисленное была предложена модель оценки коммерческой недвижимости, которая имеет 3 основных блока. Первый блок - ситуация на рынке коммерческой недвижимости анализирует явные и скрытые особенности, которые оказывают влияние на хозяйственную деятельность предприятия, а также дает общую характеристику социально - экономической среды. Второй блок - финансовый анализ. Данный блок состоит из расчета и анализа следующих показателей: коэффициента текущей ликвидности, коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами, коэффициента платежеспособности, коэффициента финансовой устойчивости, коэффициента автономии, рентабельности активов, также производится вертикальный и горизонтальный анализ баланса. Третий блок - анализ конкурентов. Анализ основных конкурентов фирмы на рынке коммерческой недвижимости является неотъемлемой частью в проведении оценки коммерческой деятельности, так как с его помощью можно выявить сильные и слабые стороны фирмы и принять важные решения, чтобы не допустить незаинтересованность потенциальных арендаторов.

Основными факторами, влияющими на глобальный рынок коммерческой недвижимости, являются: - взросление новых потребителей «миллениалов», так к 2025 году данное поколение будет составлять примерно 75% рабочей силы. - цифровизации, 52% девелоперов коммерческой недвижимости планируют увеличивать расходы на инновации даже в случае неблагоприятной экономической ситуации на рынке. - возможность управлением больших данных, так уже сегодня такой анализ является основой при принятии многих решений в хозяйственной жизни предприятия. Глобальные инвестиции выросли на 84% по сравнению с предыдущим кварталом, в 4 квартале 2020 до 290 миллиардов долларов США, но снизились на 20% по сравнению с 4 кварталом

2019 года. Для Европейского и Азиатско-Тихоокеанского региона самым популярным вложением/приобретением является офисная недвижимость, в структуре Американского региона данный тип недвижимости занимает последующее место. Аутсайдером является вложение капитала в гостиничный бизнес. По итогам 2020 года стоимость сделок на рынке коммерческой недвижимости уменьшилась на 26%, самое большое падение произошло в Американском регионе, наименьшее – в Европейском регионе. До 2019 года общий объем выручки имел положительную динамику, при чем сегменты офисы, ритейлы и отели имели примерно равную долю в каждом отчетном периоде. В 2020 году выручка для сегмента офис и ритейл осталась на том же уровне, сегмент отель пострадал больше всего, ввиду закрытия границ многих стран и как следствие снижения уровня иностранных отдыхающих.

Инвестиционный рынок коммерческой недвижимости в современных условиях становится одним из приоритетных направлений экономического развития государства. Инвесторы предпочитают объектом инвестиции коммерческую недвижимость, что обосновывается возможностью сдачи в аренду, т.е. получением определенного дохода на протяжении длительного периода, а также большей рентабельностью продаж. Структура рынка недвижимости Российской Федерации не является однозначной. За последние восемь лет доля сегментов рынка недвижимости постоянно менялась. Тем не менее основная доля инвестиций приходится на офисы и ритейл. Также можно увидеть, что в последние года происходит увеличение доли складской недвижимости, что связано с ростом онлайн – ритейлеров, которые являются основными потребителями складской недвижимости. Спрос со стороны иностранного инвестора обосновывается различными политическими проблемами, а также слабой экономикой. Одной из причин привлекательности российских объектов для иностранных инвесторов – курсовая разница. Ставка капитализации по всем сегментам имеет отрицательную динамику. При чем наибольшее изменение имеют объекты складской недвижимости – 2%, наименьшее изменение коснулось объектов торговой недвижимости – 0,5% и

объекты офисной недвижимости – 1%. Стоимость объектов за 2020 год всех сегментов на рынке коммерческой недвижимости выросла, при чем лидером в сделке «продажа» и в сделке «сдача» являются складские помещения. На втором месте располагаются офисные помещения и ПСН. Замыкающие позиции занимает общепит и торговая площадь. Офисные помещения имеют самые высокие арендные ставки и рост цен произошел на 11%. В свою очередь, складские помещения имеют самые низкие арендные ставки, рост цен произошел на 15%. Эти два сегмента имеют самое большое изменение в цене.

Одним из кризисных периодов рынка коммерческой недвижимости является пандемия Covid – 19, которая внесла свои корректировки, как в поведение инвесторов/девелоперов, так и в предпочтения покупателей/арендаторов. В настоящее время многие потребители благодаря научно – техническому прогрессу живут «онлайн», и, следовательно, после распространения Covid-19 и введения ограничительных мер, рынок онлайн – торговли начал еще больше отвоёвывать долю у рынка офлайн торговли. На смену торговым центрам придут «fitting shops», главным отличием которых будет являться онлайн торговля с возможностью примерить товары при покупке. Еще одной тенденцией является повсеместное открытие продовольственных «home store» (магазин у дома). Спрос на помещения внутри жилых домов также увеличивают онлайн – ритейлы, самыми популярными в Российской Федерации из которых является «Wildberries» и «Ozon», которые открывают пункты выдачи заказов. рынок складской недвижимости обзавелся двумя новыми тенденциями: - складские помещения формата «light industrial», - складские помещения формата «Build-to-suit». Офисные помещения также видоизменяются, теперь вместо обычного помещения с рабочими местами, создаются гибкие пространства, которые одновременно могут выполнять несколько функций (коворинг). Коворкинги не представляют из себя место, где можно только поработать, там можно найти единомышленников, узнать новых людей, с которыми впоследствии может образоваться взаимовыгодное общение. Также в них могут проводиться различные мероприятия или мастер – классы. Для фирм

коворкинг является комфортабельным пространством, в котором повышается работоспособность и эффективность сотрудника.

Рынок коммерческой недвижимости Тюменской области сконцентрирован в Тюменском районе, так как его доля занимает более 85%, еще 10% приходится на Тобольский район, остальные предложения представлены в других районах. Предложения о купле – продаже коммерческой недвижимости превосходят вдвое предложения об аренде. Наиболее популярными объектами коммерческой недвижимости являются помещения свободного назначения, далее торговые и офисные помещения. Что касается сделок купли продажи, то наименьшей ценой за 1 кв. метр обладает складская недвижимость. Наибольший рост (30%) цены за 1 кв. метр наблюдается у торговой недвижимости, она же и является самой дорогой. Цена аренды у каждой категории коммерческой недвижимости нестабильна, увеличение наблюдается в осенне- летний период, после которого уровень цены за аренду снижается. Коммерческой недвижимостью с самой низкой среднесрочной ценой за исследуемый период является складская, с самой высокой – офисная недвижимость. На территории Ханты – Мансийского автономного округа работают 123 компании, предоставляющие риэлтерские услуги, из которых 103 занимаются сделками с коммерческой недвижимостью. В отличие от Тюменской области в Ханты – Мансийском Автономного округе предложения по продаже и аренде коммерческой недвижимости децентрализованы. Связано это с расположением крупных нефтяных фирм на территории всего Ханты – Мансийского автономного округа и то, что административной столицей округа является г. Ханты – Мансийск, а экономической столицей - г. Сургут. Из 16 городов округа, 4 имеют численность более 100 000 человек. Наибольшее количество предложений объектов коммерческой недвижимости расположено в городах Ханты – Мансийск, Нефтеюганск, Сургут и Нижневартовск. В Ханты – Мансийском автономном округе ни один тип объекта коммерческой недвижимости не занимает долю более 50%, тем не менее наибольшее количество предложений о продаже и аренде приходится на ПНС. В целом наибольшую цену запрашивают у объектов

купли - продажи, расположенных в г. Сургуте, что связано с тем, что именно Сургут является экономическим центром.

Сургутяне, живущие на разных концах города, могут получить одинаковые услуги и приобрести равноценные товары, недалеко от дома, поэтому сейчас коммерческая недвижимость в большей степени децентрализована по городу по разным районам. В настоящее время, Сургут состоит из следующих районов: - северный промышленный район. - центральный район; - северо – восточный жилой район. - северный жилой район.

Средняя месячная цена аренды помещения свободного назначения располагается в районе 1 000 руб. за 1 кв.м., средняя месячная цена аренды офисного помещения располагается в районе 900 руб. - 1 000 руб. за 1 кв.м., средняя месячная цена аренды торгового помещения имеет самый наибольший разрыв, так как аренда в отдаленном районе и торговом центре будет значительно отличаться, арендная площадь складских помещений варьируется от 300 до 500 руб. за 1 кв. Покупка коммерческой недвижимости в отличие от аренды имеет большой разрыв в цене, так покупка помещения свободного назначения варьируется от 80 000 руб. до 120 000 руб. за 1 кв. м. За торговую площадь в зависимости от размера площади и местонахождения просят от 13 000 руб. до 70 000 руб. за 1 кв., цена офисных помещений имеет сильную волатильность, так в центральном районе в современных домах стоимость 1 кв. м. начинается со 100 000 руб., цена складского помещения за 1 кв. м. в среднем составляет 11 000 руб.

Основными строительными фирмами на рынке коммерческой недвижимости в Сургуте являются: группа компаний «Сибпромстрой», «Северные строительные технологии», компания «Брусника». Основными риэлтерскими фирмами на рынке коммерческой недвижимости в Сургуте являются: «Этажи», «РИЦ», «Сова», «Фэст».

Таким образом, ООО «Партнер плюс» зарегистрирован 20.08.2008 года, имеет уставный капитал 10 000,00 руб. Учредителем компании является Чуприна Татьяна Григорьевна. Основным видом деятельности фирмы является

управление недвижимым имуществом за вознаграждение или на договорной основе, помимо этого ООО «Партнер плюс», работает еще по 13 направлениям. Штатное расписание сотрудников ООО «Партнер плюс» включает 6 человек, из них: директор; управляющий; юрист; бухгалтер; два администратора. Единственной коммерческой недвижимостью ООО «Партнер плюс» является бизнес-центр «Office palace». Бизнес-центр «Office palace» - офисный комплекс категории класса В+, комплекс предназначен для успешных компаний российского и международного бизнеса, помещения представлены в смешанной и открытой планировке с выполненным качественным ремонтом. Общая площадь бизнес-центра «Office palace» - 3 939,7 м, из которых в 2020 было сдано 1 683 м.

За весь период видно стабильную динамику к росту, как в активах, так и в пассивах фирмы, в 2020 году ООО «Партнер плюс» увеличил свои активы и пассивы по сравнению с 2018 и 2019 годом на 2 937 тыс. руб. и 6 196 тыс. руб. соответственно. Также происходит увеличение запасов, что говорит о позитивной тенденции развития, так как параллельно происходит увеличение оборотных активов, это говорит об увеличении инвестиций. За весь анализируемый период у ООО «Партнер плюс» дебиторская задолженность имеет стабильную динамику. Отмечается тенденция к снижению такой строки баланса как денежные средства и денежные эквиваленты. Таким образом, можно судить о том, что «денежная подушка» у фирмы на погашение незапланированных расходов уменьшается. По строке прибыль (убыток) до налогообложения наблюдается нестабильная динамика, это обусловлено тем, что в 2019 году ООО «Партнер плюс» расторгнул договор с одним из своих крупных арендаторов. В активах фирмы наибольшую долю занимает дебиторская задолженность, а структура пассивов меняется. Исходя из проведенного анализа основных показателей ООО «Партнер плюс», можно сделать вывод, о том, что предприятие находится на достаточно хорошем уровне, некоторые показатели отклоняются от норматива, но незначительно, это значит, что угроза банкротства данному предприятию, в ближайшее время, не грозит.

Изучив, конкурентное преимущество бизнес-центра «Office palase», можно выделить: средняя цена за аренду, возможность работы офисов в ночное время и наличие интернет-сайта бизнес-центра, количество парковочных мест.

В бизнес-центре «Office palase» на первом этаже есть свободное помещение, общей площадью 170 кв. м. Нами было рассмотрено 2 варианта организации пространства данного помещения, а именно: Конференц-зал; Коворкинг-центр (beauty). Beauty-коворкинг представляет собой универсальное пространство для мастеров из различных сфер beauty – индустрии, куда входят такие направления как, косметология, парикмахерское искусство, ногтевой сервис, визаж, перманентный макияж и т.д. Основная идея такого пространства заключается в том, что beauty – мастер может арендовать оборудованное рабочее место по необходимости. Предполагается, что минимальный срок аренды составляет 1 час. С экономической точки зрения, создание beauty -коворкинга в офисном здании будет способствовать: - оказанию качественных услуг; - созданию рабочего пространства для мастеров с одной индустрии; - поступлению налоговых поступлений и социальных отчислений в бюджет Ханты-Мансийского автономного округа. Среди социальных воздействий можно выделить: - появление новых рабочих мест; - удовлетворение спроса населения в качественных и профессиональных услугах beauty – индустрии. Также beauty -коворкинг в бизнес-центре «Office palase» будет являться одним из центральных на рынке города Сургута, с отличной транспортной доступностью, так как данный бизнес-центр находится на одной из центральных улиц города.

Финансирование проекта по созданию beauty – коворкинга в бизнес-центре «Office palase» планируется осуществить за счет привлеченных средств в размере 1 000 000 руб. Переплата за 2 года по кредиту составит: 280 000,00 руб., ежемесячный платеж составляет 53 334,00 руб. Единовременные затраты на ремонт, оборудование и мебель в рабочей зоне и зоне отдыха выйдут, по предварительным расчетам, на сумму 796 320,00 руб. Текущие затраты выйдут, по предварительным расчетам, на сумму 75 000,00 руб. в месяц. Также

предполагается, что в помещении будет стоять витрина, в которой мастера или клиенты смогут приобрести нужные, для них, расходные материалы, сразу после процедуры. Затраты на витрину с расходными материалами выйдут, по предварительным расчетам, на сумму 17 900,00 руб. Исходя из затрат и чистой прибыли рассчитаем срок окупаемости проекта:  $1\,280\,000,00 \text{ руб. (основное капиталовложение в бизнес)} / 192\,730,00 \text{ руб. (размер чистой прибыли в месяц)} = 6,6 \text{ месяцев} = 7 \text{ месяцев}$ . На 25 месяц работы beauty - коворкинга, если предположить, что постоянные затраты останутся на прежнем уровне, доходы от продажи расходных материалов и доходы от посещения тоже, чистая прибыль поменяет свое значение, так как уйдет сумма, ежемесячной оплаты за кредит - 53 334,00 руб., так, чистая прибыль будет равна 246 064,00 руб. - 263 964,00 руб. в месяц, в зависимости от затрат на расходные материалы. К 3-ему году работы beauty - коворкинга уровень рентабельности ожидается, минимум, на уровне 24,6%. Нами был выбран первый вариант погашения кредита, при ежемесячной плате равной 53 334,00 руб., срок окупаемости будет составлять около 7-ми месяцев, с рентабельностью - 19 % - это свидетельствует о том, что данный проект целесообразно принять в разработку.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Barkham R. Global Investment Volume Surged in Q4 2020 But Fell 26% For The Year / R. Barkham. CBRE, 2021. - URL: <https://www.cbre.com/research-and-reports/Global-MarketFlash-Global-Investment-Volume-Surged-in-Q4-2020> (Дата обращения 14.07.2021)
2. Pollack L. Multifamily Is CRE's Most Liquid Sector / L. Pollack. Globest, 2021. - URL: <https://www.globest.com/2021/06/07/multifamily-is-cres-most-liquid-sector/?slreturn=20210613071303> (Дата обращения 14.07.2021)
3. Баженов О.В. Проблемы инвестирования / О.В. Баженов. УрФУ, 2016. - URL: [https://www.auditfin.com/fin/2016/2/fin\\_2016\\_21\\_rus\\_06\\_01.pdf](https://www.auditfin.com/fin/2016/2/fin_2016_21_rus_06_01.pdf) (Дата обращения 15.07.2021)
4. Баринаева Н. В экономику Тюменской области за год инвестировали 293 млрд рублей / Н. Баринаева. Тюменская область сегодня, 2021. - URL: <https://tumentoday.ru/2021/03/22/v-ekonomiku-tyumenskoj-oblasti-za-god-investirovali-293-mlrd-rublej/> (Дата обращения: 15.09.2021).
5. Бахерев И. Рынок ПВЗ и постаматов: аналитика Data Insight / И. Бахерев. Журнал об электронной коммерции, 2021. - URL: <https://e-pepper.ru/news/rynok-pvz-i-postamatorov-analitika-data-insight.html> (Дата обращения 15.07.2021)
6. Волков Д. Л. Экономика и финансы недвижимости / Д.Л. Волков. Изд. СПбГУ, 2000. - URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=22372256> (дата обращения 05.01.2021)
7. Выписка из Единого государственного реестра юридических лиц / Федеральная налоговая служба, 2021. - URL: <https://egrul.nalog.ru/index.html> (Дата обращения: 05.09.2021).
8. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 28.06.2021, с изменениями от 26.10.2021) по состоянию на 28.11.2021 / СПС КонсультантПлюс, 2021. - URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_5142/5f993f095bbe873d266ed2aea44897d8d4f322eb/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/5f993f095bbe873d266ed2aea44897d8d4f322eb/) (Дата обращения: 28.11.2021).

9. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности: уч. пособие. 2-е изд., доп. / Н.А. Никифорова, Л.В. Донцова. Москва.: Издательство «Дело и Сервис», 2014, 336 с.

10. Дюкова О.М. Коммерция на рынке недвижимости: учебное пособие / О.М. Дюкова. СПбГУ, 2011. - URL: <http://diss.seluk.ru/m-stroitelstvo/12095-1-om-dyukova-pasyada-kommerciya-rinke-nedvizhimosti-uchebnoe-posobie-izdatelstvo-sankt-peterburgskogo-gosudarstvennogo-universiteta-ek.php> (Дата обращения: 10.09.2021).

11. Ендовицкий Д.А. Финансовый анализ: учебник / Д.А. Ендовицкий, Н.П. Любушина, Н.Э. Бабичев.- 3-е изд., перераб. Москва.: КНОРУС, 2016, 300 с.

12. Злобин А. «Лента» вслед за конкурентами решила развивать магазины «у дома» / А. Злобин. Forbes, 2021. - URL: <https://www.forbes.ru/newsroom/biznes/423799-lenta-vsled-za-konkurentami-reshila-razvivat-magaziny-u-doma> (Дата обращения 15.07.2021)

13. Игнатьева Ю. А. Коворкинг как новая модель бизнеса / Ю.А. Игнатьева. Бизнес-образование в экономике знаний, 2018. - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kovorking-kak-novaya-model-biznesa> (Дата обращения: 02.06.2021).

14. Инвестиции в недвижимость, I квартал 2021 года / CBRE, 2021. - URL: <https://rgud.ru/documents/2021-CBRE-analytica-2apr.pdf> (Дата обращения 15.07.2021)

15. Калугина А. Новый тренд рынка недвижимости - вкладывать деньги в коммерческие помещения / Siapress, 2021. - URL: <https://siapress.ru/realty/105356-na-chto-mogut-rasschitivat-novie-predprinimateli-v-sfere-nedvigimosti> (Дата обращения 15.07.2021)

16. Коворкинги в России / Tadviser, 2020. - URL: [https://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Коворкинги\\_в\\_России](https://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Коворкинги_в_России) (Дата обращения 15.07.2021)

17. Ковтун Н. Шесть драйверов роста для моллов в 2020 году / Н. Ковтун. Market media, 2020. - URL: <https://marketmedia.ru/media-content/shest-drayverov-rosta-dlya-mollov-v-2020-godu/> (Дата обращения 15.07.2021)

18. Конституция Российской Федерации от 12.12.1993 года по состоянию на 05.01.2021/ СПС КонсультантПлюс, 2021. - URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=2875&fld=134&dst=100017,0&rnd=0.11089798971396747#05523885794402934> (дата обращения 05.01.2021)

19. Кофе-машина Delonghi / М.Видео, 2021. - URL: <https://www.mvideo.ru/> (Дата обращения: 04.06.2021).

20. Красивая идея: какие шансы есть у нового формата – бьюти-коворкингов / РБК, 2019. - URL: <https://pro.rbc.ru/demo/5d78d3a49a7947a8a3e3d199> (Дата обращения: 26.05.2021).

21. Маникюр, педикюр, а потом на массаж: в России спрос на бьюти-процедуры вырос в 2,5 раза по сравнению с 2019 годом / Business FM, 2020. - URL: <https://www.bfm.ru/news/479225> (Дата обращения: 26.05.2021).

22. Мебель для юр. лиц / Экспресс Офис, 2021. - URL: <https://surgut.express-office.ru/> (Дата обращения: 04.06.2021).

23. Медведева Н.И., Бровкин А.В. Оценка рыночной стоимости объектов коммерческой недвижимости с использованием доходного подхода. Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2018. Том 8. № 9А, 91 с.

24. Мезенцева О.В. Оценка коммерческой недвижимости: учебное пособие. Екатеринбург. Уральский федеральный университет, 2011, 115 с.

25. Мировой рынок недвижимости / Материалы и презентации [businessstat.ru](https://businessstat.ru/), 2020. - URL: [https://businessstat.ru/analytics/global\\_real\\_estate\\_market/](https://businessstat.ru/analytics/global_real_estate_market/) (Дата обращения 15.07.2021)

26. Оборотный кредит / Сбербанк Бизнес, 2021. - URL: [https://www.sberbank.ru/ru/s\\_m\\_business/credits/oborot?tab=terms](https://www.sberbank.ru/ru/s_m_business/credits/oborot?tab=terms) (Дата обращения: 02.06.2021).

27. Оборудование для мастеров / Beauty Prestige, 2021. - URL: <https://shopnails.pro/> (Дата обращения: 04.06.2021).

28. Оборудование для мастеров / Shopnails, 2021. - URL: <https://surgut.beauty-prestige.ru/> (Дата обращения: 04.06.2021).

29. Онлайн-торговля в России 2019 году / Data Insight, 2019. - URL: <https://www.metacommerce.ru/blog/ecommerce2019/> (Дата обращения: 10.09.2021).

30. Основные показатели социально-экономического развития Тюменской области (без автономных округов) и уровня жизни в регионе в сравнении с соответствующими показателями по Российской Федерации за 2018 год / Официальный портал органов государственной власти Тюменской области, 2018. - URL: [https://admin.admtumen.ru/files/upload/OIV/D\\_Economy/Документы/Основные%20показатели%20на%2005.08.2019%20.pdf](https://admin.admtumen.ru/files/upload/OIV/D_Economy/Документы/Основные%20показатели%20на%2005.08.2019%20.pdf) (Дата обращения: 10.09.2021).

31. Основные показатели социально-экономического развития Тюменской области (без автономных округов) и уровня жизни в регионе в сравнении с соответствующими показателями по Российской Федерации за 2019 год / Официальный портал органов государственной власти Тюменской области, 2019. - URL: [https://admtumen.ru/files/upload/OIV/D\\_Economy/Документы/Основные%20показатели%20на%2004.08.2020.pdf](https://admtumen.ru/files/upload/OIV/D_Economy/Документы/Основные%20показатели%20на%2004.08.2020.pdf) (Дата обращения: 10.09.2021).

32. Основные показатели социально-экономического развития Тюменской области (без автономных округов) и уровня жизни в регионе в сравнении с соответствующими показателями по Российской Федерации за 2020 год / Официальный портал органов государственной власти Тюменской области, 2020. - URL: [https://admtumen.ru/files/upload/OIV/D\\_Economy/Основные%20показатели%20социально-экономического%20развития%20Тюменской%20области%20\(без%20автономных%20округов\)\(1\).pdf](https://admtumen.ru/files/upload/OIV/D_Economy/Основные%20показатели%20социально-экономического%20развития%20Тюменской%20области%20(без%20автономных%20округов)(1).pdf) (Дата обращения: 10.09.2021).

33. Отчёт Губернатора Ханты-Мансийского автономного округа – Югры о результатах деятельности Правительства Ханты-Мансийского автономного округа – Югры за 2020 год / Депэкономки Югры, 2021. - URL: <https://depeconom.admhmao.ru/upload/medialibrary/b01/Otchet-Gubernatora-2020-07.11.2020.pdf> (Дата обращения 15.07.2021)

34. Офисы города Сургута / Циан - сайт подбора недвижимости, 2021. - URL: <https://surgut.cian.ru/rent/commercial/178259688/>

35. Первое полугодие 2021 года: как изменился объем инвестиций в коммерческую недвижимость России / New Retail, 2021. - URL: [https://new-retail.ru/business/i\\_polugodie\\_2021\\_goda\\_kak\\_izmenilsya\\_obem\\_investitsiy\\_v\\_kommercheskuyu\\_nedvizhimost\\_rossii3927/](https://new-retail.ru/business/i_polugodie_2021_goda_kak_izmenilsya_obem_investitsiy_v_kommercheskuyu_nedvizhimost_rossii3927/) (Дата обращения 15.07.2021)

36. Петрухин А.Б. Оценка инвестиционной привлекательности городской недвижимости / А.Б. Петрухин, М.А. Петрухин. / Генезис экономических и социальных проблем субъектов рыночного хозяйства №9, 2015, 98-101. - URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=25753482> (Дата обращения 15.07.2021)

37. Письмо Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека от 20.04.2020 г. № 02/7376-202024 «О направлении рекомендаций по организации работы предприятий в условиях распространения рисков COVID-19» по состоянию на 10.10.2021 / СПС КонсультантПлюс. - URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_350742/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_350742/) (Дата обращения 15.07.2021)

38. Пластинина Ю.В. Эколого – экономическая оценка недвижимости / Ю.В. Пластинина, УРФУ, 2014. - URL: <https://study.urfu.ru/Aid/Publication/12446/1/Plastinina.pdf> (Дата обращения: 10.09.2021).

39. Прайс-лист на мягкую мебель / Hoff-интернет магазин, 2021. - URL: <https://hoff.ru/> (Дата обращения: 04.06.2021).

40. Рейтинг бизнес центров Сургута / Яндекс карты, 2021. - URL: <https://yandex.ru/maps/973/surgut/search/> (Дата обращения: 05.04.2021).

41. Рентабельность проекта расчет / Финансы Офис, 2020. - URL: <https://finanss.ru/investicii/indeks-rentabelnosti-formula.html> (Дата обращения: 04.06.2021).

42. Рыбалка А. Банкротства юридических лиц в России: основные тенденции / А. Рыбалка. Ассоциация Российских Банков. Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования, 2019. - URL: <https://arb.ru/upload/iblock/11b/Bnkrpc-1-21.pdf> (Дата обращения 14.07.2021)

43. Рынок eCommerce: прогноз роста 2020-24 / Data Insight, 2020. - URL: <https://ict.moscow/research/rynok-ecommerce-prognoz-rosta-2020-24/?category=7ce5bc9e-519c-7dfd-17d7-12051efec963> (Дата обращения: 10.09.2021).

44. Рынок инвестиций I кв. 2021 г. / Knight Frank, 2021. - URL: [https://media.kf.expert/lenta\\_analytics/0/318/report.pdf](https://media.kf.expert/lenta_analytics/0/318/report.pdf) (Дата обращения: 10.09.2021).

45. Рынок офисной недвижимости: новые форматы и направления цифровизации в мире, ГБУ Агентство инноваций города Москва, 2019. - URL: [https://innoagency.ru/files/Рынок%20офисной%20недвижимости\\_final.pdf](https://innoagency.ru/files/Рынок%20офисной%20недвижимости_final.pdf) (Дата обращения: 10.09.2021).

46. Рынок складской недвижимости: ключевые события 2020 года и тенденции 2021-2022 годов, Knight Frank Research, 2020. - URL: <https://rgud.ru/documents/2020-22-Review-Knight-Frank-skaldy.pdf> (Дата обращения: 10.09.2021).

47. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. - Москва.: ИНФРА-М, 2013, 344 с.

48. Смирнова И. В. Экономика недвижимости / И.В. Смирнова. Изд. СПбГИЭУ, 2011. - URL: <https://spbib.ru/catalog/-/books/3135472-ekonomika-nedvizimosti> (дата обращения 05.01.2021)

49. Статический ежегодник Тюменская область (кроме Ханты-Мансийского автономного округа – Югры и Ямало-Ненецкого автономного округа) за 2018 год, Федеральная служба государственной статистики, 2018. - URL: [https://istmat.info/files/uploads/63138/statisticheskii\\_ezhegodnik.\\_tyumenskaya\\_oblast.\\_chast\\_2\\_20172018.pdf](https://istmat.info/files/uploads/63138/statisticheskii_ezhegodnik._tyumenskaya_oblast._chast_2_20172018.pdf) (Дата обращения: 10.09.2021).

50. Статический ежегодник Тюменская область (кроме Ханты-Мансийского автономного округа – Югры и Ямало-Ненецкого автономного округа) за 2019 год, Федеральная служба государственной статистики, 2019. - URL: [https://tumstat.gks.ru/storage/mediabank/r053p1rf/25014\\_2\\_2020.pdf](https://tumstat.gks.ru/storage/mediabank/r053p1rf/25014_2_2020.pdf) (Дата обращения: 10.09.2021).

51. Статический ежегодник Тюменская область (кроме Ханты-Мансийского автономного округа – Югры и Ямало-Ненецкого автономного округа) за 2020 год, Федеральная служба государственной статистики, 2020. - URL: <https://tumstat.gks.ru/ofpublic/document/30704> (Дата обращения: 10.09.2021).

52. Стеллажи и шкафы / Железная-мебель, 2021. - URL: <https://xn--c1azcgcс.xn----7sbenacbb12bhik1tlb.xn--p1ai/> (Дата обращения: 04.06.2021).

53. Стерник Г.М. Классификация офисной недвижимости / Г.М. Стерник. Рынок недвижимости России: анализ и прогноз, 2008. - URL: [http://realtymarket.ru/docs/met\\_14.htm](http://realtymarket.ru/docs/met_14.htm) (Дата обращения: 16.03.2021).

54. Стратегический отчет ПАО «Магнит» за 2020 год / magnit.com, 2021. - URL: [https://www.magnit.com/upload/iblock/fl6/magnit-ar20\\_RUS.pdf](https://www.magnit.com/upload/iblock/fl6/magnit-ar20_RUS.pdf) (Дата обращения 15.07.2021)

55. Тарасевич Е. И. Анализ инвестиций в недвижимость / Е.И. Тарасевич. Морские комплексные системы, Санкт-Петербург, 2003. - URL: <https://valmaster.ru/books/> (дата обращения 05.01.2021)

56. Территория области / Официальный портал органов государственной власти Тюменской области, 2021. - URL: [https://admtyumen.ru/ogv\\_ru/about/region\\_territory.htm](https://admtyumen.ru/ogv_ru/about/region_territory.htm) (Дата обращения: 15.11.2021).

57. ТОП-5 дорогих объектов коммерческой недвижимости в Сургуте / Lyubimiiгород, 2021. - URL:[https://lyubimiiгород.ru/hanti\\_mansiysk/news/10395644](https://lyubimiiгород.ru/hanti_mansiysk/news/10395644) (Дата обращения 15.07.2021)

58. Троицкая Н. В Авито узнали, какую недвижимость покупают охотнее / Н. Троицкая. Авито для бизнеса, 2021. - URL:<https://www.avito.ru/blog/psn> (Дата обращения: 10.09.2021).

59. Устюшенко Н.А. Основы рынка недвижимости / Н.А. Устюшенко. - ГИУСТ БГУ, 2017. - URL: <https://elib.bsu.by/bitstream/123456789/176331/1/УМК%20Основы%20рынка%20недвижимости.pdf> (дата обращения 08.01.2021)

60. Утехин А. Почему крупные компании переезжают в коворкинг / А. Утехин. Forbes Council, 2020. - URL:<https://blogs.forbes.ru/2020/03/12/pochemu-kрупnye-kompanii-pereezhajut-v-kovorking/> (Дата обращения 15.07.2021)

61. Ушакова Е.А. Особенности оценки инвестиционной привлекательности объектов офисной недвижимости / Е.А. Ушакова. Журнал Инновации и инвестиции, 2020. - URL:<https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-otsenki-investitsionnoy-privlekatelnosti-obektov-ofisnoy-nedvizhimosti> (Дата обращения 15.07.2021)

62. Федеральный закон от 25.02.1999 N 39-ФЗ (ред. от 08.12.2020) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» по состоянию на 10.10.2021 / СПС Консультант Плюс. - URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_22142/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22142/) (Дата обращения: 10.10.2021).

63. Федеральный закон от 29.07.1998 N 135-ФЗ (ред. от 02.07.2021) «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» по состоянию на 10.10.2021 / СПС КонсультантПлюс. - URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_19586/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19586/) (Дата обращения: 10.10.2021).

64. Фельдман Л. Все способы оценки коммерческой недвижимости / Л. Фельдман. RR- Retail Reality, 2020. - URL: <https://retail-realty.ru/articles/item/vse-sposoby-ocenki-kommercheskoj-nedvizhimosti> (Дата обращения: 21.05.2021).

65. Фридман Д. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости / Д. Фридман. М.: Дело, 2002. - URL: <https://obuchalka.org/201101257536/analiz-i-ocenka-prinosyaschei-dohod-nedvijimosti-dje-fridman-nikolas-orduei.html> (дата обращения 05.01.2021)

66. Цены на аренду площадей / Официальный сайт БЦ «Office palase», 2020. - URL: <https://www.office-palase.com/> (Дата обращения: 05.04.2021).

67. Цыганенко В.С. Экономика рынка недвижимости / В.С. Цыганенко. ИТМО, 2008. - URL: <https://books.ifmo.ru/file/pdf/329.pdf> (дата обращения 08.01.2021)

68. Чернявская Д. Спрос и цены на коммерческую недвижимость выросли / Д. Чернявская, Авито для бизнеса, 2021. - URL: <https://www.avito.ru/blog/re-kommercheskaya-nedvizhimost> (Дата обращения 15.07.2021)

69. Эксперты: иностранные инвесторы не разочаровались в российской недвижимости / Urbanlook, 2021. - URL: <https://urbanlook.ru/eksperty-inostranye-investory-ne-razocharovalis-v-rossijskoj-nedvizhimosti/> (Дата обращения 15.07.2021)

70. Эксперты: объем инвестиций в коммерческую недвижимость России может увеличиться на 30% / Tass, 2021. - URL: <https://tass.ru/nedvizhimost/11054693> (Дата обращения 15.07.2021)

## Классификация рынка недвижимости

Признак	Виды
По происхождению	1. Первичный рынок недвижимости, в котором продавцом выступает застройщик. 2. Вторичный рынок недвижимости, в котором продавцом выступает физическое или юридическое лицо
Виды сделок	1. Рынок недвижимости купли – продажи объектов 2. Рынок недвижимости дарения объектов 3. Рынок недвижимости передачи в аренду объектов 4. Рынок недвижимости передачи в безвозмездное пользование объектов
Форма собственности	1. Частный рынок недвижимости 2. Рынок недвижимости государственных и муниципальных объектов
Функциональное значение	1. Жилищный рынок недвижимости 2. Рынок недвижимости производственных зданий (промышленный, сельскохозяйственные производства) 3. Рынок недвижимости непромышленных зданий (гостиницы, офисная недвижимость, торговая недвижимость)
Географическое месторасположение	1. Местный рынок недвижимости 2. Региональный рынок недвижимости 3. Федеральный рынок недвижимости 4. Мировой рынок недвижимости
Сущность недвижимости	1. Создание/развитие рынка недвижимости 2. Сектор оборота прав на ранее созданную недвижимость на рынке недвижимости 3. Сектор управления и эксплуатации объектами рынка недвижимости
По степени готовности к эксплуатации	1. Рынок недвижимости нового строительства 2. Рынок недвижимости, подлежащего реконструкции 3. Рынок недвижимости незавершенного строительства
Метод заключения сделок	1. Рынок недвижимости онлайн 2. Офлайн рынок недвижимости

Источник: [составлено автором].

## Классификация офисных помещений по качеству

Индекс типа	Наименование	Описание	
		Характеристика	Значение
1	Класс А	Принятое название	Бизнес-центры
		Возраст здания	Новое строительство
		Расположение	Первоклассное. Расположение на главных транспортных артериях и площадях, с удобным подъездом
		Конструктивные решения	Монолитно-каркасное, металло-каркасное здание. Возможность установки фальшполов и подвесных потолков; высота от пола до пола следующего этажа не менее 3,6 м (не менее 2,7 м от фальшпола до подвесного потолка в законченном состоянии)
		Планировочные решения	Оптимальные. Рациональная эффективная сетка колонн (расстояние между колоннами не менее 6 м), рациональное соотношение между колоннами и окнами
		Архитектура и отделка	Индивидуальный (авторский) проект. Наружная отделка высококачественными материалами. Внутренняя отделка по индивидуальному заказу арендатора. Панорамное остекление

## ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ 2

		Инженерия	<p>Высококачественная зарубежных производителей.</p> <p>Автоматизированные системы жизнеобеспечения.</p> <p>Полностью контролируемый микроклимат в помещениях, поддержание постоянной температуры и влажности при помощи единой комбинированной системы вентиляции, отопления и кондиционирования воздуха (как правило, осуществляется при помощи четырехтрубных фэнкойлов). Современные системы безопасности здания; UPS (источник бесперебойного питания)</p>
		Инфраструктура и сервис	<p>Развернутая инфраструктура централизованного обеспечения арендаторов оргтехникой, средствами связи и телекоммуникации, конференц-залы, средства бытового обслуживания и отдыха</p>
		Паркинг	<p>Достаточное количество машиномест на подземной автостоянке. Охраняемые стоянки с числом мест не менее одного на 60 кв. м офисных помещений.</p>
		Управление зданием	<p>Профессиональное управление, отвечающее международным стандартам. Профессиональный опытный арендодатель. Здание содержится в безупречном состоянии, имеет собственные службы безопасности, управления и обслуживания. Наличие правильно оформленной юридической документации на право собственности и эксплуатации</p>

## ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ 2

2	Класс В	Назначение	Бизнес-центры, офисные здания
		Возраст здания	Бизнес-центры после 5-7 лет эксплуатации, или специальные новые офисные здания, или реконструированные особняки
		Расположение	Несоответствие некоторым требованиям к классу А (удаленность от транспортных артерий, неудобный подъезд)
		Конструктивные решения	Монолитно-каркасные, металло-каркасные, кирпичные здания. Возможность установки фальшполов и подвесных потолков
		Планировочные решения	Несоответствие некоторым требованиям к классу А (в связи с моральным устареванием объекта)
		Архитектура и отделка	
		Инженерия	Полностью контролируемый микроклимат в помещениях, поддержание постоянной температуры при помощи единой комбинированной системы вентиляции, отопления и кондиционирования воздуха; современные системы безопасности здания; достаточное инженерное обеспечение; UPS (источник бесперебойного питания)
		Инфраструктура и сервис	Менее широкий спектр услуг
		Паркинг	Парковка, обеспечивающая достаточное количество машиномест
Управление зданием	Управление зданием, отвечающее международным стандартам; профессиональный опытный арендодатель; наличие правильно оформленной юридической документации на право собственности и эксплуатации зданием		

## ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ 2

3	Класс C	Принятое название	Офисные здания
		Возраст здания	Устаревшие офисные здания, реконструированные здания иного назначения
		Расположение	С недостатками в расположении (удаленность от транспортных артерий, неудобный подъезд)
		Конструктивные решения	Возможность установки подвесных потолков
		Планировочные решения	Достаточно эффективные поэтажные планы
		Архитектура и отделка	Требований к архитектуре не предъявляется. Ремонт, соответствующий западным стандартам
		Инженерия	Система предварительного охлаждения приточного воздуха (comfort cooling) или сплит-системы кондиционирования воздуха
		Инфраструктура и сервис	Недостаточная инфраструктура обслуживания бизнеса и отдыха
		Паркинг	Недостаточное количество машиномест
Управление зданием	Круглосуточная охрана; хорошая служба эксплуатации; опытный арендодатель		
4	Класс D	Назначение	Нежилые помещения в административно-офисных зданиях, научно-исследовательских институтах, приспособленные под офисы
		Возраст здания	Более 10 лет
		Расположение	Требования не предъявляются
		Конструктивные решения	
		Планировочные решения	
		Архитектура и отделка	Более или менее качественный ремонт
		Инженерия	Устаревшие инженерные коммуникации
		Инфраструктура и сервис	Требования не предъявляются
		Паркинг	
Управление зданием	Отсутствие специализированных служб эксплуатации и жизнеобеспечения		

## ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ 2

5	Класс Е	Принятое название	Нежилые помещения в жилых и нежилых зданиях, приспособленные для размещения офисов (первые этажи и подвалы жилых домов, бывш. детские сады и т.д.)
		Возраст здания	Требования не предъявляются
		Расположение	
		Конструктивные решения	
		Планировочные решения	
		Архитектура и отделка	Более или менее качественный ремонт
		Инженерия	Устаревшие инженерные коммуникации
		Инфраструктура и сервис	Требования не предъявляются
		Паркинг	
		Управление зданием	
6	Класс F	Принятое название	То же, что класс Е, но не приспособленные под офисы и не отремонтированные (неотделанные)
		Возраст здания	То же, что класс Е
		Расположение	
		Конструктивные решения	
		Планировочные решения	
		Архитектура и отделка	Требуется реконструкция и ремонт (отделка)
		Инженерия	То же, что класс Е
		Инфраструктура и сервис	
		Паркинг	
		Управление зданием	

Источник: [Стерник Г.М.].

## Горизонтальный анализ баланса ООО «Партнер плюс» за 2018 – 2020 год

Наименование показателя	2018 год, тыс. руб.	2019 год, тыс. руб.	2020 год, тыс. руб.	Абсолютное изменение 2018-2019 год, тыс. руб.	Абсолютное изменение 2019-2020 год, тыс. руб.	Относительное изменение 2018-2019 год, %	Относительное изменение 2019-2020 год, %
А	1	2	3	4	5	6	7
БАЛАНС (актив)	6000	8937	12196	2937	3259	48,95	36,47
БАЛАНС (пассив)	6000	8937	12196	2937	3259	48,95	36,47
Запасы	450	1276	2132	826	856	183,56	67,08
Дебиторская задолженность	5405	7586	10050	2181	2464	40,35	32,48
Денежные средства и денежные эквиваленты	145	75	14	-70	-61	-51,72	-18,67
Итого оборотных активов	6000	8937	12196	2937	3259	48,95	36,47
ИТОГО капитал	3134	3096	3119	-38	23	-1,21	0,74
Краткосрочная кредиторская задолженность	2866	5841	9077	2975	3236	103,80	55,40
ИТОГО краткосрочных обязательств	2866	5841	9077	2975	3236	103,80	55,40
Выручка	18101	18119	17418	18	702	0,10	3,87
Себестоимость продаж	17467	17907	17167	440	-740	2,52	- 4,13
Валовая прибыль (убыток)	634	212	251	-422	39	- 66,56	- 18,40

## ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ 3

А	1	2	3	4	5	6	7
Прибыль (убыток) от продаж	634	212	251	-422	39	- 66,56	18,40
Прочие расходы	106	29	25	-77	-4	- 72,64	- 13,79
Прибыль (убыток) до налогообложения	528	183	226	-345	43	- 65,34	23,50
Текущий налог на прибыль	188	172	165	-16	-7	- 8,51	- 4,07
Чистая прибыль (убыток)	340	11	61	-329	50	- 96,76	454,55

Источник: [составлено автором].

## Вертикальный анализ баланса ООО «Партнер плюс» за 2018 – 2020 год

Наименование показателя	2018 год, тыс. руб.	2019 год, тыс. руб.	2020 год, тыс. руб.	2018 год, %.	2019 год, %.	2020 год, %.
БАЛАНС (актив)	6000	8937	12196	100	100	100
Запасы	450	1276	2132	7,5	14,3	17,5
Дебиторская задолженность	5405	7586	10050	90,07	84,86	82,4
Денежные средства и денежные эквиваленты	145	75	14	2,43	0,84	0,1
БАЛАНС (пассив)	6000	8937	12196	100	100	100
ИТОГО капитал	3134	3096	3119	52,2	34,6	25,6
ИТОГО краткосрочных обязательств	2866	5841	9077	47,8	65,4	74,4

Источник: [составлено автором].

## Прогноз прибылей/убытков, руб.

Наименование	1 мес.	2 мес.	3 мес.	4 мес.	5 мес.	6 мес.	7 мес.	8 мес.	9 мес.	10 мес.	11 мес.	12 мес.	1 год	2 год
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Выручка от продажи продукта услуг	345600	345600	345600	345600	345600	345600	345600	345600	345600	345600	345600	345600	4147200	4147200
(-) Минус: Перемен затраты	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Валовая прибыль, руб.	345600	345600	345600	345600	345600	345600	345600	345600	345600	345600	345600	345600	4147200	4147200
(+) Плюс: Другие доходы от бизнеса	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	180000	180000
Итого Валовая прибыль, руб.	360600	360600	360600	360600	360600	360600	360600	360600	360600	360600	360600	360600	4327200	4327200
Налоги	21636	21636	21636	21636	21636	21636	21636	21636	21636	21636	21636	21636	259632	259632

## ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ 5

А	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Прибыль/убыток после уплаты налогов	338964	338964	338964	338964	338964	338964	338964	338964	338964	338964	338964	338964	4067568	4067568
(-) Минус: Постоянные затраты	92900	75000	92900	75000	92900	75000	92900	75000	92900	75000	92900	75000	1007400	1007400
Возврат основного долга	53334	53334	53334	53334	53334	53334	53334	53334	53334	53334	53334	53334	640008	639992
Чистая прибыль	192730	210630	192730	210630	192730	210630	192730	210630	192730	210630	192730	210630	2420160	2420160

Источник: [составлено автором].



## ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ 6

А	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Отток денежных средств (капитальные затраты)	1000000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Налоги	21636	21636	21636	21636	21636	21636	21636	21636	21636	21636	21636	21636
Возврат основного долга	53334	53334	53334	53334	53334	53334	53334	53334	53334	53334	53334	53334
Кэш-флоу	-807270	210630	192730	210630	192730	210630	192730	210630	192730	210630	192730	210630

Источник: [составлено автором].