

План управления выполняет несколько функций:

- *информационную*, дающую владельцу полную информацию относительно юридического, технического, финансового состояния и рыночной позиции недвижимости;
- *прогнозную*, которая на основании обычных трендов и анализа рынка показывает возможности функционирования недвижимости в будущем;
- *консультирующую* — анализирует различные варианты использования недвижимости, профиты и издержки в частных решениях и рекомендует наиболее выгодное решение;
- *стратегическую*: план является для управляющего недвижимостью своеобразным руководством, основанием для его действий с недвижимостью.

План управления в микро- и макроаспектах выполняет две функции. Он является инструментом внутреннего характера, поскольку организует деятельность управляющего на период, который охватывает, и может рассматриваться также как оружие, действующее на внешнее окружение. В обоих случаях принципы разработки плана одинаковы. Различия касаются главным образом способа презентации и обширности некоторых данных.

Разработка плана управления недвижимостью состоит из нескольких этапов, складывающихся в логическую цепочку, реализация которых гарантирует добросовестную и ясную разработку этого документа в контексте реализации предполагаемых целей.

М.А. Собчак-Мэдриля, соискатель

Щецинский университет (Щецин, Польша)

МЕТОДОЛОГИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Стратегический анализ рынка недвижимости охватывает оценку внутренних факторов — сильных и слабых ее сторон и внешних факторов — возможностей и угроз, возникающих в условиях, независимых от недвижимости и управления ею, и включает следующие этапы:

- оценку факторов, влияющих на стоимость недвижимости, качество управления, обуславливающих развитие и угрожающих функционированию недвижимости;
- оценку угроз и рыночных возможностей в данном сегменте рынка недвижимости;
- оценку обусловленности успехов и поражений на рынке недвижимости;
- определение вариантов анализа, где нужно представить концепции развития недвижимости путем проведения ремонта, модернизации, изменений структуры наемников или способа использования помещений. Алгоритм стратегического анализа рынка недвижимости должен позволять прогнозировать такой вариант, при котором она остается в неизменном состоянии либо проводятся только самые необходимые исправления и консервация (см. таблицу).

Алгоритм стратегического анализа недвижимости

Фактор	Сильные стороны	Слабые стороны
Локализация	Доступность до центра города, близость к различным услугам (искусство, офисы, учреждения, учебные заведения), высокая покупательная способность	Интенсивное уличное движение, возможные проблемы с парковкой автомобилей, очень густая застройка
Эстетика	Разнообразное архитектурное окружение, интересная архитектура сооружений	Мало зелени, тенденции к ухудшению внешнего вида, загрязнения в результате коммуникационного загрязнения
Социальная инфраструктура	Густая сеть пунктов торговли и услуг, возможность удовлетворения различных потребностей жителей в радиусе нескольких километров	Отсутствие начальной и базовой школ на территории микрорайона, дешевого гипермаркета
Стандарт дома	Высокий стандарт квартирных помещений, большие жилищные массивы, конкурентные цены найма жилых помещений, плановое проведение ремонта и модернизации	Ухудшение внешнего вида, неплотные окна на лестничных площадках, плохое техническое состояние тротуаров, местное протекание крыш, отсутствие лифта в доме
Оборудование помещений	Поджки, светлые кухни, новая и виниловая облицовка пола, большие окна (светлые помещения), подвалы, эстетическое и гарантирующее гигиену обустройство жилых помещений, обширные площади торговых помещений	Проблемы с газовой установкой, значительный износ жилых помещений
Управление	Администрация микрорайона имеет большой опыт управления кооперативными объектами; действенное разрешение проблем; текущий технический надзор; перспективная концепция функционирования объекта	Сравнительно высокие издержки управления, возникающие с юридической формы недвижимости, временные проблемы в сотрудничестве с жителями
Финансирование	Возможность получения доходов с жилых помещений, договорные цены на аренду недвижимости, возможность самофинансирования текущей деятельности, ремонта и модернизации помещений	Сравнительно высокие эксплуатационные затраты, ограничения в повышении арендной платы, возникающие с юридической формы; низкодоходные жилые помещения

□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□. □□□□□□□□.
 □□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□.
 □□□□□□□□.