

Последние две формы управления — дочерняя организация по управлению имуществом и обособленное подразделение в виде филиала — в целом очень схожи, отличаются лишь тем, что дочерняя организация не имеет прямого подчинения перед материнской, в отличие от филиала. Основными преимуществами дочерней организации являются наличие комплексного подхода в управлении и самостоятельность при принятии решений, что позволяет существенно ускорять совершение сделок на рынке недвижимости. Однако это вызывает риски отрицательных финансовых результатов деятельности организации. Филиал как форма управления недвижимым имуществом предполагает комплексный подход, учет специфики объектов как инвестиционной, так и операционной недвижимости, а также возможность реализации модели внутренней аренды. Его единственным недостатком является ограниченность функций головной компании.

Таким образом, все вышеперечисленные формы обладают своими достоинствами и недостатками, которые должны быть учтены при принятии решения в соответствии с целями и возможностями корпорации по внедрению или реорганизации структуры управления недвижимости в корпорации.

Источники

1. Управление недвижимостью : учебник и практикум для академ. бакалавриата / С.Н. Максимов [и др.] ; под ред. С.Н. Максимова. — М. : Юрайт, 2018. — 388 с.

СНИЛ «Коммерсант»

А.Ю. Барцевич

БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — Г.А. Бондаренко, канд. экон. наук, доцент

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ И ЕГО СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ

За последние 10 лет рынок офисной недвижимости Минска при отсутствии серьезного роста экономики страны совершил огромный емкостный скачок вперед, практически сравнявшись с показателями многих европейских столиц.

Если в 2007 г. в офисных зданиях отсутствовали дополнительные услуги и сервис, то сегодня офисы проектируют с учетом их потребительских свойств. Наличие конференц-залов, кухонь, фитнес-залов, велопарковок и обеспеченность машино-местами стали нормой.

Следовательно, если за прошедшие 10 лет в Беларуси наиболее востребованными были услуги, необходимые девелоперам на

стадии строительства и заполнения рынка, то сегодня у них растет потребность работать с готовыми объектами: повышать их эффективность, уменьшать затраты. Поэтому в ближайшие пять лет на рынке будет более востребовано такое направление, как управление недвижимостью [1].

Основными факторами, сдерживающими развитие рынка услуг управления коммерческой недвижимостью в Беларуси, являются:

1) низкая степень доверия собственника к деятельности управляющих, а также неготовность к прозрачности операций с коммерческой недвижимостью;

2) негативное отношение к аутсорсингу на национальном рынке управления коммерческой недвижимостью;

3) неравномерное развитие рынка управления коммерческой недвижимостью по сегментам;

4) отсутствие комплексного подхода к управлению недвижимостью.

Рассматривая сектор офисной недвижимости в Беларуси, следует сказать, что услуга управления в офисных и торговых помещениях наиболее востребована. В первую очередь, это обусловлено тем, что данные сегменты рынка наиболее развиты.

Существенные отличия в управлении бизнес-центрами по сравнению с другими сегментами коммерческой недвижимости находятся в структуре арендаторов и потоках посетителей. Даже через крупный бизнес-центр в день проходит в несколько десятков раз меньше человек, чем через торговый комплекс. Эта специфика отражается в требованиях к безопасности и системам контроля доступа: в торговом центре невозможно ввести, например, пропускную систему. Из-за кардинально разного набора арендаторов в бизнес-центрах существуют другие требования к инженерным системам, мощностям, клинингу. В целом, управление и эксплуатация бизнес-центра требуют привлечения меньшего количества специалистов.

Особенность управления офисной недвижимостью обусловлена и спецификой ее классификации. Так, бизнес-центры класса А и В, как правило, управляются более профессиональными и высококвалифицированными компаниями, что объясняется наличием современных сложных инженерных систем, требующих обслуживания квалифицированными специалистами. Это обусловлено не только большими финансовыми возможностями БЦ высокого класса, но и тем, что, согласно классификации объектов недвижимости, наличие управляющей компании является обязательным условием. В мировой практике привлечение профессиональной управляющей компании с именем влияет и на повышение статуса, а иногда и стоимости объекта.

Таким образом, бизнес-центры в Беларуси уже начинают конкурировать не столько архитектурными изысками, внутренней начинкой и концептом, сколько системой управления. И это основной тренд 2018 г., который далее будет только усиливаться.