

## **Управление инвестиционной деятельностью в сфере коммерческой недвижимости на примере гостиничных комплексов**

*Ломакина С. А.,  
доцент МГУС*

В статье рассматриваются вопросы управления инвестиционной деятельностью, а также раскрывается сущность развития в рыночных условиях как особого вида деловой активности на рынке недвижимости.

The article studies investments management issues and reveals the essence of development under the market economy as a specific business activity in the real estate market.

Изменение курса экономики, вызвавшее доминирование частной собственности, неизбежно повлекло за собой и изменения в отдельных сферах экономических отношений. В значительной степени эти изменения коснулись отношений в сфере недвижимости. Несмотря на то что понятие «недвижимость» в современной России стало активно использоваться сравнительно недавно, его значение велико. Недвижимость формирует центральное звено всей системы рыночных отношений. Объекты недви-

жимости выступают не только в виде важнейшего товара, удовлетворяющего потребности людей, но одновременно в виде капитала в вещной форме, приносящего доход. Вложения в объекты недвижимости, как правило, представляют собой инвестирование с целью получения прибыли.

Инвестиционная деятельность — это вложение инвестиций, или инвестирование, заключающееся в осуществлении практических действий в целях получения прибыли или достижения иного полезного эффекта.

Инвестиции выступают как необходимое условие реализации любого предпринимательского проекта. Как правило, они выступают в денежной форме, так как, чтобы приобрести требуемые для создания нового дела ресурсы, предпринимателю нужны прежде всего деньги.

Инвестиционный проект — обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектно-сметная документация, разработанная в соответствии с законо-

дательством Российской Федерации и утвержденными в установленном порядке стандартами, а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план).

Рынок недвижимости представляет собой сферу вложения капитала в объекты недвижимости и систему экономических отношений, возникающих при операциях с недвижимостью. Эти отношения появляются между инвесторами при купле-продаже недвижимости, ипотеке, сдаче объектов недвижимости.

К специфическим особенностям рынка недвижимости относятся:

1. Локализация рынка, поскольку его товары неподвижны, уникальны, а ценность их в значительной мере зависит от внешней окружающей среды.
2. Открытая информация о состоянии рынка бывает неполной и не всегда достоверной, так как сделки с недвижимостью часто носят эксклюзивный и конфиденциальный характер.
3. Владение недвижимым имуществом и сделки с ним обычно предполагают четыре вида затрат:
  - единовременные выплаты, сравнительно крупные инвестиции;
  - средства на поддержание объекта в функциональном состоянии;
  - налог на недвижимое имущество;
  - государственные пошлины и другие сборы на сделки;
4. Спрос определяется не только и не столько потребительскими качествами самих объектов, сколько их местонахождением.
5. Низкая эластичность предложения, так как по ряду причин невозможно сразу построить много новых квартир.
6. Товары-объекты недвижимости могут быть определены правами третьих лиц в разных комбинациях.
7. Сравнительно высокая степень государственного регулирования рынка законодательными нормами и зонирование территорий.
8. Товары рынка недвижимости служат не только средством удовлетворения

собственных потребностей покупателей, но и объектом их инвестиционной деятельности.

9. Относительно небольшое число участников рынка.

10. Большая изменчивость спроса по регионам, районам и микрорайонам [2].

Управление недвижимостью как особый вид предпринимательской деятельности может в зависимости от ситуации обозначать:

- принятие решений и оформление документов в отношении имущественных прав на объекты собственности;

- управление конкретным видом объекта в процессе его эксплуатации для удовлетворения личных потребностей или коммерческого использования;

- любое единичное целенаправленное организующее воздействие на недвижимое имущество для достижения поставленных целей;

- процесс реализации функций управления для получения определенных социально-экономических результатов;

- систему законодательного и исполнительного регламентирования и контроля поведения всех участников отношений недвижимости, осуществляемую уполномоченными государством органами в целях стабилизации и эффективного развития экономики в изменяющихся условиях, которую называют регулированием.

Управление – более высокий уровень работы с недвижимостью по сравнению с обычными риэлтерскими операциями.

В сфере предпринимательства управление недвижимостью – это деятельность, осуществляемая на свой риск, направленная по поручению собственника на извлечение прибыли от реализации полномочий собственника владеть, пользоваться и распоряжаться своим недвижимым имуществом.

Управление недвижимостью включает все виды деятельности и все операции с нею: строительные, инвестиционные, владения и пользования, посреднические

(риэлтерские), залоговые, трастовые, обменные и другие.

Объектами управления выступают не только отдельные здания различного назначения и имущественные комплексы предприятий всех форм собственности, но и соответствующие их системы – весь жилой фонд страны или региона, земельный фонд, лесной фонд.

Субъектами управления являются все участники отношений недвижимости: собственники, владельцы и пользователи, арендаторы, инвесторы, профессиональные посредники (риэлторы), уполномоченные государственные органы и организации инфраструктуры.

Управление недвижимостью может быть внешним и внутренним. Внутреннее управление – это регламентация деятельности каждого лица (организации) – участника рынка недвижимости ее собственными нормативными документами (уставом, правилами, положением, инструкциями). Внешнее регулирование выражается в установлении государством и его уполномоченными органами, а также международными соглашениями норм и правил поведения каждого участника рынка недвижимости [1].

Имущество, в том числе и недвижимое, все чаще воспринимается как финансовый актив, требующий профессионального управления. Одним из проявлений специализации на рынке недвижимости и строительства является выделение девелопмента как особой профессиональной деятельности.

Девелопмент – качественное преобразование недвижимости, обеспечивающее возрастание ее стоимости. Под качественными преобразованиями имеется в виду единство физических, экономических и правовых аспектов. В рыночных условиях под девелопментом понимается профессиональная деятельность, особый вид деловой активности на рынке недвижимости.

На российском рынке недвижимости термин «девелопмент» появился сравнительно недавно. Между тем для стран

с развитыми рынками недвижимости девелопер – одна из ведущих фигур на рынке. У профессионалов рынка недвижимости США девелопмент означает вид деятельности, когда участник этого сектора рынка вкладывает собственные и заемные средства, в том числе и средства частных инвесторов, в развитие недвижимости с целью извлечения коммерческой выгоды.

Сегодня на территории России действует достаточно большое количество девелоперских компаний, хотя многие из них даже не представляют, что их можно так назвать. И тем не менее многие фирмы сегодня успешно совмещают в себе функции и заказчика, и подрядчика, и застройщика.

Как особый вид профессиональной деятельности девелопмент включает:

- полноценный консалтинг;
- систему управления проектами по недвижимости, включающую материальное создание объектов недвижимости.

В современных условиях значительно возрос спрос на инвестиционный консалтинг в сфере недвижимости. Инвесторы начинают ценить качественный консалтинг. Однако предложение подобных услуг ограничено в силу специфики рынка.

Суть девелопмента – управление инвестиционным проектом в сфере недвижимости, которое предполагает:

- выбор экономически эффективно-го проекта;
- выявление и снижение рисков, связанных с проектом;
- получение необходимых разрешений на реализацию проекта от органов власти;
- определение условий привлечения инвестиций, разработку механизмов и форм их возврата;
- поиск и привлечение инвесторов;
- отбор подрядчиков, финансирование и контроль за их работой;
- реализацию объекта недвижимости или передачу в эксплуатацию [4].

На сегодняшний день в Российской Федерации одними из сложных видов инвестирования в доходную недвижимость являются гостиничные проекты. Строительство новых или реконструкция старых гостиниц самого высокого класса, их оборудование и эксплуатационные расходы считаются достаточно рискованным вложением денег, так как затраты на такие проекты в несколько раз выше затрат на строительство модных торговых комплексов или офисных центров. Кроме того, пятизвездные гостиницы имеют длительный срок окупаемости, поэтому российский рынок доходной недвижимости тяготеет к гостиницам более низких капиталовложений [2].

В качестве примера можно рассмотреть деятельность инвестиционной компании «Нерль». Она создала самую большую национальную гостиничную сеть. Конструктивные недостатки бывших советских отелей компания компенсирует улучшением сервиса и дополнительными услугами. За компанией «Нерль» давно и прочно закрепился рейдерский имидж. Фирма «Нерль» была создана в 1993 г. и считается одним из ведущих игроков московского рынка слияний и поглощений. Рейдерский имидж не помешал компании уверенно шагнуть в достаточно тонкий гостиничный бизнес. Три года назад в интересах акционеров «Нерли» никому не известная фирма «Евразия: отели и курорты» начала активно скупать трехзвездочные отели в регионах. Сначала она завладела гостиницей «Националь» в Самаре, затем отелями в Уфе, Костроме, Астрахани, Владивостоке. В 2005 г. в поле зрения новоявленных отельеров попала одна из крупнейших петербургских

гостиниц – «Советская». В прошлом году семь отелей почти на две с половиной тысячи номеров были объединены в гостиничную сеть и выведены на рынок под единым брендом «Азимут Сеть отелей». При этом новый игрок обогнал прежнего лидера рынка трехзвездочных гостиниц – тоже созданную недавно российскую сеть Amaks Grand Hotels, управляющую двумя тысячами номеров. Сегодня компания активно инвестирует в реконструкцию отелей. Ее стратегия состоит в том, чтобы компенсировать ограниченные возможности старых гостиниц дополнительным набором сервисных услуг, достигая таким образом оптимального соотношения цены и качества. Средние сроки окупаемости инвестиций индивидуальны в зависимости от объекта, цены покупки, особенностей финансирования сделки и прочих нюансов [3].

Таким образом, можно отметить инвестиционную привлекательность гостиничных комплексов и других объектов коммерческой недвижимости. Так, рынок коммерческой недвижимости Москвы в настоящий момент является одним из самых динамично развивающихся рынков, характеризующийся высоким уровнем доходности. Это напрямую связано с благоприятным инвестиционным климатом, сложившимся в России в последние годы. В настоящее время Москва вошла в список 30 городов мира, представляющих наибольший интерес для помещения капитала [4]. Исходя из этого, можно сделать вывод о перспективах активизации инвестиционной деятельности в сфере коммерческой недвижимости и, в частности, инвестирования в гостиничные комплексы.

#### Литература

1. Горемыкин В.А. Экономика недвижимости. – М: Высшее образование, 2006. – 655 с.
2. Симмионов Ю.Ф., Домрачев Л.Б. Экономика недвижимости. – Москва: ИКЦ «МарТ», Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2004. – 224 с.

3. Ступин И. Имидж гостю не помеха // Эксперт. – 2007. – №10.
4. Управление коммерческой недвижимостью / кол. авторов; под ред. д-ра экон. наук, проф. М.Л. Разу. – М.: КНОРУС, 2007. – 248 с.