

УДК 332.6:65

<http://doi.org/10.5281/zenodo.2273586>

JEL classification: C82, D24, E01

НЕОБХОДИМОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ СЕРВЕЙИНГОВЫХ УСЛУГ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ УЗБЕКИСТАНА

©*Turдиев А. С.*, канд. экон. наук, Ташкентский архитектурно-строительный институт,
г. Ташкент, Узбекистан, abd_t@mail.ru

©*Мирджалилова Д. Ш.*, Ташкентский архитектурно-строительный институт,
г. Ташкент, Узбекистан, dilyam86@mail.ru

THE NECESSITY OF INTRODUCTION OF SERVING SERVICES IN THE REAL ESTATE MARKET OF UZBEKISTAN

©*Turdiev A.*, Ph.D., Tashkent Institute of Architecture and Construction, Tashkent, Uzbekistan,
abd_t@mail.ru

©*Mirjalilova D.*, Tashkent Institute of Architecture and Construction,
Tashkent, Uzbekistan, dilyam86@mail.ru

Аннотация. В статье рассматриваются особенности управления коммерческими объектами и необходимость внедрения сервейинговых услуг на рынке недвижимости Узбекистана. Управление недвижимостью — это новое направление на рынке недвижимости Узбекистана. Профессиональное управление недвижимостью только начинает выделяться как самостоятельный вид предпринимательской деятельности. Но уже сегодня существуют конкретные тенденции для развития этого вида бизнеса. Обычно собственники не располагают достаточными ресурсами для эффективного управления недвижимостью. Даже крупным владельцам нужны специалисты по технической экспертизе фундаментов или для мониторинга рынка недвижимости. Сервейинговые компании, имеющие большие площади в управлении и постоянно нуждающиеся в такого рода услугах, имеют возможность нанимать в штат таких специалистов.

Abstract. The article discusses the features of the management of commercial objects and the need for the introduction of servicing services in the real estate market of Uzbekistan. Property management is a new direction in the real estate market of Uzbekistan. Professional property management is just beginning to stand out as an independent type of business activity. But today there are specific trends for the development of this type of business. Usually, the owners do not have sufficient resources for the effective management of real estate. Even large owners need specialists in the technical expertise of foundations or for monitoring the real estate market. Serving companies that have large square meters of management and are constantly in need of such services have the opportunity to hire such specialists.

Ключевые слова: недвижимость, сервейинг, управление недвижимостью, рынок недвижимости, концепция сервейинга.

Keywords: real estate, serving, property management, real estate market, serving concept.

В современном мире управлению недвижимостью отводится роль абсолютно самостоятельного вида бизнеса. В Узбекистане этот вид бизнеса еще не получил широкого

распространения. Вместе с тем, перспективы развития бизнеса в сфере управления недвижимостью очевидны, а значит пришло время уделить внимание этому вопросу.

Не секрет, что недвижимость является одним из самых популярных инвестиционных ресурсов. Крупные предприятия и успешные компании вкладывают свою прибыль в покупку недвижимого имущества, обеспечивая, таким образом, сохранность денежных средств.

При этом мало кто из собственников учитывает тот факт, что недвижимость, как и любой другой актив, требует постоянного внимания. А при должном уровне управленческой деятельности может не только сохранить вложенные средства, но и принести существенную прибыль [3].

Управление недвижимостью, является новинкой на рынке недвижимости Узбекистана и многие потенциальные клиенты попросту не понимают сути и предназначения данного вида услуг. Как правило, они не представляют себе, возможность эффективного использования недвижимости и технологий управления, позволяющих повысить ее доходность и рыночную стоимость.

Как показывает зарубежная практика, на сегодняшний день в сфере управления коммерческими объектами недвижимости достичь высокую эффективность можно посредством применения сервейинговой концепции. Сервейинг считается эффективным средством, которое дает возможность оптимальной организации управления недвижимым имуществом. При внедрении сервейинговой концепции главную роль играет сервейинговая компания.

Сервейинговая компания — это компания, специализирующаяся на профессиональном управлении недвижимостью. Как правило, сервейинговая компания не является собственником управляемых им объектов недвижимости. Он подписывает договор управления с владельцем объекта и прилагает все свои усилия для достижения поставленных целей.

В Узбекистане профессиональное управление недвижимостью только начинает выделяться как самостоятельный вид предпринимательской деятельности. Но, ссылаясь на отечественную практику, трудно сказать, что сегодня существуют конкретные тенденции для развития этого вида бизнеса. Можно выделить три основные направления формирования управленческих компаний.

Первое направление объясняется тем, что риэлтерские фирмы, начинавшие с услуг по нахождению потенциальных клиентов–арендаторов для собственников больших зданий и помещений, постепенно начали выполнение некоторых функций по управлению объектами недвижимости.

Второе направление подразумевает, что строительные компании по окончании строительства берут на себя функции компаний по эксплуатации и достигают уровня управленческой компании за счет того, что увеличивают спектр оказываемых ими функций.

Третье направление связано с тем, что, владельцы крупных объектов недвижимости создают структурные отделы по их управлению, после чего превращаются в самостоятельные управленческие компании [1].

Нижеуказанные факторы создают препятствия развитию деятельности управленческих компаний в современном мире:

- отсутствие опробованных и открытых стандартов, а также методов профессионального управления недвижимостью;
- нехватка опытных специалистов в сфере управления недвижимостью;
- слабо развитость инфраструктуры управления недвижимостью;
- отсутствие наличия самостоятельных и профессиональных консультантов по управлению недвижимостью [1].

Итогом этого является низкий уровень управления недвижимостью и незаинтересованность собственников в сотрудничестве с профессиональными управленческими компаниями.

Основы деятельности сервейинговой компании состоят из отношений с собственниками недвижимости, подрядными организациями по эксплуатации и коммунальному обслуживанию, а также с государством в качестве регулирующего субъекта рынка.

Отношения с собственниками недвижимости строятся на основе договора и программы по управлению недвижимостью. По договору собственник передает объект на управление сервейинговой компании на определенный срок, а сервейинговая компания в свою очередь, обязуется управлять недвижимостью в интересах собственника. Передача объекта недвижимости на управление сервейинговой компании не дает ей права собственности. В договоре управления указываются формы и механизмы отчетности сервейинговой компании. Программа управления разрабатывается сервейинговой компанией на основе анализа текущего состояния и результатов прогнозирования динамики в период управления объекта недвижимости. В программе по управлению дается список мероприятий по всем направлениям управления недвижимостью, а также бюджет доходов и расходов.

Преимущество сервейинговой компании перед самостоятельным видом управления проявляется в достижении более высоких результатов. Не всегда собственник может эффективно распоряжаться своим недвижимым имуществом.

Во-первых, сервейинговые компании имеют надлежащий опыт и гарантируют объективность; во-вторых, решают проблему отбора персонала; в-третьих, обеспечивают оптимизацию операционных расходов при эксплуатации недвижимости [1].

Обычно собственники не располагают достаточными ресурсами для эффективного управления недвижимостью. Даже самым крупным владельцам один раз в год нужны специалисты по технической экспертизе фундаментов или для мониторинга рынка недвижимости. В это время, сервейинговые компании, имеющие большие квадратные метры в управлении и постоянно нуждающиеся в такого рода услугах, имеют возможность нанимать в штат таких специалистов.

По истечению времени меняются цели собственников. Итак, в результате расширения основной хозяйственной деятельности коммерческая недвижимость начинает использоваться в оперативных целях, соответственно меняется потребность в персонале занимающимся сдачей в аренду временно пустующими зданиями. Из-за большого количества клиентов сервейинговой компании, ему легче свыкнуться с изменением состава.

Конечно, в ряде случаев собственник коммерческой недвижимости может самостоятельно управлять объектами. Как правило, в таких случаях они характеризуются следующими факторами:

- такие объекты предназначены для использования в коммерческих целях не более двух лет;
- такие объекты являются составной частью более крупного объекта недвижимости собственника, используемого в оперативных целях;
- это такие объекты, о которых всегда доступна полная и своевременная информация;
- для таких объектов не требуется составление отдельных договоров по эксплуатации, коммунальному и техническому обслуживанию;
- в таких объектах нет потребности в реконструкции и капитальном ремонте;
- существующий вариант использования объекта недвижимости отвечает принципу наилучшего и наиболее эффективного использования;

–арендная ставка рассматриваемых объектов может сопоставляться с арендными ставками объектов, имеющих аналогичные технико–эксплуатационные свойства;

–уровень доходов от таких объектов, покрывает расходы на содержание и достаточен для получения хорошей прибыли;

–такие объекты имеют большую площадь [2].

Если рассматриваемый объект недвижимости отвечает всем вышеупомянутым требованиям, в таком случае, собственник, как правило, имеет достаточные ресурсы для обеспечения удовлетворительного уровня управления. Но в этом случае собственник должен быть уверенным в том, что качество самостоятельного управления недвижимостью является удовлетворительным.

А для этого требуются следующие:

Анализ результатов услуг, предлагающих специализированные компании.

В целях определения недостатков в управлении для проведения качественной экспертизы результатов управления недвижимостью, пригласить консалтинговую фирму в сфере управления недвижимостью — самостоятельного эксперта.

Если не выполняются вышеуказанные условия или хотя бы один из них, собственнику целесообразно подумать о передаче объекта недвижимости в управление специализированной сервейинговой компании.

Пользование услугами сервейинговой компании дает собственнику ряд преимуществ. В этом случае собственники:

во-первых, получают конкретную информацию о сильных и слабых сторонах своего объекта и план мероприятий по управлению рассматриваемым объектом;

во-вторых, получают доходы от оптимизации операционных расходов своего объекта недвижимости;

в-третьих, освобождаются от обязательства решения текущих проблем, связанных с содержанием и эксплуатацией недвижимости.

В Узбекистане эти услуги на сегодняшний день требуют систематизации на рынке услуг по управлению недвижимостью. Все участники рынка недвижимости должны иметь ясное представление о целесообразности своевременного обращения в компании, оказывающие сервейинговые услуги.

Если в объекте недвижимости определяется хотя бы один из свойств, представленных на Рисунке, то можно считать, что появилась потребность в услугах сервейинговой компании.

Если объект отвечает хотя бы одному пункту из вышеперечисленного, то собственнику целесообразно разработать вариант передачи управления объектом недвижимости сервейинговой компании [2].

Сервейинговая компания имеет возможность уменьшения всех расходов своих клиентов связанных с эксплуатацией предлагаемых зданий, за счет выполнения конкретных функций. Она управляет портфелем, состоящей из объектов недвижимости имеющих разнообразные свойства. В результате, клиенты сервейинговой компании могут преобразовать свою недвижимость, в такую, в какой они нуждаются на текущий момент.

Сервейинговые компании могут управлять не только существующими объектами в обороте, но и объектами готовыми к сдаче в эксплуатацию. Это дает возможность учета личного выбора планирования в процессе работы с клиентом. Такие компании могут взяться за управление бизнес центров, которые имеют высшую степень материально–технического обслуживания, комплекс профессиональных услуг, расширенную инфраструктуру, магазинов и сетей торговых комплексов, а также отдельно стоящих объектов различного назначения.

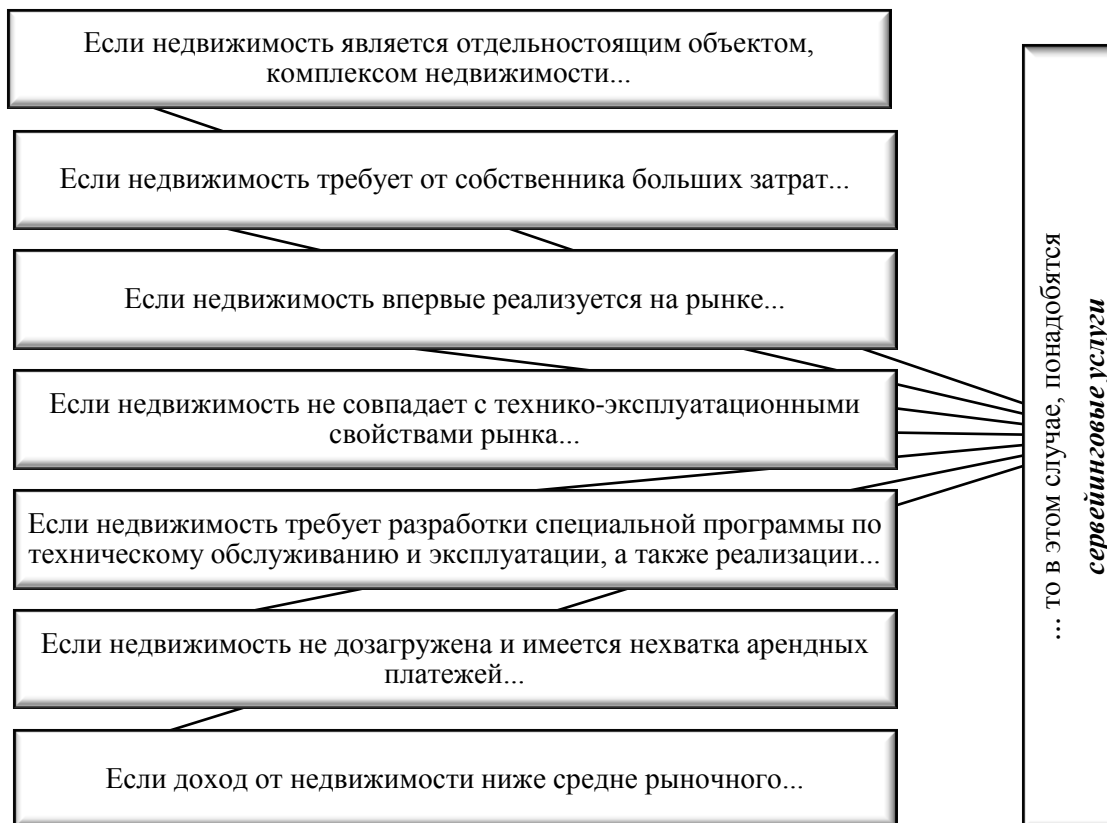


Рисунок. Причины, зарождающие нужду привлечения сервейинговых компаний для управления коммерческими объектами недвижимости.

Изучив сервейинг в качестве вида профессионального и самостоятельного управления объектов недвижимости, а также, в результате обобщения информации о деятельности компаний предлагающих сервейинговые услуги дается следующее определение понятию «сервейинговые услуги»: *сервейинговые услуги* — это совокупность мероприятий выполняемых субъектами предпринимательской деятельности и основывающихся на комплексном подходе к управлению недвижимости, цель этих услуг заключается в максимизации возможных доходов собственника в конкретном месте и в конкретное время, достижение эффективного функционирования объекта в будущее время [3].

Деятельность сервейинговых компаний также может быть востребованной в таких случаях, как, банкротство, финансовые кризисы, управление против кризиса, выход из кризиса и последующего финансового оздоровления. По концепции сервейинга инвесторы приобретают предприятие–задолжника через аукцион и передают специалистам на управление [4]. Применение сервейинговых принципов может обеспечить финансовое восстановление предприятий–задолжников. Основные правила управления и эксплуатации недвижимости могут применяться в финансовом оздоровлении предприятия. У предприятий–банкротов, обязательно бывают объекты недвижимости, в виде зданий и сооружений, не используемых в основном производстве. Предприятие должно сохранить недвижимость, которая является дополнительным фактором для финансовых затруднений, потому что она может быть полезна для малого бизнеса. В процессе реорганизации деятельности в рамках процедур банкротства обычно передают активы вновь созданному юридическому лицу, где они эффективно используются. Таковы особенности сервейинговых услуг, которые, как видно, могут быть востребованы и в условиях кризиса.

Список литературы:

1. Князева Н. В. Управление недвижимым имуществом промышленного предприятия на основе теории жизненных циклов // Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент. 2017. №2. С. 36-41.
2. Иванова М. А., Кудрявцева В. А. Сервейинг-профессиональная система управления // Транспортная инфраструктура Сибирского региона. 2017. Т. 2. С. 66-71.
3. Vladimirovna-Bredikhina N. Basic principles of production-and-technical potential capacity formation in the construction industry of a region // Journal of Applied Engineering Science. 2017. V. 15. №4. P. 495-497.
4. Макарова М. И., Мухатинова Р. Н. Сервейинг как эффективный инструмент управления объектами недвижимости // Социальные науки. 2016. Т. 1. №5-1. С. 19-23.

References:

1. Knyazeva, N. V. (2017). Industrial real estate management in the context of life cycle theory. *Bulletin of the South Ural State University. Series: Economics and Management*, 11 (2), 36-41.
2. Ivanova, M., A., & Kudryavtseva, V. A. (2017). Serving professional management system. *Transport infrastructure of the Siberian region*, 2, 66-71.
3. Vladimirovna-Bredikhina, N. (2017). Basic principles of production-and-technical potential capacity formation in the construction industry of a region. *Journal of Applied Engineering Science*, 15(4), 495-497.
4. Makarova, M.I., & Mukhatinova, R.N. (2016). Serving as an effective tool for managing real estate. *Social Sciences*, 1 (5-1), 19-23.

*Работа поступила
в редакцию 30.10.2018 г.*

*Принята к публикации
06.11.2018 г.*

Ссылка для цитирования:

Турдиев А. С., Мирджалилова Д. Ш. Необходимость внедрения сервейинговых услуг на рынке недвижимости Узбекистана // Бюллетень науки и практики. 2018. Т. 4. №12. С. 452-457. Режим доступа: <http://www.bulletennauki.com/12-73> (дата обращения 15.12.2018).

Cite as (APA):

Turdiyev, A., & Mirjalilova, D. (2018). The necessity of introduction of serving services in the real estate market of Uzbekistan. *Bulletin of Science and Practice*, 4(12), 452-457. (in Russian).