

**Арендный бизнес в сфере коммерческой недвижимости в России:
перспективы и тенденции развития.**

Научный руководитель – Тищенко Елена Борисовна

Федоров Владислав Маратович

Студент (магистр)

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Экономический
факультет, Кафедра экономики инноваций, Москва, Россия

E-mail: fedvlad.job@gmail.com

Арендный бизнес в сфере коммерческой недвижимости в России приобретает особую значимость в условиях быстро меняющейся экономической и политической среды. На фоне последних переосмыслений ведения бизнеса, связанных проблемами нестабильности экономики, изменениями в налоговой системе, перераспределением части коммерческой недвижимости в собственность государства, переходом компаний на дистанционные форматы работы обостряется вопрос экономической эффективности управления коммерческой недвижимостью в России. В связи с такими фундаментальными изменениями требуется усиление внимания к данной сфере.

Исследование современного состояния рынка коммерческой недвижимости в России позволяет выделить ряд ключевых аспектов, влияющих на развитие этого рынка и требующих пристального внимания. Во-первых, еще с 2015 года отсутствует четкое законодательное регулирование и классификация участников арендного рынка [n2]. Эти правовые пробелы необходимо устранить для повышения прозрачности и эффективности сделок. Во-вторых, исследование текущего состояния рынка позволило выделить как негативные факторы роста, так и положительные. К негативным можно отнести снижение спроса на офисные помещения [n3]. К позитивным - рост интереса к складским и логистическим объектам, связанным с развитием интернет-торговли и импортозамещающих программ [n1]. Мировые тренды указывают на схожие вызовы и возможности для арендного бизнеса. [n4].

Еще одной проблемой, которую предполагается рассмотреть в докладе, являются взаимоотношения арендатора и арендодателя по поводу определения размеров арендной платы. Как известно, в теории существуют разные подходы, предлагающие обоснование справедливой стоимости арендных платежей, в том числе: теория спроса и предложения, теория местоположения, теория капитализации дохода, концепция дисконтирования будущих потоков, теория издержек. Тем не менее, практика показывает, что данные подходы требуют развития.

В рамках доклада будет рассмотрен произведенный для компании арендодателя по предлагаемому алгоритму расчет размера арендной платы, мы провели расчеты арендной платы по предлагаемому алгоритму и сравнили полученные результаты с фактическими показателями арендной платы.

Учет в алгоритме расчета таких показателей, как размер сдаваемой площади, тип арендатора, этажность арендованного помещения, средний коэффициент OCR (Occupancy Cost Ratio) по категории арендатора и др., показал, что при определении размера арендной платы существенное влияние оказывает субъективный фактор. Из проанализированных размеров арендной платы объектов компании видно, что из 7 категорий арендаторов (супермаркеты, кафе, розничная торговля, “прилавки”, места развлечения, рестораны и точки фуд-корты) основная арендная нагрузка ложится на арендаторов таких категорий,

как: супермаркеты и кафе, в свою очередь арендные ставки у категорий розничная торговля, “прилавки” и места развлечения существенно занижены по отношению к первым двум категориям. Результаты исследования говорят о том, что для достижения справедливой ситуации при определении арендной платы в компании, необходимо уменьшать размер арендной платы у категорий, как: супермаркеты и кафе за счет увеличения арендной нагрузки на такие категории, как: розничная торговля, “прилавки” и места развлечений.

Результаты исследования также показывают, что у 55% ресторанов арендные ставки занижены, а у 45% завышены, схожая ситуация наблюдается в категории фуд-корты, где у 52% фуд-кортов ставки завышены, а у 42% занижены. Поскольку предлагаемый нами алгоритм учитывает объективные характеристики сдаваемого объекта, мы можем сделать вывод, что в категориях рестораны и фуд-корты размер арендной платы определяется особенно субъективно, поэтому так важно использовать единый объективный алгоритм при определении арендной платы.

При проведении исследования также осуществлен анализ доходности 16 сдаваемых в аренду объектов компании, учитывающий такие показатели, как: площадь сдаваемого объектов, процент фактически сданной площади объекта от общей, и коэффициент его посещаемости. Результаты исследования показывают, что фактическая доходность каждого объекта коррелирует с их площадями. 3 наиболее крупных объекта, чья совокупная площадь составляет 45% от всей сдаваемой площади приносит доход в размере 40% от общей выручки арендодателя. Но, например, при использовании коэффициента посещаемости ситуация меняется. 3 наиболее крупных по площади объекта приносят арендодателю только 27% от общей доходности.

В целом, можно сделать вывод, что проблематика арендного бизнеса в сфере коммерческой недвижимости имеет многоаспектный характер. Для решения назревших вопросов необходима дальнейшая разработка как теоретических, так и практических проблем.

Источники и литература

- 1) Комнатова Ю. - Что будет с коммерческой недвижимостью в 2024 году // РБК. – URL: <https://t.rbc.ru/tyumen/23/02/2024/65a62ce09a7947906a44625a>.
- 2) Чибикова Т. В. Понятие, сущность и структура рынка недвижимости // Омский научный вестник. – 2015. – №. 1 (135). – С. 190-195.
- 3) Обзор рынка: Итоги офисного рынка 2023. Цифры и прогнозы 2024 // Официальный сайт Центра международной торговли. – URL: <https://wtcmoscow.ru/company/news/2407/>
- 4) Global real estate market outlook Q3 2024 // Abrbn. – URL: <https://www.abrbdn.com/en-th/institutional/insights-and-research/global-real-estate-market-outlook-q3-2024>