



СИБИРСКИЙ  
ФЕДЕРАЛЬНЫЙ  
УНИВЕРСИТЕТ

SIBERIAN  
FEDERAL  
UNIVERSITY

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ И ФИНАНСОВ  
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЛАН ПОДГОТОВКИ КАДРОВ  
ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИЙ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

# Выпускная работа

Разработка бизнес-модели нового направления  
деятельности по профессиональному управлению  
коммерческой недвижимостью  
(на примере ИП Таращанский М.В.)  
(специальность: Бизнес-аналитика в управлении организацией)

Выполнила: Гузненко Т.В.

Научный руководитель: Элияшева М.И.

Красноярск 2024

## **Цель:**

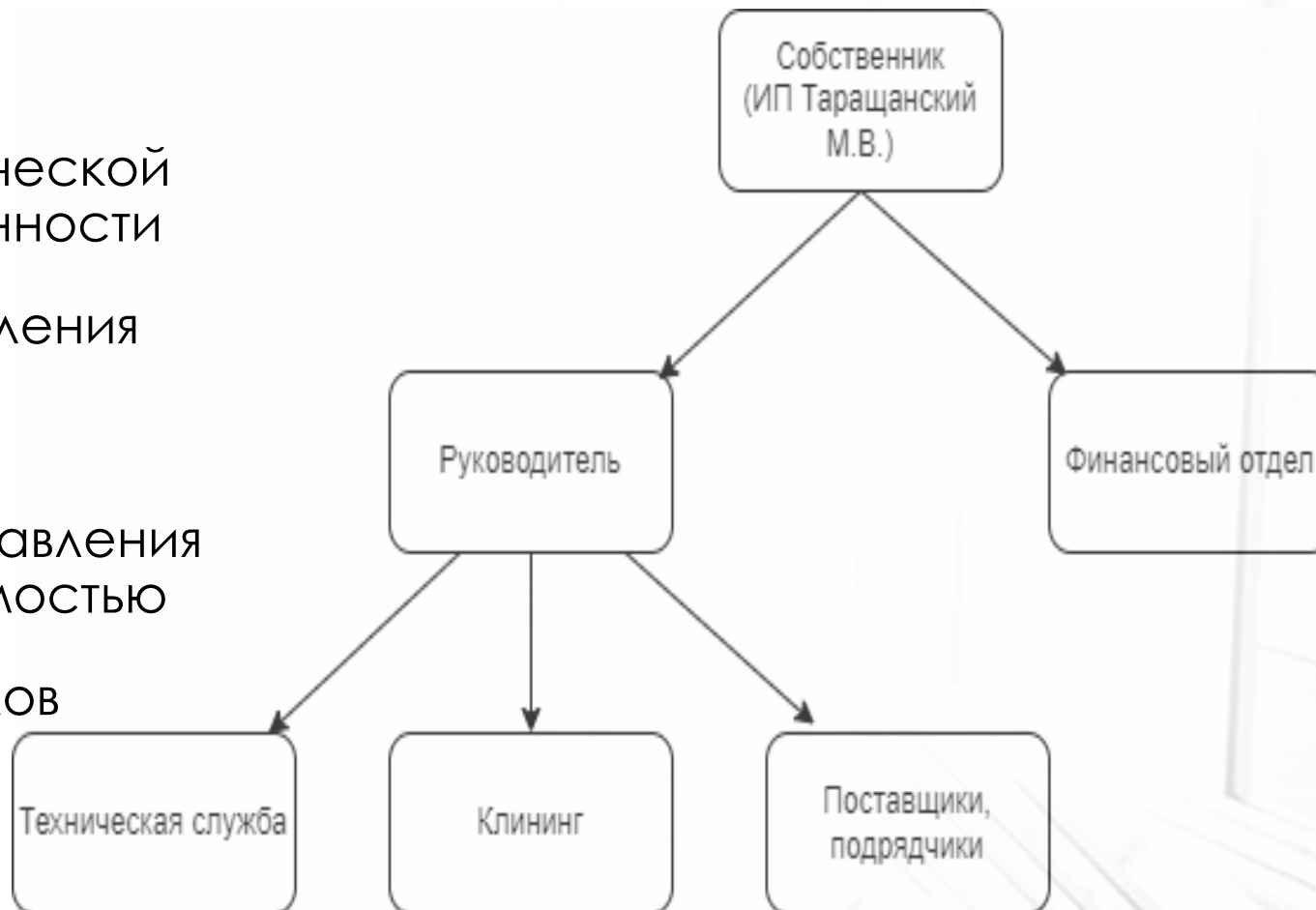
**Разработка бизнес-модели для нового направления деятельности по профессиональному комплексному управлению коммерческой недвижимостью**

## **Задачи:**

- **Проанализировать результаты работы системы профессионального управления коммерческой недвижимостью на примере ИП Таращанский за 5 лет.**
- **Исследовать среду и условия для развития направления.**
- **Разработать бизнес-модель для направления.**
- **Обосновать эффективность данного направления.**

# ИП Таращанский М.В.

- Основной вид деятельности – аренда и управление собственным нежилым недвижимым имуществом
- Более 3000 кв.м. коммерческой недвижимости в собственности
- Более 20 лет опыта управления недвижимостью
- Собственная система профессионального управления коммерческой недвижимостью
- Команда профессионалов

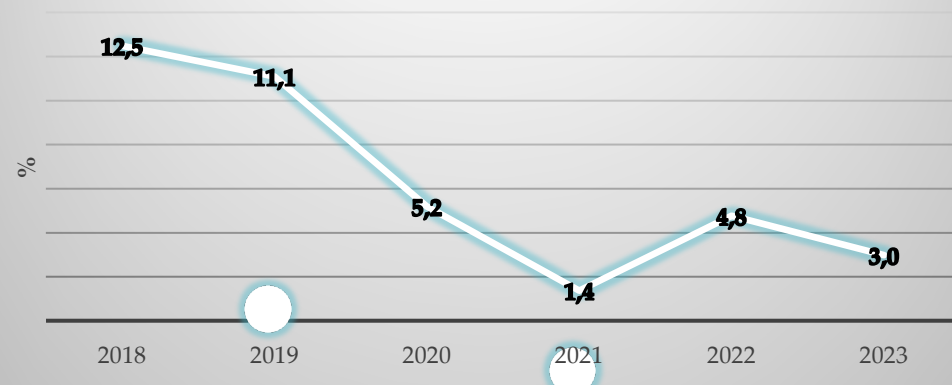


# Результаты работы за 5 лет

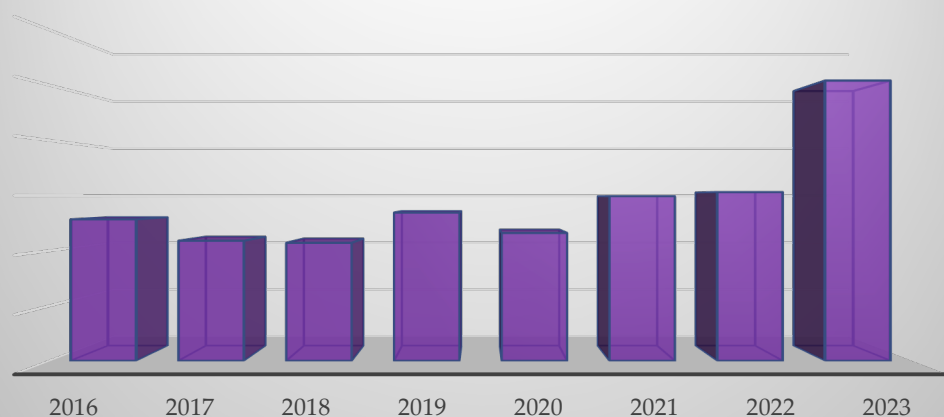
- Создана и апробирована эффективная система профессионального управления коммерческой недвижимостью
- Занятость площадей 100% с сентября 2023 г.
- Рост чистой прибыли на 90%
- Снижение уровня затрат на эксплуатацию
- Рост доли долгосрочных арендаторов

**В результате работы были достигнуты основные цели деятельности. В условиях наличия опыта, знаний и ресурсов возникла необходимость в поиске направлений развития.**

Тенденция среднегодового значения свободных площадей, % от общей арендной



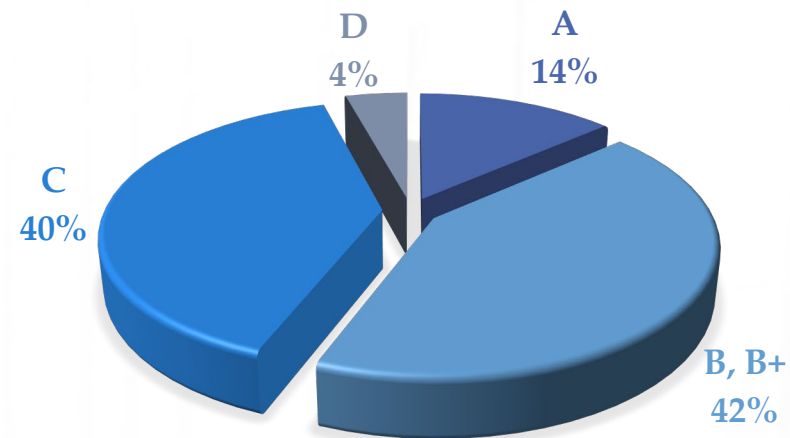
Чистая прибыль (тенденция роста)



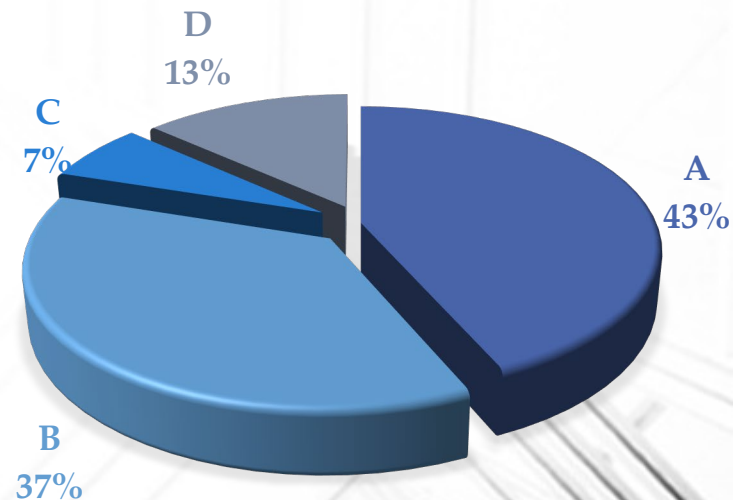
# Состояние рынка коммерческой недвижимости в г. Красноярске

- Преимущественное количество офисов класса В и С
- Преобладает предложение офисов класса А и В
- Спрос не совпадает с предложением.
- Дефицит предложений класса С
- Профицит предложений класса А
- Ввод новых площадей ориентирован на складской сегмент

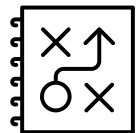
СТРУКТУРА ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ БИЗНЕС-ЦЕНТРОВ Г. КРАСНОЯРСКА ПО КЛАССАМ



СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ ОФИСОВ



# Состав услуги



- Разработка стратегии и программы управления объектом недвижимости



- Контроль над его содержанием



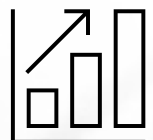
- Выбор подрядных эксплуатирующих организаций и заключение с ними договоров на содержание



- Обслуживание и предоставление коммунальных услуг



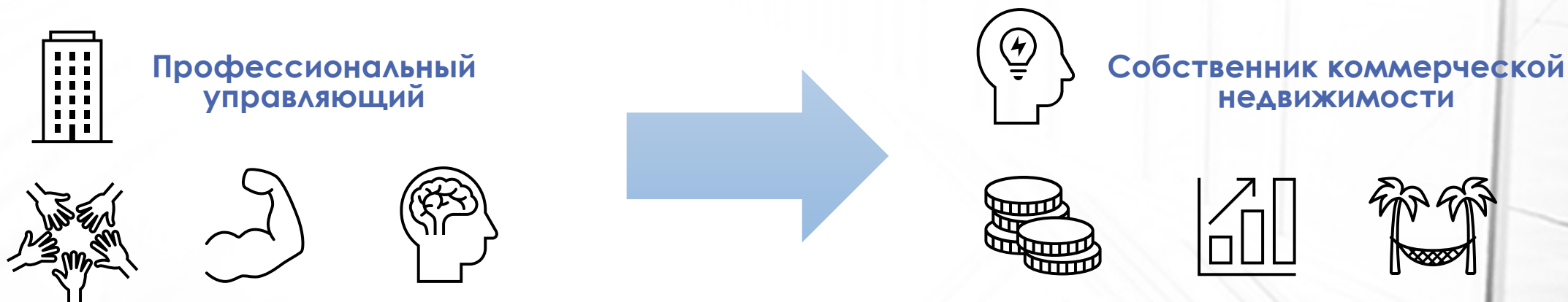
- Коммерческое использование объекта недвижимости



- Организация процессов развития объекта недвижимости

# Ценностное предложение профессионального управления коммерческой недвижимостью

Наши ресурсы и знания позволят собственнику коммерческой недвижимости получать максимальный доход, не прилагая для этого никаких усилий



# Решим следующие проблемы

- Проблема со сдачей помещений в аренду
- Проблема управления арендными отношениями (быстрая сдача в аренду, сохранение арендаторов, повышение лояльности клиентов, снижение дебиторской задолженности)
- Проблема с низкими арендными ставками
- Проблема оптимизации расходов, в том числе на эксплуатацию и коммунальные услуги
- Проблема управления и планирования технического содержания и эксплуатации (состояние помещений, обслуживание, создание комфорта и безопасности, цифровизация деятельности)



# Экономическое обоснование

Расчет точки безубыточности для площади 1 000 кв.м.

Расчет точки безубыточности		
	месяц	год
начисления	750 000,00	9 000 000,00
доходы		
80% оплат	600 000,00	7 200 000,00
70% оплат	525 000,00	6 300 000,00
постоянные затраты	270 000,00	3 240 000,00
переменные затраты	156 170,00	1 550 000,00
переменные плановые	74 583,33	895 000,00
<b>Точка безубыточности в руб.</b>	<b>389 988,06</b>	
<b>ТБ в % оплат</b>	<b>52%</b>	

# Экономическое обоснование

## Сравнение прибыли и рентабельности

Вариант 2	Объект в управлении 5000 кв.м.		Собственный объект			
	5000	Месяц	Год	2000	Месяц	Год
Арендная площадь кв.м.						
<b>Доходы</b>						
База начислений арендной платы				2000*750	1 500 000	18 000 000
Клининг		300 000	3 600 000		120 000	1 440 000
Вендинговый автомат		450 000	5 400 000			
Оплата премии доверительному управляющему		562 500	6 750 000			
<b>Расходы</b>						
Вендинг		180 000	2 160 000			
Эксплуатация				2000*95	180 000	2 160 000
Ремонты				2000*23	64 000	768 000
Безопасность (пожарка, охрана)					50 000	600 000
Налоги	6%	55 050			71 040	852 480
Оплата труда		215 000	2 580 000		142 000	1 704 000
Итог (доход-расход)		<b>1 042 450</b>	<b>12 509 400</b>		<b>1 112 960</b>	<b>13 355 520</b>
Чистая рентабельность продаж, %		<b>79</b>			<b>69</b>	
Суммарная чистая прибыль по двум объектам					<b>2 155 410</b>	<b>25 864 920</b>

Вариант 1	Собственный объект		
	2000	Месяц	Год
Арендная площадь кв.м.			
<b>Доходы</b>			
База начислений арендной платы	2000*750	1 500 000	18 000 000
Клининг		120 000	1 440 000
<b>Расходы</b>			
Эксплуатация	2000*95	180 000	2 160 000
Ремонты	2000*23	64 000	768 000
Безопасность (пожарка, охрана)		50 000	600 000
Налоги		61 560	738 720
Оплата труда		300 000	3 600 000
Итог (доход-расход)		<b>964 440</b>	<b>11 573 280</b>
Чистая рентабельность продаж, %		<b>60</b>	

**Чем больше площадь  
объекта, тем выше  
рентабельность.**



# Практическое применение

Кейс одного из собственников на Маерчака, 3

		27.01.2022	28.01.2022	28.01-31.01.2022	01.02-08.02.2022	09.02.2022	21.02.2022
Обращение за помощью	Время простоя на момент обращения						
Оценка состояния объекта 1	1,5 месяца		Требуется косметический ремонт				
Оценка состояния объекта 2	2 года		Ремонта не было с 1984 года				
Оценка финансовых возможностей			Финансовые трудности				
Разработка и согласование плана действий, финансовых вложений				Подобрано решение с минимальными вложениями			
Реализация разработанного плана							
Сдан объект 1							
Сдан объект 2							

Применены знания из области планирования, маркетинга, работы с эксплуатацией, а также творческий подход и знания хоум-стейджинга. Объекты до сих пор в аренде.

# Взаимная выгода

## Выгоды профессионального управляющего

- увеличение прибыльности бизнеса
- возможность роста и развития компании
- возможность продолжить работу по совершенствованию своей системы и практическое подтверждение эффективности своей модели управления, опыт внедрения
- расширение сферы влияния на рынке коммерческой недвижимости

## Выгоды собственника

### **Материальные:**

- увеличение прибыльности бизнеса
- сохранение активов и повышение их стоимости (за счет качественного управления и эксплуатации)
- сокращение затрат (за счет распределения части затрат)

### **Нематериальные:**

- свобода от работы с непрофильным или неинтересным бизнесом, при этом его сохранение
- доход становится «пассивным»
- новые возможности (переезд, открытие нового вида деятельности, занятия хобби или семьей и т. д.)

# Выводы

На основании проделанной работы можно сделать вывод о целесообразности использования разработанной бизнес-модели на практике.

Профессиональное управление коммерческой недвижимостью - это взаимовыгодное сотрудничество двух партнеров, приводящее к положительным изменениям, как для всех участников сотрудничества, так и для рынка коммерческой недвижимости города Красноярска.

**Будущее за профессионалами!**

**Спасибо за  
внимание!**

