

УДК 332.(07)

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ И ОБОСНОВАНИЕ ПРИМЕНЕНИЯ ПУ- СТУЮЩЕГО НЕЖИЛОГО ЗДАНИЯ

Абрамкина Н.М., студент гр. ЭНб-131, IV курс

Научный руководитель: Гладких Л.Н.,

старший преподаватель

Кузбасский государственный технический университет

имени Т. Ф. Горбачева

г. Кемерово

Коммерческая недвижимость в России стала формироваться с началом приватизации предприятий. Сектор коммерческой недвижимости намного меньше, чем жилой, поэтому и сделок соответственно меньше, хотя во всем мире коммерческая недвижимость является наиболее привлекательной. отмечают, что в этом секторе преобладающей формой сделок является аренда. Коммерческая недвижимость может быть подразделена на приносящую доход – собственно коммерческую недвижимость и создающую условия для его извлечения. Объект недвижимости создается для того, чтобы осуществлять с ее помощью свои целевые процессы, которые не могут эффективно выполняться без эффективного и качественного функционирования самого объекта недвижимости. Объект недвижимости создает определенные функциональные возможности и услуги, необходимые его пользователям. Одним из пользователей объекта является его владелец, основная цель которого состоит в получении дохода от эксплуатации объекта другими лицами. Для обеспечения достижения целей всеми пользователями объекта необходимо эффективное управление его эксплуатацией. Для принятия эффективного инвестиционного решения и разработки конкурентоспособной концепции маркетинговые исследования создают необходимый информационный фундамент. Маркетинг направлен на оптимизацию реализации назначения объекта недвижимости [1].

Объектом управления является нежилое двухэтажное здание, расположенное по адресу: Кемеровская область, г. Прокопьевск, ул. Есенина построено в 1997 году, размеры в плане 93,7 м × 13,7 м; Общая площадь 4 500,7 м². Данный объект находится в хорошем состоянии. Последний текущий ремонт производился летом 2015 года. Здание расположено за жилым микрорайоном, в окружении располагается сосновый бор, а также спортивная арена, детский парк с аттракционами.

Варианты возможного использования нежилого помещения: санаторий или гостиница, либо центр врачебной косметологии.

Для того, чтобы выбрать наилучший и наиболее эффективный вариант использования нежилого здания, провели анализ окружения по сегментам рынка, потребителям и конкурентам. Был проведен социологический опрос, опрошено 200 человек в возрасте от 15 до 70 лет (табл.1).

Таблица 1

Социологический опрос

	Санаторий	Гостиница	Центр врачебной косметологии
Потребители	Люди от 18 лет, которые нуждаются в качественном лечении и отдыхе	Люди от 18 лет, которые нуждаются в проживании в апартаментах	Женщины от 18 до 70 лет, которые нуждаются в услугах: спортивно-оздоровительных и косметологических
Конкуренты	Нет	Нет	Нет
Итог опроса	58 %	13 %	29 %

Выявлены следующие группы потребителей. Люди от 18 лет, нуждающиеся в качественном лечении и отдыхе, люди от 18 лет, которые нуждаются в апартаментах гостиницы и женская часть населения от 18 до 70 лет, которые нуждаются в косметологических и спортивно-оздоровительных услугах. Анализ месторасположения здания показал отсутствие конкурентов. Благодаря проведенному анализу, делаем вывод, что наилучшим и эффективным вариантом использования нежилого здания является открытие санатория.

Санаторий имеет оптимальное местоположение для отдыха и лечения. В санатории будут работать высокопрофессиональный коллектив медицинских работников, которые будут радушно принимать своих гостей и с большим вниманием относиться к каждому пациенту. Качественное лечение, чистый воздух, вкусная еда будут способствовать скорейшему выздоровлению и восстановлению здоровья. Спортивному человеку в санатории скучать не придется. В его распоряжении тренажерный зал и зал лечебной физкультуры, настольный теннис, спортивные площадки. Свободное время отдыхающие смогут провести в киноконцертном зале, библиотеке. К услугам отдыхающих в санатории можно предложить бильярд, бассейн, сауна, солярий, кафе и многие другие развлечения для активного здорового отдыха.

С момента ввода здания в эксплуатацию располагался кожно-венерологический диспансер. В настоящее время для удобства гражданам по адресу ул. Подольская на территории Центральной Городской больницы был построен новый корпус для кожно-венерологического и наркологического диспансера. Освободившееся здание, Администрация города выставила на торги. Предполагается, преимуществом покупки будет обладать собственник участка железной дороги г. Прокопьевска. Мы проанализировали варианты возможного использования здания. В качестве санатория для отдыха и лечения работников железной дороги, а также их супругов и детей. И для сравнения широко используемое назначение для сдачи помещений в аренду в коммерческих целях.

Считаем, что открытый санаторий с комплексом современных медицинских услуг будет пользоваться большим спросом у населения, так как качественное лечение и отдых будут способствовать восстановлению психоло-

гического и морального состояния организма. Были выполнены расчеты доходов от продажи санаторных путевок. Санаторно-курортная путевка включает проживание в номере выбранной категории, лечебные и оздоровительные процедуры, трех разовое питание на шведской линии в зале заказного питания или ресторанного обслуживания.

Таблица 2

Перечень цен санаторно-курортной путевки, руб.

	1 человек	2 человека	детская
Путевка на 3 дня	7 200	11 400	3 600
Путевка на 7 дней	16 800	30 600	8 400
Путевка на 10 дней	24 000	44 500	12 000
Путевка на 14 дней	33 600	63 000	16 800

Таблица 3

Структура ведомости дохода

	Доход, тыс. руб.
Санаторно-курортная путевка сроком на 3 дня	204 000
Санаторно-курортная путевка сроком на 7 дней	412 800
Санаторно-курортная путевка сроком на 10 дней	447 000
Санаторно-курортная путевка сроком на 14 дней	533 400
Итого в месяц	1 597 200
Итого за год	19 166 400

Доход от реализации путевок за год может составлять 19 166 400 руб.

Таблица 4

Расчет выручки нежилого здания от сдачи в аренду, руб.

Показатели	Значение
Арендная плата за 1 м ² общей площади объекта в месяц, руб	350
Площадь объекта, сдаваемая в аренду, м ²	4 500,7
Итого потенциальный валовой доход от аренды в месяц, руб	1 575 245
Годовой потенциальный валовой доход, руб	18 902 940

Разница в доходах по вариантам незначительная, но учитывая социальную направленность использования объекта, решение открыть санаторий будет правильным и перспективным.

Список литературы

1. Девелопмент недвижимости : учеб. Пособие по дисциплине специализации специальности «Менеджмент орг.» / [Мазур И. И. и др.] ; под общ. Ред. И. И. Мазура и В. Д. Шапиро. – М.: ЕЛИМА: Изд-во «Омега-Л», 2010. – 928с.