

УДК 339.156

## АРЕНДНЫЙ БИЗНЕС КАК СПОСОБ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБЪЕКТОВ ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

**Головко Ирина Александровна**

аспирант

Киевский национальный торгово-экономический университет

Киев (Украина)

author@apriori-journal.ru

**Аннотация.** В работе проведен анализ основных тенденций розничной торговли Украины, определено место торговой недвижимости как важного фактора осуществления торговой деятельности. Рассмотрены способы использования торговой недвижимости. Сделан вывод, что арендный бизнес является видом предпринимательской деятельности, который позволяет продуктивно использовать объекты торговой недвижимости в хозяйственных целях.

**Ключевые слова:** рынок торговой недвижимости; арендный бизнес; арендный доход; арендные ставки; арендная плата.

---

## RENTAL BUSINESS AS A WAY OF EFFECTIVE USE RETAIL PROPERTIES

**Golovko Irina Aleksandrovna**

post-graduate student

Kyiv National University of Trade and Economics, Kiev (Ukraine)

**Abstract.** The paper analyzes the main trends in Ukrainian retail, commercial real estate space is defined as an important factor of trading activity. Discussed ways to use commercial real estate. Concluded that the rental business is a kind of business that allows you to make productive use of objects of commercial real estate for commercial purposes.

**Key words:** commercial real estate market; rental business; rental income; rents.

Выполняя функции посредника между производителем и конечным потребителем, розничная торговля выступает важным индикатором развития национальной экономики. Начиная с 2009 года объемы розничного товарооборота в Украине вновь демонстрирую восходящие темпы, тем самым доказывая, что ритейл и в дальнейшем продолжает динамично развиваться (таблица 1) [1].

Таблица 1

**Динамика объемов основных показателей розничного товарооборота в Украине в 2007-2013 годах**

Показатель	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Январь– октябрь 2013
Оборот розничной торговли, млрд грн.	318,7	449,3	442,8	529,9	674,7	804,3	718,4
Изменение оборота розничной торговли (в сопоставимых ценах), % к предыдущему периоду	128,8	118,6	83,4	107,6	114,7	115,9	109,5
Объем розничного товарооборота (юридические лица), млрд грн.	178,2	246,9	230,9	280,9	350,1	405,1	350,9

Примечание: Составлено по материалам источника [1].

Данный период развития торговых сетей характеризуется переходом от экстенсивного этапа, с повышенным спросом на легитимные торговые места к этапу повышения требований к эффективности имеющегося бизнеса, что повышает требования к качеству торговых площадок. Отечественные операторы рынка розничной торговли становятся все более требовательными к качеству торговых площадок, тем самым стимулируя девелоперов соответствовать этим требованиям. Положительная годовая динамика сегмента торговой недвижимости по темпам восстановления и развития стала лидером среди всех секторов рынка не-

движимости в целом по Украине. Основные тенденции современного рынка торговой недвижимости в Украине отражены в таблице 2.

Таблица 2

**Основные тренды современного рынка торговой  
недвижимости в Украине**

	<b>Основные тенденции</b>	<b>Характеристика</b>
1	Подорожание выхода на рынок новых субъектов	<ul style="list-style-type: none"> <li>– на рынке остаются только финансово сильные компании;</li> <li>– политическая ситуация заставляет обращать внимание на административные возможности будущей безопасности бизнеса.</li> </ul>
2	Рост активности ритейлеров	<ul style="list-style-type: none"> <li>– выход на рынок Украины новых международных операторов, сетевиков;</li> <li>– открытие магазинов известных мировых брендов;</li> <li>– расширение присутствия уже работающих в Украине ритейлеров.</li> </ul>
3	Повышение спроса на качественные торговые объекты	<ul style="list-style-type: none"> <li>– отсутствие свободных площадей в наиболее качественных торговых и торгово-развлекательных центрах (местоположение, концепция, управление, посещаемость);</li> <li>– укрупнение форматов торговых объектов;</li> <li>– вынос масштабных проектов за черту города и качественно новый концептуальный подход к их структуры (в перспективе планируются к активному развитию мега-проекты и новые форматы – загородные торговые молы и аутлет-центры).</li> </ul>
4	Растущая динамика арендных ставок	<p>среднегодовая динамика роста ставок аренды находится в пределах 5-10 % в зависимости от объекта, его качественных характеристик (местоположение, концепция, посещаемость).</p>

Примечание: сгруппировано автором.

Торговля (как в прочем и любая другая отрасль) требует организованного места проведения своей деятельности. Недвижимость является одним из базовых условий развития торгового предпринимательства (бизнеса) и выступает его материальной основой. Недвижимость высту-

пает финансовым активом, является формой вложения капитала, способной приносить доход. Как экономическая категория, недвижимость имеет в своем составе объекты классифицируются по ряду принципов.

Объекты осуществления торговой деятельности относятся к категории коммерческой недвижимости. По мнению Д.А. Янина, коммерческая недвижимость делится на объекты, приносящие доход и объекты, создающие условия для его получения (промышленные объекты) [2, с.14]. К объектам, приносящим доход, относятся объекты торговли, гостиницы, развлекательные центры, офисные помещения.

Таблица 3

**Способы использования объектов коммерческой недвижимости**

	<b>Способ использования</b>	<b>Характеристика способа использования</b>
1	Использование объекта коммерческой недвижимости для удовлетворения собственных нужд	Целью конкретного потребителя выступает владение объектом коммерческой недвижимости
2	Использование объекта коммерческой недвижимости с позиции товара	В данном случае владения объектом коммерческой недвижимости выступает не целью, а средством, то есть она существует не для удовлетворения собственных нужд, а для ее продажи
3	Использование объекта коммерческой недвижимости в качестве источника получения дохода (предоставление в аренду)	Отличительной особенностью данного способа является то, что объект коммерческой недвижимости в этом случае не меняет своего владельца. Владелец или сам использует его в качестве средства получения дохода или предоставляет за плату право получения дохода от использования другим лицам

Примечание: разработано автором.

Исследовав литературные источники и определившись с категорией «коммерческая недвижимость» [3, с. 12; 4, с. 10; 5, с. 9; 6 с. 67], можно утверждать, что торговая недвижимость выступает составляющей ча-

стью коммерческой, а, следовательно, подчиняется всем законам и правилам ее организации.

Исходя из свойств, которыми обладает коммерческая недвижимость, целесообразно рассмотреть способы ее использования (таблица 3). По нашему мнению, наиболее эффективным способом использования объектов коммерческой недвижимости является третий способ, что объясняется регулярностью дохода в отличие его разового характера при сделках купли-продажи.

Торговая деятельность может опираться на разные и социальные, и экономические способы привлечения коммерческой недвижимости в процесс использования. Безусловно, владение торговой недвижимостью на правах собственности является предпочтительной и частично выгодной с точки зрения эффективности деятельности. При этом его нецелесообразно противопоставлять хозяйствованию владельца ни с точки зрения доходности, ни с позиций комфортности управления торговым процессом, ни в плане социального значения возникающих отношений. Это именно другой тип, то есть другая модель организации деятельности, которую практически невозможно назвать хуже и не лучше. Таким образом, сдача в аренду объектов недвижимости становится одним из видов предпринимательской деятельности, а с другой стороны, это эффективный способ получения за соответствующую плату необходимых зданий, сооружений, нежилых помещений и другое. В этом проявляется двойственная экономическая сущность аренды [6, с. 66].

Торговля по сравнению с другими видами экономической деятельности имеет наиболее выраженный характер и прикладной аспект применения и организации арендного бизнеса. Этому способствует ряд факторов:

1. Ограниченность доступа к объектам ведения торговой деятельности из-за их высокой стоимости (при покупке) и отсутствия качественных свободных площадей. Учитывая ограниченность ресурсного базиса для

ведения торговой деятельности и ограниченность доступа к этим ресурсам (в силу невозможности иметь его в собственности), но имеющегося желание реализовать право предпринимательской инициативы в торговле, определяет наличие противоречия. Результатом имеющегося противоречия может выступать реакция рыночных механизмов через эволюционный продукт развития (для восполнения недостатка в ресурсах) посредством использования совокупности элементов имущественного найма, а именно аренды;

2. Высокий динамизм и частая ротация участников рынка торговли (что способствует поиску и изменению места осуществления торговой деятельности). Аренда позволяет реализоваться этой динамике.

3. Относительная простота отношений между арендодателем и арендатором, поскольку все существенные вопросы вынесены в договор аренды и при подписании стороны заблаговременно соглашаются на все условия.

Следовательно, возможность существования арендного бизнеса – это закономерный процесс, который выступает экономической конструкцией, позволяющей активно и продуктивно использовать объекты торговой недвижимости в хозяйственных целях. Организация арендного бизнеса возможна следующими методами:

1. Строительство объектов торговой недвижимости и сдача их в аренду (можно вступить в бизнес на разных этапах строительства объектов недвижимости с последующей сдачей их в аренду).

2. Покупка объектов торговой недвижимости и, также, сдача их в аренду (приобретение готового объекта недвижимости и поручения управления его эксплуатацией и работу по наполнению арендаторами эффективно работающей управляющей компании).

3. Покупка уже готового арендного бизнеса (коммерческие площади уже наполнены работающими арендаторами, которые не только несут

расходы по эксплуатации помещений, но еще и приносят фиксированный ежемесячный доход его владельцу).

Таблица 4

**Требования арендаторов к объектам торговой недвижимости  
[сгруппировано автором]**

	<b>Требования, предъявляемые арендаторами</b>	<b>Основные параметры и характеристика требований предъявляемых арендаторами</b>
1	Технические	<ul style="list-style-type: none"> <li>– конструктивные решения (расположение на главных транспортных артериях и площадях, с удобным подъездом) планировочные решения (монолитно-каркасное, металлопластиковые каркасное здание ),</li> <li>– архитектура (индивидуальный (авторский) проект, внешняя отделка высококачественными материалами, внутренняя отделка по индивидуальному заказу арендатора),</li> <li>– инженерные коммуникации (автоматизированные системы жизнеобеспечения, полностью контролируемый микроклимат в помещениях);</li> <li>– инфраструктура и сервис (развернутая инфраструктура централизованного обеспечения арендаторов телекоммуникационными средствами).</li> </ul>
2	Экономические	<ul style="list-style-type: none"> <li>– окупаемость бизнеса до 6-8 лет;</li> <li>– ставки капитализации не менее 12 %;</li> <li>– оценка размера валового арендного дохода в месяц в сопоставлении с суммой планируемых инвестиций;</li> <li>– диверсификация капитала.</li> </ul>
3	Маркетинговые	<ul style="list-style-type: none"> <li>– стабильно высокий трафик покупателей;</li> <li>– правильный подбор пула арендаторов, представленных в торговом объекте;</li> <li>– профессиональная управляющая компания;</li> <li>– организация рекламно-маркетингового продвижением всего объекта;</li> <li>– создание грамотной концепции торгового объекта.</li> </ul>
4	Инновационные	<ul style="list-style-type: none"> <li>– инновационные решения могут применяться как на этапе проектирования и строительства объекта недвижимости, так и на этапе разработки концепции (использование экологически чистых материалов, энергосберегающих технологий и т.д.);</li> <li>– инновационными могут быть технологии управления объектом, в том числе управление взаимоотношениями с клиентами и потребителями;</li> <li>– инновации концептуального плана;</li> <li>– инновации в сфере маркетинга (инновационные рекламные носители).</li> </ul>

Независимо от путей создания арендного бизнеса основной задачей является повышение его доходности. Для этого необходимо рассмотреть требования, предъявляемых арендаторами к объектам торговой недвижимости (таблица 4) и факторы, влияющие на стоимость аренды объектов торговой недвижимости.

Следовательно, рассматривая арендный бизнес как вид предпринимательской деятельности, следует обратить внимание на наличие предпринимательского дохода, который в данном случае приобретает форму арендного дохода.

Законодательное определение арендного дохода отсутствует, однако ученые экономисты включили в научный оборот такой термин и активно им оперируют. Так, Палий В.Ф. в комментариях к международной финансовой отчетности определяет арендные доходы как доходы арендодателя на равномерной основе в течение всего срока аренды, даже если поступления арендной платы осуществляются иначе. Доходы от предоставления арендатору дополнительных услуг, сопутствующих аренде, например, обслуживание оборудования, признаются и учитываются отдельно [7].

Предприниматели обычно непосредственно обладают некоторым имуществом, которое используется на предприятии, нанимает или сдает в аренду имущество с целью получения арендного дохода и занимает под процент наряду с владением тем имуществом, которое ему принадлежит непосредственно. В таком контексте рассматривает «арендный доход» В.М. Гальперин [8]. В данном случае целью деятельности предприятия (при сдаче имущества в аренду) является получение от этих операций дохода.

Источником получения арендного дохода является арендная плата, которая зависит от условий ведения бизнеса, специализации торгового объекта, определенных способов расчета арендных ставок. Условия ведения бизнеса в национальной экономике единственной формой



оплаты за аренду торговых площадей довольно долго признавалась фиксированная ставка. Международная практика имеет другие подходы к определению арендных ставок: расчет за аренду торговых площадей осуществляется с учетом оборота арендаторов. В Украине лишь с 2005 г. некоторые договоры аренды в торговых центрах заключаются на условиях оплаты не из фиксированной ставке, а в процентах от товарооборота. Но особую популярность этот способ получил всего 2-3 года назад, когда на рынке из-за кризиса начали массово пересматриваться ставки. За это время практика применения процентов от оборота распространилась на многие торговые центры, особенно на все качественные и все новые объекты. Данная схема особенно распространена среди иностранных продуктовых торговых сетей, а также крупных операторов одежды и обуви [3]. Однако, в отличие от западной практики, где оплата в виде процента от товарооборота применяется в чистом виде, на отечественном рынке арендодателям принято подстраховываться. Есть арендодатель, устанавливая для определенного оператора такую ставку, все равно обуславливает в договоре, что в случае недостаточных денежных потоков арендатор будет платить не менее установленной для него фиксированной арендной ставки за квадратный метр (таблица 5).

Учитывая, что в торговле есть разные категории арендаторов, соответственно для них определены различные уровни арендных ставок и надбавок к ним (таблица 6). Также это обусловлено и тем, что арендатору необходимо иметь определенный период времени для того, чтобы убедиться в правильности выбора торгового места и, соответственно, продолжать работать или уходить другие варианты.

Таблица 5

**Сущность, преимущества и недостатки арендных ставок,  
используемых при аренде объектов торговой недвижимости**

№	Вид арендной ставки	Сущность схемы уплаты арендной ставки	Преимущества	Недостатки
1	Фиксированная арендная ставка	Фиксированный платеж, который арендатор платит арендодателю независимо от последствий своей хозяйственной деятельности	Стабильность и прогнозируемость платежей	Игнорирование индивидуальных особенностей деятельности, незаинтересованность арендодателя в процессе деятельности арендатора, перенос всех рисков на арендатора
2	Арендная ставка как процент от товарооборота	Платеж, получает арендодатель в зависимости от объемов деятельности арендатора как процентная ставка от товарооборота	Заинтересованность арендодателя в процессе ведения арендатором хозяйственной деятельности	Угроза не покрытия расходов, несет арендодатель при отсутствии реализации у арендатора
3	Комбинированная арендная ставка	Фиксированная ставка за квадратный метр + процент от оборота арендатора	Справедливое распределение рисков, несущих и арендатор и арендодатель	При неэффективной работе арендатора арендодатель может постоянно получать фиксированную сумму выплат

Примечание: составлено автором.

Таблица 6

**Стоимость торговых площадок для арендаторов различных  
категорий в торговых и торгово-развлекательных центрах Украины**

	Категория арендаторов	Фиксированная арендная ставка, дол./кв.м/місяць	Процент от оборота, %
1	Промышленные товары	30-100	10-15
2	Бытовая техника и электроника	20-30	6-10
3	Продуктовые супермаркеты	15-25	3-5
4	Фудкорты	25-50	5-12
5	Зона развлечений	15-25	5-12

Примечание: составлено по материалам источника [10].

Итак, торговая недвижимость представляет собой сложный материально-технический, экономический, маркетинговый, инновационный комплекс, который требует постоянного контроля его состояния с привлечением широкого круга специалистов и профессионалов. Соответственно, целесообразно утверждать, что главной целью является использование торговой недвижимости наиболее эффективно с максимальной доходностью для арендодателя, качественными условиями для арендатора и комплексом услуг для потенциального потребителя.

### Список использованных источников

1. Государственная служба статистики [Электронный ресурс]. URL:[http://www.ukrstat.gov.ua/Торговля\(1990-2012pp.\)](http://www.ukrstat.gov.ua/Торговля(1990-2012pp.))
2. Экономика недвижимости: Конспект лекций / сост. Д.А Янин. М.:МИЭМП, 2009. 80 с.
3. Шундулиди А.И., Малюгин А.Н., Денисенко О.Б. Экономика и управление недвижимостью. Кемерово: ГУ Куз ГТУ, 2006. 123 с.
4. Калмыкова Е.Ю. Экономика недвижимости. Томск: Изд-во Томск. политех. ун-та, 2011. 139 с.
5. Дюкова О.М., Пасяда Н.И. Управление развитием недвижимости. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009. 100 с.
6. Асаул А.Н., Абаев Х.С., Молчанов Ю.А. Теория и практика управления и развития имущественных комплексов. СПб.: Гуманитика, 2006. 250 с.
7. Палий В.Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности. М.: ИНФРА-М, 2008. 512 с.
8. Вехи экономической мысли. В 3-х т. Т. 3: Рынки факторов производства / под ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 2009. 410 с.
9. Тарасова Н. Арендная плата в ТРЦ: обмани меня, если сможешь [Электронный ресурс]. URL:[http://www.kanzas.ua/overview\\_advertisement/page\\_view/Arendnaya-plata-v-TRTs-obmani-menya-esli-smozhesh-28-02-2012](http://www.kanzas.ua/overview_advertisement/page_view/Arendnaya-plata-v-TRTs-obmani-menya-esli-smozhesh-28-02-2012)
10. Критерии «идеального торгового места» [Электронный ресурс]. URL:[http://www.kanzas.ua/overview\\_advertisement/page\\_view/Kriterii-%C2%ABidealnogo-torgovogo-mesta%C2%BB-22-03-2013](http://www.kanzas.ua/overview_advertisement/page_view/Kriterii-%C2%ABidealnogo-torgovogo-mesta%C2%BB-22-03-2013)