

*В. Ю. Синявин, А. О. Скворцов,  
С. С. Есякова, Н. А. Корчагина*

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФАКТОРАМИ РАЗВИТИЯ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА**

### **Аннотация.**

*Актуальность и цели.* Кризисные явления, поразившие российскую экономику в последние годы, привели к заметному снижению деловой активности и падению объемов продаж на рынке объектов жилой и коммерческой недвижимости. В связи с этим особую актуальность приобретают исследования факторов, определяющих поведение представителей целевой аудитории застройщиков. Цель исследования – разработка рекомендаций по более полному учету особенностей покупательского поведения на рынке объектов коммерческого назначения, а также мероприятий, позволяющих активизировать спрос.

*Материалы и методы.* Реализация исследовательских задач была достигнута путем библиографического (источниковедческого) метода, экспертного опроса, а также корреляционно-регрессивного анализа.

*Результаты.* Определены рейтинговые значения важности факторов, определяющих покупательское поведение на рынке объектов коммерческой недвижимости, доказана зависимость стоимости 1 м<sup>2</sup> от уровня развития исходных факторов, построены регрессионные модели, отражающие характер данных зависимостей, выполнены расчеты прогнозных значений стоимостных показателей, достижимых в условиях оптимизации управления факторами влияния.

*Выводы.* В целях преодоления влияния исследованных факторов потенциальным инвесторам рекомендовано осуществлять более тщательный анализ объекта вложений на предмет его ликвидности с учетом исследованных параметров. Практическая реализация предложений, содержащихся в представленной работе, будет способствовать росту инвестиционной привлекательности капитального имущества и опосредованно росту деловой активности в строительной индустрии.

**Ключевые слова:** коммерческая недвижимость, покупательское поведение, корреляционно-регрессионный анализ, конкурентная среда, диверсификация, кризис, прогнозная стоимость.

*V. Yu. Sinyavin, A. O. Skvortsov,  
S. S. Esyakova, N. A. Korchagina*

## **IMPROVING THE MANAGEMENT SYSTEM OF THE MARKET DEVELOPING FACTORS OF COMMERCIAL REAL ESTATE IN THE CONDITIONS OF CRISIS**

---

© 2018 Синявин В. Ю., Скворцов А. О., Есякова С. С., Корчагина Н. А. Данная статья доступна по условиям всемирной лицензии Creative Commons Attribution 4.0 International License (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>), которая дает разрешение на неограниченное использование, копирование на любые носители при условии указания авторства, источника и ссылки на лицензию Creative Commons, а также изменений, если таковые имеют место.

**Abstract.**

*Background.* The crisis phenomena which have struck the Russian economy in recent years have led to noticeable decrease in business activity and decline in sales in the market of objects of the residential and commercial real estate. In this regard the special relevance is acquired by researches of the factors defining behavior of representatives of target audience of builders. Research objective – development of recommendations about fuller accounting of features of consumer behavior in the market of subjects to commercial appointment and also the actions allowing to make active demand.

*Materials and methods.* Realization of research tasks has been reached in the way bibliographic (source study), a method expert poll, and also correlation and regressive analysis.

*Results.* Rating values of importance of the factors defining consumer behavior in the market of objects of the commercial real estate are defined, influence from the level of development of initial factors of influence cost 1 m<sup>2</sup> is proved, the regression models reflecting the nature of these dependences are constructed, calculations of expected values of cost indexes, achievable in the conditions of optimization of management of influence factors are executed.

*Conclusions.* For overcoming influence of the studied factors it is recommended to potential investors to carry out more careful analysis of an object of investments regarding its liquidity taking into account the studied parameters. Implementation of the offers which are contained in the presented work will promote growth of investment attractiveness of capital property and indirectly – to growth of business activity in the construction industry.

**Key words:** commercial real estate, consumer behavior, correlation and regression analysis, competitive environment, diversification, crisis, expected cost.

### **Введение**

Как известно, предприятия строительной отрасли являются локомотивом региональных экономических систем, от их устойчивого развития зависят состояние смежных отраслей, экономическое положение существенной части населения. Кризисные явления, обозначившиеся в российской экономике после известных событий 2014 г., наиболее болезненно сказались именно на отраслях строительной индустрии.

Помимо ощутимого падения спроса в различных категориях жилой недвижимости, имеет место резкое падение покупательской активности на рынке объектов коммерческого назначения.

В связи с этим особую актуальность приобретают исследования факторов, определяющих поведение представителей целевой аудитории застройщиков. В качестве примера был выбран рынок коммерческой недвижимости г. Пензы.

Цель исследования – разработка рекомендаций по более полному учету особенностей покупательского поведения на рынке объектов коммерческого назначения, а также мероприятий, позволяющих активизировать спрос.

### **1. Исследование рейтинговых значений важности факторов покупательского поведения на рынке коммерческой недвижимости г. Пензы**

Путем применения экспертного опроса и источниковедческого метода авторами выявлены факторы, оказывающие влияние на поведение покупателей

объектов коммерческой недвижимости, сформирована выборочная совокупность – 40 человек (специалисты – теоретики и практики в области строительства и торговых операций) и разработан соответствующий инструментарий – анкета. Участникам опроса предлагалось оценить важность факторов, а также уровень их развития за период 2013–2017 гг. в баллах (от 1 до 10 баллов).

Наивысшее значение важности присвоено экспертами фактору «насыщенность конкурентной среды» – 8,7 баллов (рис. 1). Значение данного фактора определяется тем, что в условиях крайней насыщенности и «вялости» рынка наибольшие шансы на успех демонстрируют те объекты, которые позволят достичь будущим владельцам наибольшую эксклюзивность предложения [1, с. 200].

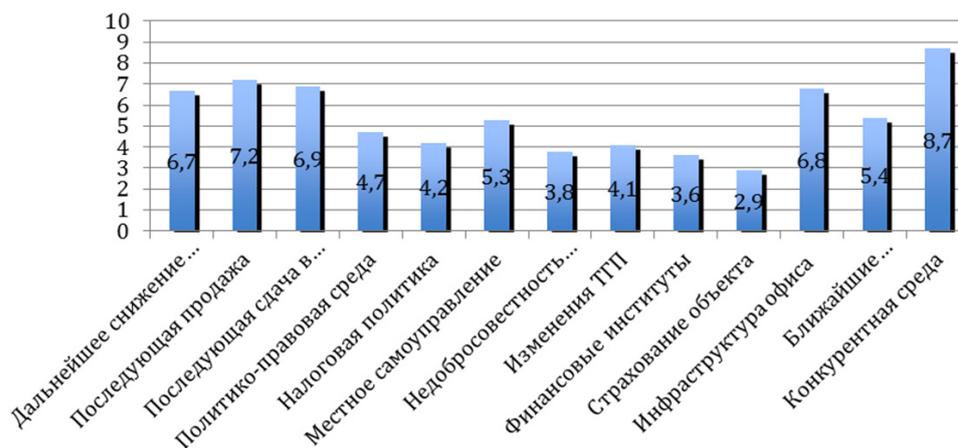


Рис. 1. Рейтинговые значения важности факторов покупательского поведения на рынке коммерческой недвижимости г. Пензы (баллы)

Второе место – у фактора «затруднение с последующей продажей» (7,2 балла), третье – у фактора «затруднение с последующей сдачей в аренду». В условиях крайне низкой ликвидности коммерческих объектов многие предприниматели, нуждающиеся в собственных площадях, идут по пути не покупки, которая только связывает капитал, а аренды, что и объясняет данное ранжирование фактора (рис. 1).

Четвертое место занимает фактор «инфраструктура офиса» (6,8 баллов) (см. рис. 1). Наличие социальных объектов, транспортных развязок и наличие внутренней инфраструктуры играет важную роль, так как все это направлено на удовлетворение потребностей собственников недвижимости.

Фактор «опасность дальнейшего снижения цены» (6,7 баллов), замыкающий первую пятерку наиболее значимых факторов, в условиях кризисных явлений традиционно усиливает свое влияние (см. рис. 1).

Взаимоотношения с ближайшими собственниками помещений (5,4 балла) также накладывают «отпечаток» на поведение покупателей коммерческой недвижимости – «неудобные» соседи снижают ценность недвижимости в глазах потенциальных собственников (см. рис. 1).

Седьмое место – у фактора «взаимоотношения с органами местного самоуправления» (5,3 балла), восьмое – у фактора «неустойчивость политико-правовой среды» (4,7 балла) (см. рис. 1).

Девятое место занимает фактор «несбалансированность налоговой политики государства» (4,2 балла) (см. рис. 1). Один из недавних примеров его влияния – снятие моратория на изменение кадастровой оценки коммерческой недвижимости, после чего была проведена переоценка объектов [2].

Опасность последующего изменения транспортно-географического положения оценена экспертами в 4,1 балла (см. рис. 1). Невысокую оценку следует объяснить тем, что влияние фактора встречается не часто и зависит от рода деятельности владельца недвижимости.

Важность фактора «недобросовестность продавца» получает 3,8 балла, фактора «непривлекательность с точки зрения возможных последующих операций с финансовыми институтами» – 3,6 балла (см. рис. 1).

Наименьшая важность у фактора «непривлекательность условий последующего страхования объекта» (2,9 балла) (см. рис. 1).

## **2. Анализ влияние уровня развития факторов покупательского поведения на ценовую политику продавцов коммерческой недвижимости г. Пензы**

В ходе исследования полученные данные были подвергнуты статистическому анализу с применением элементов корреляционно-регрессивного анализа.

Корреляционно-регрессионным анализом подтверждено влияние исследуемых факторов на среднюю годовую стоимость квадратного метра коммерческой недвижимости г. Пензы. Коэффициент корреляции между уровнем развития фактора «Насыщенность конкурентной среды» и среднегодовой стоимостью квадратного метра коммерческой недвижимости в г. Пензе составляет  $-0,99$ ,  $t_{кр} -16,8792$ , что превышает табличное значение и свидетельствует о значимом отличии от нулевого коэффициента корреляции. Зависимость выражена моделью

$$Y = 83510,2 - 3060,3704x,$$

где  $Y$  – среднегодовая стоимость  $1 \text{ м}^2$  коммерческой недвижимости в г. Пензе;  $x$  – уровень развития фактора «Насыщенность конкурентной среды».

Методом корреляционно-регрессионного анализа подтверждена обратная зависимость стоимости  $1 \text{ м}^2$  коммерческой недвижимости от уровня развития фактора «Затруднения с последующей продажей». Коэффициент корреляции равен  $-0,88$ ,  $t_{кр} -3,25959$  (выше табличного значения – корреляция достоверна). Модель зависимости

$$Y = 65118,4285 - 839,5313x,$$

где  $Y$  – среднегодовая стоимость коммерческой недвижимости в г. Пензе;  $x$  – уровень развития фактора «Затруднения с последующей продажей».

Авторами выявлена зависимость между уровнем развития фактора «затруднения с последующей сдачей в аренду» и среднегодовой стоимостью  $1 \text{ м}^2$  коммерческой недвижимости областного центра. Коэффициент корреляции составил  $-0,94$ ,  $t_{кр} -4,71867$  (выше табличного значения). Получена модель

$$Y = 76572,6404 - 3330,4926x,$$

где  $Y$  – среднегодовая стоимость коммерческой недвижимости в г. Пензе;  
 $x$  – уровень развития фактора «Затруднения с последующей сдачей в аренду».

Коэффициент корреляции между уровнем развития фактора  $1 \text{ м}^2$  составляет  $-0,88$ ,  $t_{\text{кр}} -3,19527$  (превышает табличное значение – корреляция достоверна). Зависимость находит вид модели

$$Y = 86361,0219 - 3796,6788x,$$

где  $Y$  – среднегодовая стоимость коммерческой недвижимости в г. Пензе;  
 $x$  – уровень развития фактора «Инфраструктура офиса».

Согласно результатам корреляционно-регрессионного анализа, опасность дальнейшего снижения цены оказывает обратное влияние на среднегодовую стоимость  $1 \text{ м}^2$  коммерческой недвижимости. Коэффициент корреляции равен  $-0,91$  и  $t_{\text{кр}} -3,90568$  – выше табличного значения. Модель зависимости

$$Y = 62033,9332 - 548,4658x,$$

где  $Y$  – среднегодовая стоимость  $1 \text{ м}^2$  коммерческой недвижимости в г. Пензе;  
 $x$  – уровень развития фактора «Опасность дальнейшего снижения цены».

Методом корреляционно-регрессионного анализа подвержена обратная зависимость стоимости от фактора «Взаимоотношения с ближайшими собственниками помещений». Коэффициент корреляции равен  $-0,97$ ,  $t_{\text{кр}} -6,97317$  (превышает табличное значение – корреляция достоверна). Модель зависимости имеет вид

$$Y = 79534,45 - 3468,875x,$$

где  $Y$  – среднегодовая стоимость  $1 \text{ м}^2$  коммерческой недвижимости в г. Пензе;  
 $x$  – уровень развития фактора «Взаимоотношения с ближайшими собственниками помещений».

Также подтверждена обратная зависимость среднегодовой стоимости  $1 \text{ м}^2$  коммерческой недвижимости г. Пензы от уровня развития фактора «непривлекательность с точки зрения возможных последующих операций с финансовыми институтами». Коэффициент корреляции составил  $-0,88$ , а  $t_{\text{кр}} -3,45613$  (выше табличного значения). Зависимость выражена моделью

$$Y = 71296,1561 - 3435,7803x,$$

где  $Y$  – среднегодовая стоимость  $1 \text{ м}^2$  коммерческой недвижимости в г. Пензе;  
 $x$  – уровень развития фактора «Непривлекательность с точки зрения возможных последующих операций с финансовыми институтами».

### **3. Расчет прогнозных значений стоимости объектов коммерческого назначения г. Пензы в условиях совершенствования практики управления факторами формирования покупательского поведения**

В ходе исследования осуществлен прогноз возможной стоимости  $1 \text{ м}^2$  коммерческой недвижимости в г. Пенза в условиях минимизации влияния исходных факторов.

Прогнозную стоимость  $1 \text{ м}^2$ , достижимую при снижении уровня развития фактора «Насыщенность конкурентной среды», рассчитаем на основе модели

$$Y = 83510,2 - 3060,3704 \cdot 2,$$

где  $Y$  – среднегодовая стоимость 1 м<sup>2</sup> коммерческой недвижимости в г. Пензе; 2 – уровень развития фактора «Насыщенность конкурентной среды».

Из расчетов следует, цена 1 м<sup>2</sup> составит 77 тыс. руб. Как видим, полученное значение существенно превосходит фактические (57 тыс. руб. – 2017 г.).

В целях преодоления влияния данного фактора мы рекомендуем участникам рыночной деятельности активизировать процессы диверсификации, которая применительно к кризисным явлениям считается условием, позволяющим преодолевать их с наименьшими затруднениями [3].

Как известно, диверсификация – это мера разнообразия в совокупности [4]. Она применяется достаточно часто, так как имеет ряд преимуществ: расширение рынков сбыта, снижение риска банкротства, увеличение гибкости и адаптивности и т.д. [5].

Стоимость 1 м<sup>2</sup> коммерческой недвижимости, возможную при снижении уровня развития фактора «Затруднения с последующей продажей», вычислим с помощью прогнозной модели

$$Y = 65118,4285 - 839,5313 \cdot 2,$$

где  $Y$  – среднегодовая стоимость 1 м<sup>2</sup> коммерческой недвижимости в г. Пензе; 2 – уровень развития фактора «Затруднения с последующей продажей».

Прогнозная стоимость равна 64 тыс. руб., что выше значений 2017 г.

При расчете прогнозной стоимости в условиях снижения уровня развития фактора «Затруднения с последующей сдачей в аренду» (также до гипотетических двух баллов) получено значение в 70 тыс. руб. Для расчетов применена модель

$$Y = 76572,6404 - 3330,4926 \cdot 2,$$

где  $Y$  – среднегодовая стоимость 1 м<sup>2</sup> коммерческой недвижимости в г. Пензе; 2 – уровень развития фактора «Затруднения с последующей сдачей в аренду».

Прогнозная стоимость коммерческой недвижимости, достижимая в условиях минимизации влияния фактора «Инфраструктура офиса» – 79 тыс. руб., также превышает фактические значения (57 тыс. руб. – 2017 г.). Расчеты выполнены на основе модели

$$Y = 86361,0219 - 3796,6788 \cdot 2,$$

где  $Y$  – среднегодовая стоимость 1 м<sup>2</sup> коммерческой недвижимости в г. Пензе; 2 – уровень развития фактора «Инфраструктура офиса».

### **Заключение**

Как известно, даже в условиях кризиса ликвидность объектов инвестиционных вложений, осуществляемых в сферу коммерческой недвижимости, весьма различна. Наиболее привлекательные из них (в части местоположения, площади, наличия соответствующей инфраструктуры и т.д.) находят своего покупателя достаточно быстро, владельцы других испытывают значительные затруднения с последующей продажей или же сдачей в аренду [6]. В целях преодоления влияния исследованных фактора мы рекомендуем потенциаль-

ным инвесторам более тщательный анализ объекта вложений на предмет его ликвидности с учетом вышеназванных параметров.

Данные рекомендации, по нашему мнению, будут способствовать преодолению негативного влияния исследованных факторов, росту инвестиционной привлекательности капитального имущества как выгодного инструмента инвестирования и опосредованно росту деловой активности в строительной индустрии.

### Библиографический список

1. **Асаул, А. Н.** Экономика недвижимости : учебник / А. Н. Асаул. – СПб. : Гуманитика, 2012. – 304 с.
2. **Филиппова, С.** Рынок недвижимости в Пензе: состояние и перспективы // Пенза-Онлайн. – 2016. – URL: [http://penza-online.ru/novost/ekonomika/rynok-nedvizhimosti-v-penze-sostoyanie-i-perspektivy?ELEMENT\\_ID=3274](http://penza-online.ru/novost/ekonomika/rynok-nedvizhimosti-v-penze-sostoyanie-i-perspektivy?ELEMENT_ID=3274) (дата обращения 05.01.2018)
3. **Ворфоломеев, С. В.** Анализ рынка торговой и офисной недвижимости г. Пензы. – URL: <http://www.appraiser.ru/UserFiles/File/Analitics/penza/vorfolomeev-01-2015.PDF> (дата обращения: 05.01.2018)
4. **Медведев, К. М.** Анализ тенденций и закономерностей развития рынка жилой недвижимости в г. Пензе / К. М. Медведев, Ю. О. Толстых, Т. В. Учинина // Научное обозрение. Экономические науки. – 2014. – № 2. – С. 111–112. – URL: <https://science-economy.ru/ru/article/view?id=383> (дата обращения: 09.02.2018).
5. **Грабовый, П. Г.** Экономика и управление недвижимостью / П. Г. Грабовый. – М. : Проспект, 2012.
6. **Танаева, Т. Н.** Особенности формирования рынка и позиционирования торговых объектов в г. Пензе / Т. Н. Танаева, Ю. О. Толстых, А. А. Кашежева, Т. В. Учинина // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 5. – URL: [www.science-education.ru](http://www.science-education.ru)

### References

1. Asaul A. N. *Ekonomika nedvizhimosti: uchebnik* [Real estate economics: textbook]. Saint-Petersburg: Gumanistika, 2012, 304 p.
2. Filippova S. *Rynok nedvizhimosti v Penze: sostojanie i perspektivy* [Real estate market in Penza: status and prospects]. Penza-Online. 2016. Available at: [http://penza-online.ru/novost/ekonomika/rynok-nedvizhimosti-v-penze-sostoyanie-i-perspektivy?ELEMENT\\_ID=3274](http://penza-online.ru/novost/ekonomika/rynok-nedvizhimosti-v-penze-sostoyanie-i-perspektivy?ELEMENT_ID=3274) (accessed Jan. 05, 2018)
3. Vorfolomeev S. V. *Analiz rynka torgovoj i ofisnoj nedvizhimosti g. Penzy* [Analysis of the retail and office real estate market in Penza]. Available at: <http://www.appraiser.ru/UserFiles/File/Analitics/penza/vorfolomeev-01-2015.PDF> (accessed Jan. 05, 2018)
4. Medvedev K. M., Tolstyh Ju. O., Uchinina T. V. *Nauchnoe obozrenie. Ekonomicheskie nauki* [Scientific review. Economic sciences]. 2014, no. 2, pp. 111–112. Available at: <https://science-economy.ru/ru/article/view?id=383> (accessed Febr. 09, 2018).
5. Grabovoj, P. G. *Ekonomika i upravlenie nedvizhimost'ju* [Economics and real estate management]. Moscow: Prospekt, 2012.
6. Tanaeva T. N., Tolstyh Ju. O., Kashezheva A. A., Uchinina T. V. *Sovremennye problemy nauki i obrazovanija* [Modern problems of science and education]. 2014, no. 5. Available at: [www.science-education.ru](http://www.science-education.ru)

***Синявин Владимир Юрьевич***

кандидат экономических наук, доцент,  
кафедра экономической теории  
и международных отношений,  
Пензенский государственный  
университет (Россия, г. Пенза,  
ул. Красная, 40)

E-mail: vladimir.siniavin@mail.ru

***Sinyavin Vladimir Yur'evich***

Candidate of economic sciences, associate  
professor, sub-department of economic  
theory and international relations,  
Penza State University (40 Krasnaya  
street, Penza, Russia)

***Скворцов Алексей Олегович***

кандидат экономических наук, доцент,  
кафедра экономической теории  
и международных отношений,  
Пензенский государственный  
университет (Россия, г. Пенза,  
ул. Красная, 40)

E-mail: finer63@mail.ru

***Skvortsov Aleksey Olegovich***

Candidate of economic sciences, associate  
professor, sub-department of economic  
theory and international relations,  
Penza State University (40 Krasnaya  
street, Penza, Russia)

***Есякова Светлана Сергеевна***

студентка, Пензенский государственный  
университет (Россия, г. Пенза,  
ул. Красная, 40)

E-mail: esyakova@gmail.com

***Esyakova Svetlana Sergeevna***

Student, Penza State University  
(40 Krasnaya street, Penza, Russia)

***Корчагина Наталья Александровна***

студентка, Пензенский государственный  
университет (Россия, г. Пенза,  
ул. Красная, 40)

e-mail: kvasnikovanatalya@yandex.ru

***Korchagina Natal'ya Aleksandrovna***

Student, Penza State University  
(40 Krasnaya street, Penza, Russia)

---

УДК 338.27

**Синявин, В. Ю.**

**Совершенствование системы управления факторами развития рынка  
коммерческой недвижимости в условиях кризиса / В. Ю. Синявин,  
А. О. Скворцов, С. С. Есякова, Н. А. Корчагина // Известия высших учебных  
заведений. Поволжский регион. Экономические науки. – 2018. – № 1 (7). –  
С. 37–44. – DOI 10.21685/2309-2874-2018-1-5.**