

**УТВЕРЖДЕНО:**

Приказом № п022/23-28

от \_02.11.2023

**Положение о Дивизионе управления недвижимостью**

**В16.1**

**Екатеринбург,**

1. **г.**

**Содержание**

[1 Общие положения 3](#_Toc148455629)

[2 Структура Дивизиона 3](#_Toc148455630)

[3 Принципы Дивизиона 3](#_Toc148455631)

[4 Цели и задачи Дивизиона 4](#_Toc148455632)

[5 Функции Дивизиона 4](#_Toc148455633)

[6 Права 5](#_Toc148455634)

[7 Ответственность 6](#_Toc148455635)

[8 Показатели Дивизиона 7](#_Toc148455636)

[8.1 Показатели в натуральном/ денежном выражении 7](#_Toc148455637)

[8.2 Показатели эффективности/ результативности 8](#_Toc148455638)

[Приложение 1 Карта процессов верхнего уровня Дивизиона управления недвижимостью 9](#_Toc148455639)

# **Общие положения**

* 1. Настоящее положение является основным нормативным документом, устанавливающим принципы, цели, задачи, функции, права и ответственность Дивизиона управления недвижимостью (далее – Дивизион), в том числе определяет показатели эффективности/ результативности деятельности Дивизиона.
  2. Дивизион организует деятельность по управлению коммерческой недвижимостью в группе компаний ООО «Атомстройкомплекс – Строительство» (далее - Компания).
  3. Дивизион возглавляет директор Дивизиона управления недвижимостью (далее – директор Дивизиона), который подчиняется непосредственно директору управляющей компании группы компаний ООО «Атомстройкомплекс – Строительство» (далее – директор ООО «АСК»).
  4. Дивизион создается, реорганизуется и ликвидируется приказом директора   
     ООО «АСК».
  5. Структуру и штатную численность Дивизиона утверждает директор   
     ООО «АСК».
  6. В своей деятельности Дивизион руководствуется:
* организационно – распорядительной документацией Компании;
* внутренней нормативной документацией Компании.

# **Структура Дивизиона**

1. В состав Дивизиона входят:

* директор Дивизиона управления недвижимостью (сотрудник ООО «АСК»);
* сотрудники ООО АКН «Атомстройкомплекс».

1. При необходимости для решения отдельных задач Дивизиона привлекаются профильные специалисты дивизионов и департаментов ООО «АСК», а также сторонние организации на основании договоров.

# **Принципы Дивизиона**

* 1. Дивизион ведет деятельность, направленную на рациональное использование объекта коммерческой недвижимости, приносящее прибыль за счет оптимизации всех ресурсов объекта и построение схемы их использования с максимальной эффективностью.
  2. Дивизион не выполняет строительные работы напрямую, а формирует техническое задание с учетом запроса и требований клиентов (заказчиков), обеспечивая комфортные условия для бизнеса с учетом следующих правил:
* площадь объектов коммерческого назначения (за исключением апартаментов) должна составлять не менее 5% от общей площади многоквартирных домов, находящихся в границах проектирования. При этом объем коммерческих помещений включает торговые центры, помещения торгового назначения (выставочные салоны-магазины), помещения общепита (кафе, рестораны, кофейни), помещения спортивного назначения (спортклубы, фитнес-центры) и офисные помещения, расположенные в жилых комплексах;
* чистовая отделка помещений коммерческого назначения и установка технологического оборудования застройщиком не выполняется, за исключением офисных помещений кабинетной нарезки от 15 м2 до 50 м2 (коридорного типа). Для офисных помещений чистовая отделка и установка технологического оборудования согласно проекту выполняется застройщиком до получения Разрешения на ввод объекта в эксплуатацию.
  1. Дивизион оказывает юридическую поддержку клиентам во всех этапах процесса строительства и приобретения коммерческой недвижимости, обеспечивая соблюдении норм законодательства.
  2. Дивизион при организации своей деятельности ориентирован на удовлетворенность и лояльность клиента, предлагая им наиболее выгодные варианты для приобретения, аренды, управления объектов коммерческой недвижимости.
  3. Дивизион занимается формированием инфраструктуры для комфортного проживания в жилом комплексе на этапе строительства и после ввода в эксплуатацию путем привлечения арендаторов.
  4. Дивизион на стадии составления финансовой модели рассчитывает показали по коммерческой недвижимости отдельно от показателей жилой недвижимости с учетом назначения помещения, месторасположения объекта, уровня отделки, площади, этажности.

# **Цели и задачи Дивизиона**

* 1. Основными целями Дивизиона являются:

1) увеличение прибыли Компании при реализации и сдаче в аренду объектов коммерческой недвижимости;

2) снижение расходов Компании при эффективном управлении объектов коммерческой недвижимости.

* 1. Для достижения основных целей Дивизион решает следующие задачи:
* обработка клиентских заявок;
* управление инвестиционной деятельностью в коммерческой недвижимости;
* участие в формировании девелоперского продукта в отношении коммерческих помещений;
* управление объектами коммерческой недвижимости;
* продажа коммерческой недвижимости;
* сдача в аренду коммерческой недвижимости;
* расчёт и анализ показателей.
  1. Карта процессов верхнего уровня Дивизиона приведена в приложении 1.

# **Функции Дивизиона**

* 1. Для решения задачи **«Обработка клиентских заявок»** сотрудники Дивизиона выполняют следующие функции:
* анализ заявок от внутреннего и/ или внешнего клиента (оценка возможности выполнения запроса клиента);
* взаимодействие с клиентом;
* принятие решения по продаже/ аренде/ управлению коммерческой недвижимости, стоимости и срокам выполнения заявки.
  1. Для решения **задачи «Управление инвестиционной деятельностью в коммерческой недвижимости»** сотрудники Дивизиона выполняют следующие функции:
* формирование предложений по участию в инвестиционных проектах и подготовка финансовой модели инвестиционного проекта;
* работа с внутренними и внешними инвесторами по привлечению денежных средств в проект;
* контроль за реализацией инвестиционного проекта.
  1. Для решения **задачи «Участие в формировании девелоперского продукта в отношении коммерческих помещений»** сотрудники Дивизиона выполняют следующие функции:
* определение оптимального набора видов деятельности в коммерческих помещениях: формирование количества и площади объектов коммерческого назначения на этапе градостроительной концепции; формирование технического задания на инженерные системы (нагрузки: отопления. ГВС, ХВС, уровень отделки помещения);
* формирование технического задания на проектирование коммерческих помещений (эскизный проект);
* ведение переговоров с потенциальными пользователями коммерческих помещений для определения назначения коммерческих помещений.
  1. Для решения **задачи «Управление объектами коммерческой недвижимости»** сотрудники Дивизиона выполняют следующие функции:
* контроль и управление финансовым результатом от владения недвижимостью;
* сопровождение аренды, взаимодействие с арендатором;
* контроль за своевременной оплатой и работа с дебиторской задолженностью;
* разработка стратегии по управлению объектом (продажа объекта/ арендный бизнес/ арендный бизнес на продажу) и контроль её реализации;
* разработка мероприятий по оптимизации затрат на объекте, увеличению доходности;
* организация контроля за техническим состоянием объекта;
* юридическое сопровождение операций с недвижимостью (официальная переписка с клиентами, подготовка дополнительных соглашений к договорам аренды, подготовка судебных претензий, исковых заявлений и т.д.).
  1. Для решения **задачи «Продажа коммерческой недвижимости»** сотрудники Дивизиона выполняют следующие функции:
* разработка маркетингового плана по реализации коммерческой недвижимости;
* поиск покупателей на объекты коммерческой недвижимости и проведение переговоров с потенциальными покупателями;
* юридическое сопровождение сделки по заключению договоров с покупателем;
* контроль за своевременной оплатой и работа с дебиторской задолженностью;
* передача объектов коммерческой недвижимости покупателям.
  1. Для решения **задачи «Сдача в аренду коммерческой недвижимости»** сотрудники Дивизиона выполняют следующие функции:
* разработка маркетингового плана для привлечения арендаторов коммерческой недвижимости;
* поиск арендаторов на объекты коммерческой недвижимости;
* проведение переговоров с потенциальными арендаторами;
* юридическое сопровождение по заключению договоров аренды;
* передача объекта коммерческой недвижимости арендатору.
  1. Для решения **задачи «Расчёт и анализ показателей»** сотрудники Дивизиона выполняют следующие функции:
* обработка результатов деятельности Дивизиона;
* расчёт и анализ показателей Дивизиона с формированием Отчёта.

# **Права**

* 1. Дивизион для достижения возложенных на него задач имеет право:
  + запрашивать и получать у подразделений Компании информацию, документы, заключения специалистов, необходимые для выполнения возложенных на Дивизион задач.
  + давать разъяснения, рекомендации по вопросам, относящимся к компетенции Дивизиона.
  1. Права и обязанности сотрудников Дивизиона регламентируются трудовым законодательством Российской Федерации, правилами внутреннего трудового распорядка, должностными инструкциями.

# **Ответственность**

* 1. Всю полноту ответственности за качество и своевременность выполнения возложенных настоящим положением на Дивизион задач несет директор Дивизиона.

# **Показатели Дивизиона**

* 1. **Показатели в натуральном/ денежном выражении**

| № п/п | Задача | Показатель | Показатель / расчет показателя | Единица измерения | Периодичность измерения |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | Участие в формировании девелоперского продукта в отношении коммерческих помещений | Количество написанных технических заданий | Абсолютная величина | шт. | Полугодие / ежегодно |
| 2 | Продажа коммерческой недвижимости | Количество проданных метров КН (в м2) | Абсолютная величина | м2 | Ежемесячно / полугодие / ежегодно |
| Объём проданных метров КН (в руб.) | (Произведение стоимости одного квадратного метра КН на общую проданную площадь) | Руб. | Ежемесячно / полугодие / ежегодно |
| 3 | Управление объектами коммерческой недвижимости | Оценка актива (объекта КН), в руб. | (Произведение стоимости одного квадратного метра КН на площадь объекта КН) | Руб. | Полугодие / Ежегодно |
| Площадь актива (объекта КН), в м2 | Абсолютная величина | м2 | Полугодие / Ежегодно |
| Арендный поток\* (в руб.) | (Произведение средней месячной арендной ставки одного м2 КН на общую площадь, сданную в аренду) | Руб. | Ежемесячно / полугодие / ежегодно |
| 4 | Управление инвестиционной деятельностью в коммерческой недвижимости | Объём инвестиций, в руб. | Абсолютная величина | Руб. | Полугодие / Ежегодно |
| \*Примечание: Арендный поток – это сумма денежных средств, поступивших на расчетный счет балансодержателя объекта коммерческой недвижимости за определенный промежуток времени. | | | | | |

* 1. **Показатели эффективности/ результативности**

| № п/п | Задача | Показатель | Расчёт показателя | Единица измерения | Целевое значение | Периодичность измерения |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | Участие в формировании девелоперского продукта в отношении коммерческих помещений | Выполнение плана по написанию технических заданий (далее - ТЗ) | (отношение разработанных ТЗ к заявленным/запрошенным) х 100% | % | 100% | Полугодие |
| 2 | Продажа коммерческой недвижимости | Выполнение плана продаж КН (в м2) | (отношение количества проданных м2 к плановому значению) х 100 % | % | 100% | Ежемесячно / полугодие / ежегодно |
| Выполнение плана продаж КН (в руб.) | (отношение количества проданной КН в руб. к плановому значению) х 100% | % | 100% | Ежемесячно / полугодие / ежегодно |
| Рентабельность продаж | (отношение чистой прибыли\* проданных объектов к выручке) х 100 % | % | Не ниже 15% | Ежемесячно / полугодие / ежегодно |
| 3 | Сдача в аренду коммерческой недвижимости | Выполнение плана по сдаче в аренду КН | (отношение фактического объема сданных в аренду м2 КН к плановому значению) х 100 % | % | 100% | Ежемесячно / полугодие / ежегодно |
| Доля заполнения коммерческих помещений арендаторами | (отношение сданных в аренду квадратных метров к общей площади КН в управлении) х 100% | % | Не ниже 85% | Ежемесячно |
| 4 | Управление объектами коммерческой недвижимости | Рентабельность операционной деятельности | (отношение чистой прибыли к  выручке) х 100 % | % | Не ниже 20% | Полугодие / ежегодно |
| Рентабельность актива (объекта КН) | (отношение чистой прибыли к стоимости Актива) х 100 % | % | Не ниже 2% | Ежегодно |
| 5 | Управление инвестиционной деятельностью в коммерческой недвижимости | Рентабельность инвестиций (ROE)& | (отношение чистой прибыли к сумме инвестиций) х 100 % | % | Не ниже 15% | Полугодие / Ежегодно |
| \*Примечания:  1) Чистая прибыль = выручка – себестоимость из финансовой модели (для строящихся объектов);  2) Чистая прибыль = выручка – балансовая стоимость с учётом НДС (для объектов, введенных в эксплуатацию). | | | | | | |

# **Приложение 1 Карта процессов верхнего уровня Дивизиона управления недвижимостью**

