

УДК 332.6:65

ББК 65.051

## СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И РАЗВИТИЕ РЫНКА УСЛУГ ПО УПРАВЛЕНИЮ ОБЪЕКТАМИ НЕДВИЖИМОСТИ

Д.Ш. МИРДЖАЛИЛОВА

Доцент кафедры «Экономика и управление недвижимостью»

Ташкентский архитектурно-строительный институт,

г. Ташкент, Республика Узбекистан

*Недвижимость всегда играла важную роль в жизни общества, в системе социально-экономических отношений. Результат деятельности лиц, занятых в любой сфере бизнеса, зависит от эффективности функционального функционирования коммерческой недвижимости. Объекты недвижимости составляют относительно высокую стоимость и социально значимую часть имущества. Отсюда следует, что вопрос совершенствования управления операциями с недвижимостью остается актуальным. На сегодняшний день проблемы в этой области были рассмотрены рядом ученых. В статье освещается роль сервейинговых услуг в повышении эффективности управления коммерческой недвижимостью и их становление на национальном рынке недвижимости.*

Ключевые слова: управление недвижимостью, рынок недвижимости, бизнес потенциал, коммерческие объекты, сервейинговые услуги, управляющая компания, доверительное управление, стоимость услуг, риэлторство, арендная ставка

## MODERN TRENDS AND DEVELOPMENT OF THE REAL ESTATE MANAGEMENT SERVICES

D.S. MIRDJALILOVA

Associate professor of Department "Economics and real estate management"

Tashkent Architectural and Construction Institute,

*Real estate has always played an important role in society, in the system of socio-economic relations. The result of the activities of persons employed in any business field depends on the effectiveness of the functional functioning of commercial real estate. Real estate makes up a relatively high cost and socially significant part of the property. It follows that the issue of improving the management of real estate operations remains relevant. To date, problems in this area have been considered by a number of scientists. The article highlights the role of servicing in improving the efficiency of commercial real estate management and their formation in the national real estate market.*

Key words: real estate management, real estate market, business potential, commercial facilities, catering services, management company, trust management, cost of services, real estate, rental rate

## ВВЕДЕНИЕ

Институт профессионального управления недвижимостью в Узбекистане все еще находится на ранних стадиях формирования, но основные этапы его развития уже давно пройдены многими странами мира. В связи с этим нет сомнений в целесообразности использования мирового опыта с учетом специфики национального рынка недвижимости.

Термин «рынок недвижимости» подразумевает продажу и покупку разных видов недвижимости. Особенность рынка недвижимости заключается в том, что сегодня ему не требуется определенного места для купли-продажи. [9, с.31] За последние несколько лет действия участников рынка недвижимости Узбекистана стали более активными. Это связано с принятием ряда законов, связанных с рынком недвижимости, таких как Закон Республики Узбекистан «О риэлторской деятельности» (2010) и «Об оценочной деятельности» (1999).

На современном рынке «управление недвижимостью» рассматривается как совершенно независимый вид бизнеса. Этот вид бизнеса еще не получил широкого распространения в Узбекистане, но в то же время перспективы развития бизнеса в сфере управления

недвижимостью очевидны, поэтому пришло время обратить внимание на этот вопрос.

Не секрет, что недвижимость является самым популярным инвестиционным ресурсом. Крупные предприятия и компании концентрируют свою прибыль на недвижимости, тем самым защищая свои финансы.

В то же время некоторые владельцы понимают, что недвижимость, как и любой другой актив, требует постоянного внимания. При правильном управлении объект может не только сохранить вложенные средства, но и принести значительную прибыль.

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Управление недвижимостью является новым видом деятельности на рынке Узбекистана, и многие потенциальные клиенты даже не осознают важность этого вида услуг. Как правило, они не понимают технологий управления, которые повышают доходность и рыночную стоимость недвижимости, а также способность эффективно использовать объект. [3]

С 2010 года в агентстве недвижимости Lebed Capital Invest работает департамент управления недвижимостью. Не будет преувеличением сказать, что за этот период накоплен некоторый опыт управления коммерческой недвижимостью.

На ранних этапах развития рынка недвижимости Узбекистана профессиональное управление недвижимостью как вид бизнеса не являлся уникальным и прибыльным. Однако в ходе экономического развития выяснилось, что профессиональное управление недвижимостью является одним из ключевых факторов ее эффективного функционирования. Объекты недвижимости создаются или приобретаются для собственности не только для личных или социальных нужд, но и для коммерческих целей. Соответственно, задачи и решения по управлению недвижимостью имеют ряд особенностей. Как упоминалось ранее, управление недвижимостью является новинкой на рынке недвижимости Узбекистана, и потенциальные клиенты не понимают природу этих услуг. Как правило, они не реализуют возможности для

эффективного использования недвижимости, что может увеличить доходность и рыночную стоимость.

Успешное управление коммерческой недвижимостью, особенно крупными бизнес-объектами, такими как деловые и развлекательные центры, жилые комплексы, требует управляющей компании, в которую входят все необходимые кадры: менеджеры, бухгалтеры, юристы и так далее. требуются.

Стоимость коммерческой недвижимости напрямую зависит от того, как в ней организовано управление. Коэффициент капитализации используется для определения стоимости недвижимости на основе ее чистого операционного дохода. Стоимость недвижимости - это отношение чистого операционного дохода к ставке капитализации, которую обычно можно найти у местного брокера. [6, с.45]

Если владелец хочет управлять своим недвижимым имуществом сам, то он должен создать компанию с ограниченной ответственностью - ООО. Участники ООО имеют риск потери в пределах стоимости своих вложений. Преимущество этой формы организации бизнеса заключается в том, что ее создание является относительно недорогим, а его учет - относительно простым.

Владелец коммерческой недвижимости может также выбрать управляющую компанию, которая может эффективно управлять его недвижимостью. В обязанности управляющего недвижимостью входят: сбор арендной платы, техническое обслуживание, реклама и аренда, отношения с арендаторами, заключение договоров с поставщиками основных товаров и услуг, маркетинговые исследования и анализ рынка, координация работ по капитальному ремонту, аудит, решение юридических вопросов, составление ежемесячных и годовых отчетов, своевременные платежи по всем счетам и т. д. Владелец недвижимости обязан только просматривать отчеты, представленные управляющим, и обеспечивать своевременное финансирование.

Однако следует иметь в виду, что не все управляющие компании одинаковы. Необходимо обратить внимание на выбор наиболее подходящей компании, а также на вид оплаты - проценты или фиксированная сумма. Если зарплата управляющего зависит от результатов работы, то есть от дохода, то его работа считается

эффективной. Все коммерческие объекты являются взаимоисключающими, поэтому владелец должен оценить свою недвижимость в соответствии со следующими критериями: возраст (требуется ли зданию капитальный ремонт и техническое обслуживание); структура (то, что недвижимость состоит из объектов, которые нуждаются в постоянном обслуживании, таких как фонтаны, бассейны или спортивные площадки); оборудование и транспорт (есть ли на объекте сервисные объекты, такие как машины, котлы, автомобили); земельные участки (есть ли на объекте земельные участки и требуют ли они ландшафтных работ); местное законодательство (управляющая компания должна иметь полное знание местного законодательства и спецификаций рынка).

Выбор управляющей компании может быть связан с любым из вышеперечисленных критериев.

Одним из способов эффективного управления коммерческой недвижимостью на рынке недвижимости является доверительное управление (Таблица 1).

Таблица 1 — Количество лицензий, выданных Государственным комитетом по конкуренции на риэлторскую деятельность (по состоянию на 01.06.2018)\*

№	Название областей	Количество и виды лицензированных агентств недвижимости					
		Посредничество в сделках недвижимостью	Организация аукционов на объекты недвижимости и права	Доверительное управление объектами недвижимости	Информационно-консалтинговые услуги на рынке недвижимости	Всего	%
1	г. Ташкент	74	34	13	13	134	49,1
2	Ташкентская область	3	1	1	2	7	2,6
3	Сирдарьинская область	-	1	-	1	2	0,7

4	Жиззахская область	-	3	-	1	4	1,4
5	Самаркандская область	28	5	2	1	36	13,0
6	Ферганская область	4	9	1	1	15	5,6
7	Наманганская область	-	7	-	1	8	3,0
8	Андижанская область	-	9	1	1	11	4,1
9	Кашкадарьинская область	-	16	-	1	17	6,3
10	Сурхандарьинская область	-	3	-	-	3	1,1
11	Навайская область	1	3	-	1	5	1,9
12	Бухарская область	-	19	-	1	20	7,4
13	Харезмская область	-	5	-	-	5	1,9
14	Рес.Каракалпакстан	1	3	1	-	5	1,9
	Всего:	111	118	19	24	272	100,0

Источник: авторская разработка по данным Госкомстата (stat.uz).

Стоимость доверительного управления колеблется в широких пределах и зависит от диапазона соглашений и услуг. Объектами доверительного управления могут быть предприятия и другие имущественные комплексы, а также отдельные объекты недвижимости. [3, ст.851]

Доверительный управляющий имеет право на получение вознаграждения, предусмотренного в договоре об управлении имуществом, а также на покрытие необходимых расходов, понесенных при доверительном управлении имуществом, либо путем передачи имущества, либо доходов от его использования. [1, ст.860]

На сегодняшний день в Узбекистане существует ряд компаний, предоставляющих доверительное управление, в том числе ООО «BEK REALTY INFORM» в Самарканде, ООО «CAPITAL REALTOR GROUP» и ООО «LEBED KAPITAL INVEST» в Ташкенте. На рынке услуг существует много различных типов компаний коммерческой недвижимости, некоторые из которых являются небольшими складами, а некоторые имеют дело только с торговыми центрами.

Управляющие компании в Узбекистане имеют широкий спектр услуг, начиная от стандартных брокерских и сервисных услуг. Он включает в себя набор самостоятельных действий и процессов управления. Например, Агентство недвижимости «LEBED KAPITAL INVEST» осуществляет управление недвижимостью с 2010 года. Предлагает полный спектр профессиональных услуг по управлению недвижимостью. [3]

Услуги по управлению недвижимостью включают в себя аренду, жизнеобеспечение, ремонт, техническое обслуживание, бесперебойную эксплуатацию имущества, контроль арендаторов и управление финансами. Стоимость этих услуг варьируется в зависимости от компании и объема работ.

Услуги, предлагаемые агентами по управлению коммерческой недвижимостью в Узбекистане, включают в себя следующие виды:

- разработка экономического плана наиболее эффективного использования нежилой недвижимости с учетом информации о ценах на конкретные виды недвижимости на национальном рынке недвижимости;
- представление интересов владельца, обеспечение конфиденциальности;
- проведение рекламных, организационных и других мероприятий;
- подготовка необходимых документов и проведение переговоров для заключения договора аренды. Управление документооборотом;
- юридическая поддержка;
- контроль за выполнением договорных обязательств и своевременным получением арендных платежей;

- оптимизация расходов, связанных с эксплуатацией объекта недвижимости;
- обеспечение безопасности и контроля объекта;
- клининг и техническое обслуживание;
- обслуживание коммуникационных и технических систем;
- взаимодействие с администрацией города и подрядчиками.

В сегодняшних условиях арендодателю недостаточно разработать простую концепцию или бизнес-план для успешных проектов. Заказчиков обычно просят поддержать проекты на этапе проектирования и строительства объекта, а также привлечь арендаторов и провести тендеры. Сервейинговые услуги могут быть использованы для решения этих проблем.

В 2018 году национальный рынок услуг по управлению недвижимостью стал привлекательным для долгосрочных инвестиций. Это объясняется бурным развитием рынка недвижимости и устойчивым ростом объемов строительства. В результате возрос спрос на профессиональные управляющие компании. Однако участники рынка отмечают, что при освоении этого нового вида деятельности возникают определенные проблемы. Основной причиной такой ситуации на рынке является то, что большинство домовладельцев пользуются ограниченными услугами компаний по управлению недвижимостью, такими как клининг, техническое обслуживание и другие виды коммерческой деятельности.

Следует отметить, что в классическом смысле управление недвижимостью подразумевает работу с финансовым потоком и повышение эффективности объекта. Итак, смысл управления недвижимостью заключается в том, чтобы минимизировать затраты и максимизировать прибыль.

Также следует отметить, что для опыта Узбекистана в управлении коммерческой недвижимостью западные условия управления бизнесом и его традиции управления не стали обычным явлением. В данном случае речь идет о таких понятиях, как Facility Management, Property Management, Building Management, Asset Management.

По мнению экспертов, на рынке недвижимости в настоящее время наблюдаются следующие тенденции: с одной стороны, происходит



расширение внешних управляющих компаний, с другой - создание частных управляющих компаний и, конечно же, спрос на риэлторские услуги на рынке.

Согласно статистике, в 2018 году доля риэлторских услуг в общем объеме услуг составила 106,6% по сравнению с 2017 годом (Таблица 2).

Таблица 2 — Услуги по основным видам деятельности в 2018 году[7].

	<i>Млрд.сум</i>	<b>в % к 2017 году</b>
Всего услуг	118 811,0	110,7
в том числе по основным типам:		
Коммуникационные и информационные услуги	8 196,7	121,3
Финансовые услуги	15 023,8	136,5
Транспортные услуги	36 217,2	109,9
В том числе, автотранспортные услуги	20 232,9	102,1
Услуги по проживанию и питанию	3 649,6	112,1
Торговые услуги	32 006,9	100,3
Услуги, связанные с недвижимостью	<b>4 026,5</b>	<b>106,6</b>
Услуги в сфере образования	4 402,0	125,6
Услуги в сфере здравоохранения	1 701,5	116,9
<b>Услуги по аренде</b>	<b>2 589,2</b>	<b>102,1</b>
Ремонт компьютеров и бытовых товаров	2 329,2	102,6
Прочие услуги	3 134,4	100,7

По наблюдениям автора, наивысший уровень управления бизнес-центром был отмечен при оценке требований к профессиональному управлению для отдельных коммерческих структур. Спрос на профессиональное управление значительно ниже в сегменте продаж. Складские здания редко являются предметом профессионального управления.

Невозможно четко определить диапазон цен в управлении недвижимостью. Стоимость услуг варьируется в зависимости от диапазона запрашиваемых услуг, объема объекта и типа объекта, запрошенного управляющей компанией.

Между тем, владелец, который пользуется услугами компаний по коммерческой недвижимости, получит ряд положительных результатов, в том числе:

- возможность сосредоточиться на основном бизнесе, поскольку он позволяет передавать активы доверенному управлению, чтобы иметь дополнительное время для решения ключевых бизнес-задач и других проблем;
- экономия затрат на изучение особенностей неспециализированного бизнеса;
- экономия ресурсов управления;
- не нужно нанимать сотрудников в штат, которые не вовлечены в основной бизнес компании;
- доступ к высококачественным услугам от специализированных профессиональных компаний. [4]

На формирование рынка управления коммерческой недвижимостью влияют различные факторы, влияющие на общее состояние рынка недвижимости.

Например, в 2018 году в крупнейших городах мира произошло относительное снижение арендных ставок на офисные здания (Таблица 3).

Таблица 3 — Динамика арендных ставок на офисные здания

Наименование городов	Арендная плата за 1 кв.м. в 2017 году	Арендная плата за 1 кв.м. в 2017 году	Изменение арендной ставки в %
Москва	955 \$	950 \$	- 1,5
Астана	46 \$	35 \$	- 24
Гонконг, Центр	3 472 \$	3 070 \$	- 11,5
Лондон	2 074 \$	2 050 \$	- 1,2
Пекин	1 537 \$	1 460 \$	- 5,1
Нью Йорк, Манхэттен	2 080 \$	1 840 \$	- 11,5
Нью-дели	1 581 \$	1 530 \$	- 3,3

Источник: разработка автора.

Важно отметить, что сегодня крупные отечественные и зарубежные компании играют важную роль в формировании спроса на офисные здания.

Эту тенденцию можно назвать относительно новой в последние годы благодаря поддержке предпринимательства и реализации крупных строительных проектов в стране, так как на ранних этапах процесса приватизации арендаторы качественных офисных зданий были участниками финансового сектора. Можно также сказать, что реализуемые в настоящее время проекты в сфере недвижимости выполняются в соответствии с пятью приоритетными стратегиями развития Узбекистана.

По данным Госкомстата, в Ташкенте зарегистрировано около 70 тысяч компаний. С января по ноябрь 2018 года в столице было 11 600 предприятий и организаций. Почти всем им нужно было здание для начала деятельности.

Специалисты Spot.uz рассмотрели 100 заявок на офисные здания, в 2018 году офисные здания в Ташкенте были проданы в соотношении: средняя цена за квадратный метр составила 75 000 сум (9 долларов). [8]

На рынке коммерческой недвижимости Ташкента существует множество предложений. Как правило, они делятся на несколько категорий. Некоторые из них расположены на первом этаже жилого дома. Как правило, эти дома передаются в нежилой фонд, зачастую с не более 2 или 3 комнатами, с раковиной и кухней.

Офисные помещения можно найти в бизнес-центре и даже в развлекательном комплексе. В большинстве случаев эти номера отремонтированы и оснащены всеми удобствами.

Если компания большая и требует большого количества сотрудников, лучше всего выбирать отдельные здания или квартиры в качестве офисов.

В бизнес-центрах цены обычно выше, а условия более жесткие, но они обычно имеют административный контроль. То есть команда управления отвечает за техническое обслуживание, уборку, ремонт зданий и любые технические неполадки. В отдельных зданиях и квартирах ответственность за такие работы несет арендатор.

Есть и другие виды предложений на рынке. Например, есть случаи, когда крупные девелоперские компании не продают помещения на первом и втором этажах жилых зданий и не получают доход от их аренды.

Растущий спрос за последние несколько лет был удовлетворен теми, кто предпочитает не только квартиру, но и пассивный доход от аренды офиса.

Домовладельцы продают квартиры и жилые помещения с целью получения дохода, а в некоторых случаях такие объекты покупаются вместе с арендаторами, в других случаях квартиры сдаются в аренду нежилому фонду.

Строя двух- или трехэтажные здания и арендуя их по секторам или целиком, компании, которые занимаются строительством, проявляют интерес к аренде офисных помещений и рассматривают ее как новый вид бизнеса.

Ожидается, что крупный участник рынка недвижимости – комплекс Tashkent City изменит ситуацию на рынке. Естественно, что офисы крупных компаний и организаций, независимо от стоимости, хотят арендовать офисные помещения.

Какова стоимость аренды офисов в Ташкенте?

Диапазон цен составлял от 33 000 сумов (4 доллара США) до 133 000 сумов (16 долларов США) за квадратный метр. Самыми дорогими являются недавно построенные односемейные дома с 10 и более квартирами, которые сдаются в аренду от 58 млн. до 183 млн. сумов (7-22 тыс. Долларов США) в месяц.

Аренда офиса в столице в 2018 году составила 20 миллионов долларов (2400 долл. США), где средняя площадь составила 280 кв. м. [8]

Спрос на аренду офисов в этом году был самым высоким в Мирзо-Улугбекском, Мирабадском и Юнусабадском районах. Наименьшее значение аренды была в Яккасарайском районе (60 000 сумов - 7,2 \$), а самой высокой стоимостью был район Миробод (80 000 сумов - 9,6 \$).[8]

Следует отметить, что цена определяется многими факторами. В первую очередь цена зависит от местоположения и состояния объекта: от готовых офисов с мебелью и оборудованием, до зданий открытого плана без ремонта.

Например, аренда нового трехэтажного дома с бассейном и турецкой баней для «Представительства иностранной компании» обойдется в 41,7 миллиона сум в месяц. (5000 долларов).

На цену офисных зданий может влиять количество этажей, например, в жилых помещениях: чем выше цена, тем ниже. Это связано со стереотипами, что люди должны жить ближе к земле.

Одновременно с расширением строительной площадки расширяется и сектор коммерческой недвижимости.

Исходя из вышеизложенного (таблица 2), при рассмотрении услуг по основным видам экономической деятельности было установлено, что арендные услуги в 2018 году составили 2 589,2 млрд. сум, что на 102,1% больше, чем в 2017 году. То есть аренда из года в год играет значительную роль в структуре операций с недвижимостью.

Когда речь идет об аренде, следует сказать, что размер арендной платы определяется договором аренды. Он может отличаться от суммы, установленной законом (Таблица 4).

Таблица 4 — Минимальные арендные ставки для физических лиц, арендующих недвижимость [2]

Тип аренды имущества	Индикатор, который определяет установленную ставку	Минимальные месячные арендные ставки в сумах		
		г. Ташкент	г. Нукус и города в центрах областей	Другие населённые пункты
Объекты:				
жилые	За 1 кв.м. общей площади	10 000	6 500	3 000
нежилые		20 000	13 000	6 000

Минимальные арендные ставки, утвержденные уполномоченным органом, обязательны для аренды государственного имущества. Частное предприятие может, по соглашению сторон в его аренде, предусмотреть размер арендной платы [28 ст.12] и установить ее ниже утвержденной минимальной ставки. Однако важно помнить, что установление арендной платы ниже утвержденной минимальной ставки будет иметь определенные налоговые последствия.

Указом Президента от 26.12.2018 г. УП-4086 утверждены минимальные ставки арендной платы за 2019 г., используемые для налогообложения доходов от аренды недвижимости.

Минимальные арендные ставки на нежилые помещения на 2019 год увеличились в среднем в 2,2 раза (см. таблицу 4).

Таким образом, налоговая нагрузка на доход от аренды недвижимости существенно возрастает.

Как упоминалось выше, на общую доходность коммерческой недвижимости влияют многие факторы: местонахождение недвижимости, права на приобретение земли, строительство и оборудование, продолжительность проектирования и строительства, «качество» арендаторов, количество свободных площадей, арендные ставки, простота ведения бизнеса и другие. Профессиональное управление зданием повышает его конкурентоспособность и рентабельность. Можно добиться полной компенсации управленческих и эксплуатационных расходов за счет повышения арендных ставок.

В настоящее время рынок Узбекистана в сфере управления и использования коммерческой недвижимости находится на низком уровне. Но нужно отметить, что темпы строительства недвижимости растут, важность компаний по управлению недвижимостью не теряется. Тенденция к увеличению доли опытных домовладельцев и профессиональных инвесторов в сфере коммерческой недвижимости значительно возросла.

Ниже приведены некоторые из факторов, которые препятствуют развитию рынка недвижимости:

- недостаточное понимание преимуществ работы с риэлторскими компаниями;
- сложная экономическая ситуация в связи с тем, что владельцы коммерческой недвижимости не понимают возможности снижения эксплуатационных расходов за счет привлечения профессиональной управляющей компании;
- низкий уровень активности компаний, предлагающих свои услуги. [5]

Факторами, способствующими развитию рынка недвижимости, являются:

- стремление владельцев коммерческой недвижимости повысить эффективность управления — снизить затраты на содержание здания;
- сокращение бюджетных расходов на содержание зданий.

## ВЫВОДЫ

В целом ситуация оказывает большое влияние на развитие рынка недвижимости, поскольку владельцы недвижимости вынуждены искать эффективные решения. Например, увеличилось число представителей рынка недвижимости, обращающихся в управляющие компании, и в прошлом они управляли своей собственной недвижимостью. В практике зарубежных стран это нормально, но для Узбекистана это все еще новый вид услуг.

В заключение, будут представлены новые услуги и услуги в сфере управления недвижимостью, внедрение высоких технологий и использование специально разработанных компьютерных программ; Основные игроки на рынке управления услугами коммерческой недвижимости продолжают свою деятельность. В то же время развивающиеся компании, которые являются лишь частью развития и управляют своими собственными объектами, будут иметь возможность укрепить свои позиции и выйти на внешний рынок.

В условиях интенсивного строительства потенциал этого типа бизнеса, вероятно, даст импульс развитию сервейинговых услуг и усилит конкурентоспособность поставщиков таких видов услуг.

## ЛИТЕРАТУРА:

1. Гражданский Кодекс Республики Узбекистан. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://lex.uz/docs/111181>
2. Приложение 24 к Указу Президента от 26.12.2018 № РР-4086. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.norma.uz/uz>
3. Дмитрий Лебедь. Наше кредо ювелирная работа с недвижимостью. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.uzdaily.uz/articles-id-8366.htm>

4. Радионова А. Будущее рынка коммерческой недвижимости за профессиональным управлением [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.newprojects.ru/ru/analytics.html?id=108>
5. Обзор рынка услуг управления в сфере жилой и коммерческой недвижимости [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.estimation.ru/ru/analytics/2009/05/28-2-4>
6. Макэлрой К. Управление недвижимостью / пер. с англ. И.В. Гродель. Минск: Попурри, 2010. 176 с.
7. Узбекистан в цифрах 2018. Статистический сборник. e-mail: [gks@stat.uz](mailto:gks@stat.uz) 202 бет.
8. Электрон ресурс: «Что происходит на рынке коммерческой недвижимости Ташкента». Статья 2018 декабрь. <https://www.spot.uz/ru/misc/>
9. Оценка недвижимости: Учебник / Под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. М.: Финансы и статистика, 2007. — 496 с. ISBN 5-279-02270-5.

[УДК 338](#)  
[ББК 65.31](#)

## К РАСЧЕТУ ПРИБЫЛИ ДЕВЕЛОПЕРА ПРИ ОЦЕНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

С.Г. ПАК<sup>1</sup>, А.С. ТУРДИЕВ<sup>2</sup>, Н.Я. АРТЫКОВ<sup>3</sup>

<sup>1</sup> канд. тех. наук. доц. кафедры «Экономика и управление недвижимостью»

<sup>2</sup> канд.экон. наук.доц. кафедры «Экономика и управление недвижимостью»

<sup>3</sup> канд. экон. наук. доц. кафедры «Экономика и управление недвижимостью»

Ташкентский архитектурно-строительный институт (ТАСИ),  
г. Ташкент, Республика Узбекистан

*Вопросы определения величины прибыли девелопера (далее, ПД) – один из самых дискуссионных вопросов и сложных проблем затратного подхода к оценке недвижимого имущества.*