Менеджер управления коммерческой недвижимостью и площадями

Специалист по аренде (продаже) коммерческой недвижимости

Ищем самостоятельного специалиста, который возьмёт на себя **полное управление недвижимостью и коммерческими площадями компании**.

Основные задачи:

- Управление всеми объектами компании: магазины, склады, офисы и другие площади.
- Сдача свободных площадей в аренду и поиск покупателей на объекты.
- Поиск новых помещений под магазины и другие задачи компании.
- Расчёт рентабельности каждого объекта и каждого м².
- Анализ доходности площадей и поиск возможностей увеличить прибыль с 1 м².
- Сдача неиспользуемых площадей внутри объектов: банкоматы, ПВЗ, островки, вендинг и др.
- Переговоры с арендодателями и арендаторами, снижение арендных ставок и улучшение условий.
- Получение арендных каникул, скидок и компенсаций на период ремонта и при нештатных ситуациях.
- Контроль коммунальных и эксплуатационных расходов по всем объектам.
- Организация системы совместной фиксации показаний счётчиков с арендодателями.
- Мониторинг рынка недвижимости и своевременный пересмотр арендных ставок.
- Оптимизация убыточных объектов: сокращение площади, перенос, закрытие, сдача или продажа.
- Ведение единого реестра объектов, договоров, ставок, сроков индексации и арендных каникул.
- Подготовка регулярной отчётности по эффективности объектов и экономическому эффекту.

Главная цель должности: Сделать так, чтобы **каждый квадратный метр компании работал максимально эффективно**, а расходы на недвижимость постоянно оптимизировались.

Нам нужен человек, который способен **самостоятельно выстроить это направление, вести переговоры, считать экономику и принимать решения**, а руководству показывать уже готовые варианты с цифрами и экономическим эффектом.

Функциональные обязанности

1. Управлять всеми объектами компании

- Вести единую базу всех площадей: магазины, склады, офисы, земельные участки и другие объекты.
- Контролировать статус каждого объекта: используется, сдается, простаивает, продается, готовится к открытию/закрытию.
- Отвечать за то, чтобы ни один квадратный метр не простаивал без экономического обоснования.

2. Считать рентабельность каждого объекта и каждого м²

- Выручка / прибыль на 1 м².
- Стоимость аренды на 1 м².
- Коммунальные и эксплуатационные расходы на 1 м².
- Полная себестоимость содержания площади.
- Доходность объекта и срок окупаемости.
- Определять, какие площади выгодно оставить, сократить, расширить, сдать или продать.

3. Сдавать свободные площади

- Искать арендаторов.
- Размещать объявления и работать с агентствами/площадками.
- Вести переговоры.
- Заключать и сопровождать договоры.
- Максимизировать доходность свободных помещений.
- В том числе сдавать небольшие площади внутри магазинов: банкоматам, терминалам, островкам, вендингу, ПВЗ, сервисам и т.д.

4. Управлять арендными отношениями

- Переговариваться с арендодателями и арендаторами.
- Добиваться лучших ставок и условий.
- Пересматривать аренду в зависимости от рынка.
- Добиваться арендных каникул, скидок и компенсаций при ремонтах, авариях и других нештатных ситуациях.
- Контролировать индексации и не допускать необоснованного повышения ставок.

5. Искать новые помещения

- Искать площади под новые магазины и другие направления бизнеса.
- Анализировать локации, трафик, конкурентов, стоимость аренды и потенциальную выручку.
- Рассчитывать экономику помещения до принятия решения о его аренде.
- Вести переговоры с собственниками и добиваться максимально выгодных условий.

6. Управлять коммунальными и эксплуатационными расходами

- Собирать коммунальные счета со всех объектов.
- Контролировать начисления и их соответствие договорам.
- Выявлять переплаты и необоснованные расходы.
- Организовать систему совместной фиксации показаний счетчиков с арендодателями.
- Контролировать сроки передачи показаний и оплаты.

7. Оптимизировать существующую сеть

- Находить убыточные объекты и предлагать решения.
- Пересматривать площади действующих магазинов.
- Искать возможность уменьшить арендуемую площадь либо сдать неиспользуемую часть.
- Рассматривать перенос, закрытие, продажу или изменение формата объекта.

8. Работать с рынком недвижимости

- Постоянно мониторить ставки аренды и продажи.
- Понимать рыночную стоимость каждого объекта.
- Инициировать повышение арендной платы там, где рынок позволяет.
- Следить за перспективными локациями и изменениями вокруг наших объектов.

9. Выстроить систему управления недвижимостью

- Создать единый реестр объектов и договоров.
- Настроить календарь окончания договоров, индексаций, льгот и арендных каникул.
- Ввести регулярную отчетность по каждому объекту.
- Сделать так, чтобы руководству было видно: сколько компания тратит на каждый объект, сколько зарабатывает и что можно улучшить.

10. Отвечать за финансовый результат направления

- Его KPI должен быть не «сдал помещение» и не «подписал договор», а экономический эффект от управления площадями: снижение расходов + рост арендных доходов + повышение рентабельности м² + эффективное использование свободных площадей.

нашёл объект → оценил → посчитал экономику → провёл переговоры → добился лучших условий → запустил → контролирует рентабельность → оптимизирует → при необходимости сдаёт часть площади → при необходимости продаёт объект