

Э.В. Батоева

Н.К. Матвеев

**НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ
РИЕЛТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

МОНОГРАФИЯ

2019

УДК349.4
ББК67.404.2
Н 27

Рецензенты:

Постюшков А.В., доктор экономических наук, профессор
Смирнова Т.В., доктор социологических наук, профессор

Под редакцией к.э.н., доцента Еремеева М.А.

Батоева Э.В., Матвеев Н.К.

Н 27 Направления совершенствования риелторской деятельности / Э.В. Батоева, Н.К. Матвеев – Саратов: изд-во ООО ЦПМ «Академия бизнеса», 2019. – 86 с.

ISBN 978-5-907199-28-6

В монографии освещены правовые, теоретические и практические подходы к управлению риелторской деятельностью. Даны общие понятия и особенности развития рынка недвижимости, его структура, приведены результаты исследований, анализа, разработаны методики прогнозирования состояния рынка недвижимости. Предложены рекомендации по усовершенствованию деятельности риелторской фирмы.

Предназначена для студентов, исследователей и специалистов в сфере строительства, риелторской деятельности.

ISBN 978-5-907199-28-6

УДК 349.4
ББК 67.404.2
Н 27

© Батоева Э.В., 2019

© Матвеев Н.К., 2019

© ЦПМ Академия бизнеса, 2019

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. ПОНЯТИЕ И ОСОБЕННОСТИ РИЕЛТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ.....	8
1.1. Понятие риелторской деятельности, история развития	8
1.2. Понятие и признаки недвижимости	14
1.3. Особенности рынка недвижимости.....	21
1.3.1. Понятие рынка недвижимости.....	21
1.3.2. Классификация рынка недвижимости	23
1.3.3. Операции на рынке недвижимости	27
2. АНАЛИЗ РИЕЛТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	33
2.1. Состояние рынка недвижимости России	33
2.2. Обзор рынка недвижимости г. Иркутск.....	45
2.2.1. Рынок новостроек г. Иркутска.....	48
2.2.2. Анализ рынка вторичного жилья г. Иркутск	51
2.3. Прогноз состояния рынка	55
2.4. Анализ деятельности агентства недвижимости	57
2.4.1. Организационная структура агентства	59
2.4.2. Анализ доходов и расходов компании.....	62
3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РИЕЛТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	64
3.1. Направления повышения эффективности риелторской деятельности	64
3.2. Организационно-экономический механизм реализации проекта	67
3.2. Эффективность нововведений	77
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	78
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	82

ВВЕДЕНИЕ

Фундаментом любой социально-экономической системы является собственность. Переход общества на рыночные основы вызвал ее изменения. Собственность из основной государственной преобразовалась в многоплановый комплекс, состоящий из федеральной, муниципальной, частной, региональной и других видов собственности. То есть, изменился механизм управления собственностью, и мы видим, как зарождается и укрепляется рынок недвижимости и риелторских услуг.

Рынок недвижимости представляет собой сферу финансирования капитала в объекты недвижимости и системы экономических отношений, возникающих при операциях с недвижимостью. Эти отношения появляются при купле-продаже недвижимости, ипотеке, сдаче объектов недвижимости в управление, аренду, найм и так далее.

Расширение рынка недвижимости привело к развитию рынка риелторских услуг. Рынок риелторских услуг является ключевой составляющей экономики Российской Федерации. На развитие рынка оказывают влияние многие факторы, среди которых одно из первых мест занимают спрос и предложение. На темпах и масштабах развития рынка риелторских услуг очень сказывается слабая развитость рыночной инфраструктуры. Ограниченность земельных ресурсов и сложности инфраструктурного обеспечения дополняют список препятствий, которые замедляют процесс вхождения новых субъектов в рынок недвижимости.

Рынок риелторских услуг и уровень его развития характеризуют степень совершенства национальной экономики России. В российских условиях развитие этого рынка можно рассмотреть, как один из ключевых моментов перехода к рыночной экономике, влияющих на другие сферы народного хозяйства. Быстрая приватизация создала в короткие сроки такой слой собственников, которые активно включились в рыночные отношения. Российский рынок недвижимости после быстрого старта сейчас принимает все более организованные формы. Участники риелторского рынка активно перенимают зарубежный опыт работы в

области недвижимости. Это относится не только к профессиональным риелторам, но и к любым предприятиям и всем гражданам, которые стремятся эффективно распоряжаться собственным недвижимым имуществом, осуществляя куплю-продажу, залоговые операции, дарение и др.

Статья 130 ГК РФ дает следующее толкование термину «недвижимое имущество»: «К недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, здания, сооружения». Кроме того, к недвижимости относятся также воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты, а, кроме того, законом к недвижимости может быть отнесено и иное имущество.

Риелторские услуги, представляют собой целый комплекс разнообразных видов деятельности, направленных на обеспечение эффективности работы рынка недвижимости, а также для решения одной из немаловажных потребностей населения – потребности в улучшении жилищных условий. Риелторскими услугами также охвачены различные области и отрасли экономики, прямо или косвенно связанные с недвижимостью. Сюда можно отнести приватизацию, строительство, банковское дело, коммунально-бытовое и жилищное хозяйство, область денежного обращения, инвестиционную деятельность, систему страхования и кредитования, а также налоги.

Риелторские фирмы — неотъемлемые субъекты рыночной инфраструктуры, в то же время они сами являются предпринимательскими организациями, так как их основной целью является систематическое получение прибыли. Отсутствие у российских риелторских фирм большого опыта деятельности приводит к трудностям работы риелторских компаний. Стоит также отметить несовершенство нормативно-законодательной базы по созданию и деятельности риелторских организаций в России, также не проработанность общегосударственной системы подготовки и переподготовки риелторов. Соответственно, актуально проведение исследования теоретических и практических проблем механизма

развития риелторских фирм на рынке недвижимости и совершенствования его элементов, направленных на повышение эффективности деятельности риелторских компаний. Механизм работы риелторских организаций регулируется не только гражданским законодательством, правом, но и другими нормативными актами, которые также не очень эффективно регламентируют риелторскую деятельность. Появление достаточно широкого круга работ, посвященных изучению деятельности риелторских организаций, высветило целый ряд проблем, связанных с выявлением сущности риелторской деятельности, которые до сих пор остаются нерешенными.

Теоретической основой проведения исследования послужили законодательные и нормативные акты по вопросам развития в России предпринимательской деятельности, по организации риелторской деятельности, труды ведущих отечественных ученых-экономистов и специалистов по вопросам деятельности агентств недвижимости. Были изучены и обобщены труды И. Т. Белобанова, Э. Бякова, М. А. Воробейникова, Е. Л. Именитова, В. А. Горемыкина, Э. Р. Бугулова, В. В. Копыловой, Б. М. Бедина, В. Л. Пригожего, Д. Хамина, Д. Юркова.

Во время написания работы были исследованы и действующие нормативно-правовые и методические документы, предназначенные для применения риелторскими организациями в своей деятельности.

Но, несмотря на появление отдельных работ, посвященных изучению риелторской деятельности, большинство из них не содержат полного ответа на вопросы, связанные с сущностью и механизмом риелторской деятельности. Также недостаточно исследованы методологические и практические проблемы создания и развития риелторских организаций в современных условиях.

Предметом исследования является механизм функционирования агентства недвижимости «XXX¹». Объектом исследования является агентство недвижимости «XXX», осуществляющее риелторскую деятельность на рынке недвижимости.

¹«XXX» – название риелторской фирмы - изменено.

Данная работа посвящена вопросам организации деятельности риелторской фирмы.

Целью работы является исследование и разработка важнейших теоретических и практических рекомендаций по совершенствованию деятельности АН (агентства недвижимости) «XXX».

Исходя из цели исследования, в работе поставлены следующие задачи:

1) определить сущность и место риелторских компаний в экономике страны на современном этапе;

2) выявить тенденции и роль риелторских фирм в развитии предпринимательства;

3) исследовать практику деятельности российских риелторских организаций на рынке недвижимости;

4) дать оценку современного состояния рынка риелторских услуг в г. Иркутск;

5) проанализировать нормативные документы, регулирующие риелторскую деятельность в РФ;

6) разработать алгоритм управления риелторской организацией;

7) Разработать рекомендации, направленные на оптимизацию деятельности АН «XXX».

В первой главе работы мы рассмотрим понятие и особенности риелторской деятельности. Вторая глава работы посвящена анализу рынка недвижимости как в России в целом, так и в регионе. В третьей главе освещены вопросы совершенствования деятельности риелторской фирмы, агентства недвижимости (АН), организаций данной сферы.

1. ПОНЯТИЕ И ОСОБЕННОСТИ РИЕЛТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

1.1. Понятие риелторской деятельности, история развития

История показывает, что в дореволюционной России операции с недвижимостью, по сути, не отличались от сегодняшних. Недвижимое имущество продавали и покупали, сдавали в аренду, закладывали, переуступали. Владельцы могли реализовывать объекты недвижимости самостоятельно, используя свои связи или подавая объявления в газеты. Лицам, плохо ориентирующимся на рынке недвижимости, предлагали свои услуги посредники — комиссионерские конторы, прообразы современных риелторских фирм. Они возникли в первую очередь как посреднические организации в торговой сфере промышленными и продовольственными товарами, а уже потом стали заниматься операциями с недвижимостью.

Постепенно профессия торгового посредника-комиссионера становилась все более престижной. Появилось много руководств по организации такого вида деятельности, прославляющих «почтенную профессию» и сулящих «вечный заработок». Считалось, что человек, обладающий хотя бы небольшим капиталом и не очень ленивый, независимо от возраста, пола и социальной принадлежности, мог завести свое дело. Известно, что одна из первых справочно-комиссионерских контор появилась в Санкт-Петербурге в 1880 г. и с самого начала осуществляла операции с недвижимым имуществом. Это было время, когда в городе проблема с жильем ощущалась особенно остро. Контора осуществляла посреднические операции по сдаче и найму жилья. Постепенно, накопив сведения о продаваемых объектах недвижимости, она начала ими торговать. За совершение операции взимались 2% от общей стоимости объекта продажи — как с продавца, так и с покупателя, но только в случае, если сделка состоялась. Продавец недвижимости оплачивал корреспондентские расходы и расходы на размещение информации в СМИ. Покупателю сведения о выставленных на продажу объектах предоставлялись бесплатно.

Большое значение придавалось рекламе, продвижению на рынке недвижимости. Многие столичные и провинциальные издания пестрели заголовками: «Редкий случай!», «Очень дешево!» и «Желаю купить». С 1907 по 1914 гг. выходила специальная газета «Сборник спроса и предложения», печатавшая сведения о недвижимости всей России без указания точного адреса и фамилии владельца. Указывались только район в Петербурге, название пригорода или другого города. Подробно описывался объект, указывались размер земельного участка и сумма долга, если он был заложен. Заканчивалось объявление словами: «Более подробно узнать в конторе».

«Но, как и сегодня, многие предпочитали действовать самостоятельно, без посредников. Такие люди размещали свои объявления в массовых журналах и газетах: «Санкт-Петербургские ведомости», «Деловой Петербург», «Биржа». Чаще всего эти объявления заканчивались словами: «Комиссионеров просят не приходить». Оказалось, что несмотря на пропаганду «почтенной профессии», в глазах обывателей комиссионеры по торговле недвижимым имуществом были просто спекулянтами, наживающимися на чужом добре»¹. Развеесть этот стереотип, пожалуй, не такое уж простое дело и для современных риелторов.

В последнее время в России появилось множество фирм, организаций и просто предпринимателей, зарабатывающих деньги при работе с недвижимым имуществом. Такие фирмы называют риелторскими фирмами (агентства недвижимости). Для начала стоит определить, что включается в понятие «риелторская деятельность»? В русском языке такого выражения раньше не было, и появлению его мы обязаны рыночным отношениям, когда с приходом новых форм и методов хозяйствования в России появились и новые слова.

Название риелторская деятельность пришло из английского языка, в котором недвижимое имущество звучит как «realty». В 2006 г. официально зарегистрировано в России слово «риелтор», и 8-е февраля стало принятым считать днем риелтора с 2008 г.

¹ Асаул А. Н. Экономика недвижимости: учебник для вузов / А. Н. Асаул. – 4-е изд., испр. – М.: АНО ИПЭВ, 2014. – С. 78.

Риелторская деятельность — это деятельность субъектов предпринимательства (юридических лиц и индивидуальных предпринимателей), осуществляемая на основании договоров оказания услуг на возмездной основе за счет и в интересах физических и юридических лиц (потребителя), и связана с установлением, изменением и прекращением их прав на недвижимое имущество. А также риелторская деятельность представляет собой совершение гражданско-правовых сделок с земельными участками, зданиями, строениями, сооружениями, жилыми и нежилыми помещениями. При этом риелторская фирма может действовать от своего имени и от имени клиента.

В настоящее время правовое регулирование риелторской деятельности осуществляется актами правительства РФ, а также нормативными актами исполнительной власти субъектов РФ.

Также, рядом с государственным регулированием риелторской деятельности имеет место и общественное регулирование, оно возникает в том случае, если представители той или иной специальности создают саморегулируемые профессиональные общественные объединения - саморегулируемые организации (СРО). У таких организаций достаточно жесткие права и обязанности. Для членов СРО являются обязательными к использованию стандарты (правила) профессиональной деятельности, подготовленные и принятые в таком объединении. Существуют различные объединения риелторов — гильдии, ассоциации, союзы, палаты.

Для осуществления предпринимательской деятельности по оказанию риелторских услуг существуют приемы и методы. Технология оказания риелторских услуг может сводиться к следующим ключевым этапам:

1. Получение заявки по услуге:

- изучение характера и объема предстоящих работ на основе анализа заявленных заказчиком подробностей по объекту недвижимости;
- формулирование ограничительных условий.

2. Предварительный осмотр объекта и заключение договора об оказании услуги:

- конкретизация предмета договора и подготовка к его подписанию;
- составление плана выполнения работ по договору.

3. Сбор и анализ данных об объекте:

- сбор документов об объекте недвижимости и подтверждение достоверности, актуальности и полезности собранной информации, которая необходима для проведения конкретной сделки с недвижимостью;
- предоставление отчета заказчику о проделанной работе и информирование о степени готовности всех субъектов к оформлению сделки.

4. Юридическое сопровождение сделки:

- формирование комплекта документов и их исследование, подтверждение юристом законности проводимой сделки;
- определение рисков, сопутствующих сделке;
- ознакомление заказчика с документами и материалами, предоставляемыми для оформления сделки и согласования условий и техники ее проведения.

5. Проведение сделки с недвижимостью и оплата услуг риелтору:

- проведение сделки с недвижимостью и документальное оформление ее результатов;
- оформление акта сдачи-приемки работ, выполненных по договору об оказании услуги;
- оплата услуг риелтора за выполненную работу.

Перечисленные этапы показывают типичную схему отношений между риелторской фирмой и заказчиком. Она выглядит следующим образом: предложение фирмой набора услуг → выбор услуги заказчиком → заключение договора → оказание услуги → совершение сделки с недвижимостью → оплата услуг риелтора за выполненную работу.

«При данных отношениях содержание каждой услуги достаточно жестко формализовано и ограничено рамками предоставляемых фирмой услуг, а специалисты каждого структурного подразделения риелторской фирмы работают по внутренним правилам предоставления соответствующего профиля услуг»¹.

Заказчик, в свою очередь, должен определить содержание и результат предоставляемой услуги совершенно четко. И недооценка особенностей восприятия заказчиком содержания риелторской услуги вызывает риск потери заказчика.

Существуют несколько видов деятельности риелтора:

1) агент или поверенный — это сотрудник Агентства недвижимости (риелторской фирмы), оказывающий услуги по совершению сделок под началом брокера;

2) брокер — это лицо самостоятельное и от своего имени оказывающее консультационные и посреднические услуги при сделках с недвижимостью;

3) дилер — это физическое или юридическое лицо, профессиональный участник рынка ценных бумаг, совершающий операции с ценными бумагами от своего имени и за свой счет;

4) риелтор, выступающий в качестве посредника при заключении сделок с недвижимым имуществом или правами на него между третьими лицами;

5) риелтор по организации торговли недвижимым имуществом;

6) риелтор по созданию отдельных объектов недвижимого имущества с целью последующей их продажи, передачи в возмездное пользование;

7) риелтор по доверительному управлению недвижимым имуществом;

8) риелтор по предоставлению консультационных услуг, услуг по изучению конъюнктуры рынка, иных возмездных услуг, сопутствующих гражданскому обороту недвижимого имущества.

Стоит заметить, что российские риелторские фирмы занимаются не только посредническими услугами - они сами выступают активными субъектами рынка

¹ Бердникова В. Н. Экономика недвижимости: учебник и практикум для академического бакалавриата / В. Н. Бердникова. – 2-е изд., испр. и доп. – Люберцы: Юрайт, 2016. – С. 84.

недвижимости, приобретая за свой счет недвижимое имущество и продавая его, сдавая принадлежащие им жилые и нежилые помещения, а также здания в аренду - то есть производят различные операции с недвижимостью также, как и любое юридическое лицо.

Риелтор несет ответственность за:

1) неисполнение либо ненадлежащее исполнение своих должностных обязанностей, прописанных в его должностной инструкции;

2) правонарушения, которые риелтор допустил (совершил) в процессе осуществления своей профессиональной деятельности;

3) причинение материального ущерба организации, в которой он работает.

Ответственность риелтора может быть определена положениями трудового, гражданского, административного и уголовного законодательства РФ.

Риелтор в обязательном порядке должен знать:

1) основы жилищного и земельного законодательства, законы и подзаконные нормативные акты, положения, инструкции и другие документы, регулирующие операции с недвижимостью;

2) действующие расценки на услуги по оформлению операций с недвижимостью;

3) основы рыночной экономики;

4) основы психологии, правила установления деловых контактов и ведения переговоров, этику делового общения;

5) общие условия налогообложения юридических и физических лиц;

6) правила и порядок заключения договоров и оформления необходимых документов, связанных с куплей-продажей и арендой недвижимости;

7) конъюнктуру рынка недвижимости и методы исследования рынка, порядок сбора и обработки информации о рынке недвижимости;

8) контактные данные агентств, работающих на рынке недвижимости, виды услуг, которые они оказывают;

9) требования, предъявляемые к объектам недвижимости, технические, качественные и другие характеристики объектов недвижимости;

- 10) правила проведения осмотров и методы оценки объектов недвижимости, предназначенных для купли-продажи и аренды;
- 11) правила рекламирования объектов недвижимости;
- 12) правила внутреннего трудового распорядка;
- 13) Правила и нормы охраны труда.

В должностные обязанности риелтора следует включать организацию и проведение операции по покупке, продаже, аренде недвижимости от имени и по поручению клиентов [30, с. 88].

На сегодняшний день «...риелторские компании чаще всего занимаются сделками купли-продажи недвижимости, обменом, сделками аренды, оказанием посреднических услуг в сделках с недвижимым имуществом, предоставлением платных и бесплатных консультаций в этой области, расселением квартир, экспертной оценкой вариантов, а также юридической проверкой документов на недвижимость, подтверждающих то или иное право»¹. Также, риелторские компании могут оказывать услуги по организации денежных расчетов при совершении сделок с недвижимостью, производить оценку недвижимости. Но стоит помнить, что на эти виды деятельности должны быть получены отдельные лицензии.

Подводя итоги, мы видим, что риелторские компании оказывают своим клиентам полный перечень услуг, необходимый при сопровождении любой сделки, связанной с недвижимым имуществом (посреднические, юридические, нотариальные, кредитные, строительные, социальные, транспортные, консультационные, оценочные, рекламно-информационные и другие).

Вследствие осуществления развития и становления риелторской деятельности происходит усовершенствование и становление самого рынка недвижимости.

1.2. Понятие и признаки недвижимости

Каждый объект, находящийся во владении собственника, может быть отнесен к определенному виду собственности, которая условно подразделяется, во-

¹ Вылегжанин В. Квартиры с червоточиной / В. Вылегжанин. – М.: Новости, 2017. – С. 74.

первых, на материальную и нематериальную, и, во-вторых, на движимую и недвижимую собственность [40, с. 114].

Термин «недвижимое имущество» в России был введен Петром I в 1714 г. в указе «О порядке наследования в движимых и недвижимых имуществах» и с тех времен он стал общепринятым в дореволюционной России. Так, в своде гражданских законов (т. 10 ч. 1 ст. 384) было записано: «Недвижимыми имуществами признаются по закону земли и всякие угодья, дома, заводы, фабрики, лавки, всякие строения и пустые дворовые места, а также железные дороги».

В современной России понятие «недвижимость» («недвижимое имущество») впервые введено в экономический и правовой оборот Основами гражданского законодательства СССР и республик от 31.05.1991 г. (ст. 4) в связи с установлением частной собственности на землю. Затем этот термин утвержден в Указе Президента РФ от 27.10.1993 г. № 1767 «О регулировании земельных отношений и развитии аграрной реформы в России» (ст. 1) (в настоящий момент утратил силу) и окончательно законодательно закреплён Гражданским кодексом РФ (ст. 130) 30.11.1994 г.

В настоящее время принято подразделение имущества на движимое и недвижимое.

Рынок недвижимого имущества в новейшей истории России начал развиваться совсем недавно (15–17 лет назад), поэтому терминология и понятия в этой области еще не устоялись. Активно применяется опыт зарубежных стран с развитой рыночной экономикой.

«Понятие «недвижимость» неотделимо от понятия «имущество». Еще со времен римского права имущество принято делить на движимое и недвижимое. Согласно ст. 130 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее — ГК РФ), «к недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения,

здания, сооружения»¹. К недвижимым вещам относятся также подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты. Законом к недвижимым вещам может быть отнесено и иное имущество».

В соответствии с Гражданским кодексом РФ к недвижимым вещам (недвижимому имуществу, недвижимости) относятся следующие материальные и нематериальные объекты (ст. 130, 132) (см. табл. 1).

Таблица 1

Виды недвижимости в России

Отдельные объекты	Сложные объекты
1. Земельные участки	Предприятие в целом как имущественный комплекс, включая: земельные участки; здания и сооружения; инвентарь и оборудование; сырье и продукцию; требования и долги; права на обозначения, индивидуализирующие предприятие, его продукцию, работы и услуги; нематериальные активы; информацию; другие исключительные права
2. Участки недр	
3. Обособленные водные объекты	
4. Все, что прочно связано с землей, в том числе: леса; многолетние насаждения; здания сооружения	
5. Приравненные к недвижимости, подлежащие государственной регистрации: воздушные и морские суда; суда внутреннего плавания; космические объекты. Иные объекты, наделенные статусом недвижимости по закону	

Законодательно может быть установлено, что какое-либо имущество, формально не имеющее признаков недвижимого, подпадает под режим правового регулирования, предусмотренный для недвижимости. Например, к режиму «недвижимости» ГК РФ относит морские и речные суда, воздушные суда и др. Эти объекты «относятся» по закону к недвижимости, но не «являются» ею по своей природе, — именно поэтому они оцениваются оценщиками движимого имущества.

¹ Горемыкин В. А. Экономика недвижимости. В 2 т. Т. 2. Рынок земельных участков и управление недвижимостью: учебник / В. А. Горемыкин. — 8-е изд., пер. и доп. — Люберцы: Юрайт, 2015. — С. 98.

Кроме того, недвижимым имуществом признается предприятие в целом как имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности (ст. 132 ГК РФ). В состав предприятия как имущественного комплекса входят все виды имущества, предназначенные для его деятельности, включая земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукцию, права требования, долги, а также права на обозначения, индивидуализирующие предприятие, его продукцию, работы и услуги (фирменное наименование, товарные знаки, знаки обслуживания), и другие исключительные права, если иное не предусмотрено законом или договором [43, с. 75].

Отнесение предприятия как имущественного комплекса к категории недвижимости независимо от того, входит в его состав объект недвижимости, принадлежащий предприятию на правах собственности, или нет, вызвано необходимостью подчинения сделок с предприятием специальному правовому режиму недвижимости в целях повышения надежности таких сделок, защиты прав как участников, так и третьих лиц. Кроме того, здесь прослеживается еще один мотив отнесения предприятия к недвижимости — это применение принципов неделимой, сложной и главной вещи (ст. 133–135 ГК РФ), которой может считаться используемый объект недвижимости в составе имущественного комплекса предприятия как единого целого.

«В физическом же плане для целей различных видов учета (кадастрового, инвентаризационного и пр.) и изучения (оценка, управление и пр.) понятие «недвижимость» допускает использование термина объект недвижимости, традиционно понимаемого как совокупность земельного участка и его улучшений. Улучшениями земельного участка называется то, что неразрывно связано с ним, что сделано руками человека и потребовало вложения его труда и расходования ресурсов. К улучшениям относятся здания и различные сооружения, необходимые для обеспечения объекта недвижимости в целом в соответствии с его назначением, а также выполненная в пределах границ земельного участка обработка

почвенного слоя»¹. При этом в теории понимается, что собственно улучшение не может рассматриваться как объект недвижимости отдельно от земельного участка, так как также остается недвижимым и выполняет свое предназначение только при условии и во время прочного прикрепления его к земле. Но для целей учета — объекта недвижимости — это недвижимость, прошедшая государственную регистрацию как единый объект. Именно поэтому появились такие «объекты недвижимости» (и их рынки), как квартиры, комнаты и встроенные помещения. Развитие системы кондоминиумов постепенно устраняет этот понятийный «казус», и каждый объект недвижимости уже может иметь в своем составе тот или иной земельный участок или его долю.

Также для земель поселений в состав улучшений объектов недвижимости входят:

– внутренние инженерные сети и системы, внутренние инженерные сети и системы, здания и сооружения, а также внутреннее инженерное оборудование, обеспечивающее функционирование здания и сооружения, а также внутреннее инженерное оборудование, обеспечивающее функциональное назначение зданий и сооружений (электроснабжение, лифты, освещение, отопление, водоснабжение, канализация, вентиляция, кондиционирование, газоснабжение, пожаротушение, сигнализация, подъемники и др.), инженерная инфраструктура, ограждения и пр.;

– вспомогательные здания и сооружения (пристройки, трансформаторные насосные, котельные, мосты, путепроводы и так далее);

– инженерные сети, элементы благоустройства (кабельные сети, трубопроводы, дороги, тротуары, ограждения, газоны, постоянные элементы благоустройства и так далее).

Выделение недвижимости из всего имущества объясняется рядом весьма серьезных обстоятельств.

¹ Коваленко Н. Я. Экономика недвижимости / Н. Я. Коваленко, Г. А. Петранева, А. Н. Родман. – М.: Колосс, 2007. – С. 79.

1. Объекты недвижимости обладают большой значимостью общественной, социальной ценностью, а потому подлежат усиленной защите государства, закона.

2. Недвижимое имущество представляет собой специфический объект налогообложения.

3. Некоторые правоотношения возникают только в отношении недвижимости, например, ипотека.

4. Купля-продажа недвижимости разительно отличается от сделок с другими товарами.

В теории и практике целесообразно различать понятие недвижимого имущества как материального (физического) объекта и как комплекса экономико-правовых и социальных отношений, обеспечивающих порядок распоряжения им и особую устойчивость прав [20, с. 56].

«Любой объект недвижимости в реальной действительности существует в общности физических, экономических, социальных и правовых свойств, каждое из которых может в соответствующих случаях выступать в качестве определяющего свойства в зависимости от социальных ситуаций»¹.

Так географическая концепция отражает физические (технические) характеристики недвижимости: конструкцию и материал, размеры и т. д.

А экономическая концепция исследует недвижимость как эффективный объект инвестирования и надежный источник дохода. Ключевые экономические элементы недвижимого имущества — стоимость и цена — первично возникают из его полезности, способности удовлетворять различные потребности и интересы людей. За счет налогообложения владельцев недвижимости формируются муниципальные бюджеты и реализуются социальные программы [29, с. 59].

На юридическом же уровне недвижимое имущество — это совокупность публичных и частных прав, устанавливаемых и контролируемых государством с учетом отечественных особенностей и международных норм. Так в Российской

¹ Коваленко Н. Я. Экономика недвижимости / Н. Я. Коваленко, Г. А. Петранева, А. Н. Родман. — М.: КолосС, 2007. — С. 36.

Федерации законодательно гарантировано частным лицам продавать, покупать, сдавать в аренду или передавать имущество либо права на владение и пользование им предприятиям, другим гражданам, то есть свободно распоряжаться своей собственностью.

Социальная роль недвижимого имущества состоит в удовлетворении психологических, физиологических, интеллектуальных и других особенностей людей.

Ключевые фундаментальные свойства недвижимости - неподвижность, материальность или непотребляемость, на которых опираются все остальные ее признаки (см. табл. 2).

Также существуют и пограничные понятия между движимыми и недвижимыми вещами. В Российской Федерации подобным понятиям еще не присвоены специальные термины, а за рубежом они именуются фиксчерсами и ЧЭТЛами.

Таблица 2

Признаки недвижимости

Признаки	Содержание
<i>Сущностные (родовые)</i>	
Степень подвижности	Абсолютная неподвижность, непереключаемость в пространстве без ущерба функциональному назначению
Связь с землей	Прочная физическая и юридическая
Форма функционирования	Натурально-вещественная и стоимостная
Состояние потребительской формы в процессе использования	Не потребляется, сохраняется натуральная форма в течение всего срока эксплуатации
Длительность кругооборота (долговечность)	Многokrатное использование, а земли – бесконечно при правильном использовании
Способ переноса стоимости в производственном процессе или потери потребительских свойств	Постепенно по мере износа и накопления амортизационных отчислений
Общественное значение	Пользование объектом часто затрагивает интересы многих граждан и других собственников, интересы которых защищаются государством
<i>Видовые (частные)</i>	
Технические и технологические характеристики (месторасположение, функциональное назначение, состояние и др.)	Определяются конкретными показателями в зависимости от вида недвижимости и целесообразности распространения особого режима использования на другое имущество. Нерывное единство с функциональным назначением

Фиксчерс — это движимые предметы, прикрепленные к земле или размещенные в зданиях и сооружениях так, что они стали неотъемлемой частью обь-

екта недвижимости (например, оборудование отопительной системы здания, водопроводы, электрооборудование, лифты), а ЧЭТЛ — любой набор прав и интересов, не составляющих в сумме полное (абсолютное) право собственности на недвижимое имущество или ее составные части. Это права аренды, хозяйственного ведения, преимущественного приобретения, специальное право на участие в управлении приватизируемыми предприятиями [4, с. 78].

Классификация объектов недвижимости — это тип упорядочивания информации о недвижимости, допускающий компоновку по тем или иным признакам. Требуется для проведения кадастрового и инвентарного учета, нормирования мероприятий по их целесообразному использованию.

Всякая деятельность на рынке недвижимости опирается на классификацию, по которой проводится ревизия муниципальной и государственной собственности.

Классическое разделение опирается на следующие ориентиры компоновки:

- по происхождению;
- функциональному назначению;
- по формам собственности;
- по масштабности;
- готовности к использованию.

Фацетный метод — выявляет характеристики объектов и сопоставляет их по группам соответственно с наиболее часто встречающимися общими свойствами. Отличается линейным характером, но допускает формирование подклассов, подгрупп и т. п.

Иерархический метод — многоступенчатое деление и сопоставление. На низшей ступени объекты сопоставляются по одним характеристикам, а на более высокой — по иным. Получается гибкая система, допускающая рассмотрение каждой учетной единицы с различных ракурсов [9, с. 28].

1.3. Особенности рынка недвижимости

1.3.1. Понятие рынка недвижимости

Рынок недвижимости — совокупность отношений, которые создаются вокруг операций с объектами недвижимости, а также он является частью финансового рынка [4, с. 105].

Рынок недвижимости — это определенный набор механизмов, по средствам которых передаются права на недвижимость, устанавливаются цены, а также недвижимость распределяется между различными вариантами ее использования, в процессе создания, обращения или эксплуатации.

И, несомненно, недвижимое имущество зависит от таких особенностей, как:

- 1) взаимодействия спроса и предложения;
- 2) высокий уровень транзакционных издержек;
- 3) взаимовлияние первичного и вторичного рынков недвижимости;
- 4) низкая ликвидность объектов недвижимости;
- 5) многообразие рисков.

Рынок представляет собой область проявления экономических отношений между производителями (продавцами) и потребителями (покупателями) товаров и отражает социально-экономические условия реализации товаров.

В общей системе рынков можно выделить рынок недвижимости, на котором рыночными товарами являются объекты недвижимости.

«Рынок недвижимости является одним из самых важнейших составляющих элементов рыночной экономики. Любые другие рынки (труда, капиталов, ресурсов, товаров и услуг) не смогли бы существовать без недвижимости как таковой. В то время как сама недвижимость относится к категории товаров, ее обращение на рынке опосредуется использованием труда, различных видов услуг и финансового капитала»¹.

Под рынком недвижимости понимается экономико-правовое пространство, в котором происходит взаимодействие между спросом и предложением

¹ Ткаченко В. В. Сделки с недвижимостью / В. В. Ткаченко, В. А. Зимин, С. В. Ткаченко. — Самара, 2006. — С. 78.

всех имеющихся на данный момент времени покупателей и продавцов недвижимости и где осуществляется совокупность всех текущих операций с ней.

Рынок представляет собой механизм, с помощью которого происходит обмен товарами, недвижимостью, капиталом и услугами, то есть механизм, на который оказывают влияние желания участников рынка, а также различные социальные и политические факторы [35, с. 83]. Состояние рынка недвижимости наиболее адекватно отражает экономическое благосостояние общества. Рынок определяет цену (ренту), которая устанавливается на различные виды недвижимости в разных регионах. О наличии рынка недвижимости можно говорить только в том случае, когда между желающими купить (покупателями) и желающими продать (продавцами) существует всеобщая договоренность приобретать и продавать имущество, добровольно выставленное на рынок по рыночным ценам.

1.3.2. Классификация рынка недвижимости

Рынок недвижимости включает в себя рынки различных типов собственности, таких как рынок жилья, офисных помещений, рынок кондоминиумов, земельный рынок и другие. Как и все существующие рынки, они подразделяются на первичные и вторичные. Первичный рынок объединяет все, вновь создаваемые объекты недвижимости, превращая их в объекты частной собственности, иначе говоря, совершаются сделки с объектами, впервые выставленными на продажу. Ключевыми продавцами на этом рынке выступает государство (в лице федеральных, региональных и местных органов власти) и строительные компании — поставщики жилой и нежилой недвижимости.

Вторичный рынок — это рынок, на котором происходит купля-продажа прав собственности на объекты недвижимости, уже находящиеся в частной собственности у физического или юридического лица.

Уровень предложения на первичном рынке напрямую зависит от объема нового строительства. Первичный и вторичный рынки недвижимости взаимосвя-

заны. Рост предложения на вторичном рынке, обусловленный, например, ухудшением экологической обстановки, неизбежно приведет к обесценению имущества на первичном рынке.

Рынок недвижимости можно делить по различным моментам, например:

– географическому фактору — в каждом регионе, городе и даже районе города складывается уникальный рынок недвижимости;

– стоимости — рынок дорогой недвижимости весьма отличается от рынка сравнительно недорогой недвижимости;

– назначению объектов — рынок жилой недвижимости обнаруживает существенные отличия от рынков коммерческой, промышленной и сельскохозяйственной недвижимости;

– мотивам сделок — операции с недвижимостью совершают ради извлечения дохода, или в расчете на прирост стоимости объекта, или в целях укрытия доходов от налогообложения;

– правам собственности — сделки с недвижимостью могут предполагать переход от одного лица к другому: права хозяйственного ведения, сервитута (права ограниченного использования одним или более лицами земли другого лица), права на аренду, права на участие в кондоминиумах, права оперативного управления, права пожизненного ведения, неограниченных прав собственности и др.

«Основным следует принять деление рынка недвижимости на рынок жилья, рынка коммерческой недвижимости и рынка земельных участков»¹.

Бесплатная приватизация жилья за короткий срок создала широкую прослойку собственников — владельцев квартир и комнат из муниципального и ведомственного жилого фонда.

Рынок жилья подразделяют на рынок городского жилья и рынок загородного жилья.

¹ Шабалин В. Г. Сделки с недвижимостью. Учебник риелтора. Ч. 1 / В. Г. Шабалин, А. А. Хромов. – М.: Филинь, Омега-Л, 2016. – С. 98.

Городской жилой фонд, в свою очередь, делится на группы в зависимости от характера застройки:

- жилье низкого качества;
- типовое жилье;
- застройки сталинских времен;
- дома улучшенной планировки;
- элитное жилье.

Формирование рынка загородного жилья связано с отменой ограничений на частное загородное строительство. Важнейшими составляющими на этом рынке выступает новая застройка, старая застройка и незавершенное строительство.

Рынок коммерческой недвижимости был создан приватизацией предприятий. Он в значительной степени уступает рынку жилья по числу проводимых операций, но из-за высокой стоимости товара является интересным для риелторов.

В зависимости от назначения недвижимости в составе рынка имущества коммерческого назначения выделяют рынки офисных, торговых, складских и производственных площадей.

Образование рынка промышленной недвижимости обусловлено тем, что вновь образующихся производственных структур и репрофилирования действующих нужны производственные площади.

Недвижимое имущество как товар имеет ряд своих особенностей. Во-первых, недвижимость, обладает своими особыми характеристиками. Здания и сооружения различаются применяемым при их возведении материалом, архитектурным стилем, степенью новизны, отделкой внутренней планировкой и т. п. Чаще всего также типовые строения часто не схожи из-за местоположения, подъездных путей, инфраструктуры, экологических особенностей, близости к центру города так далее. Во-вторых, объекты недвижимости стационарны, и, конечно, период реализации и затраты на нее, как у покупателя, так и у продавца, выше тех, что соответствует для другого рода рыночных товаров.

«Специфика недвижимого имущества как товара определяют особенности рынка недвижимости»¹.

На спрос и предложение на рынке недвижимости оказывают влияние многие факторы:

– экономические — уровень и динамика доходов физических и юридических лиц, дифференциация доходов потенциальных покупателей, уровень предпринимательской активности, возможность привлечения заемных средств (кредитов), цены на рынке недвижимости, стоимость строительства, цены и тарифы на коммунальные услуги, уровень арендной платы, налогообложение и так далее;

– социальные — тенденции изменения численности населения, его возрастная, образовательная и социальная структура;

– административные — различного рода ограничения, контроль, условия получения прав на застройку, требования к правовому оформлению сделок (порядку регистрации и т. п.);

– инфраструктурные — состояние социальной инфраструктуры, в том числе транспорта;

– экологические — состояние природной среды.

Также, на спрос воздействуют политические и национальные факторы, культура и традиции населения.

Каждый из вышеперечисленных факторов по-своему влияет на баланс предложения и спроса. Например, недоступность кредитов, низкий уровень доходов и сбережений населения снизят спрос, что, соответственно, увеличит затраты строительных компаний.

Отличием рынка недвижимости является то, что, он дезагрегирован, локализован, состоит из взаимосвязанных субрынков, децентрализован и менее орга-

¹ Горемыкин В. А. Экономика недвижимости. В 2 т. Т. 1. Общая модель рынка недвижимости и рынок прав аренды: учебник / В.А. Горемыкин. – 8-е изд., пер. и доп. – Люберцы: Юрайт, 2016. – С. 67.

низован, чем другие рынки. Дезагрегация рынка — это процесс выделения стандартизованного субрынка из более общего, менее стандартизованного рынка [41, с. 13]. Также рынок недвижимости ограничен и в результате того, что недвижимость привязана к определенному месту, этот рынок находится под влиянием местных социальных и экономических условий, и, конечно же, подобные объекты недвижимости в различных регионах имеют разные цены.

«Деятельность рынка недвижимости предполагает взаимодействие между участниками этого рынка, объектом, государством как специфическим субъектом рынка недвижимости и окружающей средой»¹.

Все участники рынка недвижимого имущества должны стараться взаимодействовать между собой, находить компромиссные решения, позволяющие им выгодно взаимодействовать. Это естественно, что интересы каждой из сторон не совпадают друг с другом и являются полярными друг другу, но все они заинтересованы в поддержании финансовой позиции друг друга. То есть, функционирование рынка недвижимости предполагает сбалансированность интересов всех его участников.

1.3.3. Операции на рынке недвижимости

Профессиональная деятельность на рынке недвижимости включает в себя:

- 1) операции с жилой недвижимостью;
- 2) сделки с нежилыми помещениями;
- 3) сделки с земельными участками, включая их сдачу в аренду.

Под сделками понимаются действия, направленные на установление гражданских прав и обязанностей. Операции с недвижимостью могут быть односторонними и многосторонними (договоры). Односторонние сделки создают обязанности лишь для лица, совершившего сделку (завещание, выдача доверенности).

¹ Горемыкин В. А. Экономика недвижимости. В 2 т. Т. 1. Общая модель рынка недвижимости и рынок прав аренды: учебник / В.А. Горемыкин. — 8-е изд., пер. и доп. — Люберцы: Юрайт, 2016. — С. 67.

Большую часть операций с недвижимостью это многосторонние сделки, предметом которых является переход прав на недвижимое имущество. Для совершения многосторонней сделки требуется согласие всех участников, и влечет за собой возникновение у них всех прав и обязанностей. Договор должен быть сформулирован ясно и четко. Для того чтобы сделка была признана действительной требуется, чтобы была соблюдена простая письменная форма с государственной регистрацией в надлежащем органе.

Сделка должна быть произведена определенным лицом: собственником (либо обладателем иных титульных прав, либо по верно оформленной доверенности), дееспособным (и способным понимать значение своих действий), при свободном волеизъявлении.

Стороны должны заключать только действительные сделки. Если сделка является мнимой, то есть заключается без намерения создать соответствующие ей правовые последствия, или притворной, а именно заключается с намерением прикрыть иную сделку, то такие действия являются ничтожными. В этом случае по иску любой заинтересованной стороны суд может принять решение и обязать стороны возвратить другой все полученное по сделке либо возместить стоимость в денежном выражении. Примером может послужить оформление доверенности с правом распоряжения имуществом или дарение взамен оформления договора купли-продажи.

Если при таких сделках ущемляются чьи-либо интересы или производятся действия, противоречащие интересам правопорядка либо нравственности, виновная сторона должна вернуть имущество стороне по сделке, а полученное взамен взыскивается в доход государства.

«Важное место среди сделок с имуществом занимают сделки купли-продажи, предметом которых может выступить любой объект недвижимости. Юри-

дическим содержанием сделки купли-продажи является переход права собственности на объект недвижимости»¹. Экономическое содержание — обмен ресурсами или продуктами, перераспределение имеющихся в обществе экономических активов, обеспечивающее их более эффективное использование.

Прямым выражением экономического содержания сделки купли-продажи является цена. Особенности объекта сделки и условий ее совершения определяют особенность цены договора.

Право собственности на недвижимость переходит к приобретателю лишь после государственной регистрации договора купли-продажи, соответственно, его исполнение сторонами до этого момента не влечет, по законодательству Российской Федерации, перехода права собственности, в том числе его обременения.

«Для совершения сделки купли-продажи важным является акт приема-передачи объекта недвижимости, который подтверждает соответствующее исполнение обязательства продавцом недвижимости. Уклонение от подписания этого документа на условиях, описанных в договоре, влечет судебное разбирательство по иску другой стороны и обязанность возмещения виновной стороной убытков»².

Также очень распространены сделки аренды. Под арендой понимается предоставление арендатором за плату (ренту) и во временное пользование имущества арендатору, стоит обратить внимание на особенности договора аренды.

1. Договор аренды здания или сооружения заключается в письменной форме путем составления одного документа, подписанного сторонами. Несоблюдение формы договора влечет его недействительность (п. 1 ст. 651 ГК РФ).

2. Договор аренды здания или сооружения, заключенный на срок не менее года, подлежит государственной регистрации и считается заключенным с мо-

¹ Асаул А. Н. Экономика недвижимости: учебник для вузов / А. Н. Асаул. 4-е изд., испр. – М.: АНО ИПЭВ, 2014. – С. 54.

² Там же.

мента такой регистрации (п. 2 ст. 609, п. 2 ст. 651 ГК РФ). Договор аренды земельного участка, заключенный на срок не менее года, также подлежит государственной регистрации в силу п. 2 ст. 609 ГК РФ, п. 2 ст. 26 ЗК РФ.

3. Договор субаренды не может быть заключен на срок, превышающий срок договора аренды (п. 2 ст. 615 ГК РФ).

Стоит обратить внимание, что срок действия договора аренды здания или сооружения, определенный с 1 числа какого-либо месяца текущего года до 30 (31) числа предыдущего месяца следующего года, в целях применения п. 2 ст. 651 ГК РФ признается равным году (п. 3 Обзора практики разрешения споров, связанных с арендой (Приложение к Информационному письму Президиума ВАС РФ от 11.01.2002 г. № 66)).

Договор аренды, заключенный на неопределенный срок, не требует государственной регистрации (п. 11 Обзора практики разрешения споров, связанных с применением Федерального закона «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» (Приложение к Информационному письму Президиума ВАС РФ от 16.02.2001 г. № 59))

Собственник — это физическое лицо, сдающее в аренду помещение, должен встать на учет в налоговую инспекцию как лицо, получающее доход от сдачи имущества в аренду, и сообщить о получении данного дохода в налоговой декларации.

Арендные отношения подразумевают возникновение двух видов прав:

- право арендодателя получать доход от сдачи имущества в аренду (с возвратом имущества по истечении договора аренды);
- право арендатора на владение и пользование объектом недвижимости в течение срока аренды.

Принято различать общую и чистую ренту, так уплата чистой арендной платы подразумевает под собой, что арендатор самостоятельно оплачивает все расходы по содержанию арендуемых помещений, коммунальных платежей, а

арендодателю выплачивает сумму, которая является чистым доходом от недвижимости, при общей ренте арендатор оплачивает арендодателю арендный платеж, а все остальные расходы несет арендодатель.

Также существует еще вид процентной ренты, то есть вся арендная плата, которую арендатор должен выплачивать арендодателю, развивается на две части: постоянную (которая составляет около 80% от сложившегося на рынке уровня арендных ставок) и переменную (которая составляет собой часть от объема товарооборота арендатора).

Далее коснемся вопроса структуры сделок, стоит заметить, что она отличается на рынках жилой и коммерческой недвижимости, преобладают сделки купли-продажи на рынке жилой недвижимости и сделки аренды — на рынке коммерческой недвижимости.

Длительность и многоступенчатость сделок с недвижимостью, требование к знаниям специальной информацией о состоянии рынка, представленных на нем объектах, многообразие риска при проведении сделок и стали причиной появления и развития риелторской деятельности.

Риелторская деятельность во всем мире считается одной из самых прибыльных. Это связано с тем, что комиссионное вознаграждение риелтора колеблется в рамках 5–7% от общей стоимости объекта недвижимости, иногда более. В результате с учетом высокой стоимости объектов недвижимости вознаграждение составляет большую сумму. На Западе комиссионное вознаграждение может достигать десятков, сотен тысяч долларов, в России — меньше.

Агент должен учитывать целый ряд обстоятельств, относящихся как к рынку недвижимости, так и к работе с клиентами.

В своей работе для реализации целей и решения возникающих задач, риелтор использует целую систему средств, укажем некоторые из них.

1. Информационные средства (газеты, специализированная литература, базы данных, карты города, схемы метро, планы БТИ и т. д.).

2. Выразительные средства поведения, речи, аккуратная внешность, владение приятными манерами.

3. Средства взаимодействия с внешним миром (телефонная связь, информация, собранная по конкретным объектам недвижимости, разработанные формы документов).

4. Накопление опыта и знаний.

«Деятельность на этом рынке связана с проведением операций с объектами высокой стоимости. Сделки на рынке недвижимости в первую очередь затрагивают основные социальные интересы их участников и совершаются большинством из них крайне редко»¹. Для того чтобы принять решение на этом рынке, чаще всего не требует такой же скорости, как на рынке ценных бумаг, но предполагает необходимость учесть множество факторов, способных повлиять на ее успех — экономических, юридических, административных, социальных и других, и, конечно же, стоит учитывать, что операции с недвижимостью — один из тех секторов рыночной экономики, где роль государственного регулирования особенно высока.

¹ Батяев А. А. Справочник риелтора / А. А. Батяев. – Ростов/Д: Изд-во Феникс, 2006. – С. 35.

2. АНАЛИЗ РИЕЛТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2.1. Состояние рынка недвижимости России

Анализ рынка недвижимости включает его идентификацию и интерпретацию, исходя из полезных свойств недвижимости, ее наличия на рынке, а также предпочтений сторон сделки и покупательской способности.

Рыночный анализ для целей оценки заключается в соотнесении общего состояния рынка недвижимости, его конкретного сегмента с изучаемым объектом. И, соответственно, должен быть подготовлен вывод о том, как взаимодействие спроса и предложения оказывает влияние на стоимость оцениваемого объекта. Конечно, результаты анализа могут быть использованы для определения варианта оптимального использования, динамики спроса, маркетинговых стратегий по существующей и проектируемой недвижимости, а также прогнозирования доли рынка, которую объект может занять и так далее.

Реакция рынка на конкретный вид недвижимости зависит от спроса и конкурентного предложения недвижимости на текущий момент и в будущем.

Рассмотрим подходы, применяемые при оценке недвижимости, так сравнительный подход требует идентификации конкурирующих объектов недвижимости, определения степени их сопоставимости с оцениваемым объектом для объективной корректировки цены продажи аналогичной недвижимости в соответствии с меняющейся рыночной ситуацией¹.

Затратный же подход подразумевает использование рыночной информации о текущих строительных затратах и рыночных условиях применения методов. Данная информация позволяет оценщику определить размер предпринимательской прибыли, доходность строительных организаций, выявить экономические преимущества, а также уровень функционального устаревания недвижимости с момента завершения строительства.

¹ Оценка собственности. Оценка объектов недвижимости / А. Н. Асаул и др. – М.: Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, АНО «ИПЭВ», 2014. – С. 104.

Доходный подход требует от оценщика знания рыночной информации о занятости помещений и емкости рынка, уровне арендной платы, эксплуатационных расходах, ожидаемых ставках доходности, а также конкурентного потенциала по конкретному рынку недвижимости.

Приемы и методы анализа рынка достаточно разнообразны и зависят от рассматриваемого параметра и конкретных потребностей заказчика. В оценке нет единого мнения о том, как должны увязываться данные анализа рынка с оцениваемой недвижимостью.

На начальном этапе анализа рынка оценщик должен решить две взаимосвязанные задачи:

1) определить объект недвижимости;

определить рынок недвижимости, на котором объект конкурирует.

Изучение задания на оценку характеристик объекта недвижимости помогает оценщику изучить ценообразующие и конкурентоспособные моменты.

Самая важная задача оценщика — выявление потенциальных потребителей оцениваемой недвижимости (арендаторов, пользователей или покупателей). Для этого следует определить спрос на конечный продукт или услугу, предоставляемую оцениваемой недвижимостью. Например, при оценке гостиниц следует определить число возможных постояльцев.

«Рыночное равновесие по недвижимости обычно достигается в краткосрочном плане, так как постоянство предложения недвижимости и стабильность цен длятся не очень долго»¹. При увеличении спроса цены и арендная плата растут огромными темпами из-за достаточно высокой длительности и сложности строительного процесса. Таким образом, для рынка недвижимости характерен дисбаланс и точка равновесия достигается редко [25, с. 33].

Развитие рынка недвижимости определяется:

- *экономическим ростом или ожиданиями такого роста;*
- *финансовыми возможностями;*

¹ Оценка собственности. Оценка объектов недвижимости / А. Н. Асаул и др. – М.: Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, АНО «ИПЭВ», 2014. – С. 104.

– взаимосвязями между стоимостью недвижимости и экономической перспективой того или иного района.

Рынок недвижимости находится под большим влиянием факторов, определяющих социально-экономическое развитие как страны в целом, так и отдельных регионов, и факторов, определяющих политическую стабильность. Сложные взаимосвязи между факторами, воздействующими на рынок недвижимости, можно отразить в виде кривой, получившей название рыба кость (рисунок 2.1).

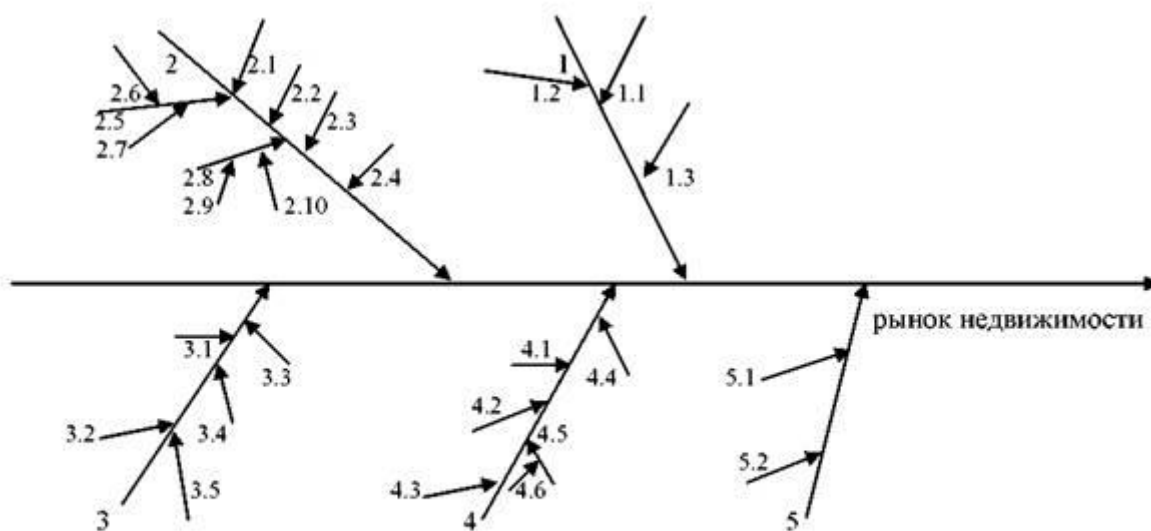


Рис. 2.1. Причинно-следственные связи между факторами, воздействующими на рынок недвижимости

Факторы, воздействующие на рынок недвижимости.

1. Факторы государственного регулирования рынка недвижимости.

1.1. Нормативные акты, регулирующие сделки купли-продажи недвижимости.

1.2. Налоговое законодательство, регулирующее сделки с недвижимостью.

1.3. Отдельные нормативные акты, ограничивающие сделки с недвижимостью на региональном уровне.

2. Общеэкономическая ситуация.

2.1. Производство национального дохода.

2.2. Объем промышленного производства.

2.3. Занятость трудоспособного населения.

2.4. Ставки доходности финансовых активов.

- 2.5. Платежный баланс страны.
- 2.6. Состояние торгового баланса.
- 2.7. Притоки капитала.
- 2.8. Оттоки капитала.
- 2.9. Рост доходов населения.
- 2.10. Индекс потребительских цен.
3. Микроэкономическая ситуация.
 - 3.1. Экономическое развитие региона.
 - 3.2. Диверсификация занятости работоспособного населения.
 - 3.3. Экономические перспективы развития региона.
 - 3.4. Притоки капитала в регион.
 - 3.5. Оттоки капитала из региона.
4. Социальное положение в регионе.
 - 4.1. Возможность межэтнических и военных столкновений.
 - 4.2. Отношение к частному капиталу.
 - 4.3. Отношение к иностранному капиталу.
 - 4.4. Устойчивость политики администрации региона.
 - 4.5. Уровень безработицы в регионе.
 - 4.6. Популярность проводимой администрацией региона политики.
5. Природные условия в регионе.
 - 5.1. Экологическое положение в регионе.
 - 5.2. Наличие развитой инфраструктуры.

Как видно на рисунке 1, решающая роль принадлежит макроэкономическим факторам: политическая ситуация в стране и регионах, общеэкономическая ситуация, состояние финансового рынка.

Таким образом, рынок недвижимости подвержен многим внешним влияниям, таким как:

– изменения общей социально-экономической ситуации и региональной экономической конъюнктуры;

– изменения в денежной политике правительства и политике коммерческих банков, определяющих доступность средств финансирования сделки купли-продажи недвижимости;

– изменения в законодательстве по регулированию рынка недвижимости и в налоговом законодательстве;

– изменения ситуации на рынке капитала вследствие нестабильности валютных курсов, динамики процентных ставок, темпов инфляции и инфляционных ожиданий.

Учитывая вышесказанное, перейдем к анализу рынка недвижимости в России. Стоит заметить, что ипотека на сегодняшний день является главным толчком для восстановления спроса.

1. Число сделок на первичном рынке за первые 6 месяцев 2018 г. выросло на 9% по сравнению с аналогичным периодом 2017 г.; эффект отложенного спроса, снижение ставок по ипотеке (в 1 квартале) и информационный фон (во 2 квартале) стимулировал покупателей активнее выходить на рынок. Число регистраций договоров долевого участия выросло в 41 субъекте Федерации.

2. Вторичный рынок показывает около нулевую динамику (-1% по числу регистраций прав на жилые помещения); он восстанавливается медленнее, чем рынок новостроек. В 38 субъектах РФ наблюдается рост числа регистраций.

3. Число ипотечных сделок выросло на 35% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, рост числа сделок отмечался во всех регионах, кроме Ингушетии.

4. Несмотря на восстановление рынка жилья сохраняется тренд на его консолидацию в регионах-лидерах как на первичном, так и на вторичном рынке.

5. Рост первичного рынка отличается от вторичного своей неравномерностью. Основные точки роста на нем — столичные регионы (динамика по числу регистраций сделок в них +17% по отношению к 2017 г.).

Первичный рынок.

За первые 6 месяцев 2018 г. Росреестр зарегистрировал 334,4 тыс. сделок с новостройками по договорам долевого участия, что на 9% больше, чем в аналогичный период 2017 г. Положительная динамика свидетельствует о практически полном восстановлении спроса на первичном рынке недвижимости, правда, рекордные объемы продаж, которые демонстрировались в первом полугодии 2014 г. (344,0 тыс. сделок), пока не достигнуты.

Ключевыми драйверами роста спроса по-прежнему остаются столичные регионы (Москва, Санкт-Петербург, Московская область, Ленинградская область). За первое полугодие 2018 г. в четырех субъектах сконцентрировалось 42% сделок по России, тогда как на 81 регион приходится 58%. Роль столичных регионов в восстановлении спроса велика, консолидация рынка продолжает увеличиваться (за аналогичный период 2017 г. в них было реализовано 39% квартир, в первом полугодии 2016 г. — 34%). Итоговый рост зарегистрированных договоров долевого участия по столичным регионам за рассматриваемый период составил 17%, по прочим регионам — 3% (таблица 3).

Таблица 3

Доля столичных регионов по числу заключенных ДДУ в первом полугодии 2018 г.

Регион	Зарегистрировано ДДУ, единиц	Доля, проц.	Динамика по сравнению с января-июнь 2017 г., проц.
1. Москва	45 047	42	45
2. Московская область	41 352		-7
3. Санкт-Петербург	38 384		50
4. Ленинградская область	14 782		-18
5. Прочие регионы	194 788	58	3

Источник: расчеты Аналитического центра ЦИАН по данным Росреестра.

Первое место по числу сделок среди столичных регионов в первом полугодии 2018 г. на рынке новостроек уверенно занимает Москва — 45 тыс. регистраций ДДУ (+45% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года). Впервые число проданных лотов в Москве превысило аналогичный показатель по Московской области. В 2016 г. в рейтинге она занимала 4 позицию, в 2017 г. переместилась на 2 строчку с 31 тыс. сделок. Росту продаж в столичном регионе

способствовали выход новых корпусов на низкой стадии строительства по интересным ценам, снижение ставок по ипотеке, продление программы «Материнский капитал», активное использование акций и скидок для стимулирования спроса. На 2 месте Московская область (41 тыс. ДДУ, что на 7% меньше, чем за аналогичный период в 2017 г.). Снижению количества сделок способствовало перетекание спроса в Москву, банкротство второго по объему строительства застройщика региона — Urban Group. В первом полугодии 2018 г. число сделок в новостройках компании снизилось на 35% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Третью позицию занимает Санкт-Петербург — 38 тыс. квартир (+50% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года), реализованных по ДДУ. На последней строчке Ленинградская область — 15 тыс. сделок. Продолжается перераспределение спроса между объектами в черте Санкт-Петербурга и Ленинградской областью. В первом полугодии 2018 г. доля продаж в пределах города составила 72% против 59% в январе–июне 2017 г. Несмотря на то, что объем сделок на рынке новостроек агломерации Санкт-Петербурга ниже, чем в Московском регионе, темпы продаж здесь растут быстрее (+22% в северной столице и Ленинградской области против +14% в Москве и Подмосковье).

На топ-10 регионов-лидеров (без учета столичных регионов) по числу зарегистрированных ДДУ в первом полугодии 2018 г. пришлось 49% сделок против 46% в январе–июне 2017 г. и 44% за аналогичный период 2016 г. Такие изменения говорят об увеличении концентрации рынка в более развитых регионах России. В сумме по десятке лидеров зафиксировано повышение покупательской активности (+9%). По прочим регионам объем продаж снизился на 1%. По России в целом спрос на новостройки продолжает падать в 41 регионе (год назад падение спроса в первом полугодии регистрировалось в 59 субъектах Федерации) (см. табл. 4).

Первое место в топ-10 с большим отрывом занимает Краснодарский край — 23 тыс. сделок за январь–июнь 2018 г. (+5%). Высокий уровень спроса вызван интересностью локации, низким уровнем цен, который поддерживает высокая конкуренция среди строителей. Среди десятки регионов-лидеров средняя

цена квадратного метра жилья дешевле, чем в Краснодарском крае, только в Новосибирской и Ростовской областях. На второй позиции топ-10 Новосибирская область — 12 тыс. регистраций ДДУ, немного отстает Ростовская область, здесь за первое полугодие 2018 г. было зарегистрировано 11 тыс. сделок

Таблица 4

Топ-10 регионов-лидеров (без учета столичных регионов) по числу заключенных ДДУ в первом полугодии 2018 г.

Регион	Зарегистрировано ДДУ, единиц	Доля, проц.	Динамика по сравнению с января-июнь 2017 г., проц.
1. Краснодарский край	22 735	49	5
2. Новосибирская область	11 628		4
3. Ростовская область	11 473		53
4. Республика Башкортостан	9 475		31
5. Свердловская область	8 922		60
6. Республика Татарстан	8 722		31
7. Самарская область	6 329		-1
8. Воронежская область	5 480		1
9. Рязанская область	5 403		34
10. Нижегородская область	5 010		-2
Прочие регионы	99 611	51	-1

Источник: расчеты Аналитического центра ЦИАН по данным Росреестра.

Перечень топ-10 регионов по объему продаж новостроек практически не изменился. Единственное исключение — на 9-е и 10-е место поднялись Рязанская и Нижегородская области, а Калининградская и Липецкая области, из-за сокращения числа регистраций, перешли на 14-е и 36-е места в рейтинге регионов.

Существенные изменения в объеме продаж по сравнению с аналогичным периодом 2017 г. наблюдается в нескольких регионах. Более чем в 2 раз вырос спрос на жилье в Республике Крым и Севастополе (статистика по этим 2 субъектам объединена). Активизации продаж в этом регионе способствовало постепенное снижение правовой неопределенности в данной области, также завершение строительства моста через Керченский пролив стимулирует интерес покупателей к жилым комплексам на черноморском побережье. Более чем на 70% вырос объем продаж новостроек по ДДУ в Республиках Северная Осетия и Адыгея. Это

связано с эффектом низкой базы: в первом полугодии 2017 г. в республиках было совершено примерно по 500 покупок в новостройках.

Вторичный рынок.

Темпы прироста сделок на вторичном рынке за первое полугодие 2018 г. показали динамику близкую к нулевой, рынок постепенно восстанавливается. В 38 субъектах России наблюдается рост объема продаж. За первое полугодие 2018 г. было зарегистрировано 3,93 млн. прав на жилые помещения против 3,96 млн., зафиксированных в январе–июне 2017 г. (-0,7%). «Число регистраций прав», чаще всего, в 2,7–2,9 раз больше, чем число собственно сделок (но статистику по числу сделок на вторичном рынке по всем регионам Росреестр в ежемесячном режиме более не публикует).

На вторичном рынке оживление продаж чаще всего происходит за счет продаж в топ-10 регионов-лидеров (без учета столичных регионов) по числу сделок. На них приходится порядка 37% всех совершенных регистраций за январь–июнь 2018 г. Концентрация сделок среди субъектов, вошедших в топ-10, увеличивается с каждым годом. В первом полугодии 2017 г. на них приходилось только 33% зарегистрированных прав на жилье. Общий рост по данным субъектам РФ в первом полугодии 2018 г. составил 10% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Тогда как в целом по России еще в 50 регионах наблюдается снижение объема продаж (таблица 5).

Таблица 5

Топ-10 регионов-лидеров (без учета столичных регионов) по числу сделок на вторичном рынке жилья (зарегистрированных прав на жилые помещения) в первом полугодии 2018 г.

Регион	Количество зарегистрированных прав на жилые помещения, ед.	Доля, проц.	Динамика по сравнению с января-июнь 2017 г., проц.
1. Краснодарский край	177 552	37	8
2. Свердловская область	136 417		5
3. Республика Татарстан	133 228		7
4. Республика Крым и Севастополь	121 843		39
5. Республика Башкортостан	116 644		7
6. Воронежская область	111 122		72

7. Ростовская область	107 298		4
8. Челябинская область	100 838		-3
9. Самарская область	95 210		5
10. Нижегородская область	92 455		4
Прочие регионы	2 023 448	63	-8

Источник: расчеты Аналитического центра ЦИАН по данным Росреестра.

Тройка лидеров в топ-10 не меняется уже второй год. Как и на первичном рынке на первом месте по объему зарегистрированных прав на жилые помещения в первом полугодии 2018 г Краснодарский край (178 тыс. сделок). По уровню сделок регион обогнал Санкт-Петербург и Ленинградскую область. Следом идет Свердловская область — 136 тыс. сделок. На третьем месте Республика Татарстан, за январь — июнь 2018 г. здесь зарегистрировали 133 тыс. прав на жилые помещения.

Объем продаж на вторичном рынке столичных регионов показывает более низкие темпы прироста, чем вошедшие в топ-10 регионы — плюс 6% за первое полугодие 2018 г. По сравнению с распределением сделок на рынке новостроек, на вторичном рынке Московский регион и агломерация Санкт-Петербурга имеют не такую весомую долю — 18%. Данный показатель более чем в 2 раза меньше, чем на первичном рынке жилья (42%). По сравнению с первым полугодием 2017 г. за январь–июнь 2018 г. доля столичных регионов в объеме продаж на вторичном рынке РФ изменилась несущественно — плюс 1 процентный пункт.

В столичных регионах темпы продаж на первичном рынке выше, чем на вторичном. Покупателей привлекает широкий выбор доступного жилья в новостройках, более выгодные условия по ипотечному кредитованию (таблица 6).

Таблица 6

Рейтинг столичных регионов по числу сделок на вторичном рынке жилья (зарегистрированных прав на жилые помещения) в первом полугодии 2018 г.

Регион	Количество зарегистрированных прав на жилые помещения, ед.	Доля, проц.	Динамика по сравнению с января-июнь 2017 г., проц.
1. Московская область	274 046	18	-1
2. Москва	221 777		6
3. Санкт-Петербург	140 767		5
4. Ленинградская область	78 421		48

5. Прочие регионы	3 216 055	82	-2
-------------------	-----------	----	----

Источник: расчеты Аналитического центра ЦИАН по данным Росреестра.

Наиболее существенный рост объема сделок на вторичном рынке за первое полугодие 2018 г. наблюдается в 2 субъектах. В Воронежской области рост объема продаж на вторичном рынке превысил 70% (111 тыс. сделок в январе–июле 2018 г. против 65 тыс. в первом полугодии 2017 г.), в Ленинградской области – плюс 48%, где среднемесячные темпы продаж выросли с 8,9 тыс. сделок в первом полугодии 2017 г. до 13,1 тыс. сделок в первом полугодии 2018 г.

Ипотечные сделки.

За первое полугодие 2018 г. было совершено рекордное количество ипотечных сделок — 663 тыс., что на 57% выше, чем за январь–июнь 2017 г. После снижения ипотечных ставок в условиях востребованности населением жилья, как и на первичном, так и на вторичном рынках (их средний уровень опустился ниже 9,5%, а по программам частичного субсидирования ставки достигли 6,5–7,0%) данный финансовый инструмент стал основным драйвером роста продаж.

Только 18% всех ипотечных сделок по России за первое полугодие 2018 г. пришлось на столичные регионы, концентрация сделок осталась на уровне аналогичного периода прошлого года. Итоговый рост по Московскому региону и агломерации Санкт-Петербурга за рассматриваемый период составил 55%. В распределении ипотечных жилищных кредитов по субъектам РФ не так сильно выделяются межрегиональные диспропорции, как в распределении продаж на первичном и вторичном рынках жилья. Данный финансовый инструмент пользуется спросом в большинстве регионов.

На первом месте рейтинга столичных регионов по числу ипотечных сделок оказалась Москва (39 тыс. сделок), благодаря большой численности населения и высокому среднему уровню заработной платы. Следом идет Московская область — 36 тыс. ипотечных сделок. Это — больше, чем, во всем Северо-Кавказском или Дальневосточном федеральном округе. Не сильно отстает по объему ипотечных сделок Санкт-Петербург, расположившийся на 3 строчке рейтинга — 32 тыс.

сделок. На четвертом месте Ленинградская область — 10 тыс. ипотечных договоров. Стоит отметить, что в общем рейтинге регионов Ленинградская область не входит не только в пятерку, но даже и в десятку регионов по количеству выданных ипотечных кредитов (25 место) (см. табл. 7).

Таблица 7

Рейтинг столичных регионов по числу ипотечных сделок в первом полугодии
2018 г.

Регион	Количество ипотечных сделок, ед.	Доля, проц.	Динамика по сравнению с январь-июнь 2017 г., проц.
Москва	38 925	18	51
Московская область	36 288		63
Санкт-Петербург	32 431		52
Ленинградская область	9 564		54
Прочие регионы	546 143	82	57

Источник: расчеты Аналитического центра ЦИАН по данным Центрального банка РФ.

Аналогичный рост объема ипотечных сделок наблюдается по топ-10 регионам-лидерам (без учета столичных регионов) по числу ипотечных сделок — 55%. Такие высокие темпы роста говорят о низкой покупательской способности населения. На данные субъекты РФ в первом полугодии 2018 г. приходится 35% сделок по ипотеке, как и в январе–июне 2017 г.

Десятка регионов–лидеров по ипотечным сделкам за рассматриваемый период не изменилась. Первое место в топ-10 заняла Республика Татарстан, где за первое полугодие 2018 г. зафиксировано 25 тыс. ипотечных сделок. Следом идут Республика Башкортостан и Свердловская область — 24 и 23 тыс. сделок соответственно. Высокие показатели по объему ипотечным сделок в данных субъектах Федерации обусловлено сочетанием достаточно высоких цен на жилье (в среднем около 60 тыс. руб. за кв. м) и низкой средней заработной платы населения — 32 тыс. руб. в месяц.

В первом полугодии 2018 г. во всех регионах России наблюдается рост объема ипотечных сделок более чем на 35% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Исключением стала только Республика Ингушетия, где

было зафиксировано снижение количества ипотечных сделок на 12% (с 65 сделок в январе–июне 2017 г. до 57 сделок в январе–июне 2018 г. (см. таблица 8).

Таблица 8

Топ-10 регионов-лидеров (без учета столичных регионов) по числу ипотечных сделок в первом полугодии 2018 г.

Регион	Количество ипотечных сделок, ед.	Доля, проц.
1. Республика Татарстан	25 074	35
2. Республика Башкортостан	24 198	
3. Свердловская область	23 143	
4. Челябинская область	19 425	
5. Краснодарский край	19 234	
6. Новосибирская область	16 266	
7. Красноярский край	16 142	
8. Самарская область	15 672	
9. Ростовская область	15 260	
10. Нижегородская область	14 965	
Прочие регионы	356 764	65

Источник: расчеты Аналитического центра ЦИАН по данным Центрального банка РФ.

2.2. Обзор рынка недвижимости г. Иркутск

В нише услуг с недвижимостью нужно уметь заниматься любыми сделками, которые касаются покупки, продажи и даже аренды жилых (торговых) помещений. В задачу риелторской компании входит поиск вариантов, анализ рыночной ситуации, подготовка бумаг и помощь в проведении сделки, консультации. И поэтому, чем шире объем услуг агентства, тем лучше.

То есть, чтобы работать с рынком недвижимости важно знать, как можно больше о ценовой политике в городе, проводить анализ рынка, оценивать конкуренцию в данной области.

При сравнении изменения цен на недвижимое имущество, наблюдается различная динамика.

Город Иркутск один из немногих городов, где сформировался своеобразный рынок недвижимости, интересный для изучения.

Фактор, определяющий естественный для данного города уровень цен на жилье — расслоение городов по масштабу и богатству.

К специфическим особенностям города, региона, определяющим тот стабильный (хотя и колеблющийся в определенных пределах) уровень цен, который складывается в периоды стабилизации рынка, относятся:

- экономический потенциал и уровень социально-экономического города и региона, наличие экспортно-ориентированных, конкурентоспособных развития производств;

- административный статус и масштаб города, характер его промышленного и культурного развития;

- демографические характеристики населения, миграция, обеспеченность жильем;

- географическое положение (удаление от столиц, других крупных центров, соседних государств, характер торгово-экономических связей с ними, транспортная доступность);

- структура и состояние недвижимого фонда города;

- природно-климатические и экологические условия.

Уровень цен в городах России в гораздо большей степени определяется особыми характеристиками города, чем региона.

Изучение рынка конкретных городов показало, что факторами, определяющими темпы и характер развития рынка недвижимости в периоды роста или снижения цен, являются:

- политическая ориентация и степень активности на рынке (активность, пассивность) местных властей;

- степень развития законодательной, нормативной, методической базы, инфраструктуры рынка, уровень криминализованности рынка (первые два фактора наиболее сильно определяли динамику цен на ранних стадиях развития рынка, в 1990–1994 гг.);

- степень долларизации рынка (в какой валюте (рубли, доллары) объекты выставляются на продажу в листингах, рекламе). Этот фактор особенно сильно влиял на ценовую ситуацию в период кризиса 1998–1999 гг.;

– степень снижения цен после кризиса (этот фактор в наибольшей степени определяет темпы роста цен в городах Российской Федерации в настоящее время);

– конкретная социально-экономическая ситуация в городе, регионе (этот фактор всегда присутствует на рынке, но в современных условиях его воздействие лишь накладывается на влияние других, более значимых факторов);

– взаимодействие и взаимовлияние вторичного и первичного рынков (этот фактор в отдельных городах и в отдельные периоды становится критически значимым).

Одной из главных проблем на рынке недвижимости в г. Иркутск является стихийное развитие рынка жилья в городе (таблица 9).

Таблица 9

Средняя стоимость квадратного метра в Иркутске в январе 2018 г.

Районы	Деревянные, руб./кв. м	Кирпичные, руб./кв. м	Панельные, руб./кв. м
Ленинский	32 076	46 716,59 –0,35%	47 875,93 –1,17%
Октябрьский	32 848,53 +31,45%	59 347,59 +1,16%	58 509,62 +0,49%
Правобережный	37 140,50 +26,34%	56 532,73 –2,21%	54 897,23 +0,54%
Свердловский	32 459,42 +3,46%	54 942,56 +4,58%	52 462,13 +0,44%
Все районы	34 742,94 +17,11%	55 790,52 +1,38%	52 954,78 +0,01%

Сравнение цен на вторичную недвижимость и новостройки с количеством сделок с недвижимостью и количеством зарегистрированных договоров долевого участия в Иркутске за 8 месяцев 2018 г. (рисунок 2.2, см. табл. 10).

Таблица 10

Сравнение цен на вторичную недвижимость и новостройки

Месяц	Количество сделок	Цены на вторичную недвижимость, руб./кв. м	Количество ДДУ	Цены на новостройки, руб./кв. м
Январь	1 136	54 208,67	290	45 597,73
Февраль	1 382	55 091,54	253	49 049,42
Март	1 676	55 247,93	273	49 243,55
Апрель	1 882	54 886,21	240	54 443,71
Май	1 890	54 934,81	277	45 914,25
Июнь	1 691	55 079,19	544	45 236,28
Июль	1 783	55 104,78	467	45 973,95
Август	1 477	55 027,33	614	46 012,07

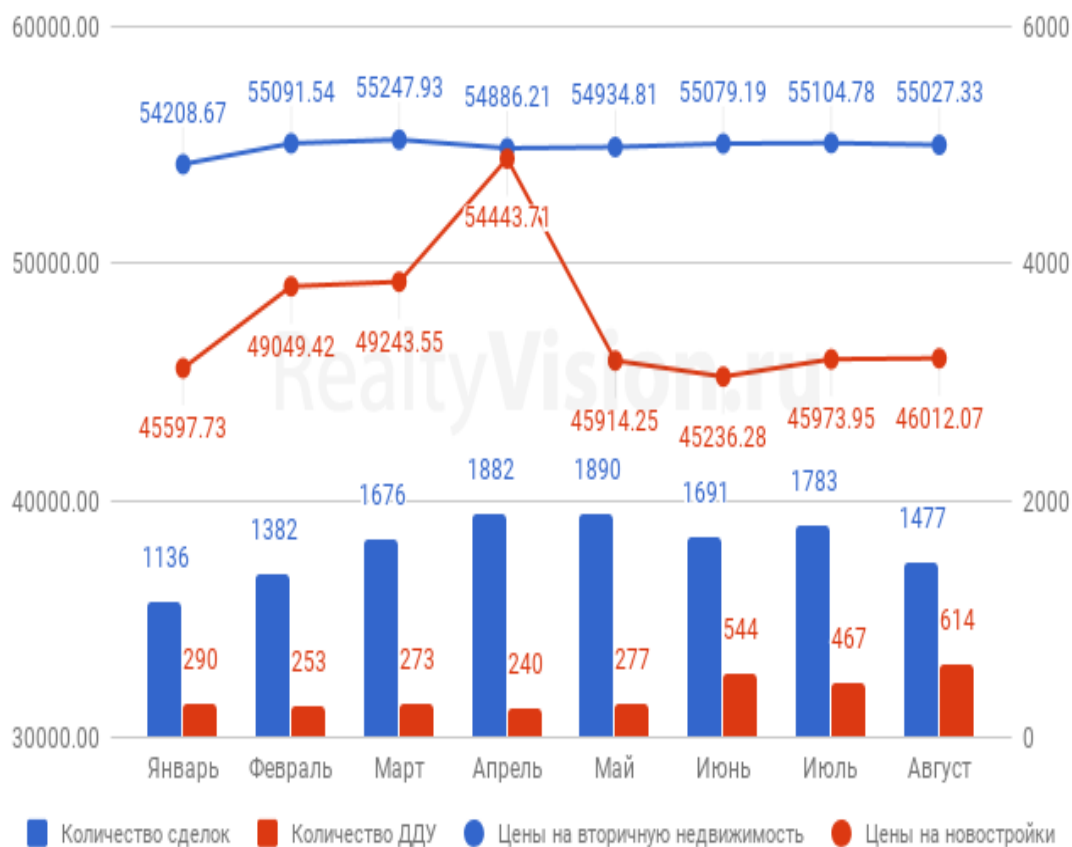


Рис. 2.2. Сравнение цен на вторичную недвижимость и новостройки

2.2.1. Рынок новостроек г. Иркутска

Строительство по-прежнему остается ключевым направлением решением жилищной проблемы.

В настоящий момент в г. Иркутске существует более 60 строительных фирм-строителей, из которых 42 работают в секторе строительства многоквартирных домов для дальнейшей реализации. Примечательно, что 10 самых крупных компаний занимают более 50% рынка. Новостройки разбросаны по всему городу, но большая часть строительства ведется в Октябрьском и Свердловском районах.

В последнее время в Иркутске особенно увеличилось число строительных площадок и застройщиков, предлагающих квартиры в строящихся домах. Вследствие этого прекратился бурный рост цен на первичном рынке жилья, наблюдавшийся в 2000–2002 гг. Средняя стоимость квадратного метра строящегося жилья

в Иркутске колеблется от 45 000 до 80 000 руб. и составляет 62 500 руб. При этом отделочные работы в эту стоимость не входят. Если же приобретать квартиру на этапе «котлована», то стоимость будет еще ниже (см. рис. 2.3).

Средняя стоимость квадратного метра в новостройках Иркутска, по данным портала REALTY.IRK.RU, за год увеличилась на 1,45 тыс. руб., до 54,82 тыс. руб. В Ленинском районе цены на новое жилье за год выросли на 7,6%, в Октябрьском районе — на 7,5%, в Куйбышевском — на 6,4 %, в Кировском — на 4,5%, в Свердловском — на 0,8% (см. табл. 11, 12, 13).



Рис. 2.3. Цены на жилье в Иркутске: итоги 2018 г.

Таблица 11

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 31.12.2018 г. по данным
REALTY.IRK.RU (тыс. руб./кв. м)

Первичный рынок жилья						
Район	Готовое	Срок сдачи – 2 полугодие 2018 г.	Срок сдачи – 1 полугодие 2019 г.	Срок сдачи – 2 полугодие 2019 г. и позже	Средняя стоимость на 31.12.2018 г.	Динамика за 2018 г., проц.
Кировский район	87,90	–	–	80,12	85,31	4,5
Октябрьский район	61,32	68,16	68,72	64,24	64,90	7,5
Свердловский район	53,21	54,82	54,39	45,02	50,50	0,8
Куйбышевский район	43,62	49,27	–	49,59	48,15	6,4
Ленинский район	39,85	42	47,83	44,92	42,89	7,6

Таблица 12

Средняя цена квартир в новостройках Иркутска за 1 кв. м, 2019 г. *

Количество комнат	Средняя цена	
	руб./кв. м	долл./кв. м
Однокомнатные квартиры	54 459	784
Двухкомнатные квартиры	57 998	835
Трехкомнатные квартиры	57 417	826
Многокомнатные квартиры	55 211	795

* Вычислены средневзвешенные значения цены квартир за 1 кв. м для различного количества комнат в Иркутске на первичном рынке недвижимости.

Таблица 13

Цена квартир в новостройках Иркутска на 07.01.2019г.*

Количество комнат	Средняя площадь, кв. м	Средняя стоимость квартиры	
		руб.	долл.
1 комнатная квартира	40,2	2 203 782	31 723
2 комнатная квартира	59,8	3 459 856	49 803
3 комнатная квартира	80,0	4 589 695	66 067
Многокомнатная квартира	148,2	8 067 573	116 129

*В таблице представлены средневзвешенные значения площади и стоимости квартир для различного количества комнат в новостройках Иркутска.

Чаще всего квартиры выгоднее покупать не напрямую у строительных компаний, а через агентства недвижимости, куда выставляют объекты субподрядчики, то есть монтажники, поставщики строительных материалов, сантехники и т. п.

По количеству комнат в новостройках, выставленных на продажу в агентствах города, лидируют 2-х и 3-х комнатные квартиры, они занимают порядка 80% общего объема.

По объему строящегося жилья лидирует Октябрьский район, на его долю приходится около 50%. На долю Свердловского района приходится 30%, остальная часть распределяется между Кировским, Ленинским и Куйбышевским районами.

Стоит заметить, что Иркутская область, остается одним из наиболее «дорогих» регионов в Российской Федерации, но при этом одновременно является аутсайдером по количеству вводимых в эксплуатацию квартир.

Общий экономический потенциал региона оказывает определяющее влияние на уровень цен на жилье. Разница между финансово-инвестиционной емкостью рынка и количеством вводимого жилья свидетельствует о большом дисбалансе спроса и предложения.

Появление нового жилья происходит все больше за счет частных инвесторов и строительных компаний на фоне постоянно уменьшающейся доли бюджетных источников. Динамично растет объем коммерческой застройки и общее предложение многоквартирного и многоэтажного жилья на первичном рынке. Также устойчивы тенденции роста объемов строительства частного и малоэтажного жилья.

Доля монолитного, монолитно-кирпичного строительства в значительной мере превышает долю панельного и кирпичного домостроения. Преимущественной технологией строительства является монолитное строительство.

Строители учатся более оперативно реагировать на любые изменения запросов рынка. Все большее значение приобретают конкурентные качества, связанные непосредственно со стимулированием сбыта и сотрудничеством с агентствами недвижимости.

2.2.2. Анализ рынка вторичного жилья г. Иркутск

Иркутск, как и другие крупные города РФ, подхватил тренд оживления рынка недвижимости и увеличения спроса. При этом, вслед за ростом в сегменте

новостроек, наблюдается увеличение сделок купли-продажи и на вторичном рынке. Главные причины изменения динамики, как и в других городах России, это: работа ипотечной программы и стабилизация цен согласно покупательной способности жителей города. На сегодняшний день на вторичном рынке недвижимости Иркутска можно найти предложения, что называется, на любой кошелек. В частности, согласно информации специализированного портала — <https://irk.etagi.com/vtorichnoe/>, средняя стоимость квадратного метра на вторичном рынке составляет порядка 50 тыс. руб. При этом даже в центральном Правобережном районе порядок цен может существенно отличаться. Например, практически в самом центре Иркутска можно найти даже жилье стоимостью 1 млн. руб. Правда, это будет совсем малогабаритная квартира-студия площадью всего 18 кв. м на втором этаже старого двухэтажного дома. Если говорить о более комфортабельном жилье в центре города, то здесь цены начинаются от 3,5 млн. руб. Это цена двухкомнатной квартиры площадью 45 кв. м с косметическим ремонтом, расположенной на 3-м этаже стандартного 5-этажного панельного дома. Жилье большей площади в центре Иркутска на вторичном рынке будет стоить от 4,5 млн. руб. и выше. В то же время, в других районах города ценники на жилье аналогичного класса ниже. Например, в Свердловском округе квартира площадью 45 кв. м будет стоить уже порядка 2,5–3,0 млн. руб. Малогабаритное жилье площадью до 25 кв. м здесь можно найти и вовсе по цене в 1,2–1,4 млн. руб., но это будет стандартная малосемейка без ремонта. Динамика и прогноз, согласно данным Росреестра: количество сделок на вторичном рынке недвижимости Иркутской области за 1–2 кварталы 2018 г. выросло на 17% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В самом Иркутске рост оказался еще большим — он составил 24%. Главной причиной роста эксперты называют реализацию новой ипотечной программы. Благодаря снижению процентов по ипотеке, этим способом покупки жилья стали пользоваться все больше жителей Иркутска. Кроме того, на местном рынке недвижимости традиционно высоким спросом, в сравнении с другими крупными городами РФ, пользуется именно вторичное жилье. Если говорить об ипотеке, то пик выдачи кредитов пришелся на

сентябрь-декабрь 2017 г., когда новая программа начала работать в полной мере. Сейчас же речь идет о росте в 24% в сравнении с периодом, когда активность по ипотеке была крайне низкой. В то же время, если посмотреть на график, можно увидеть, что количество сделок постепенно выровнялось и столь существенного роста больше не наблюдается. В связи с этим эксперты рекомендуют быть осторожными в плане быстрых инвестиций в недвижимость Иркутска. Не исключено, что рынок будет насыщаться ближе к концу 2018 г. и спрос, а с ним и цена квадратных метров, замедлятся в своем росте (таблица 14, см. табл. 15).

Таблица 14

Объем вторичного рынка жилья в Иркутске*

Объем вторичного рынка жилья в Иркутске		
Всего продается	Общая стоимость	Совокупная площадь
2,3 тыс. квартир	9,6 млрд. руб.	151,8 тыс. кв. м

* В таблице показано, сколько квартир продается в Иркутске на вторичном рынке. Количество квартир посчитано исходя из общего объема данных, используя глубокую многопараметрическую обработку, а также фильтрацию по цене и метражу для данного города. При подсчете не учитывались: продажа долей, комнат и квартир «студий».

По данным портала *REALTY.IRK.RU*, за прошедший 2018 г. средняя стоимость жилья на вторичном рынке в Иркутске увеличилась на 9,1%, в новостройках — на 2,7%. Напомним, за 2017 г. иркутская «вторичка» продемонстрировала более скромную динамику: плюс 1%. А вот новостройки в 2017 г. выросли в цене больше, чем в 2018 г.: в среднем, на 6,2%.

Таблица 15

Квартиры в Иркутске на вторичном рынке

Квартиры в Иркутске на вторичном рынке				
Однокомнатные квартиры	19,8%	454	1,1 млрд. руб.	16,8 тыс. кв. м
Двухкомнатные квартиры	30,7%	706	2,3 млрд. руб.	37 тыс. кв. м
Трехкомнатные квартиры	36,8%	845	4,1 млрд. руб.	64,9 тыс. кв. м
Многокомнатные квартиры	12,7%	291	2,1 млрд. руб.	33,2 тыс. кв. м

*В таблице показано, сколько квартир продается в Иркутске на вторичном рынке. Количество квартир посчитано исходя из общего объема данных, используя глубокую многопараметрическую обработку, а также фильтрацию по цене и метражу для данного города. При подсчете не учитывались: продажа долей, комнат и квартир «студий».

Средняя стоимость квадратного метра на вторичном рынке Иркутска за 2018 г., по информации портала REALTY.IRK.RU, увеличилась в среднем на 5,1 тыс. руб., до 60,89 тыс. руб. (таблица 16, см. табл. 17, 18).

В Кировском районе квадратный метр за год вырос в цене на 11,6%, в Октябрьском — на 10,6%, в Куйбышевском — на 9,1%, в Свердловском — на 8,1%, в Ленинском — на 5%.

Таблица 16

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 31.12.2018 г. по данным REALTY.IRK.RU (тыс. руб./кв. м)

Вторичный рынок жилья											
Район	1 комнатная, кирпич	1 комнатная, панель	1 комнатная, дерево	2 комнатная, кирпич	2 комнатная, панель	2 комнатная, дерево	3 комнатная, кирпич	3 комнатная, панель	3 комнатная, дерево	Средняя стоимость на 31.12.2018 г.	Динамика за 2018 г., проц.
Кировский	81,08	76,61	41,42	77,69	65,78	34,23	76,63	63,33	–	76,34	11,6
Октябрьский	70,22	68,75	–	68,33	65,24	40	65,88	60,18	33,64	67,82	10,6
Свердловский	57,90	58,20	–	57,79	59,85	35,47	59,49	51,76	43,9	57,23	8,1
Куйбышевский	60,44	68,03	37,10	58,10	59,56	32,37	56,81	54,23	–	57,50	9,1
Ленинский	49,54	53,64	25,21	46,56	49,19	30,17	48,97	46,66	–	48,93	5

Таблица 17

Средняя цена квартир в Иркутске за 1 кв. м, 2019 г.*

Количество комнат	Средняя цена	
	руб./кв. м	долл./кв. м
Однокомнатные квартиры	65 018	936
Двухкомнатные квартиры	62 470	899
Трехкомнатные квартиры	61 807	890
Многокомнатные квартиры	60 474	871

*Вычислены средневзвешенные значения цены квартир за 1 кв. м для различного количества комнат в Иркутске на вторичном рынке. Среди цен в пределах от 30 до 200 тыс. руб./кв. м для Иркутска.

Цена квартир в Иркутске, 2019 г.*

Количество комнат	Средняя площадь	Средняя цена квартиры	
		руб.	долл.
Однокомнатные квартиры	36,9 кв. м	2 414 756	34 759
Двухкомнатные квартиры	52,4 кв. м	3 303 489	47 552
Трехкомнатные квартиры	76,8 кв. м	4 887 304	70 351
Многокомнатные квартиры	114,1 кв. м	7 068 795	101 752

*В таблице представлены средневзвешенные значения площади и стоимости квартир для различного количества комнат в Иркутске на вторичном рынке.

В ценовой категории лидирует Кировский район. Это можно объяснить не только близостью к географическому центру г. Иркутска, но и наиболее развитой инфраструктурой, то есть большое количество школ, больниц, магазинов, организаций досуга (кинотеатры, театры, рестораны и так далее).

Октябрьский район, с его не менее удачной общей инфраструктурой занимает второе место. Этот район включает в себя ряд престижных спальных микрорайонов (например, Солнечный), которые «вытягивают» цену предложения вверх.

Свердловский и Ленинский районы, неплохие по своей инфраструктуре, но проигрывают по географическому местоположению (Ленинский) и по своей «раскинутости» — Свердловский. Хотя отдельное сравнение цен предложения, например, по квартирам улучшенной планировки в Академгородке или в Университетском не уступает аналогичному варианту в Октябрьском районе. А вот ряд «удаленных» микрорайонов — Юбилейный, Синюшина гора, Первомайский, Радужный — довольно неплохих по своей сути («город в городе») снижают цену предложения по всему Свердловскому району.

Представленный анализ ориентирован на описание общей ценовой ситуации на рынке недвижимости г. Иркутск.

2.3. Прогноз состояния рынка

Рассматривая прогнозы о состоянии рынка жилого фонда, хотелось бы обратить внимание на программы, разрабатываемые администраций города Иркутска. Эти программы направлены на обеспечение жильем малоимущих слоев

населения, то есть четко выражена направленность использования старого жилого фонда, что не повлечет за собой количественного или качественного увеличения характеристик жилья.

В Иркутске в последнее время наблюдается общий экономически не оправданный рост цен на жилье как продаваемое, так и сдаваемое в аренду. Конечно, это определяется небольшими объемами жилого фонда и перенаселенностью городской части. Иркутск является студенческим центром и потому арендуемое жилье пользуется большим спросом, что значительно повышает цены на аренду. Конечно, предпринимаются определенные шаги администрацией, но существенно исправить ситуацию может только строительство нового бюджетного жилого фонда. В целях решения жилищной проблемы жителей г. Иркутска, администрацией города реализуются следующие нормативно-правовые акты:

1. Подпрограмма «Молодым семьям — доступное жилье» муниципальной программы «Жилище» на 2013–2020 гг., утвержденная постановлением администрации города Иркутска 11.10.2012 г. №031-06-2031/12 (ранее, до 2012 г. — целевая муниципальная социальная программа «Молодым семьям — города Иркутска доступное жилье» на 2005–2012 гг., утвержденная решением Думы г. Иркутска от 05.07.2005 г. № 004-20-140149/5).

2. Положение о порядке предоставления социальных выплат на частичную оплату первоначального взноса на строительство жилья, утвержденное решением Думы города Иркутска 29.05.2006 г. №004-20-250344/6.

Я считаю, что, как и раньше, по продажам квартир приоритет будет оставаться за двух и однокомнатными квартирами, а также трехкомнатными квартирами в микрорайонах, т. к. цена за квадратный метр площади на данные квартиры более доступна для среднего потребителя. Особое внимание будет уделяться квартирам, расположенным на первом этаже в относительной близости от деловых центров, так как до сих пор особо актуальным является реформирование данных квартир в офисы частных, что позволяет рассмотреть жилой фонд как возможную область для возникновения деловых центров.

На рынке арендуемого жилья ситуация также если и будет претерпевать изменения: то только сезонного характера, то есть на сегодняшний день существует тенденция к повышению спроса на жилье в связи с сезонностью приезда студентов-очников (август-сентябрь), а также увеличение краткосрочного спроса во время приезда студентов-заочников, при этом большим спросом в первом случае пользуются однокомнатные квартиры, в меньшей степени — двухкомнатные, а во втором случае комнаты у хозяев, услуги по поиску которых, также следует учесть агентствам недвижимости.

В ценовой политике наблюдается тенденция к увеличению цен в период максимального на них спроса (осень-зима) и, конечно, понижению их в период «мертвого сезона» (лето).

2.4. Анализ деятельности агентства недвижимости

В г. Иркутск к концу 2018 г. на рынке риелторских услуг сложилась весьма непростая ситуация.

Сейчас в ИРКУТСК постоянно работает порядка 200 агентств недвижимости. Из этого количества на рынке более 5 лет работает всего около 20 агентств. Среди них такие как «Знаменская слобода», «Рим», «Помесье», «Хеопс», «Ритм города», «Департамент недвижимости» и так далее.

По статистике в среднем на долю «старого» агентства приходится по 1%. Тогда как молодые агентства распыляют между собой по 0,4%.

Отсутствие единых правил ведения бизнеса, кодекса этики риелторов, отсутствие единой процентной ставки вознаграждения за проделанную работу, огромное количество риелторских компаний, сложные отношения между ними, иногда доводимые до открытых конфликтов, все это приводит к неслаженности процессов на данном рынке.

Таким образом, конкурентную ситуацию на рынке риелторских услуг можно оценить как жесткую, при ограниченном количестве предоставляемых услуг.

Следует отметить, что каждая фирма, неважно какой деятельности, должна четко осознавать, что она делает, для чего она делает и как она это делает. Решение этих вопросов дает возможность развитию эффективной работы фирмы.

Фирма — это как живой организм, обладающий своим биоритмом, в котором происходит по принципу самодостаточности взаимодействие, взаимовлияние, взаиморазвитие, взаимозаменяемость как с внутренней средой (ресурсы, технология, информация, персонал, управление), так и с внешней средой (государство, клиенты, конкуренты, организация, инфраструктуры).

Стоит учитывать важность этих факторов, т. к. это способствует успешной организации деятельности риелторского бизнеса. Например, предполагается работа с потоками клиентов и большая часть услуг оказывается в офисе фирмы. То есть, он должен быть удобным как для работы персонала, так и для клиентов. Отсюда вытекают такие требования к офису, как:

- близость к маршрутам движения и остановкам общественного транспорта;
- ориентация входа в офис со стороны улицы;
- возможность свободного входа клиентов в помещения, предназначенные для работы с ними;
- возможность разделения офиса на помещения для работы с клиентами и помещения для работы персонала;
- достаточное количество изолированных помещений для размещения информационной службы, службы оформления документов и так далее.

Риелторский бизнес органически связан со сбором, обработкой и использованием больших объемов различной информации. Отсюда, важное значение приобретает точная планировка в работе с информацией, начиная от приема, занесение в базу данных, передачу пользователям и использование для работы с клиентами компании.

А также — грамотное построение рекламной политики. Учитывая вес расходов на рекламу (до 25%) в текущих издержках, эффективность ее организации существенно окажет влияние на эффективность работы агентства.

Но самое главное нужно учитывать ключевой актив риелторской компании — это кадровый состав, с его квалификацией, личными и деловыми качествами и с существующими немаловажными проблемами - организация, оплата труда, управление в организации.

Поэтому наличие того или иного качества или его полное отсутствие сопровождается с построением технологии работы агентства недвижимости, от чего в полной мере зависит успех компании.

2.4.1. Организационная структура агентства

Для примера, мы рассмотрим довольно стандартное агентство недвижимости. Общество с ограниченной ответственностью «XXX» является юридическим лицом. Расположено в городе Иркутске

За 3 года агентству недвижимости удалось занять достойное место среди лучших организаций, работающих на Иркутском рынке. Положительная репутация — следствие успешных сделок с недвижимостью.

Главной целью компании стало качественное удовлетворение потребностей потребительского рынка в получении соответствующей информации в области недвижимости, а также участие в создании цивилизованного рынка недвижимости в г. Иркутск.

Компания «XXX» предоставляет следующие виды услуг:

- оказание услуг при оформлении сделок купли-продажи жилья;
- оказание услуг при оформлении сделок купли-продажи коммерческой недвижимости;
- оказание услуг при оформлении договоров приватизации;
- юридические консультации в области недвижимости, в том числе корпоративное обслуживание;
- оформление документов на объекты недвижимости (жилья, коммерческой недвижимости, по вводу в эксплуатацию жилья и нежилого фонда);
- оказание услуг по согласованию с государственными органами (опекунский совет, БТИ г. Иркутск и Иркутского района и т. д.).

Для данной компании характерна линейно-функциональная структура управления, она состоит в том, что линейные руководители осуществляют свою деятельность на принципах единоначалия, но для создания необходимой компетенции управленческих решений при руководителе организовываются функциональные подразделения, которые возглавляют ведущие специалисты в определенных областях. Они выступают в качестве помощников руководителя по отдельным функциям управления, готовят решения, но принимает их руководитель-единоначальник подразделения.

Компания самостоятельно определяет структуру управления и устанавливает штаты.

Генеральный директор возглавляет ООО «XXX», организует работу и несет полную ответственность за состояние и деятельность организации. Также директор курирует бухгалтерию, работу коммерческого администратора, а также работу руководителя отдела продаж, который в свою очередь руководит подчиненными ему риелторами (экспертами по недвижимости). Утверждает штатное расписание, обеспечивает соблюдение законности деятельности. Директор также участвует в разработках стратегии развития компании.

Бухгалтерия производит финансово-хозяйственную деятельность организации ООО «XXX» и выступает одним из структурных подразделений предприятия, возглавляется она главным бухгалтером. Ответственность за организацию бухгалтерского учета несет руководитель предприятия, он же назначает и освобождает от должности главного бухгалтера, несет ответственность за соблюдением методологических основ при ведении бухгалтерского учета.

Главный бухгалтер обеспечивает контроль и своевременное отражение на счетах бухгалтерского учета хозяйственных операций, формирует оперативную информацию и бухгалтерскую отчетность для ее предоставления в установленные адреса и сроки.

Руководитель отдела продаж — анализирует деятельность компании, решает вопросы с документацией, контролирует деятельность экспертов по недви-

жимости, агентов и консультантов по ипотечному кредитованию (коммерческого администратора), следит за законностью проводимых сделок и юридической чистотой деятельности компании.

Технология осуществления риелторской деятельности сводится к следующим ключевым этапам:

1. Получение заявки:

– изучение характера и объема предстоящих работ на основе анализа заявленных заказчиком подробностей по объекту недвижимости;

– формулирование ограничительных условий.

2. Предварительный осмотр объекта и заключение договора:

– конкретизация предмета договора и подготовка его к подписанию;

– составление плана выполнения работ по договору.

3. Сбор и анализ данных об объекте:

– сбор документов об объекте недвижимости и подтверждение достоверности, актуальности и полезности собранной информации, нужной для проведения конкретной сделки с недвижимостью;

– представление заказчику отчета о проделанной работе и информирование о степени готовности всех субъектов к оформлению сделки.

4. Юридическое сопровождение сделки:

– формирование комплекта документов, их исследование и подтверждение юристом законности проводимой сделки;

– определение рисков, сопутствующих сделке;

– ознакомление заказчика с документами и материалами, представляемыми для оформления сделки, согласование условий и техники проведения сделки.

5. Проведение сделки с недвижимостью и оплата услуг риелтора:

– проведение сделки с недвижимостью и документальное оформление ее результатов;

- оформление акта сдачи-приемки работ, выполненных по договору об оказании услуги;
- оплата услуг риелтора за выполненную работу.

Таким образом, типичная схема отношений между риелторской компанией и заказчиком выглядит следующим образом: предложение агентством набора услуг – выбор услуги клиентом – заключение договора – оказание услуги – совершение сделки с недвижимостью – оплата услуг агента за выполненную работу.

2.4.2. Анализ доходов и расходов компании

Продукт риелторской деятельности – оказанная клиенту услуга и коммерческий успех фирмы – определяется, прежде всего, количеством оказанных услуг с удовлетворяющим клиента качеством.

Доходную часть формируют денежные потоки, поступающие в агентство недвижимости от предоставления услуг:

- при оформлении сделок купли-продажи жилой недвижимости;
- при оформлении сделок купли-продажи коммерческой недвижимости;
- по юридическому сопровождению.

На долю сделок купли-продажи жилья приходится примерно 80% от общей суммы доходов агентства. 5% прибыли приносят сделки, связанные с продажей коммерческой недвижимости. На долю остальных видов деятельности приходится 15% всех доходов, это комиссия от оказанных услуг по страхованию, ипотечному кредитованию.

Таким образом, основная часть доходов формируется за счет сделок купли-продажи жилых помещений, остальные виды деятельности играют вспомогательную роль.

Расходную часть фирмы формируют следующие затраты:

- арендная плата;
- оплата телефонов;
- заработная плата сотрудников;

- затраты на рекламу и изготовление рекламной продукции;
- затраты на информационное обслуживание и содержание оргтехники;
- представительские (коммерческие расходы);
- налоговые отчисления;
- прочие расходы (договоры с регистрирующими органами, оплата услуг по получению документов, оплата взносов в общественные организации и так далее).

Величина расходов по каждой конкретной позиции зависит от величины фирмы, хотя прямой зависимости здесь нет. Например, расходы у крупной организации несомненно выше, чем у мелкой. Но существует определенный порог, ниже которого ни одной компании опускаться не стоит, иначе потребители просто перестанут замечать фирму.

Относительно компании «XXX» можно сказать, что расходы на рекламу занимают недельную долю, всего 10%. Все доли остальных расходов носят постоянный характер: издержки при оформлении документов 10%, выплата заработной платы сотрудникам — 40%, налоги — 15%. То есть доходы фирмы в среднем составляют около 30% от сделки.

Для безубыточной работы следует проводить как минимум 8–10 сделок в месяц.

Учитывая результаты проведенного анализа деятельности фирмы, предлагается открытие отдела продаж вторичной недвижимости в качестве диверсификации деятельности компании.

Перспектива роста для любой риелторской фирмы кроется в освоении новых видов деятельности, повышении конкурентоспособности за счет оказания более качественных услуг и снижение издержек за счет ликвидации нерентабельных направлений деятельности.

3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РИЕЛТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

3.1. Направления повышения эффективности риелторской деятельности

Как правило АН, как и наш пример, ООО «XXX», стабильно развивающиеся и финансово-устойчивые организации. Но наблюдаются некоторые негативные тенденции. Поэтому необходимо разрабатывать и реализовывать проекты повышения эффективности деятельности предприятия.

Так, для повышения эффективности деятельности предлагается открытие/расширение отдела продаж вторичной недвижимости в качестве диверсификации деятельности компании.

Отдел продаж вторичной недвижимости предоставляет услуги по покупке, продаже, сдаче в аренду недвижимости. Основными клиентами являются физические лица, но также планируется оказывать услуги и юридическим лицам. Как таковой сезонности в данном бизнесе нет. Главное — выстраивать свою работу правильно, быть гибким к внешним условиям и их изменению.

Основные функции отдела продаж:

– поиск возможных покупателей, арендаторов, общение и установление с ними деловых контактов. Подбор вариантов недвижимости по запросу покупателя или арендатора, ознакомление с выбранным объектом недвижимости;

– проводя сделку, отдел продаж вторичной недвижимости помогает своему клиенту в сборе и своевременном оформлении пакета документов, согласовывает условия договора. Именно специалисты следят за правильным оформлением документации в соответствии с местными и федеральными законами, которые действуют на данный момент;

– отдел продаж вторичной недвижимости может посредничать, представляя интересы клиента, когда необходимо взаимодействие с другими учреждениями или специалистами, которые участвуют в сделке;

– отдел продаж вторичной недвижимости должен предоставлять клиенту полную и правдивую информацию о том объекте недвижимости, который фигу-

рирует в сделке, об условиях этой сделки. Кроме того, специалисты по недвижимости также напоминают и предлагают клиенту страховку рисков утраты собственности на то жилье, которое клиент приобретает, или рисков порчи этого объекта недвижимости;

– риелторы должны хранить тайну сделки и всю конфиденциальную информацию, которую в ходе своей работы получают о клиенте или о сделке. Также необходимо отметить, что отдел продаж вторичной недвижимости отвечает за сохранность документов, которые ему были доверены в ходе работы;

– специалисты по недвижимости должны изучать рынок, осуществлять поиск предложений и мониторинг спроса на недвижимость.

Для максимизации прибыли организации также будут оказываться *дополнительные услуги*, такие как:

- консультационные услуги;
- юридические услуги;
- сбор и оформление документов;
- комплексные оформительские услуги.

Отдел продаж вторичной недвижимости будет работать по *следующему графику*:

- 9:30 – 20:00 в рабочие дни;
- 10:00 – 18:00 в выходные дни.

В отделе продаж вторичной недвижимости будут реализовываться следующие услуги:

- помощь клиентам в подготовке и сборе документов для подачи заявки в банк для одобрения ипотеки;
- подбор объекта недвижимости;
- купля/продажа жилой и нежилой недвижимости;
- аренда жилой и нежилой недвижимости;
- юридическое сопровождение сделки;
- консультация клиентов по вопросам вторичной недвижимости;

- оценка недвижимости;
- страхование жизни и имущества;
- предоставление трансфера и апартаментов для иногородних клиентов.

Широта ассортимента услуг будет основным конкурентным преимуществом.

Описание рынка сбыта.

Клиентами отдела продаж являются лица, которые заинтересованы в аренде, покупке, продаже или сдаче недвижимости. Потенциальный покупатель имеет возраст 30–55 лет.

Общие моменты целевой аудитории:

- Социальное положение. Средний класс и выше, поскольку позволить себе покупку квартиры даже в ипотеку могут люди с более высокой заработной платой;

- Материальное положение. Средний семейный доход составляет от 70 000 до 120 000 руб. Данная категория может позволить себе ипотечный кредит с ежемесячным платежом от 15 до 30 тыс. руб. Для покупателей с более низким доходом нужно рассматривать дополнительные, более экономные варианты приобретения жилья;

- Семейное положение: 60% семейные пары, 30% — одинокие молодые девушки или молодые люди, 10% — остальные;

- Образование: высшее — 80%, среднее специальное — 10%, остальное — 10%.

Цели приобретения жилья:

- В личное пользование;
- Для осуществления коммерческой деятельности;
- Инвестиционный проект (покупка на разных этапах строительства с возможной перепродажей или сдачей в аренду).

План производства.

Основные этапы реализации проекта открытия\расширения отдела продаж вторичной недвижимости

1 этап.

Обзор рынка недвижимости для подбора оптимального помещения.

Основные требования к помещению:

- площадь: 15–20 кв. м;
- желательно наличие парковки для 5 автомобилей и более;
- месторасположение — центр города. Оптимальный вариант — аренда недвижимости в каком-либо презентабельном здании: торговом комплексе или бизнес-центре.

Предлагается открывать дополнительный отдел продаж вторичной недвижимости в месте удобной транспортной доступности и развитого рынка спроса.

2 этап.

- ремонт помещения;
- закупка необходимой мебели, техники и пр.;
- поиск персонала;
- обучение персонала;
- проведение рекламной кампании;
- начало деятельности агентства.

3.2. Организационно-экономический механизм реализации проекта

Организационная структура.

План по персоналу:

- директор;
- риелторы (4 чел.);
- юрист (1 чел.);
- офис-менеджер (1 чел.);
- уборщица (1 чел.).

Особое внимание следует обратить на кадровый состав отдела. Поскольку работа связана с общением с людьми, выбор сотрудников крайне важен. Коммуникабельность, доброжелательность и выдержка — вот минимальный набор качеств для успешного агента по недвижимости.

На начальном этапе работы агентства потребуется штат агентов численностью около 4 чел. Опыт работы в сфере риелторской деятельности и недвижимости для руководителя и части персонала обязателен.

Нужно отметить, что текучесть кадров в риелторском бизнесе предельно высока. Все это связано с тем, что заработок у агентов, а соответственно у агентства, нестабильный. Если сотрудник неактивен, то он может работать без дохода достаточно долгое время. Если нужно предотвратить это, то стоит задуматься о каких-либо социальных пакетах для сотрудников или минимальной ставке.

Обучение каждого риелтора начинается со знакомства с кругом основных обязанностей. В разных компаниях функционал менеджера по недвижимости может отличаться, но основные направления деятельности схожи, необходимо:

- искать клиентов;
- вести переговоры и консультации;
- сопровождать сделки (сбор документов, оценка недвижимости, заключение договоров);
- проводить мониторинг рынка недвижимости.

Клиент и риелтор обязательно заключают письменный договор, в котором расписан порядок оказания услуг. Агент представляет интересы клиента по этому договору и должен действовать в соответствии с законами. Жилищный, семейный, земельный кодексы, нормативы и правовые акты, инструкции и положения, — все эти и другие необходимые в деятельности юридические документы менеджеру по недвижимости нужно знать. Бывает, что в обязанности агента входит и обслуживание клиента после продажи.

В штате отдела продаж обязательно должен быть опытный юрист для решения правовых вопросов.

За решение текущих офисных задач и обработку входящих запросов будет отвечать офис-менеджер.

Зарплата риелтора формируется следующим образом: 10 000 руб. оклад и премиальная часть, которая составляет 40% от сделанной работы. Все остальные сотрудники получают фиксированный оклад (таблица 19).

Таблица 19

Фонд оплаты труда 1-ого года реализации проекта

Должность	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц
Риелторы (4 чел.), окладная часть	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000
Риелторы (4 чел.), премиальная часть	150 400	162 000	173 600	182 200	197 200	183 400
Директор	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000
Юрист	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000
Офис-менеджер	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
Уборщица	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Страховые взносы(30% ФОТ)	37 500	37 500	37 500	37 500	37 500	37 500
<i>Итого</i>	<i>272 900</i>	<i>284 500</i>	<i>296 100</i>	<i>304 700</i>	<i>319 700</i>	<i>305 900</i>
Должность	7 месяц	8 месяц	9 месяц	10 месяц	11 месяц	12 месяц
Риелторы (4 чел.), окладная часть	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000
Риелторы (4 чел.), премиальная часть	170 600	176 600	172 600	150 000	192 200	154 200
Директор	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000
Юрист	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000
Офис-менеджер	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
Уборщица	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Страховые взносы (30% ФОТ)	37 500	37 500	37 500	37 500	37 500	37 500
<i>Итого</i>	<i>293 100</i>	<i>299 100</i>	<i>295 100</i>	<i>272 500</i>	<i>314 700</i>	<i>276 700</i>

Финансовый план (таблица 20, см. табл. 21).

Таблица 20

Инвестиции в открытие отдела продаж

Затраты на организацию бизнеса, руб.	
Оформление документов	20 000
Аренда помещения	48 000
Ремонт	40 000
Мебель	50 000
Техника	120 000
Создание сайта	50 000
Рекламная кампания	100 000
<i>Итого</i>	<i>428 000</i>

В плане продаж представлены усредненные данные. Возможны ситуации, когда один месяц выручка не будет покрывать всех расходов, а в другой компания может получить сверхприбыль. В таблице представлены средние проценты комиссии за сделку. Они сильно варьируются в зависимости от сезона.

Таблица 21

Ежемесячные расходы включают в себя следующие статьи затрат

Ежемесячные затраты, руб.	
Аренда помещения	48 000
Услуги связи	3 000
Транспортные расходы	5 000
Коммунальные услуги	3 000
Средний ФОТ	294 583
Реклама	30 000
Бухгалтерия (удаленная)	3 000
Итого	354 583

В дополнительные услуги входит следующий перечень услуг (таблицы 22, 24).

Таблица 22

Дополнительные услуги

Виды услуг	Стоимость, руб.
1. Консультационные услуги	
1.1. Устная консультация. Первичный анализ ситуации, общие рекомендации	250
1.2. Оценка объекта недвижимости (без выдачи сертификата оценки)	250
2. Юридические услуги	
2.1. Составление гражданско-правового договора	1 000
2.2. Комплексное юридическое сопровождение сделок с объектами недвижимости	от 5 000
3. Сбор и оформление документов	
3.1. Выписка из домовой книги	1 000
3.2. Архивная справка с места предыдущей регистрации	1 000
3.3. Справка о неучастии в приватизации с прежнего места жительства	1 000
3.4. Технический / кадастровый паспорт	1 000
3.5. Разрешение органов опеки и попечительства	1 000
3.6. Выписка из ЕГРП	1 000
3.7. Оформление дубликата правоустанавливающего документа, взамен утраченного	от 5 000
4. Комплексные оформительские услуги	
4.1. Приватизация	от 10 000
4.2. Оформление наследства	от 10 000
4.3. Оформление пакета документов для отчуждения объекта	от 10 000

При горизонте планирования 1 год можно выделить следующие экономические показатели:

- 1) срок окупаемости — 6 месяцев;
- 2) дисконтированный срок окупаемости — 7 месяцев;
- 3) чистый дисконтированный доход — 378 348 руб.;
- 4) индекс прибыльности — 1,88;
- 5) внутренняя норма рентабельности — 88%.

Таблица 23

Планируемые объемы выручки в первый год работы, руб.

Наименование		1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц	7 месяц	8 месяц	9 месяц	10 месяц	11 месяц	12 месяц
1		2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Покупка, продажа жилой недвижимости	Комиссия (от сделки), проц.	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
	Количество сделок в месяц	2	2	2	2	3	2	2	2	1	2	2	2
	Средняя сумма сделки	2 500 000	2 500 000	2 500 000	2 500 000	2 500 000	2 500 000	2 500 000	2 500 000	2 500 000	2 500 000	2 500 000	2 500 000
	Общий доход с предоставляемой услуги	150 000	150 000	150 000	150 000	225 000	150 000	150 000	150 000	150 000	75 000	150 000	150 000
Покупка, продажа коммерческой недвижимости	Комиссия (от сделки), проц.	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
	Количество сделок в месяц	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	1
	Средняя сумма сделки	2 700 000	2 700 000	2 700 000	2 700 000	2 700 000	2 700 000	2 700 000	2 700 000	2 700 000	2 700 000	2700 000	2 700 000
	Общий доход с предоставляемой услуги	81 000	81 000	81 000	81 000	81 000	81 000	81 000	81 000	81 000	162 000	81 000	162 000
Сдача жилья в аренду	Комиссия (от арендной ставки), проц.	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
	Количество сделок в месяц	10	12	14	15	10	13	13	15	11	8	15	15
	Средняя сумма сделки	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
	Общий доход с предоставляемой услуги	75 000	90 000	105 000	112 500	75 000	97 500	97 500	112 500	82 500	60 000	112 500	112 500

Окончание табл. 23

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Сдача офисов и торговых помещений в аренду	Комиссия (от ежемесячного платежа), проц.	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70
	Количество сделок в месяц	5	6	7	8	8	7	7	7	8	6	4	3
	Средняя сумма сделки	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
	Общий доход с предоставляемой услуги	70 000	84 000	98 000	112 000	112 000	98 000	98 000	98 000	112 000	84 000	56 000	42 000
<i>Дополнительные услуги</i>		<i>10 000</i>	<i>12 000</i>	<i>17 000</i>	<i>18 000</i>	<i>22 000</i>	<i>24 000</i>	<i>27 000</i>	<i>26 000</i>	<i>21 000</i>	<i>17 000</i>	<i>15 000</i>	<i>24 000</i>
<i>Выручка(доход) итого, руб.</i>		<i>386 000</i>	<i>417 000</i>	<i>451 000</i>	<i>473 500</i>	<i>515 000</i>	<i>482 500</i>	<i>453 500</i>	<i>467 500</i>	<i>452 500</i>	<i>392 000</i>	<i>495 500</i>	<i>409 500</i>

Таблица 24

Прогнозирование деятельности компании в первый год работы, руб.

Наименование	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц	7 месяц	8 месяц	9 месяц	10 месяц	11 месяц	12 месяц
Выручка(доход)	386 000	417 000	451 000	473 500	515 000	482 500	453 500	467 500	452 500	392 000	495 500	409 500
(-) Ежемесячные затраты	336 900	349 300	362 900	371 900	388 500	375 500	363 900	369 500	363 500	339 300	380 700	346 300
(=) Валовый доход	49 100	67 700	88 100	101 600	126 500	107 000	89 600	98 000	89 000	52 700	114 800	63 200
(-) Налоги ЕНВД	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
(=) Чистая прибыль	39 100	57 700	78 100	91 600	116 500	97 000	79 600	88 000	79 000	42 700	104 800	53 200
(=) Чистая прибыль нарастающим итогом	39 100	96 800	174 900	266 500	383 000	480 000	559 600	647 600	726 600	769 300	874 100	927 300

Факторы риска.

На первый взгляд открытие отдела продаж выглядит делом простым и не требующим особых усилий. Все, что нужно — это снять офис, поставить мебель, компьютер и телефон, и можно работать. Но на самом деле не все так просто.

Во-первых, отсутствие высокого порога вхождения в этот бизнес привело к тому, что агентств на рынке большое количество. Они появляются и исчезают с одинаковой скоростью, создавая огромную конкуренцию. Практически все клиенты стремятся обращаться только в крупные агентства, опасаясь мошенничества и обмана.

Основная угроза: очень высокая конкуренция среди сотен аналогичных компаний.

В настоящий момент у компании ООО «XXX» на данной территории основные конкуренты:

- «Брокерский дом Винсент»;
- «Атлантида»;
- «Карта мира»;
- «Азбука жилья»;
- «Адрес»;
- «Квартироff»;
- «Байкальский центр недвижимости»;
- «Вавилон»;
- «Артекс»;
- «ДИС инвестиционная компания»;
- «Отдел продажи вторичной недвижимости «Эрмитаж»;
- «Восточно-сибирский центр недвижимости»
- «Аэлита»;
- «Аврора»;
- «Артемида»;
- «Багратион»;
- «33 квадратных метра»;

– и другие.

Для количественной оценки конкурентоспособности открываемого отдела продаж вторичной недвижимости ООО «XXX» используем метод балльных оценок. Анализ нужд потребителей выявил факторы, которые являются решающими при покупке услуг:

- качество услуг;
- уровень цены;
- широта ассортимента;
- реклама;
- используемые технологии;
- репутация предприятия;
- уровень обслуживания клиентов;

Теперь необходимо установить важность факторов: каждому вышеперечисленному параметру объекта присваивает коэффициент значимости, представленный в таблице 25.

Далее каждому параметру конкурентных преимуществ для основных конкурентов присваивается балльная оценка. На данном этапе происходит корректировка полученной балльной оценки путем учета уровня значимости, представленная в таблице 26:

- V_{ij} — балльная оценка;
- V_{ij} — балльная оценка с учетом коэффициента значимости.

Таблица 25

Определение степени значимости каждого показателя

Параметры	Коэффициент значимости
1. Качество услуги	0,21
2. Уровень цены	0,25
3. Широта ассортимента	0,12
4. Реклама	0,11
5. Используемые технологии	0,1
6. Репутация предприятия	0,17
7. Уровень обслуживания клиентов	0,13
Итого	1,00

Таблица 26

Обобщающий показатель конкурентоспособности

Факторы конкурентных преимуществ	Коэффициент значимости	Конкуренты							
		ООО «Союз Застройщиков Иркутск»		ООО «Брокерский дом Винсент»		ООО «Атлантида»		ООО «Карта мира»	
		V _{ij}	V _{ij}	V _{ij}	V _{ij}	V _{ij}	V _{ij}	V _{ij}	V _{ij}
1. Качество продукции	0,21	5	1,05	5	1,05	4	0,84	5	1,05
2. Уровень цены	0,25	5	1,25	5	1,25	4	1	4	1
3. Широта ассортимента	0,12	5	0,6	5	0,6	4	0,48	4	0,48
4. Реклама	0,11	4	0,44	5	0,55	3	0,33	3	0,33
5. Используемые технологии	0,1	4	0,4	4	0,4	3	0,3	3	0,3
6. Репутация предприятия	0,17	5	0,85	4	0,68	4	0,68	5	0,85
7. Уровень обслуживания клиентов	0,13	5	0,65	5	0,65	4	0,52	5	0,65
Итого	1	–	5,24	–	5,18	–	4,15	–	4,66

По результатам проведенного анализа можно сделать вывод, что основным конкурентом открываемого отдела продаж вторичной недвижимости ООО «XXX» является ООО «Брокерский дом Винсент» и ООО «Атлантида».

Рассмотрим стратегический план маркетинга.

Главной задачей стратегического плана является обеспечение устойчивого конкурентного преимущества предприятия (фирмы) по всем направлениям деятельности, которое оценивается по трем моментам: наличие факторов успеха, значимость преимуществ фирмы перед конкурентами, возможность активно использовать эти преимущества длительный период.

Целью планирования маркетинга является определение позиции на данный момент: куда фирма хочет двигаться и как ей добиться намеченного. Результаты разработки и реализации плана маркетинга предопределяет получение намеченного дохода. Этот план служит основой для всех других видов деятельности фирмы. Он является эффективным инструментом управления и представляется в целом виде или по частям всем тем, кто непосредственно участвует в процессе планирования деятельности фирмы.

3.2. Эффективность нововведений

В ходе решения поставленных задач были получены и сделаны следующие выводы:

ООО «ХХХ» стабильно развивающаяся и финансово-устойчивая организация. Но наблюдаются негативные тенденции, поэтому необходимо разработать проект повышения эффективности деятельности предприятия. Для повышения эффективности деятельности предлагается открытие отдела продаж вторичной недвижимости в качестве диверсификации деятельности компании.

Выручка формируется от оказания ряда услуг. Выручка от предоставления услуг составит: первый квартал — 1 254 тыс. руб.; второй квартал — 1 470,5 тыс. руб.; третий квартал — 1 373,5 тыс. руб.; четвертый квартал — 1 297 тыс. руб.

Чистая прибыль отдела продаж вторичной недвижимости ООО «ХХХ» составит: в первый квартал — 174,9 тыс. руб.; второй квартал — 305,1 тыс. руб.; третий квартал — 246,6 тыс. руб.; четвертый квартал — 200,7 тыс. руб. Это говорит о том, что, начиная с третьего квартала, компания может использовать прибыль по целевому назначению, так как она имеет позитивную динамику роста.

Срок окупаемости проекта шесть месяцев. Чистый приведенный доход проекта составляет 378 348 руб.

Проект положительно влияет на деятельность фирмы в целом и увеличивает эффективность ее деятельности, эффективность использования оборотных средств растет.

Проанализировав все показатели эффективности проекта отдела продаж вторичной недвижимости ООО «ХХХ», можно сказать, что он является эффективным и рентабельным.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Целью данной работы являлось совершенствование деятельности риелторской фирмы.

В результате выполненной работы становится ясным, что жилищные вопросы по сей день являются основной составляющей государственных приоритетов социально-экономического развития страны.

В первом разделе мы рассмотрели само понятие риелторской деятельности, истоки его происхождения, развития и основные термины, используемые риелторами в повседневной деятельности. До сегодняшнего дня одним из рентабельных векторов в риелторской деятельности была и остается купля-продажа помещений жилого назначения, но с недавних пор риелторские компании начинают предлагать дополнительные сопутствующие услуги, что влечет увеличение клиентской базы. Исходя из истории появления, эволюции понятия и особенностей недвижимости наблюдаем, что с начала XVIII в. до наших дней главный смысл понятия недвижимости остается неизменным и сегодня более четко сформулировано в законе само понятие недвижимости. В теории и практике целесообразно различать понятие недвижимого имущества как материального (физического) объекта и как комплекса экономико-правовых и социальных отношений, обеспечивающих порядок распоряжения им и особую устойчивость прав.

Изучив состояние рынка недвижимости и его классификацию, становится понятным, что он наиболее адекватно показывает экономическое благосостояние общества. Рынок определяет цену (ренту), которая устанавливается на различные недвижимости в разных регионах. О наличии рынка недвижимости есть смысл говорить только тогда, когда между желающими купить (покупателями) и желающими продать (продавцами) есть общая договоренность покупать и продавать недвижимость, добровольно выставяемое на рынок по рыночным ценам.

Учитывая основные операции на рынке недвижимости:

– операции с жилой недвижимостью: продажа жилых помещений на конкурсной основе и с аукционов, деятельность при совершении сделок купли-продажи, дарения (в т. ч. посредническая), обмена, по расселению коммунальных

квартир, отселению жителей из домов, подлежащих сносу и реконструкции, заключение договоров купли-продажи жилых помещений с пожизненным содержанием, деятельность по сдаче в наем жилых помещений;

– операции с нежилыми помещениями: продажа нежилых помещений с аукционов и на конкурсной основе, обмен, сдача в аренду, дарение;

– операции с земельными участками, включая их сдачу в аренду.

В общем случае под сделками понимаются действия, направленные на установление гражданских прав и обязанностей. Сделки могут быть многосторонними (договоры) и односторонними.

Схема сделок с недвижимостью очень отличается на рынках жилой и коммерческой недвижимости. Основным явлением является преобладание сделок купли-продажи на рынке жилой недвижимости и сделок аренды на рынке коммерческой недвижимости.

Риелторская деятельность во всем мире считается одной из самых выгодных. Это обусловлено тем, что комиссионное вознаграждение, получаемое риелторами в результате проведение сделок, колеблется в рамках 2–7% от стоимости объекта недвижимости, иногда более. В итоге с учетом достаточно высокой стоимости объектов недвижимости, вознаграждение составляет вполне большую сумму. Принцип деятельности на рынке недвижимости связана с проведением операций с объектами высокой ценности, с оперированием подчас огромными денежными средствами.

Операции с недвижимостью — сектор рыночной экономики, где роль государственного регулирования и регламентации достаточно высока, где административные методы особенно эффективны, а их применение не просто желательно, а необходимо, поэтому, государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним выполняют учреждения юстиции по регистрации прав — самостоятельные юридические лица, подотчетные и контролируемые Министерством Юстиции РФ. Государственная регистрация прав выполняется по месту расположения недвижимого имущества, в границах регистрационного округа, в котором уполномочено учреждение юстиции.

В Российской Федерации на сегодняшний день расходы на сбор информации о контрагентах рынка, ценовых ожиданиях, ценах, ведение переговоров об заключении сделок и условиях контрактов, разработку стандартов, контроль за уровнем качества товаров и предоставляемых услуг, правовое регулирование собственности и т. д., аналогичные транзакционные затраты достаточно большие.

Во втором разделе дипломной работы было рассмотрено состояние рынка недвижимости России и г. Иркутска, в частности.

С целью оценки тенденций и перспектив развития рынка недвижимости в России, сделана качественная характеристика рынка недвижимости аналитиками.

1. Число сделок на первичном рынке за первые 6 месяцев 2018 г. выросло на 9% по сравнению с аналогичным периодом 2017 г.; эффект отложенного спроса, снижение ставок по ипотеке (в 1 квартале) и информационный фон (во 2 квартале) стимулировал покупателей активнее выходить на рынок. Число регистраций ДДУ выросло в 41 субъекте Федерации.

2. Вторичный рынок демонстрирует около нулевую динамику (-1% по числу регистраций прав на жилые помещения); он восстанавливается медленнее, чем рынок новостроек. В 38 субъектах РФ наблюдается рост числа регистраций.

3. Число ипотечных сделок выросло на 35% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, рост числа сделок отмечался во всех регионах, кроме Ингушетии.

4. Несмотря на восстановление рынка жилья, сохраняется тренд на его консолидацию в регионах-лидерах как на первичном, так и на вторичном рынке.

5. Первичный рынок растет неравномернее, чем вторичный. Ключевые точки роста на нем — столичные регионы (динамика по числу регистраций сделок в них +17% по отношению к 2017 г.).

Иркутск, как и другие крупные города РФ, подхватил тренд оживления рынка недвижимости и увеличения спроса. При этом, вслед за ростом в сегменте новостроек, наблюдается увеличение сделок купли-продажи и на вторичном рынке.

По данным портала REALTY.IRK.RU, за прошедший 2018 г. средняя стоимость жилья на вторичном рынке в Иркутске увеличилась на 9,1%, в новостройках — на 2,7%. Напомним, за 2017 г. иркутская «вторичка» продемонстрировала более скромную динамику: плюс 1%. А вот новостройки в 2017 г. выросли в цене больше, чем в 2018 г.: в среднем, на 6,2%.

Делая вывод из анализа риелторских услуг можно отметить, что к сегодняшнему дню проделан большой путь от «дикого капитализма» к цивилизованному рынку риелторских услуг, и в условиях современного общества неизбежно будет происходить дальнейшее развитие рыночных отношений.

Профессиональный уровень специалистов-риелторов достаточно высокий, профессию риелтора можно считать вполне сформировавшейся. Качество обслуживания в агентствах недвижимости примерно одинаковый. Несмотря на высокую конкуренцию, и ее возможный рост, общими для всех участников рынка задачами являются: повышение статуса профессии риелтора, дальнейшее совершенствование законодательства и упрощение взаимоотношений с госорганами, оптимизация деятельности.

Рассматривая деятельность агентства недвижимости «XXX», сферу деятельности на рынке, его организационную структуру, расходную и доходную часть, а также финансовое состояние и отслеживая динамику продаж услуг агентства, выделяется услуга оформления сделок купли/продажи жилой недвижимости.

В целом, за исследуемый период, динамика наиболее доходных направлений (оформление сделок купли/продажи жилых объектов, коммерческой недвижимости) имеет тенденцию к росту объемов реализации данных услуг. Опираясь на результаты проведенного анализа деятельности фирмы, были предложены мероприятия: оптимизировать расходы на рекламу и разработать рекламную стратегию фирмы; создание нового отдела и освоение новых видов услуг; открыть дополнительный офис фирмы. Анализ реализации мероприятий показывает их эффективность. Следовательно, данный набор мер может быть рекомендован для повышения эффективности риелторской деятельности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним: Федеральный закон. – М.: Проспект, 2016. – 573 с.
2. Авеков В. В. Актуальные вопросы управления собственностью субъекта Федерации / В. В. Авеков. – М.: Маросейка, 2016. – 288 с.
3. Аверченко В. Принципы жилищного кредитования / В. Аверченко. – М.: Альпина Бизнес Букс (Юнайтед Пресс), 2014. – 242 с.
4. Акулич М. В. Оценка стоимости бизнеса. – СПб., М., 2017. – 966 с.
5. Асаул А. Н. Оценка собственности. Оценка объектов недвижимости / А. Н. Асаул, В. Н. Старинский, М. К. Старовойтов, Р. А. Фалтинский // Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, АНО «ИПЭВ». – М., 2012. – 472 с.
6. Асаул А. Н. Экономика недвижимости : учебник для вузов / А.Н. Асаул. – 4-е изд., испр. – М.: АНО ИПЭВ, 2014. – 432 с.
7. Асаул А. Н. Экономика недвижимости: учебник для вузов. Стандарт третьего поколения / А. Н. Асаул. – СПб.: Питер, 2013. – 416 с.
8. Асват Дамодаран. Оценка стоимости активов / Асват Дамодаран. – М., 2012. – 555 с.
9. Батяев А. А. Справочник риелтора / А. А. Батяев. – Ростов/Д: Изд-во Феникс, 2006. – 113 с.
10. Бердникова В. Н. Экономика недвижимости : учебник и практикум для академического бакалавриата / В. Н. Бердникова. – 2-е изд., испр. и доп. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 190 с.
11. Боровкова В. А. Экономика недвижимости: учебник и практикум для академического бакалавриата / В. А. Боровкова, В. А. Боровкова, О. Е. Пирогова. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 417 с.
12. Варламов А. А. Оценка объектов недвижимости / А. А. Варламов, С. И. Комаров. – М.: Форум, 2013. – 288 с.
13. Вылегжанин В. Квартиры с червоточиной / В. Вылегжанин. – М.: Новости, 2017. – 160 с.

14. Горемыкин В. А. Экономика недвижимости. В 2 т. Т. 1. Общая модель рынка недвижимости и рынок прав аренды: учебник / В. А. Горемыкин. – 8-е изд., пер. и доп. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 472 с.
15. Горемыкин В. А. Экономика недвижимости. В 2 т. Т. 2. Рынок земельных участков и управление недвижимостью: учебник / В.А. Горемыкин. –8-е изд., пер. и доп. – Люберцы: Юрайт, 2015. – 537 с.
16. Горемыкин В. А. Экономика недвижимости: учебник для бакалавров / В. А. Горемыкин. – М.: Юрайт, 2012. – 926 с.
17. Долгая А. А. Метрики бизнес-процессов как инструмент роста самоуправляемости предприятия [Электронный ресурс] / А. А. Долгая. – URL : http://vuzirossii.ru/publ/metriki_biznes_processov_kak_instrument_rosta_... (дата обращения: 28.11.2018).
18. Захарченко В. В. Управление корпоративной недвижимостью / В. В. Захарченко. – М.: Русская полиграфическая группа, 2017. – 162 с.
19. Исаков К. Отель в Австрии. Как купить, построить, управлять / К. Исаков. – М.: Альпина Паблишер, 2014. – 461 с.
20. Касьяненко Т. Г. Оценка стоимости бизнеса (+ CD-ROM) / Т. Г. Касьяненко. – М.: Юрайт, 2014. – 793 с.
21. Коваленко Н. Я Экономика недвижимости / Н. Я Коваленко, Г. А. Петранева, А. Н. Родман. – М.: КолосС, 2007. – 240 с.
22. Корнийчук Г. А. Договоры аренды, найма и лизинга / Г. А. Корнийчук. – М.: Дашков и Ко, 2015. – 156 с.
23. Кузнецова О. Комментарий к Жилищному кодексу Российской Федерации: моногр. / О. Кузнецова. – М.: КноРус медиа, 2015. – 225 с.
24. Наназашвили. – М.: Высшая школа, 2012. – 432 с.
25. Люц А. А. Литовченко В. А. Кадастр, экспертиза и оценка объектов недвижимости / В. А. Литовченко, В. Анализ современного состояния риелторской деятельности в России [Электронный ресурс] / А. А. Люц, М. Ю. Мишланова // Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки: электр. сб. ст. по мат. XXXIV междунар. студ. науч.-практ. конф. № 5(34).

– URL: [https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/5\(34\).pdf](https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/5(34).pdf) (дата обращения: 15.11.2018).

26. Максимов С. Н. Экономика недвижимости: учебник для студентов учреждений высшего экономического образования / С. Н. Максимов. – М.: ИЦ Академия, 2010. – 320 с.

27. Максимов С. Н. Экономика недвижимости: учебник и практикум для академического бакалавриата / С. Н. Максимов. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 402 с.

28. Медведева О. В. Основы оценки стоимости нематериальных активов / О. В. Медведева. – М.: Феникс, 2015. – 817 с.

29. Медовый А. Е. Пути совершенствования профессионального развития работников риелторских услуг [Электронный ресурс] / А. Е. Медовый. – URL : <https://cyberleninka.ru/article/n/puti-sovershenstvovaniya-professionalnogo-razvitiya-rabotnikov-rieltorskih-uslug> (дата обращения: 08.12.2018).

30. Мишланова М. Ю. Инструментарий нотаций бизнес-моделирования услуг на рынке недвижимости / М. Ю. Мишланова // Вестник МГСУ. – 2016. – № 4. – С. 119–129.

31. Натенберг Шелдон. Опционы. Волатильность и оценка стоимости. Стратегии и методы опционной торговли / Натенберг Шелдон. – М.: Альпина Паблишер. – М., 2015. – 546 с.

32. О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним: комментарий к Федеральному закону. – М.: Инфра-М, Норма, 2015. – 656 с.

33. Основы оценки стоимости имущества. – М.: КноРус, 2013. – 272 с.

34. Основы управления инвестиционно-строительными программами в условиях мегаполиса / В. И. Теличенко и др. – М.: Издательство Ассоциации строительных вузов, 2014. – 240 с.

35. Оценка собственности. Оценка объектов недвижимости / А. Н. Асаул и др. – СПб: Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, АНО «ИПЭВ», 2014. – 472 с.

36. Петров В. И. Оценка стоимости земельных участков: моногр. / В. И. Петров. – М.: КноРус, 2012. – 264 с.

37. Разумова И. А. Ипотечное кредитование / И. А. Разумова. – М.: ИЛ, 2014. – 208 с.
38. Розенфельд Ю. Концепция торгового объекта в проектах девелопмента недвижимости / Ю. Розенфельд. – М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2014. – 144 с.
39. Рутгайзер В. М. Оценка стоимости бизнеса / В. М. Рутгайзер. – М.: Маросейка, 2012. – 432 с.
40. Стандарты оценки RICS. – М.: Альпина Паблишер, 2015. – 192 с.
41. Сухорукова Н. Н. Все о недвижимости. Вторичный рынок жилья / Н. Н. Сухорукова. – М.: Питер, 2017. – 840 с.
42. Ткаченко В. В. Сделки с недвижимостью / В. В. Ткаченко, В. А. Зимин, С. В. Ткаченко. – Самара, 2006. – 572 с.
43. Хаббард Дуглас. Как измерить все, что угодно. Оценка стоимости нематериального в бизнесе / Хаббард Дуглас. – М.: Олимп-Бизнес, 2012. – 298 с.
44. Шабалин В. Г. Сделки с недвижимостью: учебник риелтора / В. Г. Шабалин, А. А. Хромов. – М.: Филинь, Омега-Л, 2016. – 608 с.

Научное издание

Э.В. Батоева

Н.К. Матвеев

**НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ
РИЕЛТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Монография

Под редакцией

к.э.н. доцента Еремеева М.А.

Подписано в печать: 10.09.2019г.

Формат 60 x 84

1/16

Бумага офсетная

Усл. печ. л. 6,8

Тираж 500 экз.

Изготовлено в полиграфической
компании «Эль-Принт»