

10.6. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Родионова Н.В., к.э.н., доцент РГСУ

В данной статье рассмотрены основные аспекты функционирования предпринимательской деятельности на рынке недвижимости. Рассмотрены виды и функции участников рынка недвижимости, механизм функционирования данного вида бизнеса и основные операции, осуществляемые на рынке жилья. В статье изложены важные проблемы предпринимательской деятельности на рынке недвижимости, освещены особенности данного вида бизнеса.

Данная статья будет интересна для практических работников рынка недвижимости, для чиновников всех уровней и для других интересующихся данным вопросом в сфере недвижимости.

С развитием рынка недвижимости начинает формироваться более развернутая структура предпринимательской деятельности. В настоящее время многопрофильные фирмы осуществляют целый ряд видов предпринимательской деятельности, таких как управление недвижимостью, коммерческой недвижимостью (купля-продажа и аренда); аренда жилой недвижимости; доленое строительство и посредническая деятельность на первичном рынке жилья; загородная недвижимость; продажа конфискованного имущества; консалтинг; оценка; юридические консультации; исследование, анализ и прогнозирование рынка; обучение.

Управление недвижимостью – это деятельность, осуществляемая за счет и в интересах потребителей и связанная с определенным циклом жизни объекта недвижимости.

Управление недвижимостью осуществляется в трех направлениях:

- 1) правовом (распределение и комбинирование прав на недвижимость);
- 2) экономическом (управление доходами и затратами в процессе эксплуатации объекта недвижимости);
- 3) техническом (содержание объекта недвижимости в соответствии с его функциональным назначением) и включает систему законодательного и нормативного регламентирования и контроля поведения всех субъектов рынка недвижимости, осуществляемую государственными органами; оформление и регистрацию правоустанавливающих и других документов на объекты недвижимости; управление объектами недвижимости в интересах собственника.

Основной задачей управления недвижимостью является достижение максимального эффекта от использования объектов недвижимости в интересах собственника.

Недвижимые объекты приобретают в собственность для удовлетворения личных или общественных потребностей либо для предпринимательской деятельности. Соответственно цели управления недвижимостью бывают двух видов: финансово-экономические и нестоимостные (товарищеские общественные, благотворительные и др.). По отношению к высшей цели все другие цели (промежуточные, субцели) выступают как средство ее достижения.

Основные цели управления рынком недвижимости:

- реализация конституционных прав граждан на недвижимое имущество и обязанностей, связанных с владением им;
- установление на рынке определенного порядка и условий для работы всех его участников;
- защита участников от недобросовестности, мошенничества и преступных организаций и лиц;
- обеспечение свободного ценообразования на объекты недвижимости в соответствии с предложением и спросом;

- создание условий для инвестиций, стимулирующих предпринимательскую деятельность в сфере производства;
- оздоровление экологической среды, достижение экономического роста, снижение безработицы, решение жилищной проблемы и другие общественные цели;
- справедливое налогообложение недвижимого имущества и участников рынка недвижимости;
- создание благоприятных условий решения жилищной проблемы в стране и регионах.

Принципы управления рынком недвижимости во многом зависят от политических и экономических условий в стране, но, одновременно, они должны учитывать сложившийся мировой опыт. Достижение сформулированных целей возможно при учете следующих принципов управления.

1. Разделение процедур – применение особых подходов к регулированию отношений различных видов недвижимости – жилых и нежилых помещений, земельных, лесных участков и других объектов.
2. Открытость информации обо всех участниках и объектах рынка недвижимости для принятия деловых решений.
3. Гласность нормотворчества – публичное обсуждение проектов законов и других нормативных актов. Например, обсуждение программы жилищной реформы, затрагивающей интересы всех слоев населения.
4. Конкуренентность как механизм повышения качества услуг на рынке и снижения их стоимости.
5. Разделений полномочий между регулирующими органами – нормотворчество и нормоприменение – не должно совмещаться в одном лице.
6. Объекты недвижимости государственной и муниципальной собственности находятся в общем совместном владении и пользовании всего населения соответствующего региона.
7. Простота и понятность правил и процедур, установленных законодательными актами о недвижимости, надежность защиты собственников – добросовестных приобретателей – от любого произвола.
8. Применение дополнительных мер защиты на рынке жилых помещений граждан группы риска – несовершеннолетних, одиноких пенсионеров, инвалидов и др.
9. Рациональное распределение функций управления рынком недвижимости между государственными органами и профессиональными участниками – коммерческими и общественными организациями (ассоциациями риелторов, оценщиков и др.).
10. Политика в области управления недвижимостью должна обеспечивать эффективное использование земель в соответствии с утвержденными схемами зонирования территории и исключительное адресное и обоснованное предоставление льгот по налогообложению с постепенным переходом от предоставления льгот по земельным платежам к адресным компенсационным выплатам из бюджета в соответствии с проводимой социальной политикой.
11. Представительные органы государственной власти (федеральные, территориальные и муниципальные) в интересах населения принимают законы – иные нормативные правовые акты, устанавливающие порядок владения, пользования и распоряжения объектами недвижимости.
12. Распоряжение государственной недвижимостью в соответствии с действующим законодательством осуществляют исполнительные органы государственной власти.
13. Приватизация государственной и муниципальной недвижимости и возмездная передача прав на негосударственные объекты должна производиться по рыночной стоимости, а не по инвентаризационной.
14. Сборы и налоговые платежи, взимаемые с объектов недвижимости, в том числе и по сделкам с ними, делятся по уровням управления в соответствии с установленными нормами.
15. Соблюдение преемственности российской системы управления рынком недвижимости, имеющей свою историю и

традиции, с учетом мирового опыта регулирования прав собственности на различные объекты недвижимого имущества; его творческое осмысление и адаптацию к нашим отечественным условиям.

Сегодня на рынке недвижимости работает несчетное число компаний: риелторские, инвестиционно-строительные, девелоперские, строительные, управляющие, финансовые. Каких только нет! Чем они отличаются друг от друга, каким бизнесом занимаются?

Компании рынка недвижимости можно классифицировать по видам бизнеса:

- девелопмент;
- строительство;
- управление недвижимостью;
- агентские услуги;
- инвестиционная деятельность.

На рынке недвижимости определенное место занимает предпринимательская деятельность, связанная с освоением и развитием земельных участков, сооружений и других объектов недвижимости. В странах с развитой рыночной экономикой эта деятельность называется девелопмент (расширение).

Сущность девелопмента можно выразить как:

- особый вид предпринимательской деятельности с целью получения дохода в результате преобразований материальных потоков;
- преобразование (процесс) объекта недвижимости в результате строительных (ремонтных) и иных работ со зданиями, сооружениями, землей или превращение его в другой новый объект недвижимости (изменение функционального назначения), обладающий большей стоимостью, чем исходный.

Девелопмент как форма предпринимательской деятельности выражается в инвестиционном процессе развития (создания) объектов недвижимости, включающем подбор команды участников проекта, исследование рынка, маркетинг, проектирование, строительство, финансирование, бухгалтерский учет, управление имуществом и др. Эта сфера деятельности требует достаточно крупных инвестиций с длительным циклом, и объекты недвижимости в течение длительного времени могут создавать регулярные потоки денежных средств. Таким образом, девелопмент является одной из разновидностей инвестиционных проектов.

Девелопер

Девелопер – предприниматель, инициирующий и организующий наилучший из возможных вариантов развития объектов недвижимости, включая финансирование проекта и реализацию созданного объекта недвижимости.

Применительно к рынку недвижимости под девелопментом понимается проведение строительных, инженерных и иных операций над недвижимым имуществом, ведущих к качественным изменениям земельных участков, зданий и сооружений. Операции с недвижимым имуществом, не ведущие к изменению его качества (не носящие характера материальных изменений), не относятся к девелопменту.

В настоящее время почти все строительные организации, занимающиеся жилищным строительством, называют себя девелоперами, так как в большинстве своем земельные участки, на которых можно вести строительство, были абсолютно неподготовленными: отсутствовало юридическое оформление участков, не было инженерных сетей и т.д.

Девелопер – физическое или юридическое лицо, которое организует создание объектов недвижимости в

наилучшем месте так, чтобы вернуть инвестированные ресурсы и получить прибыль от реализации проекта.

Девелопмент (от англ. development – «развитие») – это организация строительных, инженерных, земляных и иных работ на поверхности, над или под землей или осуществление иных материальных изменений в использовании зданий или участков земли, все же в Москве девелопмент, к сожалению, начинается только тогда, когда появляется пятно застройки. Для того чтобы что-то построить, нужен, согласно учению Маркса, базис – земля, которая является, пожалуй, самым дефицитным товаром в Москве.

Как девелоперы решают земельный вопрос? Способов для этого всего четыре.

1. Заключение инвестиционных контрактов на реализацию строительных проектов напрямую с московским правительством путем выигрыша права на аукционе (касается в основном объектов точечной застройки).
2. Приобретение инвестиционных контрактов на вторичном рынке: например, у тех девелоперов, которые купили или получили их иными способами. (К сожалению, не все компании, называющие себя девелоперами, являются таковыми в действительности).
3. Вывод промышленных предприятий за пределы города и строительство на их месте объектов недвижимости (офисных/торговых зданий и жилых комплексов). Сегодня существует множество предпосылок для вывода предприятий: наличие опасных производств, плохая экологическая обстановка и т.д. На самом деле все просто: промышленные предприятия находятся в «золотых» местах – в пределах исторического центра столицы и в зоне третьего транспортного кольца.
4. Участие в крупных московских программах (например, в реконструкции кварталов пятиэтажного жилого фонда).

Основная задача девелопмента – поиск наилучшего варианта использования того или иного здания, сооружения или участка земли. Нехватка квалифицированных кадров может полностью уничтожить проект. Если концепция использования выработана, начинается процесс сбора необходимых согласований и разрешений. Это очень долгий, сложный и рискованный процесс, ведь количество согласовывающих органов в Москве переваливает за два десятка.

Помимо того, что девелопер собирает большой пакет документов, он должен быть готов уплатить от 60 тыс. долл. за архитектурный проект. Прохождение каждой инстанции длится около месяца: весь процесс получения исходно-разрешительной документации занимает более полугода. О крупных проектах и говорить не стоит, их согласование затягивается на годы.

По получении согласований идет поиск и привлечение инвесторов. Большинство московских девелоперов сейчас не нуждаются в проведении планомерных работ по привлечению внешних денежных ресурсов. У них есть дружественные банки и топливные компании, которые с радостью инвестируют денежные средства в их проекты [4; 6; 7].

Говоря об инвестиционно-строительной деятельности на рынке недвижимости Москвы, нельзя не коснуться темы применяемых девелоперами схем финансирования инвестиционных проектов в сфере недвижимости. Далее приводятся основные схемы финансирования инвестиционных проектов.

Кредиты

На данный момент это наиболее распространенная схема финансирования инвестиционных проектов. В Москве банки выдают девелоперам кредиты только

при условии разделения доходов после реализации инвестиционного проекта. Фактически это означает, что банк **X** выдает кредит девелоперу **Y** с условием, что после окончания строительства, например, жилого дома девелопер передаст банку **Z%** квартир в этом жилом доме. При этом банк **X** требует от заемщика, т.е. девелопера **Y**, наличия ликвидного залога, кредитной истории, предоставления финансовых показателей за прошлые периоды, бизнес-плана инвестиционного проекта и т.д. Остается добавить, что кредит выдается не менее чем под 15% годовых в рублях. Для сравнения, на западном рынке занять деньги можно под 3-5% годовых.

Облигационные займы

Крупные девелоперские компании (точнее, застройщики) – «Интеко», Главмосстрой, ПИК, СУ-155 – предпочитают выпускать облигации, которые сразу же причисляются фондовым рынком к разряду так называемых мусорных, раскупаются в основном андеррайтерами облигационных займов (связанными с заемщиками банками) и обладают низкой ликвидностью. Облигации выпускаются, прежде всего, для того, чтобы избавиться от необходимости привлекать банки к кредитному финансированию их проектов и получить более «дешевые» денежные средства. Практически все облигационные займы инвестиционно-строительных и девелоперских компаний в настоящее время размещаются без обеспечения, т.е. без всяких гарантий. Инвесторы – владельцы облигаций – не получают контроля над реализацией инвестиционного проекта, целевым использованием средств и деятельностью компании в целом, так как большинство эмитентов облигаций непрозрачны. В случае несвоевременного погашения займа требуется достаточно много времени на возвращение собственных инвестиций.

Соинвестирование

Инвесторы, вкладывающие денежные средства в перспективные проекты в сфере недвижимости, заключают с девелоперскими организациями так называемые договоры соинвестирования строительства. Суть подобного договора состоит в том, что за сумму **X** соинвестор, по сути, выкупает у девелопера **Y%** прав на объект недвижимости, который этот девелопер возводит или возведет в будущем. Соинвестирование – наиболее выгодная для девелоперов форма финансирования, так как перекладывает значительную часть ответственности за успех проекта на соинвестора. Соинвестированием занимаются как частные лица, так и агентства недвижимости, инвестиционные компании и фонды, банки и т.д. [3; 2].

Когда проект наконец согласован, а деньги найдены / получены, проводятся собственно отбор подрядчиков, их финансирование и контроль выполнения ими работ, рекламная кампания, маркетинговое продвижение, а затем и реализация объектов недвижимости (передача их в эксплуатацию).

Каждая тяжелая работа должна быть вознаграждена. Доходы девелоперов в зависимости от условий финансирования колеблются на растущем рынке от 15% до 30% на начальных этапах строительства и доходят в отдельных случаях до 50-70% годовых после реализации проекта.

В процессе развития (создания) объектов недвижимости основными участниками девелопера (застрой-

щика) являются инвестор и руководитель (главный менеджер) проекта. При реализации инвестиционного проекта по развитию (созданию) объекта недвижимости девелопер (застройщик) может взять на себя выполнение функций инвестора и управление проектом, может передать функцию управления профессиональному руководителю. Это возможно как на предварительной стадии подготовки проекта, так и на стадии его реализации. Застройщик, являясь одновременно инвестором, несет все финансовые риски, связанные с проектом, и получает предпринимательский доход. Функции застройщика относятся в сфере организации и управления. В любом случае застройщик приобретает земельный участок (в интересах инвестора или своих собственных интересах) или вещные права на него и организует маркетинг и реализацию объекта недвижимости. Если застройщик нанимает руководителя проекта, то последний выполняет некоторые функции, входящие в обязанность застройщика.

Как показывает практика, большинство строительных организаций, выступая в роли застройщиков (девелоперов), ведут 2-3 объекта одновременно и не прибегают к услугам наемных руководителей проектов.

Широкая доступность земных средств, развитие механизма их вовлечения в оборот и многообразие финансовых инструментов создают благоприятную среду для развития и функционирования девелопмента. В то же время девелопмент, как и другие виды предпринимательства, зависит от инвестиционного климата в регионе.

Роль девелопера как профессионала-предпринимателя определяется его функциями, важнейшие из которых – выбор наилучшего варианта развития объектов недвижимости из возможных, обеспечение оптимальной схемы финансирования проекта развития объектов недвижимости, привлечение, финансирование и контроль за работой подрядчиков, обеспечение и реализация проекта, а также реализация созданного объекта недвижимости путем продажи, сдачи в аренду и пр.

В обязанности девелопера обычно входят: выбор и определение концептуальной коммерческой идеи проекта, выбор площадки, оптимально соответствующей концептуальной идее, и приобретение прав на нее, маркетинг, поиск механизмов привлечения инвесторов, организация финансирования проекта, организация и управление проектированием, строительством, сдача законченного объекта в аренду с последующей эксплуатацией или его продажа. В зависимости от функциональной направленности различают офисный, торговый, жилой, гостиничный, спортивный, развлекательный, рекреационный и комбинированный девелопмент.

Российский рынок девелопмента сформировался за последние 10-12 лет и охватывает большой круг участников: частные и институциональные инвесторы, девелоперы, банки, страховые компании, земельные консультанты, архитекторы и проектировщики, строительные подрядчики, оценщики, агентства по недвижимости, владельцы недвижимости и фирм, эксплуатирующих недвижимость, арендаторы недвижимости, муниципальные организации, в том числе земельные и имущественные комитеты, департаменты и планирования мэрий и администраций городов и областей, архитектурно-планировочные управления.

О преимуществах реализации недвижимости через агентов свидетельствует и международный опыт. На Западе (да и во всем мире) девелоперы занимают

маркетингом недвижимости самостоятельно в редких случаях. В основном же присутствует разделение труда: девелопер создает проект и занимается его финансированием, генподрядная организация строит, риелтор реализует.

Строительство

На данном рынке присутствует огромное количество подрядных организаций разного размера. Моспромстрой, Мосинжстрой, Москапстрой, Мосремстрой – это структурные подразделения Комплекса архитектуры, строительства, развития и реконструкции города. Также существует множество средних и мелких генподрядных организаций. Задача генподрядчика – управление строительством, выполнение отдельных работ на объекте. Генподрядчики нанимают на каждый из участков работ субподрядчиков, а те, в свою очередь, субподрядчиков. Естественно, каждое звено в цепочке работает не бесплатно, а зарабатывает деньги, и немалые.

Понятие строительной себестоимости, исходя из практики генподрядных организаций, включает в себя следующие составляющие:

- стоимость строительно-монтажных работ (СМР) (20-30%);
- стоимость стройматериалов (30-40%);
- использование машин и механизмов (10-20%);
- проектные работы (5-10%);
- прочее (арендная плата за землю, затраты на энергообеспечение, охрана, налоги).

В среднем по России себестоимость строительства составляет около 300 долл. / кв.м. В Москве же официальная себестоимость строительства достигает 500 долл. / кв.м. (в эту сумму заложена прибыль застройщика).

В зависимости от проекта рентабельность строительства может составить около 35-50%. Но ни один российский строитель никогда не обнаружит столь высокого показателя. Крупные генподрядные организации заявляют, что показатели рентабельности у них составляет от 10% до 20%.

Управление недвижимостью

Суть управления недвижимостью заключается в том, что собственник поручает фирме полное сервисное обслуживание, которое включает в себя контроль своевременной оплаты найма, коммунальных услуг и средств связи, а также обеспечение бесперебойной работы коммунального хозяйства.

Нас интересует управление жилой недвижимостью. Многие девелоперы для эффективного управления новыми домами создают собственные службы эксплуатации. Помимо обеспечения обычных благ (электричество, отопление, регулярные проверки технического состояния квартиры и т.п.) такие коммунальные компании оказывают и дополнительные услуги: обслуживание общедомовых инженерных систем, круглосуточное дежурство электрика и сантехника, уборку придомовой территории, гаража, вывоз мусора и снега. В большинстве новостроек, где предусмотрены объекты внутренней инфраструктуры, стандартная квартплата составляет от 0,5 до 1,5 долл./кв.м. То есть техническое обслуживание обходится в среднем в 100 долл. в месяц. Коммунальные платежи оцениваются еще в 100 долл. Таким образом, обладание квартирой в 100 кв. м обходится примерно в 200 долл. в месяц.

Услуги управления жилой недвижимостью предоставляют также некоторые агентства недвижимости, такие как Intermark, «Акрус», Blackwood, 4Rent. Их услуги обес-

печивают потребности арендодателей – владельцев квартир (в основном элитных). Суть услуг такова: с владельцем квартиры заключается долгосрочный договор аренды, согласно которому хозяин недвижимости получает фиксированную сумму на протяжении всего срока действия договора. Далее компания подбирает арендаторов, при необходимости ремонтирует помещение, иногда обеспечивает обслуживание проживающих и т.п.

Агентские услуги

В отношении агентских услуг на рынке недвижимости Москвы сейчас это направление становится одним из важнейших. Ведущие агентства недвижимости обладают вполне сопоставимыми с девелоперами финансовыми ресурсами (как собственными средствами, так и банковскими кредитами) и зачастую выступают в качестве соинвесторов многих строительных проектов. Основная задача агента – продать объект недвижимости. По данным, рынок новостроек фактически поделен между агентствами МИАН и МИЭЛЬ, эти компании контролируют до 50% рынка продаж жилых новостроек столицы. Вторичный рынок купли-продажи жилья находится под контролем компаний «Бест-недвижимость» и «ИНКОМ-недвижимость». Рынок продажи элитных новостроек делят между собой компании Soho-Realty и Blackwood.

Арендой обычного (не элитного) жилья занимаются многие риелторские компании, однако определить, которая из них является лидером, невозможно в силу специфики этого направления – отсутствия четкой и правдоподобной информации о количестве сдаваемых (и снимаемых) квартир. На лидерство претендуют «Бест-недвижимость» и «ИНКОМ-недвижимость», хотя не совсем понятны основания для этого.

Риелторская деятельность – деятельность юридических лиц и (или) индивидуальных предпринимателей на основе соглашения с заинтересованным лицом (либо по доверенности) по совершению от его имени и за его счет либо от своего имени, но за счет и в интересах заинтересованного лица, гражданско-правовых сделок с объектами недвижимости и правами на них.

В последнее время в России появилось множество фирм, именующихся риелторскими.



Рис. 1. Основные участники риелторских услуг

С учетом отечественного опыта реализации риелторских услуг можно считать, что рынок недвижимости – это совокупность сделок, совершенных с недвижимостью, их информационного обеспечения, операций по управлению и финансированию работ в области недвижимости. Соответственно, рынок недвижимости, а следовательно, и рынок риелторских услуг – это подсистема общего рынка, связанная с оборотом прав на объекты недвижимости.

На современном рынке риелторских услуг функционируют различные субъекты или участники. Все участники рынка риелторских услуг представлены на рис. 1.

Риелторские услуги представляют собой деятельность риелтора на рынке недвижимости в качестве разнопрофильного работника.

Большая часть агентств недвижимости или частных рынков оказывает своим клиентам следующие виды услуг (рис. 2).

С развитием рынка недвижимости очень важным для населения становятся информационные услуги. Риелторская организация предоставляет услуги по информационному обеспечению участников сделки, консультационные и услуги по оформлению документов, а также по надлежащему и безопасному проведению расчетов по сделкам.

Участники рынка риелторских услуг продают не саму недвижимость, а услуги, прямо или косвенно связанные с недвижимостью.



Рис. 2. Основные направления деятельности риелтора

Риелторские услуги чаще всего проявляются при операциях с жилыми и коммерческими объектами недвижимости, земельными участками, а также связанные с инвестиционной деятельностью.

Риелторские операции с жилыми объектами делятся на пять основных групп:

- купля-продажа приватизированных квартир и комнат;
- обмен приватизированных объектов через куплю-продажу с доплатой;
- расселение коммунальных квартир;
- операции с неприватизированными объектами;
- аренда квартир и комнат.

Особенность рынка риелторских услуг в России на современном этапе состоит в сохранении значительной роли государства даже при сделках с объектами, находящимися в частной собственности. За государством и муниципальными органами остаются важные функции, а именно:

- проведение и контроль регистрации собственности и сделок;
- зонирование территорий;
- архитектурно-строительный контроль;
- лицензирование деятельности профессиональных субъектов рынка недвижимости и некоторые другие функции.

При этом рынок жилья предлагает следующие услуги (см. рис. 3).

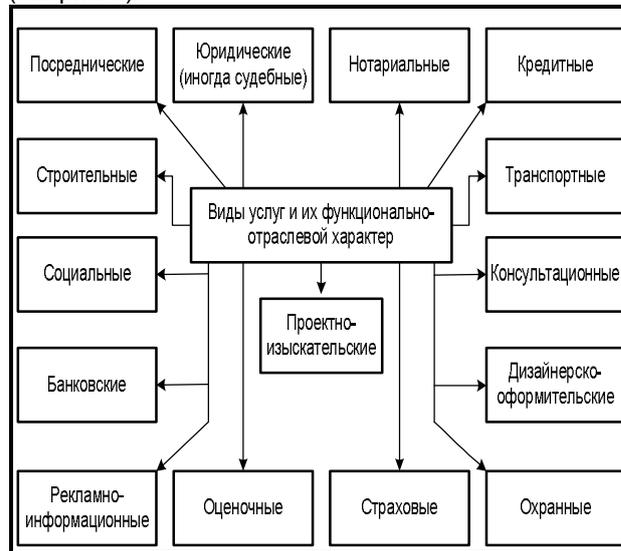


Рис. 3. Виды услуг, оказываемых на рынке недвижимости

Инвестиционная деятельность

«Московская недвижимость всегда в цене» – это непреложный факт. Сейчас на инвестиционном рынке недвижимости намечается тенденция институционализации, т.е. прихода крупного капитала, формирования отраслевых игроков, повышения ликвидности и роста капитализации активов.

Начавшийся в 2000 году рост цен на недвижимость предоставил прекрасную возможность для вложения денег. На инвестиционном рынке недвижимости можно выделить следующих игроков.

- Частные лица. Для частных инвесторов очевидное преимущество инвестиций в этот актив (по сравнению с таким популярным вложением денег, как банковские депозиты) состоит в том, что банки платят по вкладам в долларах не более 9-10% годовых, а недвижимость, начиная с 2000 года, обеспечивает гораздо большую отдачу. Кроме того, банки подвержены кризисам и банкротствам (1995, 1998, 2004 годы), во время которых вкладчики осаждают офисы кредитных учреждений в надежде получить свои деньги назад, а получают часто, как выразился один нечистоплотный банкир, «от дохлого осла уши». В этом смысле недвижимость – вещь вполне реальная: куда пропасть она не может и в ослиные уши превратиться тоже.
- Кредитные организации и банки («ГЛОБЭКС», «Гарант-Инвест») и дочерние структуры банков («Евротраст-Недвижимость», «ЛОКО-риэлти»). Кредитно-финансовые учреждения вкладывают денежные средства как в коммерческую, так и в жилую недвижимость. Как правило, банки выбирают какой-либо сектор недвижимости и работают только в нем. Так, банк «ГЛОБЭКС» инвестирует в

административные здания, «Гарант-Инвест» предпочитает торговую недвижимость, а «Евротраст» и «ЛОКО-банк» – строительство жилых домов. Однако для большинства банков, принимающих участие в финансировании проектов в сфере недвижимости, это не основной вид бизнеса. Основным видом бизнеса для них является кредитование, в том числе девелоперов недвижимости.

- Агентства недвижимости (МИАН, МИЭЛЬ и т.д.). Как правило, инвестируют в объекты жилой недвижимости, которые затем продают.
- Закрытые паевые инвестиционные фонды недвижимости под руководством управляющих компаний «Конкордия Эссет Менеджмент», «Регион-Девелопмент», «Blackwood Фонды Недвижимости», «Свинын и партнеры» и др.
- Инвестиционные компании с иностранным капиталом (Fleming Family & Partners, Eastern Property Holding, Raven Russia), которые предпочитают приобретать коммерческую недвижимость по схеме sale & leaseback, когда продавец уступает коммерческую недвижимость стороннему инвестору, арендуя эту же самую недвижимость по фиксированной арендной ставке на длительный срок.
- Финансово-промышленные группы (Пермская финансово-промышленная группа, «ЛУКОЙЛ-Пермь», «Интеррос» («Открытые инвестиции»), «Северсталь» и др.). Нужно отметить, что крупные ФПГ предпочитают вкладывать деньги только в коммерческую недвижимость, считая инвестирование в жилье рискованным, поэтому случаи инвестирования крупными ФПГ средств в жилищное строительство лично мне неизвестны.

В настоящее время на рынке недвижимости активно развивающимся видом предпринимательской деятельности является оценка объектов недвижимости.

Под оценочной деятельностью понимается деятельность субъектов оценочной деятельности, направленная на установление рыночной или иной стоимости в отношении объектов недвижимости.

Субъектами оценочной деятельности являются все физические и юридические лица, признанные лицензированными оценщиками, и потребители их услуг.

Объекты оценки – движимые и недвижимые объекты, объекты интеллектуальной собственности, предприятие (бизнес) как объект оценки. Каждая из перечисленных групп имеет как общие принципы, подходы и методы оценки, так и свои особенности, зависящие от экономических характеристик объектов оценки.

Оценочная деятельность подлежит лицензированию. Лицензия – разрешение со стороны государства на занятие данной деятельностью, что обеспечивает определенный уровень качества обслуживания граждан.

Положение о лицензировании устанавливает порядок лицензирования и условия выдачи лицензий на осуществление оценочной деятельности и определяет, что лицензирование оценочной деятельности осуществляет Министерство имущественных отношений РФ (лицензирующий орган). Оценочная деятельность в соответствии с выданной лицензией может проводиться на всей территории РФ.

К основным видам предпринимательской деятельности на рынке недвижимости относятся риелторская деятельность, девелопмент, оценочная деятельность.

Доверительное управление объектами недвижимости как форма предпринимательской деятельности еще не получило в нашей стране широкого распространения.

Доверительным управляющим может быть индивидуальный предприниматель или коммерческая организация, за исключением унитарного предприятия.

Доверительный управляющий становится таковым только с момента его государственной регистрации в

качестве предпринимателя и при условии договора о доверительном управлении.

Некоммерческие организации имеют право также осуществлять предпринимательскую деятельность на рынке недвижимости при условии, что она служит ее уставным целям, а получаемая прибыль не распределяется между участниками организации.

В становлении цивилизованного рынка недвижимости важное место занимают некоммерческие профессиональные объединения – «Российская гильдия риелторов», «Российское общество оценщиков», региональные ассоциации риелторов, ассоциации ипотечных банков и другие организации, осуществляющие брокерскую и строительную деятельность, оценку недвижимости и ипотечное кредитование, страхование и юридические консультации во всех регионах страны. [6; 7]

Участники рынка недвижимости выполняют различные функции, осуществляя определенные виды деятельности (табл. 1).

Таблица 1

ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УЧАСТНИКОВ РЫНКА

Участник рынка недвижимости	Вид деятельности
1. Риелтор	Операции, предусмотренные законодательством (брокерская деятельность)
2. Девелопер (застройщик)	Развитие и создание объектов недвижимости (девелопмент)
3. Редевелопер	Развитие и преобразование территории – вторичная застройка (редевелопмент)
4. Финансовый аналитик	Финансовый анализ инвестиционных проектов
5. Проектировщик	Проектирование объектов
6. Строитель	Строительство; реконструкция, утилизация объектов
7. Управляющий недвижимостью	Управление недвижимостью
8. Оценщик	Оценка недвижимости
9. Финансист, банкир, кредитор	Финансирование, кредитование
10. Аналитик – исследователь рынка недвижимости	Исследование, анализ, прогнозирование рынка
11. Участник фондового рынка	Создание и оборот ценных бумаг, обеспеченных недвижимостью
12. Маркетолог, специалист по рекламе	Маркетинговая деятельность, реклама
13. Специализированные СМИ, специалисты по информационным технологиям	Освещение рынка, информационное обслуживание
14. Юрист	Юридическое обеспечение операций
15. Образовательные учреждения	Подготовка и переподготовка кадров для рынка недвижимости

Работа риелторских фирм связана с проведением операций с объектами недвижимости особо высокой ценности, как правило, не являющихся собственностью фирм. Они не продают и не покупают недвижимость – это цель продавца и покупателя. Задача фирм – получение дохода за счет оказания сложной услуги по продаже или покупке чужой недвижимости.

Бизнес на рынке недвижимости является интеллектуальным, предполагающим применение множества общих и специальных знаний. Постоянное подтверждение уровня компетентности давно стало во всем мире важнейшим требованием к профессиональным участникам.

В операциях с недвижимостью роль государственного регулирования и регламентации подчеркнута высока, и поэтому профессионал просто обязан знать ситуацию и

направления развития экономической, социальной и административной политики в государственном, региональном и муниципальном формате.

Высокая сложность риелторских операций и длительность их подготовки приводит к большим транзакционным издержкам, увеличивающим стоимость недвижимости.

Основные виды сделок, совершаемых риелторской фирмой, и условия, при которых она считается действительной, изображены на рис. 4.

- Купля-продажа – это сделка, при которой продавец передает покупателю недвижимость за определенную цену в собственность, и право собственности возникает у приобретателя с момента государственной регистрации сделки. Поскольку здания, сооружения и т.п. объекты находятся на земле, покупателю такой недвижимости передаются права на пользование земельным участком, на котором она располагается и без которого пользование недвижимостью невозможно. Выбор способа продажи зависит от целей. Например, быстрая продажа и максимальная цена недвижимости достигаются на аукционных торгах.
- Любая форма сделок с недвижимым имуществом всегда заканчивается государственной регистрацией сделки, удостоверяющей:
 - права собственности на недвижимость;
 - вещные права на недвижимость (право пожизненного наследуемого владения земельным участком, право постоянного бессрочного пользования земельным участком, право хозяйственного ведения имущества, право оперативного управления имуществом);
 - ограничения прав на недвижимое имущество (сервитут, ипотека, доверительное управление, аренда и др.).



Рис. 4. Основные виды сделок с недвижимостью и условия признания их действительными

- Лизинг – (англ. leasing – аренда) – это долгосрочная аренда, иногда на весь срок службы объекта недвижимости (машин, оборудования, транспорта и др.), допускающая возмож-

ность выкупа объекта недвижимости лизингополучателем у лизингодателя (собственника недвижимости). После истечения срока лизингового договора лизингополучатель либо возвращает имущество лизингодателю, либо продлевает срок договора, либо же выкупает имущество по остаточной стоимости.

- Залог или ипотека недвижимости (греч. hypothekē – залог, залог) представляет собой сделку, при которой обеспечением выполнения взятых на себя обязательств (как правило, возврата полученного кредита) выступает недвижимость. Кредитор, предоставивший заем, имеет право в случае невозврата долга получить компенсацию за счет заложенного имущества предприятия, земли, здания и пр. Сама недвижимость остается в пользовании должника, но он теряет право распоряжения ею. Ипотечный договор оформляется в специальной форме – залогового обязательства (закладной).
- Дарение – безвозмездная передача недвижимости собственником другому лицу, к которому переходят права собственности. Дарение оформляется в виде юридического документа – дарственной. Есть ограничения и запреты на дарение государственного и муниципального имущества, дарение между коммерческими организациями, дарение государственному служащим и др., чтобы избежать растраты имущества и злоупотреблений.
- Наследование – переход имущества умершего человека к его наследникам по завещанию или, при его отсутствии, по закону – родственникам.
- Обмен (мена) – переход имущества от одной стороны к другой в обмен на другое имущество. При этом оговаривается порядок возмещения разницы в стоимости, момент перехода прав собственности и пр.
- Страхование – сделка, по которой собственник недвижимости (страхователь) обязуется уплатить страховой взнос, а другая сторона (страховое общество или компания), именуемая страховщиком, при наступлении страхового случая (стихийное бедствие, технокатастрофа, пожар и пр.) обязуется возместить убытки в пределах установленного в страховом договоре размера.
- Доверительное управление или траст (англ. trust – доверие; опека над имуществом) – сделка, по которой доверенное лицо управляет недвижимостью от своего имени, но с обязательным упоминанием о доверительном управлении, а в подписываемых им документах ставится отметка Д.У. Доверенному лицу причитается вознаграждение и возмещение расходов, возникших при управлении имуществом, за счет получаемых доходов. Вознаграждение устанавливается либо в процентах от получаемой прибыли, либо иным способом. Доверенное лицо несет ответственность за отсутствие «должной заботливости» о доверенном ему имуществе и обязано возместить упущенную выгоду, а также убытки, причиненные утратой и повреждением имущества.
- Мошенничество – завладение имуществом или приобретение прав на него путем обмана или злоупотребления доверием.
- Мошенничество по отношению к покупателям принимает формы:
 - присвоение денег до оформления сделки;
 - совершение сделки лицом, не являющимся собственником:
 - по поддельным документам;
 - краденым документам;
 - дубликатам и т.п.;
 - продажа или сдача в аренду одного и того же имущества сразу нескольким лицам;
 - продажа имущества, находящегося в споре;
 - продажа имущества, принадлежащего нескольким лицам, одним лицом и т.д.
- Мошенничество по отношению к продавцу принимает формы:
 - манипуляции при расчетах с продавцом (фальшивые купюры, «куклы» и др.);

- вымогательство имущества и оформление купли-продажи под угрозой насилия;
- переход заложенного имущества в собственность кредитора-мошенника даже в случае возврата кредита с процентами и т.д.

Такие сделки являются недействительными, их можно классифицировать на оспоримые и ничтожные (см. рис. 5).



Рис. 5. Краткая классификация недействительных сделок с недвижимостью

Защитой от простейших видов мошенничества – присвоения денег до сделки или манипуляций с деньгами при расчетах – служит обращение риелторов к услугам специализированных эскро-фирм (от англ. escrow – хранение у третьего лица), принимающих на себя обязательства по сохранности средств, передаваемых в уплату за недвижимость, и их передачу продавцу после получения и проверки всех надлежаще оформленных документов по принципу «деньги против документов». Подобные эскро-услуги в отечественной практике часто оказывают коммерческие банки и нотариальные конторы [1; 5].

Уникальность объектов недвижимости, сложность и разнообразие сделок, высокие и многочисленные риски, необходимость затрат на их снижение сильно увеличивают транзакционные издержки, доходящие до 10% стоимости недвижимости. Это на порядок, а иногда и на два выше транзакционных издержек по большинству других товаров. И связано это со специфическими расходами, включающими:

- затраты времени и ресурсов по поиску необходимого покупателю объекта и продавца, проверке технического состояния объекта недвижимости, сбору информации о ценах на аналогичные объекты;
- затраты по сведению продавца и покупателя, уточнению позиций сторон, подготовке договора между ними, проведению нотариального удостоверения сделки, подготовке и выполнению государственной регистрации сделки;
- затраты на проведение анализа и установления цены объекта с учетом его характеристик и условий заключения сделки;

- затраты по определению «юридической чистоты» объекта, проверка наличия или отсутствия обременений объекта (например, наличия лиц, которые имеют право на проживание в приобретаемой квартире);
- затраты по обеспечению соблюдения участниками достигнутых соглашений (своевременная подготовка документов, оформление подписки-выписки, передачи квартиры, точность и своевременность расчетов по сделке).

Об основных видах деятельности риелторской фирмы можно судить по наиболее распространенным услугам, которые она оказывает:

- совершение сделок купли-продажи, дарения, обмена жилых и нежилых помещений;
- продажа жилых и нежилых помещений с аукциона и на конкурсной основе;
- сдача в аренду жилых и нежилых помещений, земельных участков, находящихся в собственности юридических и физических лиц;
- заключение договоров купли-продажи жилья с пожизненным содержанием собственника и др.

Основной функцией в работе фирмы является оказание консультационно-посреднических услуг при совершении сделок с недвижимостью. Различные этапы этой деятельности при купле-продаже недвижимости представлены на рис. 6.



Рис. 6. Этапы проведения сделки с недвижимостью с участием риелторской фирмы

Другая функция заключается в постановке дела таким образом, чтобы минимизировать совокупные издержки и риски при совершении сделок с недвижимостью. Обращаясь в риелторскую фирму, именно этого и ждет грамотный клиент, полагая, что транзакционные издержки сделки, осуществляемой с помощью фирмы, будут ниже, чем при самостоятельном решении этого вопроса с тем же уровнем риска. В настоящее время в качестве оптимальной величины транзакционных для фирм с хорошей репутацией называется 4–6% к цене продавца. Следует иметь в виду, что комиссионное вознаграждение устанавливается далеко не всегда по отношению к цене недвижимости.

О функциях риелторской фирмы говорит деление набора осуществляемых ею процессов (видов деятельности) на основные, поддерживающие и дополнительные (рис. 7).



Рис. 7. Виды риелторской деятельности

Зарубежный опыт показывает, что 70-80% от общего числа сделок покупатели и продавцы осуществляют не самостоятельно, а через риелторские фирмы.

Деятельность риелторской фирмы связана со значительными потоками клиентов. Поэтому офис фирмы должен быть удобен для них и для персонала.

Главный актив риелторской фирмы – это ее персонал. Риелторский бизнес является человекоемким, успех зависит от кадрового состава, организации его работы и управления, оплаты труда. Клиенты, обращаясь в фирму, ожидают, что проблемы, связанные со сбором документов, справок, получением нужной информации, стоянием в очередях в государственных учреждениях, у нотариусов, берут на себя профессионалы, знающие, что и в какой последовательности делать. Они обращаются к клиенту лишь при необходимости, когда без участия последнего нельзя обойтись.

Чем больше видов деятельности осуществляет риелторская фирма (см. рис. 8), тем сложнее ее организационная структура и разветвленнее управленческая: линейная, функциональная, линейно-функциональная.



Рис. 8. Виды деятельности риелторской фирмы

Каждая риелторская фирма имеет свои достоинства и недостатки, которые зависят от численности и профессионализма персонала (см. рис. 9).



Рис. 9. Достоинства и недостатки крупных, средних и мелких риелторских фирм

Сегодня в Москве и Санкт-Петербурге среднее число агентов, работающих в риелторской фирме, находится в интервале 20-40, т.е. примерно один агент на 6-9 тыс. жителей. Для сравнения в США один агент по недвижимости приходится на 300 жителей. Разумеется, следует иметь в виду, что в Москве и Санкт-Петербурге на первичном и вторичном рынке жилья обращается около 3% всего жилого фонда, в то время как в США 15-20%.

Эффективность работы

Она показывает величину полезного результата в расчете на единицу затраченных усилий. Обычно под полезным результатом понимается прибыль, а под усилиями либо капитал, обусловивший получение прибыли, либо денежные потоки, характеризующие оборот фирмы или издержки:

$$\text{Рентабельность} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Оборот (выручка)}} * 100\%;$$

$$\text{Рентабельность актива} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Активы}} * 100\%;$$

$$\text{Рентабельность собственного капитала} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Собственный капитал}} * 100\%.$$

Первый показатель отражает долю прибыли в рубле продаж (выручке). Эта величина достаточно стабильна, но, как правило, зависит от масштаба деятельности, а точнее, снижается с ростом оборота. Более интересны два последних показателя, характеризующие скорость роста капитала и, следовательно, целесообразность соответствующего вида деятельности.

Верхняя граница рентабельности капитала изменчива и тесно связана с риском предпринимательской деятельности – она прямо пропорциональна риску. Нижняя граница находится возле процентной ставки по долгосрочным кредитам. В нормальной ситуации рентабельность активов (по чистой прибыли) несколько выше процента по долгосрочным кредитам (с множителем $\approx 1,2-1,4$), что делает использование заемных средств выгодными и повышает за счет финансового рычага рентабельность собственного капитала.

Если рентабельность активов продолжает снижаться и становится равной или даже меньше рыночной кредитной ставки, предпринимательская деятельность в данной сфере становится нецелесообразной из-за несоответствия высокого риска и низкой отдачи на вложенный капитал.

С высокими темпами развития (высокая рентабельность) связан риск потери финансовой устойчивости и банкротств. Поэтому менеджерам приходится искать компромисс между высокими темпами роста и способностью отвечать по финансовым обязательствам. Последнее характеризуется показателями (коэффициентами) платежеспособности:

$K_{тек.лик.} = \text{Оборотные активы} / \text{Краткосрочные обязательства};$

$K_{сроч.лик.} = (\text{Оборотные активы} - \text{Запасы}) / \text{Краткосрочные обязательства};$

$K_{абс.лик.} = (\text{Оборотные активы} - \text{Запасы} - \text{Дебиторская задолженность}) / \text{Краткосрочные обязательства},$

где

$K_{тек.лик.}$ – коэффициент текущей ликвидности, показывает способность фирмы расплачиваться по обязательствам, взятым на срок до 1 года. Заимодавцы благосклонно относятся к фирмам и дают им кредиты на срок до года, если коэффициент равен 1,5–2 (с учетом отраслевых, региональных и ряда других особенностей);

$K_{сроч.лик.}$ – коэффициент срочной ликвидности, отражает возможность фирмы отвечать по обязательствам, взятым на 3–6 месяцев. Кредиторы обычно предоставляют займы, если коэффициент находится в пределах 1,0;

$K_{абс.лик.}$ – коэффициент абсолютной ликвидности характеризует возможности гасить долги, взятые на срок до одного месяца. Кредиторы, как правило, предоставляют кредиты на такой срок, если коэффициент не ниже 0,2. [1; 4]

Литература

1. Балабанов И.Т. Операции с недвижимостью в России. – М.: Инфра-М, 2003.
2. Братцев В.И. Налогообложение недвижимости. – М.: РЭА, 2005.
3. Беляева С.Г. Управление портфелем недвижимости. М., Закон и право, ЮНИТИ, 2004.
4. Гонгало Б.М., Крашенинников П.В. Сделки с недвижимостью. – М.: Менеджер, 2004.
5. Горемыкин В.А., Бугулов Э. Экономика недвижимости: Учебник. – М., 2004.
6. Григорьев В.В. и др. Оценка объектов недвижимости. Теоретические и практические аспекты: Учеб. пособие. – М.: Инфра-М, 2003.
7. Грабовский П.Г. Экономика и управление недвижимостью: Учебник. – М, 2003.
8. Рахман И.А. Развитие рынка недвижимости в России: теория, проблемы, практика. – М.: Экономика, 2003.
- 9.

Родионова Надежда Владимировна

Рецензия

С развитием рынка начинает формироваться более развитая структура предпринимательской деятельности. Принимая во внимание особый статус г. Москвы, сектор предпринимательской деятельности здесь наиболее развит по сравнению с другими региональными центрами. Особенно это выделяется на рынке жилья, где предпринимательская деятельность активизируется и набирает силу.

В работе всесторонне рассматривается, оценивается и доходчиво излагается предпринимательская деятельность на рынке недвижимости, дается анализ данному процессу, раскрываются и рассматриваются факторы, влияющие на предпринимательство, достоинства и недостатки функционирования тех или иных субъектов рынка, оценивается их роль на рынке жилья. Особое внимание уделено риелторским фирмам, т.к. именно они наиболее тесно взаимодействуют с покупателями и продавцами. От качества и профессионализма сотрудников этих фирм, объема предложения услуг, оказываемых на рынке недвижимости, зависит имидж и прибыль фирмы и, как фактор, конкурентоспособность.

Статья будет интересна всем, кто имеет отношение к рынку жилья.

Цхададзе Н.В., д.э.н., профессор, проректор по научной работе РГСУ

10.6. ENTREPRENEURIAL BUSINESS ON A PROPERTY MARKET

N.V. Rodionova, Candidate of Science (Economic),
the Senior Lecturer

In the given article the basic aspects of operation of entrepreneurial business on a property market are observed. Sorts and functions of market participants of the real estate, the mechanism of operation of the given sort of business and the basic operations performed in the market of housing are observed. In the article the important problems of entrepreneurial business on a property market are stated, habits of the given sort of business are lit.

The given article will be interesting to practical workers of a property market, for officers of all levels and for other interested persons, were interested by the given problem in an orb of the real estate.