

Тема ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ

1. Виды рынков недвижимости
2. Субъекты рынка недвижимости
3. Предпринимательская деятельность на рынке недвижимости
4. Управление недвижимостью

Рынок недвижимости имеет сложную, разветвленную структуру и дифференцировать его можно по различным признакам:

1. По способу совершения сделок рынок недвижимости можно разделить на *первичный* и *вторичный*.

Под первичным рынком недвижимости принято понимать совокупность сделок, совершаемых с вновь созданными, а также приватизированными объектами. Он обеспечивает передачу недвижимости в экономический оборот.

Под вторичным рынком недвижимости — сделки, совершаемые с уже созданными объектами, находящимися в эксплуатации и связанные с перепродажей или с другими формами перехода поступивших на рынок объектов от одного владельца к другому.

Первичный и вторичный рынки, выступая двумя частями единого рынка недвижимости, взаимно влияют друг на друга.

Например, цены вторичного рынка представляют собой особый ориентир, который показывает, насколько рентабельным является новое строительство при существующем уровне затрат.

Взаимное влияние спроса и предложения на первичном и вторичном рынках недвижимости выступает фактором, существенно осложняющим анализ сферы обращения и выбор правильных решений относительно инвестирования в недвижимость. Особенно сложной эта задача является еще и потому, что сделки на рынке недвижимости носят, как известно, частный и зачастую конфиденциальный характер, что серьезно затрудняет сбор необходимой информации.

Так, при снижении спроса **вторичный рынок** недвижимости может достаточно гибко реагировать на него уменьшением предложения и падением цен, нижняя граница которых определяется, по сути, тремя факторами: ценой приобретения объекта, финансовым положением продавца и соответствием его уровня доходов уровню текущих затрат по содержанию недвижимости. Диапазон снижения цен или предложения может быть довольно широк.

Вторичный рынок недвижимости является более инертным в связи с тем, что решения на нем принимаются множеством лиц, а мотивация к продажам более размыта, чем

на первичном рынке, где продажа — это необходимая фаза, обеспечивающая возврат вложенных средств [1].

На **первичном рынке** недвижимости ситуация иная. Нижняя граница цены определяется уровнем затрат на строительство: при его переходе застройщик несет прямые убытки. Вместе с тем здесь сложнее как уменьшить, так и увеличить предложение. В строительном процессе задействован ряд организаций, каждая из которых заинтересована в использовании своих мощностей и ресурсов (что особенно относится к подрядчикам), и прекратить строительный процесс мгновенно невозможно. Столь же невозможно и быстро увеличить предложение — процесс -создания объектов недвижимости занимает месяцы и даже годы.

Т.е. Предложение на первичном рынке является абсолютно неэластичным в краткосрочном периоде.

Организованный рынок – это хозяйственный оборот недвижимости и прав на нее в строгом соответствии с действующим законодательством с участием профессиональных посредников. Этот рынок гарантирует юридическую чистоту сделок и защиту прав их участникам. **Неорганизованный рынок** не всегда обеспечивает надежность совершаемых операций.

Биржевой рынок – это купля-продажа объектов на бирже недвижимости, на конкурсах, аукционах, проводимых фондами государственного и муниципального имущества, земельными органами, комитетами муниципального жилья или специально уполномоченными организациями. **Внебиржевой рынок** – это совершение сделок за пределами биржи. Он может быть организованным и неорганизованным.

2. *По видам сделок* в рамках всего рынка недвижимости можно выделить:

- рынок купли-продажи;
- « аренды;
- « ипотеки;
- « вещных прав (доверительное управление) и др.

3. *По степени готовности к эксплуатации:*

- незавершенное строительство;
- - новое « ;
- подлежащее реконструкции и т.д.

4. *По форме собственности:*

- частные объекты недвижимости;
- государственные и муниципальные объекты недвижимости.

5. *По отраслям:*

- промышленные объекты;
- сельскохозяйственные объекты;
- общественные здания и сооружения;
- рекреационные « » и т.д.

6. По функциональному назначению:

- жилая недвижимость;
- производственные здания;
- непроизводственные здания и помещения (офисы, склады и пр.);
- гостиницы;
- торговые помещения и помещения общественного питания и т.д.

7. По виду объектов недвижимости:

- земельный рынок;
- здания и сооружения;
- помещения;
- предприятия как имущественные комплексы;
- кондоминиумы;
- вещные права;
- многолетние насаждения.

Из вышеназванных рынков недвижимости важное значение имеют **наиболее развитые рынки земельных участков, жилой и коммерческой (нежилой) недвижимости.**

2. Субъекты рынка недвижимости

1. Покупатель -инвестор главный субъект рынка недвижимости. Им может быть физическое или юридическое лицо. Именно для покупателей и работает вся структура рынка недвижимости,

Под инвестором в данной структуре понимается юридическое или физические лицо, принимающее инвестиционные решения. Он осуществляет вложение собственных или заемных денежных, а также иных привлеченных имущественных или интеллектуальных ценностей в инвестиционный проект и обеспечивает их целевое использование.

Инвесторы, владеющие современными методами управления недвижимостью, обладают контролем над недвижимым имуществом. В качестве инвестора могут выступать органы, уполномоченные управлять государственным или муниципальным имуществом или имущественными правами; физические лица - граждане, в том числе и иностранные; юридические лица всех форм собственности (вкладчики, заказчики, кредиторы, покупатели и др.).

2.Продавцы. К их числу относятся: собственники имущества, в том числе иностранные, фонды имущества, органы, уполномоченные местной властью, конкурсные управляющие.

3. Кредитные учреждения (банки), работая на рынке недвижимости, могут использовать разные пути: кредитование под залог недвижимости, вложение денег в те или иные проекты по преобразованию объектов недвижимости, создание собственных риэлтерских структур. *Основной деятельностью кредитных учреждений на рынке недвижимости должно быть участие в инвестиционных проектах, ипотечное кредитование приобретения жилья.*

4. Ключевой фигурой в развитии рынка недвижимости является профессиональный предприниматель — застройщик [1]

Как субъект первичного рынка недвижимости он выполняет многие организационные и экономические функции, объединяемые понятием «управление инвестициями».

К ним относятся:

- выбор экономически эффективного проекта;
- создание или преобразование объекта недвижимости (застройка неосвоенного участка земли, реконструкция здания и др.);
- получение всей необходимой и предусмотренной законодательством документации и разрешений на реализацию проекта;
- поиск инвесторов;
- определение условий привлечения инвестиций и заемных средств;
- разработка механизмов оборота средств и форм их возврата;
- отбор и привлечение подрядчиков;
- контроль над осуществлением работ.

Осуществление операций по развитию проекта недвижимости застройщиком (девелопером) можно разделить на три стадии.

1. Определение экономической целесообразности и возможности реализации проекта.

На этой стадии принимается решение о целесообразности реализации проекта и формировании заявки в соответствующие органы на получение всех необходимых разрешений.

Применительно к строительству объектов жилой недвижимости на территории муниципального образования это означает:

- прогноз динамики населения и его семейной структуры;

- оценку состояния платежеспособного спроса на жилье в различных социально-демографических группах населения;

- определение экономических параметров градостроительной ситуации (выбор выгодных мест застройки, состояние территории застройки и т.д.).

2. Определение наилучших условий реализации проекта и разработка детального плана его осуществления.

На этой стадии определяются границы конкретных земельных участков, необходимых для реализации проекта и конкретное состояние их инфраструктурной обеспеченности. Исходя из анализа конъюнктуры первичного рынка недвижимости, производятся необходимые проектные работы и расчет стоимости реализации проекта. Определяются возможные источники финансирования (собственные или заемные средства, средства муниципального бюджета, ипотека и т.д.). Вывод о реальной возможности привлечения средств, необходимых для реализации проекта, а также экономической эффективности его инвестирования (возврат средств с получением необходимой прибыли) позволяет застройщику перейти к получению всех предусмотренных законодательством разрешений, проведению переговоров с собственниками участков земли и проведению рекламной кампании, если предполагается широкое привлечение средств населения.

В конце этого этапа деятельности застройщик получает права на застройку, необходимую проектно-сметную документацию, полный набор разрешений и согласований, комплект договоров на получение привлекаемых финансовых ресурсов и переходит к подготовке практической реализации проекта.

3. Практической реализации проекта.

На этой стадии привлекаются строительные фирмы, организуется финансирование осуществляемых работ, проводится приемка законченного строительством объекта недвижимости и его продажа. Из общей суммы дохода, полученного от реализации проекта, застройщик рассчитывается с кредиторами и участвовавшими в проекте инвесторами. Застройщик отвечает:

- перед инвесторами - за эффективное управление их средствами, а перед кредитными учреждениями - за своевременный возврат кредитов;

- перед уполномоченными государственными и региональными органами - за соблюдение условий проекта;

- перед подрядчиками - за своевременное финансирование работ;

- перед потребителями - за качество продукции;

- в конечном счете, застройщик является координатором всего инвестиционно-строительного цикла в границах реализуемого проекта.

Таким образом, застройщик (девелопер) - центральная и системообразующая фигура в процессе развития первичного рынка недвижимости.

5. Еще одним участником рынка недвижимости является строительный подрядчик - физическое или юридическое лицо (специализированная фирма), которое выполняет для заказчика строительство объектов к оговоренному сроку за плату на основе договоров подряда на капитальное строительство.

6.Профессиональные участники. Агентства оценщиков, предприниматели, риэлтерские компании, юридические фирмы, рекламные агентства, страховые компании, банки, биржа недвижимости. В частности, риэлтерской считается деятельность, осуществляемая юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями на основе соглашения с заинтересованным лицом по предоставлению информации, организации сделок купли-продажи, аренды на рынке недвижимости. В становлении цивилизованного рынка недвижимости важное место занимают некоммерческие профессиональные объединения – Российская гильдия риэлтеров, Российское общество оценщиков, Ассоциация ипотечных банков и другие организации, объединяющие агентства, банки и компании, осуществляющие брокерскую и строительную деятельность, оценку недвижимости, ипотечное кредитование, страхование и юридические консультации во всех регионах страны. Так, в частности, Российская и региональные гильдии риэлтеров созданы с целью формирования профессионального рынка недвижимости и самокоординации деятельности его участников на современной правовой основе и деловой этике. Они выполняют следующие деловые функции:

- организуют обучение риэлтеров фирм;
- разрабатывают аналитические обзоры различных секторов рынка недвижимости и прогнозы его развития;
- взаимодействуют с государственными и муниципальными органами, которые функционально участвуют в оформлении сделок с недвижимыми объектами;
- оказывают консультационные услуги клиентам рынка.

7.Государственные органы. БТИ, комитеты по управлению имуществом, арбитражный суд, нотариальные конторы, Комитеты по земельным ресурсам и землеустройству, Госкомитет по строительной, архитектурной и жилищной политике, органы субъектов РФ и т.д.

Государственные органы и организации на рынке недвижимости выполняют регулирующие и контрольные функции, которые могут выражаться в различных формах, в том числе законодательное установление правил ограничений; учет и регистрация прав на недвижимость и сделок с ней; распределение природных ресурсов, государственных

зданий и сооружений и предоставление их в собственность, аренду или пользование; контроль за использованием недвижимости (земель, лесов, вод); инвестирование в жизненно важные отрасли экономики.

3. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Становление предпринимательской деятельности в сфере недвижимости относится к первой половине 90-х гг., когда начал формироваться отечественный рынок недвижимости. Характерными особенностями развития рынка недвижимости в этот период являются:

- потребительские мотивации, формирующие спрос на рынке недвижимости, недвижимость начинает рассматриваться финансовыми институтами как объект инвестиций с целью извлечения прибыли лишь на завершающем этапе;
- неурегулированность прав на недвижимость и слабость нормативно-правовой базы рынка, что позволило быстро наращивать количество сделок в начале периода и стало тормозом на этапе его завершения;
- преобладание перераспределительных тенденций между различными по уровню доходов слоями населения, между старыми и новыми капиталами.

Естественно, что при указанных условиях ведущее место на рынке не могли не занять сделки с жилой недвижимостью, которые господствуют на рынке недвижимости России. Главное в том, что сосредоточение на рынке жилой недвижимости сформировало соответствующую структуру предпринимательской деятельности в этой сфере экономики, оказало определяющее влияние на состав клиентов, определило соответствующие формы расчетов, приемы работы на рынке и т.д.

С развитием рынка недвижимости начинает формироваться более развернутая структура предпринимательской деятельности (рис. 3.2). Хотя основную часть фирм, оперирующих на рынке недвижимости, по-прежнему составляют многопрофильные фирмы, одновременно выполняющие целый ряд функций, тем не менее процесс специализации уже стал очевидным фактом. Многие фирмы выделили в своей структуре подразделения для работы с разными типами недвижимости, для выполнения тех или иных операций. Расширение круга объектов недвижимости, вовлекаемых в рыночный оборот, усложнение спектра операций, осуществляемых на рынке недвижимости, появление соответствующих этим операциям новых видов предпринимательской активности — все это свидетельствует о том, что рынок недвижимости постепенно выходит на новый уровень — уровень

формирования развитого рынка, характерного для стран со сложившейся рыночной экономикой.

Но все же говорить о насыщении рынка профессиональными участниками пока еще рано. Распределение фирм по территории крупного города также неравномерно. Следует иметь в виду, что большинство фирм работает в целом по городу, а их местонахождение определяется транспортной доступностью и показателями движения населения. В большинстве западных стран фирмы, занятые на рынке недвижимости, тяготеют к локализации своей деятельности по территории.

Ключевую роль среди профессионалов, работающих на рынке недвижимости, играют риэлтеры. Риэлтерская деятельность на данный момент является постоянно развивающейся сферой услуг, которые оказываются риэлтерскими фирмами (т.е. юридические лица различных форм собственности), а также риэлтерами-гражданами, которые практикуют в частном порядке (индивидуальный предприниматель).

Риэлтерская деятельность — деятельность, осуществляемая юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями 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.

Отношения регулируются договором об оказании информационных услуг. Риэлтер дает рекламу в СМИ за свой счет. Подписывается договор на эксклюзивную продажу.

Основные направления деятельности риэлтеров.

1. *Риэлтер выступает в качестве агента.* Реализацию данного статуса риэлтер осуществляет на основе агентского договора, который он заключает с потребителем услуг. Этим договором определяются обязательства риэлтера-агента осуществить в отношении указанного в договоре объекта недвижимости определенные юридические действия (например, заключить одну или несколько сделок с ним) от своего имени и за счет потребителя либо от имени и за счет потребителя.

2. *Риэлтер выступает в качестве поверенного.* При этом заключается договор поручения, который возлагает на риэлтера обязательства осуществить от имени и за счет доверителя определенные юридические действия в отношении принадлежащего ему или используемого им объекта недвижимости.

3. *Риэлтер выступает в качестве брокера.* Между потребителем услуг и риэлтером заключается договор комиссии. В соответствии с ним риэлтер принимает на себя обязательства от своего собственного имени и за счет комитента совершить одну или несколько сделок с объектом недвижимости. Брокер выполняет следующие функции:

- выступление доверенным лицом одной или обеих сторон по сделке с объектом недвижимости;

- анализ негативных и позитивных факторов, сопутствующих сделке;

- разработка оптимальной программы проведения соответствующей операции с объектом недвижимости с наименьшими издержками и риском.

4. *Риэлтерская фирма выступает как дилер.* Дилерская деятельность осуществляется в случае, когда объект недвижимости находится в собственности самого риэлтера (был приобретен ранее с целью последующей продажи).

5. *Посредническая деятельность риэлтера.* Деятельность по оказанию услуг по поиску контрагентов для лиц, изъявивших желание приобрести или продать какой-либо объект недвижимости с целью последующего заключения соответствующих сделок. При этом риэлтер не является непосредственной стороной.

6. *Торговая деятельность риэлтера.* При таком статусе риэлтер выполняет следующие функции:

- предоставляет услуги по информационному обеспечению участников сделки;

- предоставляет консультационные услуги и услуги по оформлению документов;

- предоставляет услуги по надлежащему и безопасному проведению расчетов по сделкам.

7. *Деятельность риэлтерской фирмы по созданию новых объектов недвижимости с целью последующей их продажи.* Эта деятельность осуществляется на основе партнерства с инвестиционно-строительными компаниями.

8. *Работа риэлтерской фирмы с производственной недвижимостью.* Эта деятельность риэлтера направлена, как правило, на аренду и продажу офисных, торговых и складских площадей.

9. *Деятельность риэлтерской фирмы по управлению недвижимостью* может осуществляться на основании:

а) агентских договоров и договоров подряда;

б) договора аренды с правом субаренды для клиентов;

в) доверительного управления объектов недвижимости.

3. ФОРМЫ ПРОДАЖ НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Для активизации процесса продажи на коммерческой основе жилья применяются различные формы продаж.

Оптовая продажа жилой площади юридическим лицам. Под оптовой продажей понимается приобретение юридическими лицами квартир, общая жилая площадь которых

составляет не менее 1000 кв. м. Снижение цены 1 кв. м общей жилой площади при оптовой сделке осуществляется в зависимости от качественных и количественных характеристик реализуемого жилья. Сроки оплаты по оптовым сделкам определяются с учетом объема приобретаемого жилья и размера предоставляемой скидки.

Продажа квартир в строящихся домах с рассрочкой платежа на весь период строительства объекта осуществляется на условиях внесения покупателем первоначально взноса в размере 30% от стоимости квартиры. Оставшаяся сумма в размере 70% фиксируется в условных денежных единицах, выплачивается покупателем в рублевом эквиваленте ежемесячно равномерными платежами в течение срока предоставленной рассрочки.

Продажа квартир в домах, оконченных строительством и принятых актом Государственной комиссии, осуществляется на условиях первичной оплаты 50% от стоимости квартиры. Оставшиеся 50% стоимости жилья фиксируются в условных единицах, учитываются в рублевом эквиваленте ежемесячно равномерными платежами в течение срока предоставляемой рассрочки. На время рассрочки покупатель пользуется жилым помещением на условиях, установленных договором.

Проводятся операции мены квартир, подлежащих продаже, с зачетом стоимости жилой площади, принадлежащей покупателю на праве собственности, с доплатой либо без таковой.

Аренда с правом выкупа жилых помещений. Положение [6] определяет порядок и условия предоставления юридическим лицам в аренду с правом выкупа жилых помещений. Аренда с правом выкупа жилых помещений представляет собой основанное на договоре срочное возмездное владение и пользование жилыми помещениями, а также распоряжение ими после внесения полной выкупной стоимости и оформления права собственности на них в соответствии с действующим законодательством.

Договор аренды с правом выкупа — это соглашение, по которому арендодатель передает арендатору жилое помещение без ограничения его размеров за договорную плату во временное владение и пользование для проживания граждан до внесения всей выкупной стоимости и оформления права собственности, а арендатор обязуется использовать его в соответствии с назначением и своевременно выполнять обязательства по договору.

Договор аренды с правом выкупа заключается, как правило, на 5 лет.

Продажа жилья с зачетом стоимости жилой площади, принадлежащей гражданам на праве собственности.

Право на приобретение жилого помещения большего размера предоставляется гражданам, которым жилые помещения принадлежат на праве собственности.

При этом заключается договор мены о прекращении прав собственности на принадлежащее гражданину-собственнику жилое помещение с передачей их департаменту муниципального жилья и о возникновении прав собственности на жилое помещение большего размера, предоставляемого департаментом муниципального жилья гражданину-собственнику с зачетом стоимости передаваемого и принадлежащего ранее гражданину-собственнику. При этом устанавливается срок оплаты разницы в стоимости имеющегося у гражданина-собственника жилого помещения и предоставляемого департаментом муниципального жилья. Договор мены заключается с условием оплаты гражданином-собственником разницы в стоимости приобретаемого жилого помещения и имеющегося в собственности.

Порядок организации инвестиционного и коммерческого конкурсов. В случае проведения коммерческого конкурса указывается начальная цена объекта, при проведении инвестиционного конкурса — доли собственника объекта и победителя конкурса в общей долевой собственности на готовый к эксплуатации жилой дом и объем инвестиций, необходимых для завершения строительства объекта.

Начальная цена объекта для коммерческого конкурса определяется на основе акта оценки стоимости объекта в размере фактических затрат на строительство (стоимости фактически выполненных и оплаченных работ, услуг по объекту). Сумма задатка для участия в конкурсе составляет 10 % от стоимости достройки объекта.

Победителем конкурса признается участник, предложивший минимальный срок завершения строительства и принявший на себя обязательства по выполнению условий конкурса.

Обязательными условиями коммерческого конкурса являются:

завершение строительства объекта в установленный срок с правом продажи готовых к эксплуатации объектов;

использование объекта, его отдельных частей помещений в соответствии с назначением, определенным проектной документацией;

оплата затрат на организацию конкурса и комиссионных сборов.

Критерием определения победителя конкурса является максимальная цена продажи объекта. Победителем конкурса признается участник, предложивший максимальную цену и принявший на себя обязательства по выполнению условий конкурса.

4. УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Объекты недвижимости создаются или приобретаются в собственность для предпринимательской деятельности или для удовлетворения личных или общественных (со-

циальных) потребностей. В соответствии с этим и задачи управления недвижимостью, и способы их решения имеют свои особенности.

Как вид предпринимательской деятельности управление недвижимостью подразумевает выполнение всех операций, связанных с недвижимостью: инвестиционные, строительные, риэлтерские, владения и пользования, залоговые и обменные, доверительное управление.

Управление недвижимостью — осуществление комплекса операций по эксплуатации зданий и сооружений (поддержание их сервиса, руководство обслуживающим персоналом, создание условий для пользователей (арендаторов), определение условий сдачи площадей в аренду, сбор арендной платы и пр.) в целях наиболее эффективного использования недвижимости в интересах собственника [1].

Управление недвижимостью 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.

Объектами управления выступают как собственно объекты недвижимости, так и соответствующие им системы — муниципальный, ведомственный и частный жилой фонд, товарищества собственников жилья, земельный и лесной фонд и т.д.

Управление недвижимостью осуществляется в трех направлениях:

- *правовом* — распределение и комбинирование прав на недвижимость;
- *экономическом* — управление доходами и затратами, формирующимися в процессе эксплуатации недвижимости;
- *техническом* — содержание объекта недвижимости в соответствии с его функциональным назначением.

Основной задачей этого вида предпринимательской деятельности является **достижение максимальной эффективности использования недвижимости в интересах собственника.**

Управление недвижимостью — это деятельность, осуществляемая на свой риск, направленная на извлечение прибыли (от своего имени или по поручению собственника) от реализации полномочий владения, пользования и распоряжения недвижимостью.

Управление недвижимостью может быть *внутренним* и *внешним*.

Внутреннее управление недвижимостью – это деятельность субъекта рынка недвижимости, регламентированная ее собственными нормативными документами (кодексом, уставом, положениями, правилами, договорами, инструкциями и т.п.).

Внешнее управление недвижимостью ~ это деятельность государственных структур (или их уполномоченных), направленных на создание нормативной базы, и контроль за соблюдением всеми субъектами рынка недвижимости установленных норм и правил.

С точки зрения управления недвижимостью субъектами рынка недвижимости выполняются следующие виды воздействия на недвижимость:

1. Государственное регулирование рынка недвижимости-

а) путем прямого вмешательства, т.е. прямое административное управление, включающее в себя:

- создание законов, постановлений, правил, инструкций и положений, регулирующих функционирование рынка недвижимости;

- введение механизма ответственности за нарушение нормативных требований при совершении сделок с объектами недвижимости;

- контроль за соблюдением всеми субъектами рынка недвижимости установленных норм и правил;

- регистрация прав на объекты недвижимости и сделок с ними;

- лицензирование предпринимательской деятельности в сфере недвижимости.

б) путем косвенного воздействия, т.е. экономические методы управления рынком недвижимости:

- налогообложение объектов недвижимости и предоставление льгот;

- реализация государственных целевых программ (прил. 7);

- установление амортизационных норм;

- реформирование жилищно-коммунального хозяйства;

- комплексное решение вопросов землепользования и приватизации земли, развития инженерной инфраструктуры и т.д.

2. Общественное воздействие. Реакция широких слоев общества, в том числе и профессиональных участников рынка недвижимости, на те или иные операции с недвижимостью, которая служит основой для нормативных актов, положений и т.д.

3. Управление определенными объектами недвижимости:

- операционной недвижимостью — недвижимость, которую собственник использует для ведения конкретной предпринимательской деятельности;

- инвестиционной недвижимостью — недвижимость, которую собственник использует для получения максимальной прибыли.

Управляющий недвижимостью – это юридическое или физическое лицо, которое по договору с собственником объекта недвижимости и в его интересах в течение определенного срока времени от своего имени совершает любые юридические и фактические действия с этим объектом, если они не запрещены законом или договором доверительного управления.

Деятельность управляющего недвижимостью предполагает эффективное взаимодействие не только с собственником и пользователем недвижимости как основными субъектами рынка недвижимости, но и с подрядными организациями, которые осуществляют уборку и ремонт объектов недвижимости, поставляют электроэнергию, воду, тепло. В обязанности управляющего входит создание собственного коллектива работников, обслуживающих вверенный объект.

Работа с объектом производственной недвижимости представляет собой достаточно сложный процесс, состоящий из нескольких этапов.

1. Отношения с собственниками объектов недвижимости играют ключевую роль в успехе управления объектом, ибо от сложившихся отношений в основном будет зависеть результат. Деятельность управляющего в отношении с собственником должны быть легитимны и прозрачны, а взаимоотношения между собственником и управляющим соответственно оформлены.

Правоотношения между собственником и управляющим прописаны только в ГК РФ, где содержатся лишь общие положения. В результате сохраняется возможность одностороннего отказа от договора учредителем управления и в то же время невозможность одностороннего отказа доверительного управляющего. Управляющий не может распоряжаться доверенным имуществом, за исключением случаев, предусмотренных договором. Когда управляющая компания оказывается чьим-либо должником, на имущество, которым она управляет, обращается взыскание. Существует и масса других подводных камней.

Теоретически доход управляющего объектом недвижимости может составлять 15% от оборота или чистого дохода, но по опыту он колеблется в пределах от 8 % до 50 % в зависимости от состояния и доходности объекта недвижимости.

2. Формирование цели и стратегии коммерческого использования объекта недвижимости. Целью может быть перепродажа объекта недвижимости или получение постоянного дохода. В большинстве случаев в качестве цели ставится рост доходов, уменьшение расходов и повышение ликвидности объекта недвижимости. Для этих целей управляющий определяют центры доходов и "расходов, выявляет и исключает неэффективные информационные и денежные потоки и т.д. в процессе развития проекта управления объ-

ектом недвижимости, по мере возникновения внешних и внутренних факторов (продажа долей собственности, долги собственника и т.п.) стратегия развития проекта управления объектом недвижимости будет меняться.

3. Анализ ситуации, планирование и отчетность. Приступая к работе управляющего объектом недвижимости, менеджер должен вовлечь в процесс управления объектом персонал, который на начальном этапе может быть не заинтересованным в действиях управляющего. Методы могут быть разные: от объяснения людям целей и задач доверительного управления объектом недвижимости до применения систем денежного вознаграждения, а при необходимости и увольнения с согласия собственника активно сопротивляющихся переменам работников.

Как правило, приступая к работе, управляющий сталкивается с низким качеством финансового анализа, неэффективным документооборотом, нарушениями в бухгалтерском учете, излишками малоценного имущества и т.д. определение путей реорганизации предприятия от производственной структуры к управляющей недвижимостью с конкретным выделением направлений возможно только, проведя обстоятельный анализ. Как показывает практика развития недвижимости, на первом этапе коммерческого использования объектов недвижимости весь доход должен инвестироваться в сами объекты, на втором — доходы могут быть распределены между собственником и инвестициями в объект недвижимости, и только на третьем этапе весь доход может поступать в распоряжение собственника.

4. Содержание объекта недвижимости. Обеспечение полноценной эксплуатации объектов недвижимости в течение всего нормативного срока службы достигается за счет своеобразного «инструментария», куда входят технические нормы и правила, методы исследования и оценки состояния отдельных конструктивных элементов. Анализ деятельности по содержанию объекта недвижимости в зарубежных странах показывает, что одним из главных инструментов является технический паспорт объекта недвижимости. Под этим сходным названием понимается инструкция по эксплуатации и обслуживанию недвижимости. Необходимо отметить существенную разницу между двумя этими понятиями. Эксплуатирует объект пользователь — арендатор, предприниматель и т.д., в этом смысле эксплуатация является синонимом использования. Для нормального содержания объекта необходимо иметь четкое представление об условиях эксплуатации: предельные значения нагрузок и их характер, разрешенные и запрещенные действия пользователя. Обслуживают же объект специализированные организации, выполняющие те или иные виды работ (санитарная уборка, вывоз мусора и твердых бытовых отходов, ремонт и т.д.).

Особое внимание управляющий недвижимостью должен уделять формированию структуры затрат на содержание объекта недвижимости, ибо их величина влияет на эффективный доход не только напрямую, но и косвенно через привлекательность объекта недвижимости.

Величина арендной платы устанавливается в объеме, позволяющем покрыть затраты, связанные с содержанием и эксплуатацией объекта недвижимости, и получить прибыль.

Лимитную величину арендной платы (Апл), как правило, формируют три группы затрат:

$$\text{Апл} = \text{К}_{\text{пл}} + \text{Об} + \text{Зон} , \quad (3.1)$$

где $\text{К}_{\text{пл}}$ – коммунальные платежи;

Об – отчисления в бюджет и внебюджетные фонды;

Зон – затраты управляющего по содержанию объекта недвижимости.

Первая группа затрат $\text{К}_{\text{пл}}$ определяется по фактическому потреблению ресурсов и ставкам за их единицу. В договорах аренды может быть предусмотрено условие, по которому арендатор самостоятельно проводит коммунальные платежи за арендуемое помещение. Реализация этих условий возможна, если в договоре указывается номер счетчика (или расчетный способ определения затрат ресурса) и адресность платежей оплаты стоимости потребляемого ресурса.

Вторая группа, связанная с отчислением в бюджет и внебюджетные фонды Об , формируется на основании обязательности расчетов с бюджетом. Состав их определяется в соответствии с видом недвижимости:

$$\text{Об} = \text{Об}^{\text{зд}} + \text{Об}^{\text{з}} \quad (3.2)$$

$\text{Об}^{\text{з}}$ – отчисления в бюджет по земельному участку в целом или его части, приходящейся на долю арендуемого объекта недвижимости.

Где $\text{Об}^{\text{зд}}$ отчисления в бюджет по объекту недвижимости (части переданной в аренду);

$$\text{Об}^{\text{зд}} = \text{Окр}^{\text{е}} + \text{Ним} , \quad (3.3)$$

Ним – налог на имущество определяется произведением остаточной стоимости имущества, переданного в аренду, на ставку налога на имущество, установленную законодательством.

$\text{Окр}^{\text{е}}$ – ежегодные отчисления, формируемые в управляющей компании на оплату капитального ремонта сданных в аренду помещений:

$$Okr^e = Fosn^b \cdot Nao \cdot n_1 \cdot n_2 \cdot n_3, (3.4)$$

$Fosn^b$ – балансовая стоимость арендуемого имущества, являющейся основой расчета обязательных платежей управляющей компании;

$Naо$, – норма амортизационных отчислений в коэффициентах;

n_1 – норма накладных расходов подрядчика, принявшего на себя ведение работ по капитальному ремонту, %;

n_2 - планируемая прибыль подрядчика, %;

n_3 - налог на добавленную стоимость по работам капитального ремонта сдаваемого в аренду имущества %;

Третья группа затрат $Z_{o.n.}$, связанная с расходами управляющей компании на содержание объекта аренды, определяется по методу калькулирования затрат. Они могут включать в себя:

§ прямые затраты (З):

- на материалы;
- на аренду офисного помещения или при наличии собственного офисного помещения – амортизацию;
- на амортизацию оборудования;
- на заработную плату;
- на отчисления во внебюджетные фонды;
- на коммунальные расходы;
- на транспортные « »;
- на прочие;

§ накладные расходы (НР):

- стоимость консультационных услуг;
- « » услуг аудитора;
- представительские расходы;
- расходы на рекламу;
- прочие расходы;

§ налоги (Н):

- на имущество;
- на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы;
- прочие.

Дополнительным источником может служить объем услуг, оказываемых арендатором. К их числу можно отнести создание общественной автомобильной парковки, предоставление услуг связи, современной, офисной техники и мебели.

Потенциальный Доход — суммарная арендная плата, получаемая от сдачи объекта недвижимости в аренду без учета потерь и расходов.

Действительный (эффективный) доход — это потенциальный доход, скорректированный на величину потерь от незанятости помещений, льгот по арендной плате, потерь от недобросовестных арендаторов и пр., называется действительным (эффективным) доходом.