

во вновь образовавшемся сегменте (на рынке ипотечных сделок с жильем – РИСЖ);

- анализ ипотечных операций компании на РИСЖ является самостоятельным элементом управленческого анализа в компании. Он осуществляется посредством последовательного перехода от макроэкономических и политических факторов, через анализ показателей рынков недвижимости, ИЖК и рынка ипотечных сделок с жильем (РИСЖ) к анализу ипотечных операций риэлторской компании на РИСЖ и разработке рекомендаций по улучшению результатов деятельности компании в данном сегменте.

Литература

1. Стерник Г.М. «Технология анализа рынка недвижимости», М: Аксвелл, 2005
2. Стерник Г.М. «Циклы на рынке недвижимости», Москва 2006, источник: www.realtymarket.ru

УДК 332.85

ОСОБЕННОСТИ И СПЕЦИФИКА РЫНКА РИЭЛТЕРСКИХ УСЛУГ

*к.э.н., доц. Герасимова Н.А.
Белгород, Россия*

Белгородский государственный национальный исследовательский университет

Аннотация: в статье приведены характеристики рынка риэлтерских услуг: особенности формирования рынка риэлтерских услуг в России, перечислены виды услуг риэлтерской деятельности, рассмотрены современные подходы по регулированию рынка недвижимости

Ключевые слова: рынок, риэлтерская услуга, рынок недвижимости, услуги риэлтерской деятельности, правовая база рынка недвижимого имущества.

FEATURES AND SPECIFICS OF THE MARKET OF REAL ESTATE SERVICES

*C.e.s., A.P. Gerasimova N.A.
Belgorod, Russia*

Belgorod State National Research University

Abstract: the article describes the characteristics of the real estate services market: peculiarities of the real estate services market in Russia, re-chisley services real estate activities, considers the current approach to regulation of the real estate market.

Keywords: market, real estate services, real estate services, real estate activities, the legal framework of real estate market.

Развитие рыночных отношений в нашей стране началось на основе формирования рынка недвижимости. С начала процесса распределения собственности и от возникновения рынка недвижимости прошло много лет, что позволяет своевременно сделать точные выводы, провести классификацию и составить прогноз тенденции его развития.

Перестройка отношений собственности на основе приватизации послужила предпосылкой развития рынка риэлтерских услуг.

Особенность рынка риэлтерских услуг в России на современном этапе состоит в сохранении значительной роли государства даже при сделках с объектами, находящимися в частной собственности. Опыт развитых капиталистических стран показывает, что на этом рынке 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.

Государство также выполняет и некоторые другие функции. В России реализуются эти функции, и роль государства еще значительнее в связи с проводимыми им крупномасштабными мероприятиями и полученными результатами по приватизации государственной собственности, в которой наиболее существенную часть составляет недвижимость.

Весь рынок риэлтерских услуг в целом – сам по себе большая и сложная система, для понимания и изучения которой необходима его классификация. В зависимости от целей классификация рынка недвижимости может проводиться по различным основаниям. Дальнейшее деление целесообразно провести по типам объектов.

Современные подходы формирования рынка риэлтерских услуг общепризнанным считается то, что рынок недвижимости – важная часть любой рыночной экономики. Выяснилось, что на недвижимость приходится более 50% мирового богатства. Этот факт признан и в России, и выделен в классификаторе отраслей народного хозяйства РФ под кодом 83000 в самостоятельную деятельность «операции с недвижимым имуществом».

Сущность рынка недвижимости приводит к тому, что наряду с обязательными субъектами любого рынка, продавцом и покупателем — на нем оперируют также государства и, как правило, профессиональные посредники: риэлторы, оценщики, ипотечные кредиторы, страховщики, адвокаты, специальные средства информации и др. Участие государства в процессах купли-продажи недвижимости при регистрации каждой сделки и при лицензировании основных профессиональных субъектов делает этот рынок контролируемым.

Рынок риэлтерских услуг – переменные величины, которые могут быть совмещены и использованы для решения задач на рынке. Для рынка характерны следующие составляющие – услуга, цена, место и стимулирование, используются продавцами услуг. Продавцы услуг нашли этот метод несколько не для своей отрасли, имеющей специфические особенности. Исходя из этих различий, для рынка риэлтерских услуг была созданы другие методы. Для лучшего решения проблем, схему были добавлены три элемента:

– участниками рынка услуг являются все лица, заинтересованные риэлтерскими услугами. Сюда входят продавцы услуг, заказчики, а так же будущие заказчики.

– физические факторы – внешняя среда, в которой оказываются услуги и в которой взаимодействуют продавец и клиент. Сюда входят любые материальные элементы, которые помогают предоставлять риэлтерские услуги и служат связующим звеном между ними;

– процесс – это процедура и деятельность, необходимые для предоставления риэлтерских услуг. Он включает этапы производства услуги и требуемые технические условия.

Эти элементы структуры рынка риэлтерских услуг оказывают различное воздействие на разные сферы экономики. Лица, такие как оценщик недвижимости, риэлтор, менеджер по недвижимости, являются поставщиками специфического рода услуг на российском рынке.

Каждый из секторов рынка риэлтерских услуг может быть поделен на более узкие секторы, так что приватизированное жилье, кооперативное, муниципальное, ведомственное, арендное, находящееся в собственности граждан и юридических лиц.

В свою очередь можно выделить следующие виды услуг, оказываемых на рынке услуг (рис.1). Каждый из них будет представлять собой совокупность купли-продажи, имеющих некоторую общую характеристику, которая отличает их от других объектов, Так, сектор недвижимости как товара, подразделяется на жилье нежилые помещения; в свою очередь, жилье делится на городское и загородное, а нежилые помещения бывают офисные (административные), торговые, производственные, вспомогательные, складские и т.д. Городское жилье, в свою очередь, дробится на более мелкие секторы-приватизированное жилье, кооперативное, муниципальное, ведомственное, арендное, находящееся в собственности граждан и юридических лиц.

Важным, но еще недостаточно устоявшимся в рамках современных подходов к формированию рынка риэлтерских услуг является понятие ликвидности объектов недвижимости определенного класса как величины, которая обратно пропорциональна среднему по совокупности сделок па заданном рынке времени экспозиции подобных объектов, проданных за определенный период (месяц, квартал). Определение ликвидности объектов недвижимости является общественным и требует выяснения. Под временем выставки объекта недвижимости понимается время выставления объекта на продажу до момента регистрации сделки.

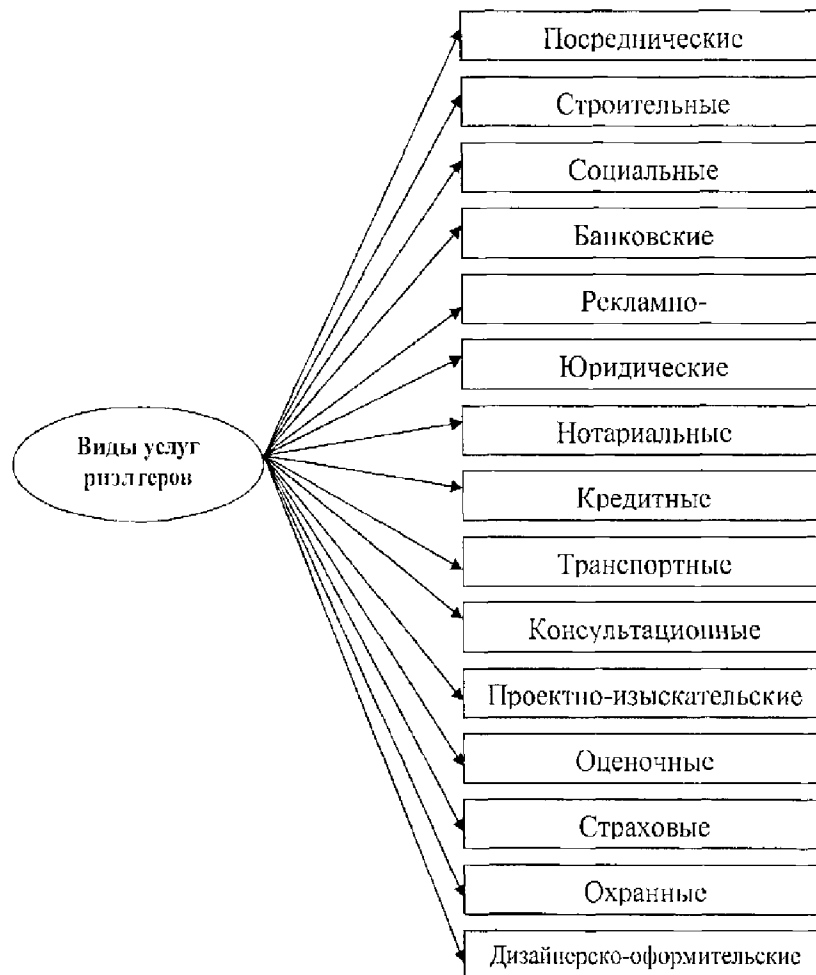


Рис. Виды услуг риэлтерской деятельности

Для каждого объекта недвижимости время выставления на рынок зависит от некоторых факторов:

- конъюнктуры рынка;
- параметров объекта;
- соотношения запрошенной цены и рыночной стоимости объекта;
- интенсивности рекламной кампании;
- случайного нахождения подходящего покупателя и так далее.

При усреднении большинства количества числа сделок с объектами недвижимости факторы не принимаются близко и ликвидность можно рассматривать как важный сектор определенно рассматриваемого регионального рынка. Опираясь этими показателями можно решить нижеуказанные задачи:

- анализ состояния показателей;
- оценка состояния данных показателей;
- исследование и рассмотрение динамики показателей;
- исследование динамики наиболее мелких и незначительных групп факторов, которые принимают во внимание, но не используют как основные;
- исследование определенных факторов, влияющих на изменение основных показателей;

- составление прогноза тенденций изменения показателей.

Современный рынок риэлтерских услуг отдельными группами клиентов воспринимается не всегда с правильной точки зрения. На самом деле некоторые непредвиденные события на рынке недвижимости происходят из-за безграмотности, торопливости или недостаточного владения информацией отдельных лиц. Как покупатель, так и владелец недвижимого имущества могут принимать экономические решения на основе услышанного от кого-то или неопределенных потребностей. Следствием этого может стать разница в ценах продажи, обговоренных и принятых условиях, а также в других моментах сделок, окончательная цена которых появляется с опозданием. Специалисты рекомендуют осторожно производить анализ данных. На других рынках, кроме рынка недвижимости, где цены зависят от сопоставления спроса и предложения для множества числа потребителей, на отдельных частях рынка зачастую насчитывается всего несколько покупателей и продавцов. Такое возможно для отдельных объектов единого назначения: супермаркетов, ресторанов, и др. Что бы определить значимость покупателей и продавцов собственности необходимо обратиться к специалистам области недвижимого имущества, что может быть накладно в денежном выражении [78, 92].

Если охарактеризовать Федеральную правовую базу рынка недвижимого имущества Российской Федерации, то можно понять, что за последние десять лет было составлено и принято большое количество законов и нормативных актов, для рынков недвижимости развитых стран, и только некоторые из них требуют дополнительных уточнений и внесений.

Первыми законами рынка недвижимости в Российской Федерации, были законы РФ «О приватизации жилищного фонда в Российской Федерации» (1991 г.), «О приватизации государственных и муниципальных предприятий» (1992 г.), «Об основах федеральной жилищной политики» (1992 г.). При этом, «Гражданский кодекс Российской Федерации», принятый в 1994-1995 гг., был и является основным нормативным актом, регулирующим сферу рынка недвижимости и операции на нем. Далее выпустили законы «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество» (1997 г.), «Об ипотеке (залоге недвижимости)» (1998 г.), «О лицензировании отдельных видов деятельности» (1998 г.). Одну из самых главных ролей в проведении земельной реформы играет принятый сравнительно недавно «Градостроительный кодекс Российской Федерации».

За период с 2000 г. по 2010 были приняты некоторые нормативные акты, которые положительно влияют на развитие рынка недвижимости:

1) появились новые главы Налогового кодекса РФ, посвященные вопросам налогообложения доходов физических лиц. Особый интерес представляет 23-я глава, которая вводит понятие количества перепродаж объекта недвижимости. При этом очень прогрессивным является снятие ограничений по безналоговой продаже объектов, которыми физическое лицо владело более 5 лет, предусмотрены серьезные льготы при оплате процентов по ипотечным кредитам;

2) с первого января 2001 г. введена единая 13 %-ной шкала налогов на доходы физических лиц, что должно положительно сказаться на легализации доходов физических лиц, особенно в части заработной платы, и, в свою очередь, поможет развитию ипотечного кредитования;

3) проведена большая работа Правительства и Государственной Думы по вопросам регулирования земельных отношений;

4) 21.03.2002 г. Государственная Дума приняла, наконец, Федеральный закон «О введении в действие 17 главы Гражданского кодекса» которая определяет право собственности и другие вещные права на землю;

5) начата активная работа по учету и инвентаризации земель и формированию земельного кадастра, который даст целостное представление о состоянии вопроса с землей на сегодняшний день;

6) в апреле 2002 г. Правительством РФ принято Постановление «Об утверждении Федеральной программы поэтапного развития системы государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним», которое позволит создать на всей территории РФ единую информационную систему недвижимости, а также упростить процедуру оформления прав и сделок с недвижимостью по принципу единого окна (предоставление документов для государственного учета, технической инвентаризации и государственной регистрации в одном месте).

Рассматривая современные подходы по регулированию рынка недвижимости, заметим, что не только существует государственное регулирование, но и внутреннее регулирование рынка риэлтерских услуг. Ассоциации риэлторов, которые состоят в мировом сообществе ФИАБСИ (Международная федерация профессионалов рынка недвижимости), образованное в 1948 г., созданное для специалистов, работающих в сфере недвижимости.

Отделы ФИАБСИ – чаптеры, существуют в 56 странах мира. Это примерно 4200 индивидуальных членов, включая 117 национальных ассоциаций.

Разработка ФИАБСИ – успешный открытый бизнес в сфере недвижимости для всех, готов способствовать развитию, прогресса мировой «Выставкой зарубежной недвижимости» (realestate). Опыт, навык и образованность — это главные качества членов всемирной организации. Членами ФИАБСИ могут работать: финансисты, оценщики, девелоперы, агенты, управляющие недвижимостью, банкиры, архитекторы, юристы, профессионалы в сфере страхования, строительства, образования и частного сектора, а так же специалисты некоторых областей, связанных с финансовым сектором.

Преимущества членства в ФИАБСИ дает возможность участия:

- в ежегодных мировых конгрессах;
- в ежегодных Европейских днях обучения;
- в ежегодных встречах Sono sur на Американском континенте;
- в Азиатско-Тихоокеанском конгрессе, который проводится 1 раз в 2 года;
- в текущей деятельности постоянных чаптеров [79, 175].

РГР (Российская Гильдия Риэлторов) – одно из самых крупных национальных объединений квалифицированных специалистов рынка недвижимого имущества из всех областей России: брокеров, девелоперов, управляющих недвижимостью, оценщиков, страховщиков, финансистов в недвижимости, консультантов и т.д. Миссия РГР – создание развитого рынка недвижимости в нашей стране. Основная цель РГР – защита прав своих членов, расширение круга специалистов квалифицированного уровня рынка недвижимости в России [81, 95].

Для выполнения и достижения поставленных целей РГР:

- участвует в разработке законодательных актов, регулирующих рынок недвижимости;
- создает и проводит образовательные программы по подготовке и квалификации специалистов сферы недвижимости;
- осуществляет широкое сотрудничество с ведущими международными и национальными организациями рынка недвижимости;
- участвует в создании общероссийских единых профессиональных стандартов;
- инициирует профессиональное взаимовыгодное сотрудничество различных специалистов рынка недвижимости;
- ведет активную работу по созданию положительного имиджа члена РГР и торговой марки «риэлтор».

Поэтому в органах, регулирующих деятельность российского рынка недвижимости можно выделить, как крупные государственные органы, так и разные небольшие российские, а также международные общественные организации.

Значительный вклад в развитие региональных и зональных рынков недвижимости вносят подразделения Гильдии риэлторов. В частности, Московская Ассоциация-Гильдия Риэлторов (МАГР) – профессиональное объединение риэлторов, созданное 05.06.1999 г. путем слияния двух крупных общественных организаций — Московской Ассоциации Риэлторов и Московской Гильдии Риэлторов, старающееся установить и продвинуть высокие стандарты качества риэлтерских услуг, главной и пожалуй основной, целью которых является развитие рынка недвижимости в Москве и Московской области.

В конечном итоге общественные организации на рынке недвижимости должны достигнуть цели в работе с органами самоуправления:

- установление и поддержка доверительных отношений с властью через реализацию совместных проектов, включающих деятельность обоюдных рабочих групп;
- участие в законотворческой деятельности: выдвижение законодательных инициатив, положительно влияющих на развитие рынка недвижимости, поддержка структур, влияющих на принятие необходимых законов
- формирование имиджа добровольных общественных организаций как партнера и помощника государственных институтов в диалоге с клиентами (потребителями риэлтерских услуг).

– представление и выражение общих интересов риэлтерских компаний во взаимодействии с органами власти с четко сформулированной позицией и конструктивными предложениями, в том числе путем создания усилиями добровольных общественных организаций судебных прецедентов по защите интересов клиентов и членов этих организаций.

Анализируя статистические данные, РГР объединяла 1398 индивидуальных и коллективных членов в 2008 году (на 40 больше, чем в прошлом году), в том числе 218 индивидуальных членов входят в РГР непосредственно напрямую (в 2007 г. было 250) и 1131 индивидуальных членов входят в РГР через региональные объединения (ассоциации, палаты, гильдии, союзы), что на 53 больше, чем в 2007 г. В составе РГР 49 объединений (46 региональных и 3 профессиональных), являющихся коллективными членами Гильдии. Среди членов РГР имеются 2 зарубежных объединения. Первостепенной стратегической целью организации выступает — рост рядов РГР, что в свою очередь является составляющей при формировании цивилизованного рынка недвижимости. Необходимость создания системы добровольной сертификации услуг на рынке недвижимого имущества России возникла за полгода до отмены лицензирования, что способствовало формированию новой системы регулирования деятельности профессионалов, где Российская Гильдия Риэлторов выступила основоположником создания. Совместная деятельность представителей 50 регионов страны, способствовала формированию единого Государственного стандарта для всех регионов, включенного в действующий в то время реестр Госстандарта России под грифом «РОСС 1 Ш № И046. 04РНОО». Функционирующие в мировой практике стандарты (стандарты Национальной Ассоциации Риэлторов США и Голландии) являлись фундаментальной основой риэлтерской деятельности. На сегодняшний день, Государственная Дума так и не приняла закон о профессиональном саморегулировании, а действия Российской гильдии риэлторов на несколько лет обогнали и законодательство России, и чиновничьи теории.

Прохождение процедуры сертификации не обязывает фирмы приобщаться к членству РГР. Значимость проведения системы сертификации базируется на соответствии уровня работы фирмы определенному стандарту качества. Специалисты для работы на рынке недвижимого имущества обучаются, в настоящее время, по Единой программе обучения, для этого соответствующим образом аккредитуются специальные учебные заведения. Риэлтор должен оперировать набором правил (стандартом), по которым выстраивается его деятельность, соответствующая сертификации качества. Качественное ведение документооборота, выполнение требований к договорам, которые заключаются с клиентами и между двумя фирмами, все это включает деятельность риэлтора. Гарантиями для клиента выступает обязательное страхование профессиональной ответственности риэлтора.

Контроль над работой риэлторов с определенной периодичностью выполняют: Управляющий совет РОС и региональный орган по сертификации, на подведомственной им территории. Характеристикой, информирующей клиентов о том, что данная фирма работает в соответствии со стандартом и гарантирует минимальный набор качественных услуг, является общий знак всех риэл-

терских фирм – торговая марка качества. Учитывая этот фактор, можно сказать, что потребитель получил определенный критерий надежности агентства недвижимости. Таким критерием является наличие у агентства знака соответствия системе сертификации «РС». Две буквы Р и С в виде треугольника – все в порядке, если нет, есть вероятность попасть к некомпетентным сотрудникам риэлтерских фирм.

Литература

1. Варламов, А. А. Оценка объектов недвижимости [Текст] : учебник для высших учебных заведений по направлению 120300 Землеустройство и кадастры и спец. 310900 Землеустройство, 311000 Земельный кадастр, 311100 Городской кадастр / А. А. Варламов, С. И. Комаров. – М.: ФОРУМ, 2010. – 287с.
2. Горемыкин, В. А. Экономика недвижимости [Текст] : учебник / В. А. Горемыкин. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва : Высшее образование, 2011. – 806с.
3. Иванов, В. В. Управление недвижимостью [Текст] / В. В. Иванов, О. К. Хан. – Москва : ИНФРА-М, 2009. – 444с.

УДК 331.56

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ РЕГИОНА

доцент кафедры экономики, к.э.н., Герасимова Н.А.

Белгород, Россия,

Белгородский национальный исследовательский университет

студентка, Сосницкая Т.В.

АФ НИУ «БелГУ», г. Алексеевка, Россия

Аннотация: Агропромышленный комплекс региона является одним из важных направлений создания эффективного развития малого бизнеса. Он развивается благодаря государственной помощи как со стороны федеральных, так и региональных властей. Малый бизнес необходим для создания рабочих мест в сельской местности, который дает постоянный доход жителям села, а следовательно, улучшение благосостояния и качества жизни населения.

Ключевые слова: государственная поддержка, предпринимательство, малый бизнес, семейные фермы, агропромышленный комплекс, сельскохозяйственная продукция, модернизация.

PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS IN THE AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX OF THE REGION

C.e.s., A.P. Gerasimova N.A.

Belgorod, Russia

Belgorod State National Research University

the student Sosnitskaya T.V.

Alekseevka, Russia

branch of the city Alekseevka Belgorod State National Research University

Abstract: agro-industrial complex of the region is one of the important ways of creating effective small business development. It develops due to state aid from both Federal and regional au-