

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
Белорусский национальный технический университет

Кафедра «Экономика, организация строительства
и управление недвижимостью»

Е. В. Бушуева

УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Учебно-методическое пособие
для студентов специальности 1-70 02 02 «Экспертиза
и управление недвижимостью»

*Рекомендовано учебно-методическим объединением по образованию
в области строительства и архитектуры*

Минск
БНТУ
2024

УДК [332.72+332.87]:005(075.8)

ББК 65.22я7

Б94

Р е ц е н з е н т ы:

Е. В. Россоха, Е. И. Сидорова

Бушуева, Е. В.

Б94 Управление недвижимостью : учебно-методическое пособие для студентов специальности 1-70 02 02 «Экспертиза и управление недвижимостью» / Е. В. Бушуева. – Минск : БНТУ, 2024. – 116 с.
ISBN 978-985-583-998-0.

Пособие по учебной дисциплине «Управление недвижимостью» предназначено для изучения вопросов, касающихся управления недвижимостью. Материалы представлены на базе законодательства Республики Беларусь.

Рассматриваются общественные отношения, связанные с управлением недвижимым имуществом, а также изучение деятельности по организации наиболее эффективного использования недвижимости в интересах ее собственников, разработка методов и моделей управления недвижимостью на различных уровнях, формирование вариантов развития недвижимости на всех стадиях жизненного цикла с использованием информационных технологий при выборе управленческих альтернатив на основе анализа последствий принятия управленческих решений.

Данное издание подготовлено для использования при организации учебно-методической работы по учебной дисциплине «Управление недвижимостью» в высших учебных заведениях.

УДК [332.72+332.87]:005(075.8)

ББК 65.22я7

ISBN 978-985-583-998-0

© Бушуева Е. В., 2024

© Белорусский национальный
технический университет, 2024

Оглавление

ВВЕДЕНИЕ	6
ТЕМА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТЬЮ	7
1.1. Сущность управления недвижимостью	7
1.2. Цели и задачи управления недвижимостью	9
1.3. Содержательная характеристика деятельности по управлению недвижимостью	12
1.4. Модели управления недвижимостью	14
1.5. Принципы управления недвижимостью	17
ТЕМА 2. УПРАВЛЯЮЩИЕ ОРГАНИЗАЦИИ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ	25
2.1. Цели, функции и задачи управляющих организаций	25
2.2. Проект управления как развернутый бизнес-план	27
2.3. Управляющие организации и их взаимодействие с другими хозяйствующими субъектами, функционирующими на рынке недвижимости	28
2.4. Управляющие организации в жилищной сфере	31
2.5. Участие объединений граждан в управлении	32
2.6. Управление объектами недвижимости в процессе их воспроизводства	33
ТЕМА 3. РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ И ЕГО ХАРАКТЕРИСТИКИ	36
3.1. Понятие рынка недвижимости	36
3.2. Факторы, воздействующие на рынок недвижимости	38
3.3. Структура рынка недвижимости	39
3.4. Особенности функционирования рынка недвижимости	42
ТЕМА 4. УПРАВЛЕНИЕ ПОРТФЕЛЕМ НЕДВИЖИМОСТИ	50
4.1. Определение предмета, цели, принципов, факторов формирования портфеля	50

4.2. Риски в управлении портфелем недвижимости	52
4.3. Реакция на риск в управлении недвижимостью	54
ТЕМА 5. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ ПО УПРАВЛЕНИЮ НЕДВИЖИМОСТЬЮ	57
5.1. Формирование стратегий по управлению недвижимостью	57
5.2. Основы формирования и развития рыночного механизма в сфере воспроизводства жилищного фонда	57
5.3. Формирование стратегического подхода	60
5.5. Управление недвижимостью на тактическом уровне	60
5.5.1. Концепция жизненного цикла городских объектов	60
5.5.2. Перепланировка и перестройка	61
5.5.3. Обновление и благоустройство объектов	62
5.6. Административное управление	64
5.7. Техническое управление	64
5.8. Коммерческое управление недвижимостью	65
5.9. Организация деятельности по содержанию недвижимости	66
5.10. Управление объектами недвижимости в процессе их воспроизводства	69
ТЕМА 6. ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ ПО УПРАВЛЕНИЮ НЕДВИЖИМОСТЬЮ НА ПРИМЕРЕ СЕРВЕЙИНГОВОЙ КОМПАНИИ	70
6.1. Сервейинг. Общие положения. История	70
6.2. Сервейинг. Коммерческий аспект	70
6.3. Цели и задачи сервейинговой компании	74
ТЕМА 7. ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ РЫНКОМ НЕДВИЖИМОСТИ	80
7.1. Формирование системы управления недвижимостью	80
7.2. Государственный учет недвижимого имущества	82
7.3. Государственная регистрация прав на недвижимое имущество и сделок с ним	83

7.4. Единая государственная информационная система по недвижимому имуществу	83
7.5. Управление государственным недвижимым имуществом	84
7.6. Государственная политика в сфере земельных отношений	85
ТЕМА 8. УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ НА РАЙОННЫХ УРОВНЯХ НА ПРИМЕРЕ УП ЖРЭО	87
8.1. Основные направления деятельности по управлению недвижимостью на районных уровнях	87
8.2. Пути активизации и совершенствования работы ЖРЭО и его подразделений	97
ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ	99
ТЕСТЫ ПО УПРАВЛЕНИЮ НЕДВИЖИМОСТЬЮ	108
СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	113

ВВЕДЕНИЕ

Учебная дисциплина «Управление недвижимостью» предназначена для студентов дневной и заочной формы обучения специальности 1-70 02 02 «Экспертиза и управление недвижимостью».

Основной целью дисциплины является изложение теоретических и нормативно-методических положений в области управления недвижимостью.

Теоретические материалы и контрольные задания данного учебно-методического пособия позволят уяснить вопросы, касающиеся управления недвижимостью. Настоящий курс связан с профилирующими предметами и обеспечивает освоение знаний по группе дисциплин.

Предметом рассмотрения данного учебно-методического пособия являются общественные отношения, связанные с управлением недвижимостью, системой базовых знаний, необходимых для постижения сущности процессов, происходящих в управлении недвижимостью, пониманием роли государства в области управления недвижимостью, овладение навыками содержательного управленческого анализа и принятия решений в области недвижимости.

Целью изучения учебной дисциплины является подготовка специалистов в области управления недвижимостью, владеющих передовыми технологиями управления проектами развития недвижимости, различными методиками формирования стратегий и программ основ управления недвижимостью, способных эффективно и квалифицированно принимать решения в вышеуказанных вопросах в современных условиях.

Достижению данных целей служит реализация следующих задач:

- 1) получение студентами всех форм обучения совокупности знаний в области управления недвижимостью;
- 2) овладение нормами белорусского законодательства и гражданского права.

Основными задачами учебной дисциплины являются: изучение организации наиболее эффективного использования недвижимости в интересах ее собственников, разработка методов и моделей управления недвижимостью на различных уровнях, формирование вариантов развития недвижимости на всех стадиях жизненного цикла с использованием информационных технологий при выборе управленческих альтернатив на основе анализа последствий принятия управленческих решений.

ТЕМА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

1.1. Сущность управления недвижимостью

В наиболее общем виде назначение управления можно определить как деятельность по гарантированному обеспечению желаемого результата.

Сам результат понимается как цель управления. Глобальной целью управления в любой социально-экономической системе следует считать максимизацию удовлетворения потребностей.

Объект управления в наиболее общем виде может быть определен как некий процесс в рамках конкретной системы.

Субъектом управления является носитель суверенной воли в отношении объекта управления.

Предмет управления – все, что находится в границах конкретного процесса – объекта управления в определенном аспекте рассмотрения.

Управлять по определению можно только процессом: воспроизводством в целом как процессом, инвестированием, процессом реконструкции, процессом репрофилирования и др.

Управленческое решение – основа управления, выбор лучшего из нескольких возможных способов действий по изменению состояния объекта недвижимости.

Арсенал управленчески-ориентированных экономических методов дает ответ на вопрос «что делать?» для достижения максимально возможной результативности функционирования городских территорий, комбинированных и единичных объектов недвижимости, т. е. всестороннее обоснование наиболее целесообразных вариантов решения конкретных задач с учетом имеющихся ресурсных ограничений.

Практическое же воплощение этих вариантов, т. е. формирование и реализация решений, составляет суть управления и ответ на вопрос «как делать?».

Эффективность использования недвижимости в значительной степени зависит от организации управления ею. Целевым критерием и показателем эффективности управления является максимальный суммарный доход, получаемый от недвижимости в процессе ее ис-

пользования. Это, в свою очередь, связано с максимизацией рыночной стоимости объектов недвижимости.

Реализация цели обеспечения прироста рыночной стоимости может быть обеспечена только при наличии главного субъекта управления – собственника или представляющего его интересы управляющего недвижимостью.

В услугах профессионального управления нуждаются, прежде всего, государственные органы, ищущие возможность наиболее эффективного использования недвижимого имущества (зданий и территорий), проектные, исследовательские и коммерческие организации, производственные предприятия и т. д., имеющие в своем распоряжении объекты собственности значительной величины, площади которых чрезмерны для сегодняшних потребностей. Грамотно управлять требуется и небольшими помещениями, например, в центре города, где велики ставки арендной платы.

Аналогичный подход распространяется и на частные структуры, приватизировавшие или имеющие долгосрочные арендные договоры на довольно масштабные имущественно-земельные комплексы: банки и иные финансовые структуры, получившие крупные объекты собственности от заемщиков; инвестиционные компании, размещающие средства клиентов в недвижимости; девелоперские структуры, а также заказчики-застройщики новых крупных объектов на стадии проектирования, разработки и начала строительства.

Равным образом рационально управлять объектом недвижимости или их совокупностью требуется группе коллективных собственников. В этом случае жители комплексов имущества (кондоминиумов), объединившиеся в товарищества собственников жилья, приглашают управляющего или управляющую организацию.

При представлении разных аспектов деятельности в сфере недвижимого имущества под управлением недвижимостью понимают, с одной стороны, руководство созданием, функционированием и развитием недвижимости, с другой стороны – деятельность субъектов управления по рациональному распределению всевозможных ресурсов: денег, рабочей силы, сырья, топлива, материалов.

В силу большого разнообразия, деятельность по управлению недвижимостью может быть классифицирована по различным критериям.

Таким образом, управление недвижимостью – широкое и емкое понятие, имеющее определенное содержание и состав на различных уровнях иерархической структуры объектов и субъектов, на рынке недвижимости, в том числе и в определенных его сегментах. В укрупненном формате структуры системы управления недвижимостью часть приведенных мероприятий касается управления имуществом, часть – управления фондом помещений.

1.2. Цели и задачи управления недвижимостью

Управление недвижимостью – имеющий долговременный эффект многосторонний процесс оптимизации, который включает обеспечение надлежащего содержания, использования и развития недвижимого имущества.

Основная цель эффективного управления объектами и комплексами недвижимости – достижение экономических и социальных интересов собственников и пользователей недвижимости, государства и общества в целом. Такое управление включает подготовку, принятие, организацию и контроль управленческих решений, направленных на полноценное использование недвижимости как предмета потребления, реального и инвестиционного актива.

В соответствии с указанным приоритетом основными задачами управления недвижимостью являются следующие:

- рост экономической стоимости отдельных объектов и комплексов недвижимости;
- максимизация доходов собственников от применения недвижимого имущества;
- повышение качества и объемов услуг клиентам – жильцам, арендаторам, и покупателям;
- обеспечение эффективного взаимодействия с органами власти;
- поддержка положительного имиджа в обществе и целевых социальных группах.

Управление недвижимостью – имеющий долговременный эффект многосторонний процесс оптимизации, который включает обеспечение надлежащего содержания, использования и развития недвижимого имущества.

Целями управления являются обеспечение основной деятельности, принятие решений по наилучшему и более эффективному использованию объектов недвижимости и достижение при этом:

- сохранения и улучшения технического состояния объекта;
- минимизации затрат на эксплуатацию объектов недвижимости;
- повышения рыночной стоимости недвижимого имущества.

Рассмотрим ключевые конкурентные преимущества, которые руководство компании – участника рынка недвижимости может реализовать на основе процессов управления, ориентированных на указанные цели и задачи. Главное – это четкая и понятная для всех уровней компании генеральная стратегия, механизмы ее реализации с соблюдением баланса интересов всех заинтересованных сторон (акционеров, инвесторов, персонала, государственных органов и др.). В соответствии с выбранной стратегией развития, установленными целевыми результатами и прогнозируемыми значениями оценочных показателей менеджмент оперативно координирует деятельность как компании в целом, так и отдельных ее подразделений и сотрудников.

Управление качеством предполагает непрерывный учет и мониторинг выполнения технологических операций через соответствующие финансово-экономические показатели производственных подразделений и сотрудников – доходов, расходов и сроков. Контроль в режиме реального времени потоков взаимодействия между исполнителями позволяет провести комплексную оценку их производительности и побуждает структурные подразделения, сотрудников и т. д. на улучшение будущих результатов. Такой подход обеспечивает гибкость и адаптацию функционирования компании, ее персонала, принимаемых решений к постоянно изменяющимся условиям внешней и внутренней среды за счет оценки их влияния на финансово-хозяйственную деятельность на рынке недвижимости.

Неэффективные по продолжительности, стоимости, трудовым ресурсам бизнес-процессы подвергаются оптимизации и реинжинирингу, в первую очередь стимулированию их инновационного развития: внедрению прогрессивных идей и нововведений в маркетинговой, производственной, финансовой, сбытовой, логистической сфере. Также важным направлением является эффективное воздействие на процессы управления знаниями, воспитания профессиональных кадров для преемственности поколений всех управленческих эшелонов организации. Применяемые для этого единая корпоративная политика

и стандарты позволяют мобилизовать коллектив для достижения поставленных целей в управлении недвижимостью, правильно распределить задачи, полномочия и ответственность, когда каждое подразделение, проектная группа, сотрудник в полной мере осознают значимость своей деятельности для компании и ее стратегий. Постоянное внутреннее и внешнее совершенствование деятельности предприятия в целом и его стратегических бизнес-единиц повышает деловую репутацию, рентабельность, конкурентоспособность компании.

С учетом вышеуказанных целей, задач и конкурентных преимуществ система управления недвижимостью должна состоять из пяти следующих блоков: функционального, оперативного, проектного, контрольного и управления результатами. Первый блок включает стратегические, маркетинговые, учетно-аналитические, финансовые, информационные, кадровые инструменты и механизмы – основные в любой системе управления. Второй – комплекс оперативного управления – отвечает за непосредственную реализацию функций и задач по бесперебойному функционированию и наилучшему текущему использованию каждого объекта недвижимости в соответствии с его жизненным циклом.

Значимость третьего проектного, определяется тем, что проекты представляют собой единовременно выполняемый комплекс мероприятий по улучшению деятельности компании по управлению недвижимостью. Третий блок обеспечивает своевременную и качественную их разработку и реализацию, а также необходимое для этого финансовое, материальное, кадровое, информационное сопровождение.

Основные задачи четвертого контрольного блока – постоянный мониторинг и оценка бизнес-процессов, операций и проектов на основе планирования, учета и анализа характеризующих их показателей. В процессе такого контроля для последующего устранения определяются недостатки системы, причины их возникновения. Результаты функционирования перечисленных блоков – показатели и возможности, проблемы и перспективы – применяются для целевого управления результатом при подготовке управленческих решений, оценке их обоснованности с точки зрения поддержания и повышения конкурентоспособности компании и объектов недвижимости в целом и отдельных бизнес-процессов, механизмов и инструментов в частности (пятый блок).

1.3. Содержательная характеристика деятельности по управлению недвижимостью

Переход от плановой экономики к рыночной в начале 90-х годов коренным образом повлиял на социальную структуру общества и суть экономических отношений. Процесс приватизации и появление реальных собственников привели к усилению роли недвижимости в экономике страны.

В настоящее время фонд недвижимости занимает две трети национальной экономики. В единой системе недвижимого имущества собственно строительная деятельность оценивается в 4–6 % от внутреннего валового продукта (ВВП), доля производства строительных материалов и изделий составляет 4–6 % от ВВП, а доля производства, связанного с функционированием недвижимости, – около 6 % от ВВП.

Многоаспектность самой недвижимости, ее содержания и использования обусловили высокую значимость управления, представляющего собой специфический по структуре, методам и формам осуществления комплекс видов деятельности.

Управление недвижимостью находится в «поле пересечений» интересов государства и потребителей (собственников, нанимателей, арендаторов), связано с использованием объектов в качестве товара, источника дохода, потребительского блага и рассматривается как многосторонний процесс оптимизации имущества.

Управление объектами недвижимости в процессе их воспроизводства направлено на непрерывное возобновление основных фондов и возмещение их износа путем разработки и реализации проектов нового строительства, реконструкции, модернизации, содержания недвижимости: капитального и текущего ремонтов, ухода и технического обслуживания, профилактики.

Проблемы преобразований в сфере управления недвижимостью имеют системный междисциплинарный характер и должны рассматриваться в совокупности.

Чтобы более точно представлять процессы, влияющие на уровень качества жизнедеятельности, а также на их долговечность, сохранность и воспроизводство недвижимости, необходимо знать эволюцию зданий и сооружений, застроенных территорий на длительной стадии эксплуатации. Решение значимых задач экспертизы и управления недвижимостью позволит заполнить пробел в системе

обеспечения качества объекта недвижимости на всем протяжении его жизненного цикла.

Опыт управления недвижимостью можно представить в виде трех основных положений:

– определение цели управления. Применительно к каждому объекту управления (группе объектов) должна быть зафиксирована цель, которую управление преследует и достижению которой служит объект;

– выбор способа достижения цели и построение системы управления. Важнейшим аспектом управления является определение способа достижения цели, т. е. детальных, экономически обоснованных планов конкретных мероприятий в отношении объектов управления, на основании которых осуществляется построение системы управления;

– обеспечение эффективности управления. Эффективность управления подразумевает достижение цели управления, то есть определенного качественного или количественного результата деятельности (состояния объекта управления) ценой максимальной экономии ресурсов.

Применительно к производственно-экономическим отношениям в сфере недвижимости этапы управления конкретизируются в следующей логической последовательности:

– оценка состояния (количественная характеристика, классификация объектов, положение дел и основные выводы);

– постановка целей и задач управления;

– предлагаемый механизм управления – алгоритм достижения целей и решения поставленных задач;

– контроль эффективности управления.

Главными целями совершенствования государственной системы управления недвижимостью являются:

– максимально возможное повышение доходности объектов;

– стимулирование за счет недвижимости развития реального сектора экономики, обеспечение доступа предпринимателей к объектам недвижимости.

При управлении недвижимостью в число основных задач включают:

– рост доходов бюджетов, изменение структуры доходов путем увеличения доли платежей от недвижимости;

- повышение инвестиционной привлекательности территорий;
- обеспечение сохранности, рационального использования и развития недвижимости, ее простого и расширенного воспроизводства;
- оптимизацию издержек на содержание объектов недвижимости;
- решение социальных задач, связанных с использованием недвижимого имущества.

Задачи управления недвижимостью должны рассматриваться системно. Это позволит получить представление о целостности исследуемого объекта недвижимости, о состоянии целого и частей, о взаимодействии объекта с внешней средой, как одного из условий его существования, об общих закономерностях функционирования и развития объекта недвижимости.

В механизме управления рассматривают комплексный объект недвижимости, состоящий из земельного участка (или его доли) и всех связанных с ним зданий, сооружений (или их частей). Исключается возможность распоряжения одной частью объекта без другой, когда они составляют единое целое.

1.4. Модели управления недвижимостью

Поскольку в смешанной и рыночной экономике управление недвижимостью характеризуется многообразием форм и механизмов своего проявления, то цель управления недвижимостью есть не что иное, как ожидаемый результат от владения, распоряжения и пользования соответствующим объектом недвижимости. Этот ожидаемый результат дифференцируется в зависимости от типа объекта недвижимости, намерений собственника и этапа жизненного цикла объекта недвижимости.

С точки зрения роли недвижимости в реализации интересов собственника всю недвижимость, укрупненно, разделим на два класса:

– недвижимость, занимаемая собственником и используемая им для реализации своих функций: административных, производственных, учебных, социальных, медицинских, личных и прочих (операционная недвижимость);

– недвижимость, непосредственно собственником не используемая и предназначенная для сдачи в аренду (коммерческая недвижимость).

Соответственно цели управления недвижимостью бывают двух типов: операционные и коммерческие.

Операционные цели управления недвижимостью:

- обеспечение выполнения основной деятельности собственника;
- поддержание хорошего состояния объекта недвижимости;
- минимизация затрат на техническое обслуживание и эксплуатация недвижимости;
- сохранение капитала;
- повышение престижа собственника в результате обладания соответствующим объектом недвижимости.

К целям управления коммерческой недвижимостью относятся:

- получение периодического дохода и его максимизация;
- увеличение стоимости недвижимости;
- спекуляция недвижимостью;
- поддержание хорошего состояния объекта недвижимости;
- минимизация затрат на техническое обслуживание и эксплуатацию недвижимости;
- повышение престижа собственника в результате обладания соответствующим объектом недвижимости.

При этом коммерческие цели, как правило, сворачиваются собственником до двух тезисов:

- максимизация прибыли;
- максимизация стоимости объекта недвижимости.

Если речь идет о государстве как крупном собственнике недвижимости, то к его операционным и коммерческим целям добавляются цели социального характера:

- стимулирование развития малого и среднего бизнеса путем обеспечения максимально простого и удобного доступа предпринимателей к объектам недвижимости;
- создание благоприятного климата для увеличения инвестиций в недвижимость;
- создание благоприятной экономической и социальной среды для проживания населения;
- обеспечение оптимальной, с позиции интересов общества, структуры недвижимого имущества по формам собственности и вариантам использования. Первый уровень представляет собой общие для всех типов недвижимости цели, являющиеся необходимыми условиями для достижения целей более высокого уровня.

На втором уровне происходит разграничение целей частных собственников и государства как субъекта социального регулирования. Государство, как собственник объектов недвижимости, имеет также операционные и коммерческие цели, которые по своему содержанию совпадают с целями частных собственников.

Третий уровень отражает цели, специфические для каждого типа недвижимости.

В соответствии с указанными целями управление недвижимостью должно обеспечить выполнение следующих задач:

- создание информационно-аналитической базы для принятия адекватных управленческих решений в сфере недвижимости;
- оптимизация распределения объектов недвижимости по типам использования (операционная, коммерческая недвижимость);
- формирование стратегии и программ управления недвижимостью;
- эффективное налогообложение недвижимости;
- надлежащая техническая эксплуатация объектов недвижимости;
- обеспечение функционирования систем безопасности объектов недвижимости;
- надлежащее продвижение объектов недвижимости на рынок;
- обеспечение гибкой системы обслуживания арендаторов;
- ведение мониторинга за состоянием объекта недвижимости с целью оперативного принятия управленческих решений;
- создание системы развития недвижимости;
- обеспечение системы инвестиций в недвижимость;
- минимизация затрат на содержание системы управления недвижимым имуществом.

В соответствии с вышеперечисленными задачами общая система управления недвижимостью подразделяется на ряд взаимосвязанных подсистем.

При этом подсистемы управления различаются по уровням, среди которых можно выделить:

- уровень управления отдельным объектом недвижимости;
- уровень управления взаимосвязанным комплексом объектов недвижимости;
- уровень управления портфелем недвижимости.

На каждом вышестоящем уровне системы управления приходится решать ряд дополнительных задач, возникающих в результате соеди-

нения отдельных объектов недвижимости. Кроме того, существуют определенные различия в перечне задач управления коммерческой и операционной недвижимостью. Наличие общих базовых целей подразумевает единство всех классов задач, стоящих перед системой управления недвижимостью. Напротив, различия в целях более высокого уровня выливаются в различие соответствующих задач.

Для эффективного решения поставленных управленческих задач в основу системы управления недвижимостью должны быть положены перечисленные ниже принципы.

1.5. Принципы управления недвижимостью

Основным объектом управления является объект недвижимости, под которым понимается юридически обособленная часть недвижимого имущества, состоящая из земельного участка (или его доли) и всех связанных с ним зданий и сооружений (или их частей). В качестве объекта управления могут выступать также имущественные комплексы, основу которых составляют объекты (группы объектов), объединенные единством территории, инженерной инфраструктурой и назначением, взаимодополняющие друг друга таким образом, что могут рассматриваться как единый взаимосвязанный комплекс недвижимого имущества, управление которым как единым целым в наибольшей степени обеспечивает достижение целей собственника.

Принцип целенаправленности управления

Применительно к каждому объекту недвижимости (имущественному комплексу) собственником должна быть определена и зафиксирована цель, которую он преследует и достижению которой служит объект. Цели собственника должны иметь соответствующее количественное выражение, позволяющее оценить степень их реалистичности и результаты деятельности по их достижению. На основании целей собственника, мониторинга рынка и анализа состояния объекта недвижимости (имущественного комплекса) применительно к каждому объекту управления должен разрабатываться перечень мероприятий, обеспечивающих максимальное достижение целей собственника (стратегии программы управления объектом недвижимости).

Принцип экономической обоснованности управления решением

Управленческие решения должны приниматься в соответствии четко выверенными критериями, на основании достоверной информации о состоянии объекта недвижимости, состоянии рынка недвижимости, тенденциях развития экономических явлений и процессов. Данный принцип предполагает проведение полной инвентаризации и учета объектов недвижимости, создание кадастра коммерческой недвижимости, включающего систему технико-экономических финансовых показателей, адекватно отражающих состояние и основные тенденции в использовании недвижимого имущества.

Принцип наилучшего и наиболее эффективного использования

В соответствии с данным принципом управление объектом недвижимости должно обеспечивать его наилучшее и наиболее эффективное использование. Наилучшее и наиболее эффективное использование (ННЭИ) определяется как разумное и возможное использование, которое в наибольшей степени обеспечивает достижение целей собственника. Определение ННЭИ принимает во внимание цели собственника, существующие нормативно-правовые и технические ограничения на то или иное функциональное использование объекта недвижимости, экономические и социальные результаты от различных вариантов использования объекта недвижимости.

Применительно к коммерческой недвижимости понятие наилучшее и наиболее эффективное использование подразумевает такое использование, которое из всех юридически допустимых, физически осуществимых, финансово приемлемых и максимально продуктивных вариантов использования в результате повышает рыночную стоимость объекта, сводит до минимума расходы и максимально увеличивает доходы собственника объекта при подходящей долгосрочной норме отдачи и величине риска. На основе определения ННЭИ выбирается тот или иной вариант использования конкретного объекта недвижимости, который затем претворяется в жизнь в процессе управления им.

Принцип единства системы управления

Система управления недвижимостью должна строиться на основе неразрывного единства следующих взаимосвязанных элементов:

- цели собственника;
- анализ наилучшего и наиболее эффективного использования объекта недвижимости;
- определение ответственных за управление каждым конкретным объектом недвижимости лиц (управляющих) и системы их мотивации;
- контроль за объектами управления и деятельностью управляющих;
- предоставление отчетности о результатах управления;
- принятие управленческих решений на основании анализа результатов контроля и отчетности;
- ответственность за результаты управления;
- постоянное поступление, обработка и анализ информации о работе управляющих и состоянии объектов управления.

Принцип комплексности управления

Деятельность по управлению недвижимостью предполагает систематическое принятие решений и их выполнение на всех стадиях ее жизненного цикла, направленных на достижение целей собственника. Полноценный процесс управления недвижимостью может быть обеспечен только при соблюдении обязательного условия охвата всего жизненного цикла объекта. В соответствии с тройственной сущностью недвижимости (как физического объекта, как объекта экономических отношений и как объекта правовых отношений) в течение всего срока жизни объекта параллельно выполняются три цикла: правовой, экономический и физический. Решения по физическому изменению объекта, изменению его правового статуса принимаются в тесной связи с изменением его экономических характеристик.

Принцип профессионализма управления

Управление недвижимостью должно осуществляться на профессиональной основе: специализированными управляющими компа-

ниями, обладающими необходимым опытом и обученным кадровым потенциалом; в соответствии с апробированными стандартами и методиками. Для этого нужно создать необходимую нормативно-правовую базу, которой до сих пор нет.

При этом следует учитывать следующие принципы профессионализма управления:

1. Управляющие компании в ходе осуществления своей деятельности обязаны соблюдать принципы профессионального управления недвижимостью и использовать их в качестве основы для принятия любых решений профессионального характера.

2. В основе профессионального управления недвижимостью лежит концепция сервейинга, которая представляет собой реализацию системного подхода к созданию, развитию, оценке и управлению недвижимостью. Сервейинг включает все виды планирования (стратегическое и оперативное) по функционированию недвижимости, также мероприятия, связанные с проведением всего комплекса технических и экономических экспертиз объектов недвижимого имущества, обеспечивающих получение максимального эффекта.

3. Основные профессиональные принципы, связанные с управлением недвижимостью, включают:

- системность;
- разделение собственности и управления;
- целенаправленность;
- пообъектность;
- наиболее эффективное использование;
- профессиональную компетентность;
- документирование;
- добросовестность;
- конфиденциальность;
- профессиональное поведение.

Системность – принцип управления недвижимостью, заключающийся в подходе к объекту управления как целостной взаимосвязанной системе отношений и свойств. Применение принципа системности при управлении недвижимостью предполагает систематическое принятие решений и их выполнение во всех функциональных областях управления с учетом стадий жизненного цикла объекта недвижимости.

Разделение собственности и управления – принцип управления недвижимостью, в соответствии с которым в процессе управления происходит разграничение функций собственника и управляющего. За собственником остаются функции принятия стратегических решений и контроль за качеством управления. Функции оперативного управления объектами недвижимости делегируются управляющим компаниям, специализирующимся на оказании услуги по управлению недвижимостью. Управляющие компании, как правило, не имеют прав собственности на управляемые ими объекты недвижимости.

Целенаправленность – принцип управления недвижимостью, в соответствии с которым применительно к каждому объекту управления учредителем управления должна быть определена и зафиксирована цель, которую он преследует и достижению которой служит объект. Цели учредителя должны иметь соответствующее количественное выражение, позволяющее оценить степень их реалистичности и результаты деятельности по их достижению.

Пообъектность – принцип управления недвижимостью, заключающийся в создании такой системы управления, которая бы позволяла принимать управленческие решения, учитывать доходы и расходы в разрезе каждого отдельного объекта недвижимости.

Наиболее эффективное использование, в соответствии с данным принципом управления недвижимостью должно обеспечивать такое использование объекта недвижимости, которое в большей степени обеспечивает достижение целей учредителя управления. При определении наиболее эффективного использования уделяют внимание целям учредителя управления, существующим нормативно-правовым и техническим ограничениям на то или иное национальное использование объекта управления, экономическим и остальным результатам от различных вариантов использования объекта

Профессиональная компетентность – принцип управления недвижимостью, заключающийся в том, что управляющая компания (персонал управляющей компании) должна владеть необходимым объемом знаний и навыков, позволяющим ей обеспечивать квалифицированное, качественное, отвечающее современным требованиям оказание профессиональных услуг.

Управляющей компании для обеспечения квалифицированного управления следует привлекать подготовленных профессионально

компетентных специалистов и осуществлять контроль за качеством их работы.

В случае обнаружения несоответствия или неполноты знаний и опыта для управления конкретным объектом недвижимости или нестандартной ситуацией управляющая компания должна:

- уведомить в письменной форме об этом учредителя управления;
- предпринять все возможные меры, чтобы избежать нанесения ущерба возможными некомпетентными действиями учредителя управления, выгодоприобретателю и потребителям объекта управления;
- зафиксировать все свои действия в отчете с четким изложением ситуации, предпринятых шагов, использованных средств и результатов действий.

Управляющая компания не должна оказывать услуги, выходящие за рамки профессиональной компетентности и пределы ее полномочий в соответствии с имеющимися у нее полномочиями, отраженными в договоре на управление.

Документирование – принцип управления недвижимостью, в соответствии с которым деятельность по управлению недвижимостью должна сопровождаться обязательным документированием, т. е. решением полученной информации на соответствующих электронных и (или) бумажных носителях (документации), оформленных в соответствии с требованиями единой системы принципов управления недвижимостью (ЕСПУН).

К документации по управлению относятся:

- описания (инвентаризационные ведомости, технические паспорта) объекта управления;
- материалы экспертиз (технической, рыночной, местоположение юридической, экономической) объекта;
- концепция управления объектом с обоснованием вариант лучшего и наиболее эффективного его использования;
- программа управления объектом;
- бюджеты доходов и расходов от управления объектом;
- планы-графики работ по управлению;
- описания использованных управляющей компанией процедур и их результатов;
- документы, описывающие взаимоотношения управляющей компании с потребителями объекта управления, поставщиками товаров работ, услуг, государственными надзорными органами;

- отчетность по управлению недвижимостью;
- другие документы.

Документация по управлению может быть создана управляющей компанией либо получена от учредителя управления или поставщиков.

Состав, количество и содержание документов, входящих в документацию по управлению, определяются управляющей компанией исходя из:

- требований, предъявляемых учредителем управления;
- характера и сложности объекта управления;
- необходимого уровня руководства и контроля за работой персонала управляющей компании и подрядных организаций при выполнении отдельных процедур.

Документы, создание которых прямо предусмотрено положениями ЕСПУН, включаются в состав документации по управлению в обязательном порядке.

Формы документов по управлению самостоятельно разрабатываются управляющей компанией и при необходимости согласуются с учредителем управления.

Добросовестность – принцип управления недвижимостью, заключающийся в обязанности оказания управляющей компанией услуг по управлению недвижимостью с должной тщательностью, внимательностью, оперативностью и надлежащим использованием своих способностей.

Конфиденциальность – принцип управления недвижимостью, заключающийся в том, что управляющая компания не вправе использовать способ, нарушающий законные интересы учредителя управления, либо пользователей объекта управления, конфиденциальную информацию учредителя управления, либо пользователей объекта управления при выполнении профессиональных задач.

Профессиональное поведение – принцип управления недвижимостью, заключающийся в соблюдении приоритета общественных интересов и в том, что управляющая компания должна поддерживать, высокую репутацию профессии и воздерживаться от совершения поступков, несовместимых с управлением недвижимостью и способных подорвать уважение и доверие к профессии управляющего недвижимостью, нанести ущерб ее общественному имиджу.

Эффективность управления недвижимостью во многом зависит от реализации совокупности научно обоснованных подходов и принципов управления. Эта совокупность включает системный, комплексный, маркетинговый, воспроизводственный, функциональный подходы.

Контрольные задания

Ответьте на вопросы:

1. Дайте определение сущности управления недвижимостью.
2. Перечислите цели и задачи управления недвижимостью.
3. Приведите содержательную характеристику деятельности по управлению недвижимостью.
4. Перечислите методы и модели управления недвижимостью.
5. Назовите принципы управления недвижимостью.

ТЕМА 2. УПРАВЛЯЮЩИЕ ОРГАНИЗАЦИИ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ

2.1. Цели, функции и задачи управляющих организаций

Под функциями организации, управляющей недвижимостью, подразумевается комплекс задач управления, разработанный и претворяемый в жизнь профессиональной командой и направленный на увеличение денежных потоков (повышение стоимости) объекта в интересах собственника (владельца) и включающий в себя распоряжение объектом наряду с решением всех эксплуатационных вопросов.

При этом главное, с чего начинается любая работа по объекту – выяснение целей собственника. Профессиональный управляющий готов быть не только исполнителем, но и тем, кто может подсказать наиболее подходящие и доходные варианты использования недвижимости в случае, когда владелец недвижимости не может четко сформулировать свои потребности. Исходя из четко сформулированных целей, управляющая компания осуществляет разработку методов достижения целей в виде стратегического (свыше 5 лет), тактического (от 1 года до 5 лет) и оперативного (до 1 года) планов. В управлении недвижимостью используют все эти уровни планирования.

Планирование деятельности управляющей организации предусматривает разработку четырех основных документов: диагностики деятельности организации в истекшем году, прогноза ситуации на рынке, концепции (стратегии) развития, бизнес-плана.

Рекомендации, содержащиеся в бизнес-плане, могут иметь несколько вариантов (сценариев) развития. Они должны быть описаны таким образом, чтобы при желании собственник мог сам определиться и принять решение в отношении того или иного варианта.

Результатом такой масштабной аналитической работы должно быть заключение с собственником договора управления и дальнейшая деятельность, направленная на его реализацию в соответствии с выбранным собственником вариантом использования здания и территории.

Управляющая организация может планировать свою работу как «с нуля», то есть, получив в управление пустующее здание, так и продолжив и улучшив уже существующую практику.

Задачами управляющей организации являются не только коммерческие мероприятия по сдаче в аренду нежилых площадей, предоставлению дополнительных услуг пользователям. В первую очередь планируются и осуществляются задачи содержания (технического обслуживания и ухода, профилактики и ремонта) конструкций и инженерных систем водоснабжения, канализации, тепло- и электро-снабжения, лифтового хозяйства, коммуникации и связи, вентиляции, кондиционирования, пожарной безопасности. Обеспечивается своевременность уборки помещений и прилегающей территории, вывоза мусора, надежность охраны объекта, функционирование автостоянки.

Являясь подрядчиком по отношению к заказчику-собственнику, управляющая организация заключает договоры субподряда на выполнение обслуживающих работ на объекте с соответствующими организациями. При этом возможно как продление действующих контрактов, так и рекомендация собственнику по их расторжению и предложение более подходящих по соотношению цены и качества обслуживающих организаций.

Таким образом, совокупность задач по управлению недвижимостью представляет собой иерархическую систему, включающую оперативный, тактический, стратегический и генеральный уровни.

Основная часть работ по управлению функционированием объектов концентрируется на первых двух уровнях. Организация работы по управлению недвижимостью включает совокупность мероприятий производственного характера, а также экономический анализ результатов их реализации.

Оперативное управление недвижимостью согласовывает цели и задачи владельцев, пользователей, обслуживающих фирм и в краткосрочной перспективе сводится к управлению денежными потоками от ее эксплуатации, в котором ведущее место принадлежит техническому и финансовому менеджменту.

Для каждого объекта недвижимости должен быть разработан конкретный проект управления, в соответствии с которым выполняются текущие задачи, определяют набор средств (организационных, технических, финансовых, правовых), необходимых для управления рабочими процессами.

Взаимодействующие процессы технического и финансового менеджмента, стоимостной оценки и правового регулирования объекта (проекта, бизнеса) образуют в совокупности взаимосвязанную

систему различных по своему содержанию экспертиз и ключевой макропроцесс управления и развития недвижимости.

2.2. Проект управления как развернутый бизнес-план

Совокупность проектных решений можно рассматривать как рабочий документ для управления процессом инвестирования воспроизводства объекта недвижимости в форме бизнес-плана.

Бизнес-план – это методы и способы управления конкретным видом деятельности за установленный период времени, поддержания и увеличения стоимости недвижимого имущества. Бизнес-план отражает аналитические и исследовательские способности его составителя, иллюстрирует степень синтеза широкого диапазона фактов и мнений в единое целое.

В проекте необходимо рассмотреть настоящее состояние, документировать противоречия, благоприятные возможности и риски. Достижение лучшего видения ситуации и общего понимания цели позволит сформировать методы управления: задать общую бизнес-стратегию на несколько лет, более детально рассчитать операционный и финансовый план на год вперед (оперативный бюджет), уделить надлежащее внимание усовершенствованию объекта недвижимости.

Проект должен составить концептуальную основу для утверждения:

- заявления о намерениях управляющего недвижимостью (собственника);
- обоснования вложений внутренних ресурсов в конкретную деятельность;
- запроса на финансирование.

Важно помнить, что проект, как план действий, возможно, будет читаться несколькими различными людьми, которых будут по-разному интересовать изложенные данные.

Инвесторы, вкладывающие капитал с риском, ищут доказательства умелого управления, возможности получить назад свои деньги.

Руководитель управляющей организации, возможно, проверит, может ли операционный план помочь достигнуть поставленных целей. Руководители подразделений могут уделить основное внимание либо разделу «Расходы», чтобы проанализировать, как автор собирается тратить полученные деньги, либо разделу о выручке, чтобы изу-

чить, откуда будет получен доход. В итоге проект должен содержать расчет стоимости его реализации и срока окупаемости, сравнение получаемой эффективности с известными достижениями и иные показатели: результативности операционной деятельности, рентабельности, безубыточности состояния объектов недвижимости и др.

2.3. Управляющие организации и их взаимодействие с другими хозяйствующими субъектами, функционирующими на рынке недвижимости

Организация взаимодействия участников процесса управления, использованием и развитием объектов недвижимости обуславливается действующей нормативно-правовой базой, рыночными и другими факторами.

В состав хозяйствующих субъектов, участвующих в управлении недвижимостью, входят собственник, владельцы, эксплуатирующие и ресурсоснабжающие организации, пользователи, арендаторы, застройщики, управляющие организации и другие участники. Указанные субъекты управления на различных этапах жизненного цикла объекта недвижимости принимают участие в его создании, содержании, эксплуатации, развитии, а также оказывают сопутствующие услуги. Их взаимодействие регулируется законодательством, нормативно-методической базой и контрактами.

Законным основанием для передачи собственником недвижимого имущества управляющей организации является договор доверительного управления имуществом, подлежащий государственной регистрации. Доверительное управление – это один из институтов российского права, проявившийся на этапе развития рыночных отношений.

По договору доверительного управления имуществом одна сторона (учредитель управления) передает другой стороне (доверительному управляющему) имущество в управление на определенный срок, а другая сторона обязуется осуществлять управление этим имуществом в интересах учредителя или указанного им лица (выгодоприобретателя).

В соответствии с Гражданским кодексом передача имущества в доверительное управление не влечет перехода права собственности на него к доверительному управляющему.

При этом собственник не передает управляющему полномочия по владению, пользованию и распоряжению этим имуществом (они по-прежнему остаются у собственника), а лишь наделяет управляющего правом осуществлять эти полномочия от своего имени. Вместе с тем до тех пор, пока действует договор доверительного управления имуществом, собственник не может осуществлять принадлежащие ему полномочия по владению, пользованию или распоряжению имуществом, переданным им в доверительное управление.

Доверительный управляющий, не являясь собственником, от своего имени осуществляет полномочия собственника. Закон обязывает его при совершении действий, не требующих письменного оформления, информировать контрагента о том, что он действует в качестве управляющего.

Доверительный управляющий является профессиональным участником хозяйственных (имущественных) отношений и его деятельность может подлежать лицензированию в оговоренных законом случаях (производство строительных работ, эксплуатация инженерных систем, деятельность на рынке ценных бумаг и прочее).

После выражения намерения выгодоприобретателем, как третье лицо, воспользоваться своим правом, он приобретает самостоятельное право требования. Учредитель и управляющий не могут изменять или расторгать договор без его участия. Принадлежащие выгодоприобретателю права, как и большинство имущественных прав, могут находиться в обороте (могут быть заложены, проданы и т. п.). Это означает, что в их отношении допустима уступка требования, если иное не вытекает из договора доверительного управления.

Законодательство запрещает доверительному управляющему быть выгодоприобретателем в одном и том же договоре доверительного управления имуществом.

В доверительное управление может передаваться недвижимое имущество, которое приобретению или созданию в будущем, т. е. имущество, не существующие в момент заключения договора. Оно является предметом договора, но не предметом доверительного управления. Объектом договора могут стать, например, доходы от переданного в доверительное управление имущественного комплекса. В договоре должны быть предусмотрены критерии, в соответствии с которыми вновь созданное или приобретенное имущество включается в состав имущества, находящегося в доверительном управлении.

Существо доверительного управления не допускает возможности смешения находящегося в управлении имущества с имуществом самого управляющего. В противном случае неизбежно смешивались бы не только доходы от использования такого имущества, но и возникающие при этом права и обязанности, а имущество учредителя, находящиеся в управлении, могло бы стать объектом взыскания кредитора по личным долгам управляющего.

Доверительный управляющий должен действовать в интересах выгодоприобретателя и учредителя, т. е. заботиться о сохранности имущества или его минимальном износе, получении доходов от эксплуатации этого имущества, обоснованной минимизации его расходов и т. п. Все это должно быть оговорено в договоре. Управляющий обязан передавать выгодоприобретателю все доходы, полученные от эксплуатации имущества, и обеспечивать уровень этих доходов, предусмотренный договором. Учредитель управления обязан уплатить управляющему вознаграждение, а также компенсировать ему необходимые расходы, понесенные в процессе управления. Вознаграждение управляющему может устанавливаться в форме однократно выплачиваемой суммы, периодических выплат, части дохода от управления имуществом и т. п. В соответствии со статьей ГК вознаграждение, как и компенсация необходимых расходов, должно производиться за счет доходов от использования имущества, переданного в управление.

Важными участниками в процессе управления недвижимостью являются собственник имущества, государственные и муниципальные органы управления (осуществляют различного рода согласования и экспертизы инвестиционно-строительного проекта), инвесторы. Нередко в качестве инвестора может выступать сама управляющая организация, поскольку рентабельность данного вида деятельности, по некоторым оценкам, составляет 20–25 %.

В управлении объектами недвижимости, наряду с доверительным управлением, следует рассматривать возможность совместной деятельности муниципальных образований с частными компаниями на принципах девелопмента и концессий.

В зарубежной практике, наряду с компаниями по доверительному управлению недвижимостью, функционирует новый тип компаний, именуемый девелоперами. В отличие от традиционных управляющих компаний они выполняют комплекс необходимых функций по

созданию, развитию и управлению объектами недвижимости на протяжении некоторых этапов жизненного цикла, включая предынвестиционные исследования, в т. ч. ликвидацию объектов или их модернизацию. Такая компания по инвестированию, строительству и управлению объектами недвижимости берет на себя значительную часть рисков, включая инновационные, на всех фазах жизненного цикла проекта.

2.4. Управляющие организации в жилищной сфере

Реформирование системы управления жилищным фондом преследует следующие цели:

- создание конкурентной среды для возможности самостоятельного выбора собственниками домовладельцами жилищного фонда управляющих и обслуживающих организаций и компаний;

- обеспечение условий проживания, соответствующих стандартам качества, и переход к оплате за потребляемые услуги по фактическим результатам.

Реализация данных целей предполагает переход к договорным отношениям на все виды работ и услуг по управлению жилищным фондом и его содержанием, их оплате по фактическим затратам при сохранении адресной государственной поддержки и социальной защиты определенных категорий населения.

Наряду с двухсторонними договорами по формуле «заказчик – подрядчик», могут развиваться сложные многосторонние взаимоотношения, участниками которых могут являться инвестиционные, строительные, эксплуатационные организации различных форм собственности, собственники жилищного фонда и представляющие их органы и организации, осуществляющие финансирование, строительство объектов, содержание и управление ими.

Современные формы управления жилищным фондом представлены следующими типами управляющих организаций:

- государственные унитарные предприятия – дирекции единого заказчика (ДЕЗы), действующие в качестве уполномоченного от лица органа исполнительной власти, администрации-представителя – собственника жилищного фонда, находящегося в собственности муниципальных образований (муниципальной форме собственности), а также

на условиях договоров от лица частных собственников (приватизированных и приобретенных по различным основаниям помещений);

– товарищества собственников жилья (ТСЖ), действующие в качестве юридического лица (некоммерческой организации), уполномоченного управлять многоквартирным домом (домовладением), т. е. конкретным земельно-имущественным комплексом, принадлежащим собственникам-домовладельцам различных форм собственности;

– жилищно-строительные кооперативы (ЖСК), действующие в качестве юридического лица, уполномоченного осуществлять управление от имени членов-пайщиков в период строительства жилищного фонда и содержания до выплаты пая. В дальнейшем деятельность ЖСК по управлению жилищным фондом регламентируется в соответствии с жилищным кодексом;

– частные управляющие организации, действующие в качестве управляющих на основе договорных отношений с инвесторами, заказчиками, застройщиками, а также частными собственниками, объединенными в ТСЖ.

Процесс создания частных управляющих компаний в настоящий период идет по следующим направлениям. Большая часть действующих на рынке услуг страны частных управляющих организаций созданы на базе ДЕЗов. Эти структуры наиболее подготовлены к данному виду деятельности, но помимо положительных сторон, т. е. наличия опыта работы, они унаследовали от государственных структур практику некачественного выполнения работ и услуг. Другим направлением частных управляющих организаций является создание строительными организациями на этапе завершения строительства объектов жилищного фонда дочерних специализированных частных управляющих организаций для приемки объектов и осуществления управления жилищным комплексом. Как правило, эти организации более подготовлены к процедурам, связанным с приемкой, обслуживанием и эксплуатацией жилищного фонда и, в меньшей степени, знакомы с большинством функций управления жилищным фондом.

2.5. Участие объединений граждан в управлении

Сложность и нерешенность законодательством многих вопросов, связанных с функционированием ТСЖ, как формы управления жи-

личным фондом, вынуждают искать другие пути для решения данной проблемы.

Возрождается деятельность таких общественных объединений как территориальные объединения самоуправления (ТОСы). К полномочиям территориальных объединений самоуправления относятся местные вопросы, затрагивающие интересы жителей соответствующих территорий, в том числе:

- защита интересов жителей по вопросам потребления жилищно-коммунальных и бытовых услуг;

- общественный контроль за качеством уборки территории, вывозом мусора, за работой соответствующих служб по эксплуатации домовладения и устранения аварийных ситуаций;

- содействие жителям в выполнении правил эксплуатации жилищного фонда и участия жителей в общественных мероприятиях по благоустройству территорий.

В то же время, ТОСы не обладают полномочиями по изменению способа управления жилищным комплексом или по замене не справляющейся со своими обязанностями управляющей организацией, в отличие от ТСЖ, которые в порядке, предусмотренным Федеральным законом, вправе решать подобные вопросы на общих собраниях членов товарищества.

2.6. Управление объектами недвижимости в процессе их воспроизводства

Воспроизводство основных фондов жилищного хозяйства может осуществляться путем нового строительства, реконструкции, модернизации и капитального ремонта. Новое строительство объектов жилищного хозяйства направлено на полное возмещение физического и морального изнашивания ветхих и устаревших фондов и служит основным средством их расширения. Возмещение износившихся по своему физическому состоянию фондов является элементом простого воспроизводства, а возмещение дополнительно морального износа и расширение фондов составляют основу расширенного воспроизводства.

Воспроизводство жилого фонда – это непрерывный процесс возобновления основных фондов и предотвращения его преждевременного износа.

Этот процесс включает в себя снос ветхих зданий и строительство новых, реконструкцию, капитальный ремонт и модернизацию жилищного фонда, проведение его ремонтов и технического обслуживания.

Реконструкция представляет собой форму расширенного воспроизводства основных фондов путем замены конструктивных элементов и систем инженерно-технического оборудования, установки дополнительного оборудования, изменения объемно-планировочных решений здания, включая его назначение. Оно направлено на переустройство объекта и способствует улучшению его основных технико-экономических показателей.

Модернизация представляет собой форму простого воспроизводства основных фондов, при котором выполняется комплекс мероприятий, включающих проведение работ, аналогичных реконструкции, за исключением изменения объемно-планировочных характеристик здания и его назначения.

Капитальный ремонт здания заключается в замене (кроме фундаментов и несущих стен) или восстановлении отдельных его частей, конструкций и инженерно-технического оборудования в связи с физическим и моральным (частично или полностью) износом, а также в проведении работ по благоустройству окружающей территории здания.

Капитальный ремонт подразделяется на комплексный и выборочный.

Комплексный капитальный ремонт охватывает как все здание в целом, так и его отдельные секции и, как правило, проводится в наиболее ценных каменных жилых и общественных зданиях.

Выборочный капитальный ремонт охватывает отдельные конструктивные элементы здания или его инженерно-технического оборудования, неисправность которых может ухудшить состояние смежных конструкций и повлечь за собой их повреждение и/или разрушение.

С целью предупреждения преждевременного износа конструкций, отделки и инженерно-технического оборудования, а также устранения мелких повреждений и неисправностей, возникающих в процессе эксплуатации здания, производится текущий ремонт, который бывает двух видов:

– текущий профилактический ремонт, выявляемый и планируемый заранее по времени выполнения, объемам и стоимости (напри-

мер, ремонт и окраска кровель, замена и окраска водосточных труб, частичный ремонт окон и дверей и т. п.); периодичность его проведения – 3 года;

– текущий непредвиденный ремонт, выявляемый в процессе эксплуатации и выполняемый в срочном порядке. Он предназначен для ликвидации последствий внезапных аварий, повреждений конструкций и элементов, вызванных стихийными природными условиями.

Контрольные задания

Ответьте на вопросы:

1. Перечислите цели, функции и задачи управляющих организаций.
2. Поясните сущность проекта управления.
3. Как управляющие организации функционируют на рынке?
4. Как управляющие организации функционируют в жилищной сфере?
5. Как осуществляется управление объектами недвижимости в процессе их воспроизводства?

ТЕМА 3. РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ И ЕГО ХАРАКТЕРИСТИКИ

3.1. Понятие рынка недвижимости

Любая сфера хозяйственной деятельности, в том числе и сфера недвижимости, обладает своими специфическими особенностями, накладывающими особый колорит на экономические процессы. В условиях рыночных отношений непосредственным выражением этой специфики являются особенности рынка недвижимости.

Однако, прежде чем говорить об особенностях рынка недвижимости, определимся, что же понимают под самим термином «рынок недвижимости».

Такое определение важно не только с позиции академического интереса, но и с практической точки зрения, поскольку позволяет выделить среди субъектов рыночных отношений тех, чьи интересы в первую очередь связаны с недвижимым имуществом, показать специфику этих интересов, раскрыть, механизмы, присущие рынку недвижимости, их взаимосвязь и зависимость друг от друга, а на этой основе – сформировать собственную стратегию и тактику ведения на этом рынке.

Если обратиться к литературе, то в ней под рынком недвижимости довольно часто понимается рынок оборота прав на недвижимость.

Например, в широко известной работе Дж. Фридмана и П. Орлуэя «Анализ и оценка приносящей доход недвижимости» приведено следующее определение: «Рынок недвижимости – это определенный набор механизмов, посредством которых передаются права на собственность и связанные с ней интересы, устанавливаются цены и распределяется пространство между различными конкурирующими вариантами землепользования».

Подобные определения фиксируют весьма важную составную часть проблемы – рыночные механизмы обеспечивают переход прав на недвижимость, распределение и перераспределение недвижимости между различными вариантами ее использования.

Однако при таком определении из сферы рынка недвижимости выпадает целый комплекс отношений, связанных с созданием новых объектов недвижимости и управлением, эксплуатацией уже существующих объектов. Между тем интересы многих субъектов рынка

связаны с недвижимостью именно из-за этих процессов. Например, инвестора при вложении средств в недвижимость, безусловно, интересуют его права, но, скорее, это неправа на недвижимость, а права на получение дохода от недвижимости, их надежность. Точно также для пользователей недвижимости важны гарантии их прав, но не менее значимы и вопросы качества эксплуатации объекта недвижимости, величина его издержек, связанных с использованием объекта. Таким образом, оборот прав – это ядро рынка недвижимости, но еще не весь рынок.

В связи с этим более правильным представляется следующее определение рынка недвижимости:

Рынок недвижимости – это взаимосвязанная система рыночных механизмов, обеспечивающих создание, передачу, эксплуатацию и финансирование объектов недвижимости.

В систему рынка недвижимости при таком подходе включаются отношения, возникающие:

- в ходе создания объектов недвижимости – между инвесторами, застройщиками, подрядчиками и пользователями недвижимости;
- в процессе оборота прав на недвижимость – между продавцами и покупателями, арендодателями и арендаторами и т. д.;
- в процессе эксплуатации объектов недвижимости – между собственниками и управляющими, управляющими и пользователями и пр.

Эти отношения, конечно, существенно отличаются по своему содержанию друг от друга, но все они объединены одним общим началом – объектом недвижимости. Именно специфика этого объекта является главным фактором, определяющим особенности рынка недвижимости.

Объект недвижимости обладает такими характерными признаками, как стационарность, уникальность, долговечность, длительность создания, ограниченность и невозпроизводимость земли. Эти признаки обуславливают целый ряд особенностей рынка, в частности такие, как индивидуальность ценообразования, ограниченность числа продавцов и покупателей, локальность рынков и вытекающая из нее высокая зависимость процессов, происходящих на рынке недвижимости от состояния региональной экономики и законодательно-нормативной базы и т. д.

«Рынок» в самом общем понимании определяется как система, регулируемая соотношением спроса и предложения. В более узком

значении понятие «рынок» используется специалистами как место купли-продажи товаров и услуг. Специфика рынка недвижимости проявляется в том, что он не имеет определенного места купли-продажи. Понятие «рынок недвижимости» означает куплю-продажу различных объектов недвижимости.

Рынок недвижимости – это рынок несовершенной конкуренции, что обусловлено его существенными особенностями: уникальностью каждого объекта, условиями финансирования, сложными юридическими правами, низкой ликвидностью.

За последние годы рынок недвижимости повысил свою активность с помощью действия компаний, специализирующихся на операциях с недвижимостью, финансовых организаций и правительственных агентств, оценщиков, юристов. Тем не менее, его нельзя отнести к рынку совершенной конкуренции вследствие существенных особенностей функционирования, обусловленных следующими факторами:

- специфика объектов недвижимости;
- относительно более высокие уровни риска, характерные для недвижимости;
- воздействие рынка капитала;
- невозможность достижения состояния равновесия между спросом и предложением.

3.2. Факторы, воздействующие на рынок недвижимости

Развитие рынка недвижимости определяется:

– *экономическим ростом или ожиданиями такого роста*. Хотя на рынке и могут возникать благоприятные краткосрочные условия при отсутствии роста, такие обстоятельства возникают достаточно редко;

– *финансовыми возможностями* для приобретения недвижимости, что, в свою очередь, обусловлено стадией экономического развития региона (кризис, застой, промышленное развитие), наличием и характером рабочих мест;

– *взаимосвязями между стоимостью недвижимости и экономической перспективой того или иного района*. Некоторые районы находятся в состоянии застоя, так как их основные отрасли промышленности перемещены в другие части страны или пришли в упадок. В состоянии застоя находятся районы, зависящие от одной отрасли

промышленности, например, в Кемеровской области, что может привести к быстрой дестабилизации на рынке недвижимости в этих районах в условиях структурных изменений в экономике.

Рынок недвижимости находится под значительным влиянием факторов, определяющих социально-экономическое развитие как страны в целом, так и отдельных регионов, и факторов, определяющих политическую стабильность.

3.3. Структура рынка недвижимости

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

1. Исходя из триединства сущности недвижимости как товара, на рынке недвижимости можно выделить *три сектора*:

- развития (создания) недвижимости;
- оборота недвижимости;
- управления и эксплуатации недвижимости.

Каждый из секторов имеет свою структурную определенность и специфику. Их привлекательность, объем, динамика зависят от связанных с ними финансовых потоков, подразделяемых:

- на инвестиции капиталовложений (развитие недвижимости);
- на товарные (финансирование оборота прав на недвижимость);
- на доходы (от сделок и от эксплуатации недвижимости);
- на налоги (налогообложение недвижимости).

Сектор оборота недвижимости формирует рыночную цену ее объектов. Сектор управления и эксплуатации недвижимости отслеживает степень влияния тех или иных товарных характеристик объектов недвижимости на их доходность. Именно отсюда исходит запрос к сектору развития на создание наиболее доходных типов объектов недвижимости. При недостаточной развитости сектора управления, как это имеет место сейчас на отечественном рынке недвижимости, запрос сектору развития передается непосредственно из сектора оборота.

На сегодняшний момент признаками рынка развития недвижимости являются:

- преобладание внебюджетных источников инвестирования;
- большая альтернативность потенциальных инвесторов (различные предложения по наилучшему местоположению и назначению инвестируемых объектов недвижимости);

– высокая сложность поиска управляющего инвестиционным проектом (от заключения договора о намерениях до сдачи объекта недвижимости в эксплуатацию);

– слабая изученность рынка развития;

– отсутствие качественно отработанных технологий эффективного и экономичного строительства и, следовательно, долгосрочного спроса на строительное оборудование и материалы.

2. 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.

Однако при всей сложности этой задачи она не является главной. Рынок недвижимости испытывает на себе влияние экономической ситуации в целом, как на национальном, так и на региональном уровнях. Возможности реагирования на изменение этой ситуации на первичном и вторичном рынках недвижимости различны. 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 продав-

ца и соответствием его уровня доходов уровню текущих затрат по содержанию недвижимости. Диапазон снижения цен или предложения может быть довольно широк.

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. Невозможно быстро увеличить предложение: процесс создания объектов недвижимости занимает месяцы и даже годы.

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

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

4. По степени готовности к эксплуатации:

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

5. По форме собственности:

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

6. По отраслям:

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

7. По функциональному назначению:

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

8. 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.

На рынке недвижимости сформировались и активно действуют различные рыночные структуры, способствующие эффективности его оборота. Взаимосвязи и взаимоотношения между субъектами первичного и вторичного рынка имеют сложную функциональную структуру, цель которой – удовлетворение потребительского спроса на объекты недвижимости.

3.4. Особенности функционирования рынка недвижимости

В соответствии с наиболее распространенной точкой зрения, рынок недвижимости характеризуется как одна из разновидностей инвестиционного рынка и выделяет несколько общих идентификационных признаков, подтверждающих наличие их структурной зависимости:

- совокупность инвесторов-покупателей и инвесторов-продавцов, взаимодействие которых приводит в конечном счете к возможности обмена между ними;
- возможность использования инструментов согласования интересов продавцов и покупателей;
- наличие экономических отношений между продавцами и покупателями;
- проявление экономических отношений между стоимостью и потребительской стоимостью товаров, обращающихся на этом рынке;
- наличие совокупности потребителей, заинтересованных в приобретении данного товара и обладающих реальными или потенциальными возможностями для такого приобретения;

- получение дохода от объекта инвестирования;
 - необходимость в управлении для получения дохода.
- Однако рынок недвижимости имеет и свои особенности.

Необходимость высокого «порогового» уровня инвестиций.

Недвижимость довольно затруднительно приобрести именно в таком количестве, в котором хотелось бы инвестору. Для этого необходимы значительные и вполне определенные по масштабам средства, что, с одной стороны, может потребовать уменьшения иных активов, с другой – у инвестора может просто не оказаться достаточных средств.

Например, достаточно сложно приобрести недвижимость объемом 5 % от офисного здания, и даже приобретение такой доли через участие в АО, образованным на базе здания, не дает инвестору достаточно возможностей для самостоятельного управления недвижимостью.

Необходимость в управлении. Недвижимость, в отличие от иных активов, в большей степени нуждается в управлении для получения дохода. От эффективности управления существенно зависит уровень доходности. Отсюда следуют, по меньшей мере, два вывода:

- для большинства инвесторов недвижимость как объект инвестирования представляет довольно сложный актив;
- для инвесторов, обладающих достаточными знаниями в сфере управления недвижимостью, она может быть более предпочтительным объектом инвестирования, позволяющим извлекать бóльший доход и обладать контролем над активом.

Неоднородность недвижимости. Данный фактор определяет существенную дифференциацию в доходах между различными объектами недвижимости одного типа в пределах даже одной местности.

Защищенность доходов от инфляции. Недвижимость в бóльшей степени, чем финансовые активы защищена от инфляции. Через арендную плату или цену инфляция переносится в доход, так что доход растет вместе с инфляцией.

Высокие транзакционные издержки. Сделки с недвижимостью требуют высоких транзакционных (операционных) издержек.

Для коммерческой недвижимости эти издержки составляют примерно 1 % от цены объекта, для жилой они существенно выше и могут достигать до 10 % от цены.

Низкая корреляция доходов от недвижимости с доходами от финансовых активов. Относительная независимость доходов от недвижимости по сравнению с доходами от финансовых активов делает недвижимость своего рода арбитражем для портфелей финансовых активов.

Особенности ценообразования. Цены на фондовом рынке являются прямым следствием последних сделок с ценными бумагами, прежде всего, корпоративными. Ценообразование на рынке недвижимости – результат последней продажи и переговоров между участниками совершающейся сделки. В связи с этим ценообразование на рынке ценных бумаг более динамично, чем на рынке недвижимости, а колебания цен более частые.

Сохранность инвестируемых средств. Недвижимость предоставляет инвестору больше гарантий сохранности инвестированных средств. Земля – неуничтожима (если не учитывать возможного ухудшения ее качеств). Здания и сооружения – долговечные конструкции, но обеспечение сохранности недвижимости может требовать дополнительных усилий (например, страхования).

Обладая рядом отличительных особенностей по сравнению с другими финансовыми активами, недвижимость может рассматриваться и как часть общего инвестиционного портфеля, позволяя снизить общий риск, и как самостоятельный актив. В то же время недвижимость может приобретаться и как товар, необходимый для производства или для личного потребления.

Таким образом, рынок недвижимости можно охарактеризовать как сферу вложения капитала в объекты недвижимости и систему экономических отношений, возникающих при операциях с недвижимостью. Такие отношения проявляются между инвесторами в процессе купли-продажи недвижимости, ипотеки, сдачи объектов недвижимости в аренду и т. д.

Купля-продажа объектов недвижимости – это не просто купля-продажа товара, а движение капитала, т. е. стоимости, приносящей доход.

Другой подход акцентирует внимание на объектах недвижимости как товарах особого рода.

Объекты недвижимости в большей степени, чем какие-либо другие товары, подвергаются государственному воздействию, в резуль-

тате чего риск потери вложений в данные объекты может быть выше, чем в другие товары.

Товар на рынке недвижимости – это участок земли с принадлежащими ему природными ресурсами (почвой, водными, минеральными и растительными ресурсами), а также находящимися на нем зданиями и сооружениями. Кроме того, существует неотъемлемая часть недвижимости: объекты в ее составе, которые при определенных условиях могут толковаться как «движимые». Это имеет важное значение при сделках купли-продажи, при оформлении закладных, в описании условий аренды и при оценке объектов недвижимости.

Сущность недвижимости как товара триединая:

– физическое содержание объекта недвижимости (физические характеристики, описывающие площадь, объем, материалы конструкций, мощность инженерных систем и т. п.);

– юридические характеристики (в рыночном обороте участвуют права на объект недвижимости, а не сам объект);

– экономические характеристики, дающие представления о стоимости объекта (рыночной, восстановительной, замещения и т. п.), затратах на его содержание (текущий и капитальный ремонт, вода, газ, электричество и т. д.) и доходности (аренда и косвенные доходы, повышение стоимости и т. д.).

В соответствии с этим любой из объектов недвижимости в процессе существования проходит несколько этапов.

1. *Создание* – инвестиционно-строительный этап развития объектов недвижимости (инвестиционный замысел, определение назначения объекта недвижимости, его проектирование, землеотвод, строительство реконструкция), сдача в эксплуатацию. Этот этап наиболее сложен, т. к. он состоит из многочисленных элементов.

2. *Оборот прав на ранее созданную недвижимость*, включающий продажу, сдачу в аренду и т. д. На этом этапе происходит возврат вложенных в предыдущем цикле инвестиций и начало получения прибыли, а также морального и физического износа.

3. *Управление объектами недвижимости* – эксплуатация, ремонт, поддержание в системе городских инфраструктур и коммунального хозяйства. Этот этап наиболее продолжителен и ограничивается целесообразностью эксплуатации объекта недвижимости и размером затрат на устранение физического и морального износа.

К *специфическим характеристикам недвижимости* как товара, обращающегося на данном рынке, относится, в первую очередь, его стационарность (неподвижность). Объекты недвижимости неотделимы от местности, в которой они находятся, и покупатель недвижимости приобретает с ней весь спектр характеристик местности.

Неповторимость, уникальность, разнородность образуют еще одну группу признаков недвижимости. Объекты могут отличаться по размерам и планировке, качеству и системам коммунального обслуживания (водопровод, канализация, отопление, кондиционирование, лифты и т. д.) конструктивным элементам и отделке.

Еще одна характерная черта недвижимости – это долговечность, которая выше, чем у других товаров. Долговечность накладывает на собственника объекта недвижимости обязанности по проведению ремонтов (капитальных и косметических) и контролю темпов физического износа.

Объекты недвижимости характеризуются длительностью создания. Средняя продолжительность цикла строительства или реконструкции составляет 3–3,5 года.

Недвижимости, как товару, присуще несоответствие характеристик товаров (асимметрия представлений о товаре) – объектов недвижимости с точки зрения производителя и потребителя. С позиций потребителя, в частности, в качестве товара, удовлетворяющего потребность в жилье, в большинстве случаев рассматриваются квартира или часть жилого дома, а с позиций строительной организации производимым товаром является законченный многоквартирный или секционный дом.

Недвижимость – дорогой товар и для его приобретения часто используются сложные финансовые схемы, включающие залог или зачет стоимости прежнего объекта недвижимости, различные виды ипотек и др. Права владения, пользования и распоряжения недвижимостью отличны от прав владения другими товарами и являются предметами сделки. Из-за сложности процедуры передачи прав на объекты недвижимости устанавливается низкий уровень ее ликвидности как товара, т. е. ее нельзя быстро реализовать.

Особые характеристики недвижимости формируют широкий спектр информации, необходимой для представления этого товара на рынке. К общим вопросам, связанным с принятием инвестиционного решения и требующим анализа можно отнести:

– текущие и ретроспективные характеристики рынка недвижимости;

– социально-демографические показатели;

– параметры регионального и местного рынков недвижимости и пр.

Исследование рынка недвижимости необходимо проводить для определения соотношения между спросом и предложением на конкретный вид товара в конкретный момент времени. Низкое качество аналитической работы может привести к кризисам на рынке недвижимости.

Наличие характерных черт, присущих товарному рынку, не включает взаимосвязь между рынком недвижимости и рынком инвестиций. Они существуют как отдельные самостоятельно функционирующие элементы единого рынка страны.

Существует еще один подход к изучению социально-экономической сущности рынка недвижимости, который увязывает этот рынок с рынком услуг. Назначением рынка услуг, как известно, является создание условий для жизнедеятельности и жизнеобеспечения человека во всей многогранности их свойств и проявлений.

Любые объекты недвижимости предназначены для обслуживания вполне конкретных процессов:

– рынок жилья – для обеспечения жилищных нужд;

– рынок промышленных объектов – для реализации производственно-технологических процессов;

– рынок земельных участков – для обеспечения сельскохозяйственного производства, промышленно-гражданского строительства, рекреационных нужд.

Рынок недвижимости предназначен для оказания определенных специфических услуг и по своей социально-экономической природе близок к понятию рынка услуг.

Однако не совсем правильно утверждать, что рынок недвижимости – это составной элемент единого рынка услуг.

Услуга, как товар особого рода, обладает рядом отличительных черт:

– неотделимостью от производителя;

– неосвязаемостью;

– несохраняемостью;

– непостоянством качества.

При этом услуга может быть связана или не связана с товарами, имеющими материально-пространственную форму выражения, но и в том и в другом случае она полезна не как вещь, а как определенная деятельность.

Очевидно, что услуги, предоставляемые объектами недвижимости, не обладают всей совокупностью черт, присущих приведенному выше способу идентификации. В частности, они могут осуществляться и при отчуждении непосредственного производителя объекта, имеют возможность сохраняться и имеют осязаемый характер.

Объект недвижимости полезен не сам по себе, а как совокупность возможностей для реализации деятельного процесса и его обслуживания. Это обстоятельство позволяет характеризовать рынок недвижимости как одну из разновидностей рынка услуг, но разновидность весьма специфичную, требующую для своего изучения взвешенного подхода, объединяющего принципы системного и индивидуального исследования.

С экономико-философской точки зрения *рынок недвижимости* – это инфраструктурная категория, связанная с созданием условий, необходимых для осуществления производственной, коммерческой, социальной, экологической и иной деятельности.

Обобщая понятийно-терминологические подходы, можно сделать следующие выводы. Социально-экономическая природа рынка недвижимости достаточно сложна и ввиду отсутствия весомых теоретических оснований для его однозначной идентификации рассматривать рынок необходимо во взаимосвязи с рынками товаров, инвестиций и услуг.

Рынок недвижимости – интегрированная категория, которая предполагает наличие характерных черт, присущих рынкам товаров, инвестиций и услуг. Такая трактовка не противоречит узконаправленному пониманию рынка, подразумевающему экономическую функцию сведения вместе покупателей и продавцов.

Развитие рынка недвижимости напрямую зависит от принятия инвестиционных решений, базирующихся на его исследовании и анализе. От того, насколько профессионально выполнен этот анализ, зависит достоверность бизнес-планов, на основании которых принимаются инвестиционные решения. Соответственно анализ рынка недвижимости должен выполняться профессиональными аналитиками с определенной подготовкой и квалификацией, на основе раз-

работанных стандартов анализа рынка недвижимости. Эти стандарты должны обеспечивать состоятельность и достоверность исследования на основании единых критериев, исключающих различные толкования. Профессиональное исследование рынка недвижимости пока не является самостоятельным и независимым видом предпринимательской деятельности, но дальнейшее бурное развитие рынка недвижимости приведет к формированию его прикладного анализа.

Контрольные задания

Ответьте на вопросы:

1. Приведите характеристику рынка недвижимости.
2. Какие факторы влияют на рынок недвижимости?
3. Поясните структуру рынка недвижимости.
4. В чем особенности рынка недвижимости?
5. Какие этапы существования объектов недвижимости вы знаете?

ТЕМА 4. УПРАВЛЕНИЕ ПОРТФЕЛЕМ НЕДВИЖИМОСТИ

4.1. Определение предмета, цели, принципов, факторов формирования портфеля

Портфель недвижимости – набор объектов недвижимости, сформированный для получения доходов на разных этапах существования портфеля в условиях деятельности рынка.

Управление портфелем – совокупность развития во времени процессов приобретения, создания, реконструкции, эксплуатации и обслуживания, реализации и замещения объектов недвижимости с целью обеспечения максимального дохода в условиях минимизации рисков.

Цели формирования портфеля

Главная цель – оптимальный доход в условиях существующего рынка недвижимости.

По отношению к объектам портфеля недвижимости могут быть сформированы следующие цели:

- устойчивый поток доходов за счет приобретения объектов и сдачи их в аренду;
- доход за счет приобретения объектов и организации на них бизнеса;
- получение дохода за счет приобретения объекта, его улучшения и последующей продажи или дачи в аренду;
- доход от реализации построенных новых объектов по частям или в целом через риелторов;
- доход за счет финансирования строительства объектов путем выпуска ценных бумаг;
- доход в долгосрочной перспективе за счет строительства или приобретения объекта, его эксплуатации с последующей реализацией;
- защита капитала от инфляции за счет инвестиций в объекты недвижимости.

Получение льгот от налогообложения. Цели у инвесторов зависят от:

- наличия собственных средств;

– желания получить доходы в краткосрочном или долгосрочном периоде;

– желания заниматься бизнесом – управлять портфелем недвижимости и др.

Основные принципы формирования портфеля

Диверсификация активов необходима для управления доходностью и уровнем риска.

Уровень суммарного риска портфеля недвижимости ниже риска отдельного объекта из портфеля. Число активов (объектов) должно быть не менее 8 и не более 20. Считается, что при таком количестве объектов достигается оптимальное управление портфелем.

Диверсификация предусматривает набор объектов недвижимости с учетом:

- типа объектов;
- местоположения объектов;
- методов инвестирования капитала;
- предпочтений управляющего или компании;
- экономического развития региона;
- спроса и предложения на рынке недвижимости;
- уровня развития финансовых инструментов, применяемых в регионе, и др.

Местоположение определяется районом (кварталом) размещения недвижимости в городе; наличием и развитием инфраструктуры; развитием и типом промышленности; ландшафтными характеристиками местоположения; демографическим составом населения; уровнем доходов и др.

Методы инвестирования – возможность привлечения заемных средств; наличие собственного капитала; развитие ипотеки; финансирование с использованием ценных бумаг; самофинансирование (деньги покупателя), опционы и др.

Предпочтения управляющего, инвестора или кредитора – безрисковое ведение бизнеса; рискованное управление капиталом портфеля; получение доходов в краткосрочном периоде; получение доходов в долгосрочном периоде; предпочтение сдачи объектов в аренду или организация бизнеса (рестораны, гостиницы, мастерские, автозаправочные станции, магазины, супермаркеты и др.); использова-

ние собственных или заемных средств; использование ценных бумаг, опционов; строительство новых объектов или использование существующих; реконструкция, восстановление и реализация старых объектов и др.

Экономическое развитие региона – перспективы развития региона; наличие различного типа промышленности, разных типов объектов и развитой инфраструктуры, а также наличие развитого финансирования с использованием современных методов и финансовых инструментов; размер населенного пункта или города; численность населения; демографический состав, контакты и удаленность от зарубежных регионов и городов; экономический рейтинг региона; уровень доходов населения.

Спрос и предложение объектов недвижимости – наличие и развитие рынка недвижимости, информационное обеспечение и СМИ; наличие конкуренции и др.

Доходность и рискованность активов портфеля. Доходность активов должна быть максимальной, с учетом минимальных рисков.

Для оценки статистической зависимости между временными рядами ставок доходности для различных типов недвижимости существует коэффициент корреляции. Положительная корреляция свидетельствует о том, что рост ставок одного типа объектов вызывает рост ставок доходности другого типа объектов. И наоборот, при отрицательной корреляции рост ставок одного объекта вызывает снижение ставок другого объекта. Если портфель состоит из активов, ставки доходности которых находятся в противофазе, то в этом случае риск портфеля будет минимальным. Чем ниже коэффициент корреляции ставок доходности, тем ниже уровень риска портфеля.

Изменение структуры объектов недвижимости в портфеле должно происходить в зависимости от изменения ситуации на рынке капитала.

Необходимо контролировать происходящие изменения и своевременно принимать меры по оптимизации портфеля.

4.2. Риски в управлении портфелем недвижимости

Систематические риски определяются следующими факторами:

- низкая ликвидность активов;
- нестабильное налогообложение;
- изменение уровня конкуренции;

- длительность делового цикла на рынке недвижимости;
- демографическая тенденция в стране и по регионам;
- занятость работоспособного населения;
- уровень доходов;
- инфляция;
- риск изменения процентных ставок;
- изменение курса валют и ценных бумаг; систематический риск определяется как среднерыночный.

Случайные риски – результат качества объектов, природно-климатических катаклизмов, уровня управления недвижимостью.

Риски зависят от источников риска и уровня риска инвестиций в недвижимость относительно инвестиций в другие активы. К источникам риска могут быть отнесены:

- тип недвижимости;
- изменение спроса и предложения на рынке недвижимости;
- местоположение (регион, район, квартал, наличие инфраструктуры);
- климатические условия в местоположении объекта;
- физический и моральный износ объекта;
- возможность реинвестирования капитала;
- арендный и кредитный риски;
- законодательное регулирование в стране, регионе;
- инфляция.

Уровень рисков инвестирования необходимо определить с учетом особенностей вложения инвестиций в недвижимость.

Риски при финансировании недвижимости и управление ими.

Кредитный риск – риск неплатежеспособности заемщика. В случае неплатежеспособности заемщика кредитор реализует недвижимость по цене ниже кредита по разным причинам. При заключении договора цена залоговой недвижимости принимается на 20–40 % ниже ее рыночной стоимости на момент выдачи кредита.

Риск процентной ставки не соответствует изменению ставок по кредиту на рынке инвестиций. Он может быть снижен за счет точного прогнозирования изменения процентных ставок и своевременной их корректировки; покупки ценных бумаг и выпуска долговых обязательств с одинаковым сроком погашения, но сокращенным сроком выплаты процентов.

Риск альтернативного выбора – потери, вызванные досрочным погашением ипотечного кредита с фиксированной ставкой процента или связанные с неправильно определенной ставкой кредита (заниженная).

Снижение риска альтернативного выбора достигается за счет включения в договор условий о возможности досрочного погашения кредита для заемщика и периодической корректировки процентной ставки кредитором.

Риск изменения условий мобилизации фондов – потенциальные потери, вызванные обесцениванием фондов при кредитовании с фиксированной надбавкой к базовой ставке. Управление риском достигается за счет финансирования кредитов долгосрочными долговыми обязательствами с плавающей процентной ставкой.

Риск ликвидности – затраты на поддержание уровня ликвидности недвижимости, вызванные продажей ценных бумаг по заниженным ценам для получения наличных средств. Готовые квартиры продаются медленнее, чем планировалось при выдаче кредита.

4.3. Реакция на риск в управлении недвижимостью

Реакция на риск, или стратегия поведения инвестора на основе интерпретации результатов анализа рисков, в общем виде может быть выражена в следующих формах:

- принятие риска;
- снижение риска;
- передача риска;
- избежание риска.

Политика полной передачи риска на потребителя в ближайшем будущем станет бесперспективной на фоне усиливающейся конкуренции. Однако и политика полного принятия риска также не может быть признана удовлетворяющей современным подходам к управлению риском. Очевидно, что наиболее прогрессивной будет политика оптимального распределения общего риска проекта по вышеназванным четырем направлениям. Более того, расходы на действия, связанные с реакцией на риск, объективно следует рассматривать не как выброшенные деньги, а как инвестиции для получения дохода.

Принятие риска. Для принятия наиболее подходят риски, которые требуют небольших, повторяющихся затрат, а также те, которые принимать экономически выгоднее, чем, например, передавать.

Обоснование величины принимаемого риска должно лежать в сфере финансовых возможностей принимающего решение. Например, если финансовые возможности не позволяют передавать риск в полном объеме, то возможным решением может быть частичная передача в ограниченном объеме. В этом случае инвестиция в офисное здание может быть застрахована частично, например, только на случай пожара и стихийных бедствий. Все остальные риски экономически эффективнее принять на себя.

Снижение риска. Одним из наиболее распространенных способов снижения риска является разделение его с третьими сторонами. Например, при инвестиции в девелопмент недвижимости риск нарушения сроков строительства можно разделить с генподрядной организацией путем включения в контракт на строительство статей о ее материальной ответственности за нарушение сроков строительства.

Однако, как правило, снижение риска связано с некоторыми дополнительными издержками.

Затраты на повышение квалификации персонала и его тренировки в экстремальных ситуациях позволяют снизить объем возможного ущерба, например, при аварийном отключении электроэнергии в крупном торговом центре. Дополнительный контроль технического качества проектов, затраты на подробное техническое обследование конструкций реконструируемого объекта позволят снизить вероятность крупных аварий, связанных с нарушением несущей способности строительных конструкций. Наконец, затраты на дополнительную защиту людей и сооружений, например, на установку системы пожаротушения или дымоудаления (даже если нормативы этого не требуют), также снижают риск возможного ущерба.

Передача риска. Передача риска на первый взгляд кажется наиболее естественной формой реакции на риск. Не устраняя сам источник риска, компенсация его возможных последствий передается третьей стороне. Наиболее распространенной формой передачи риска является его страхование, которое преобразует неопределенность ситуации риска в определенные издержки.

Проекты девелопмент, риски которых, как правило, существенно больше, чем риски инвестиций в недвижимость, отличаются и боль-

шими издержками на покрытие рисков. Прежде всего это связано с возможным наличием скрытых дефектов конструкций, которые могут проявляться в течение нескольких лет после окончания строительства. Например, нарушение технологии производства работ при устройстве гидроизоляционных слоев может привести к постоянным протечкам и, соответственно, существенным расходам на их ликвидацию. Поэтому включение в контрактные соглашения четко определенной ответственности проектировщиков, подрядчиков и инвесторов является необходимым элементом передачи рисков. В противном случае, для установления степени ответственности может потребоваться дорогостоящее судебное разбирательство.

Следует заметить, что передача риска в некоторых ситуациях может обернуться появлением дополнительного риска. Например, при осуществлении проекта девелопмента риск может быть передан генподрядчику путем включения в договор на строительство статей, предусматривающих компенсацию убытков в случае, например, пожара во время строительства или реконструкции. При этом не всегда анализируются финансовые возможности генподрядчика или другого участника процесса девелопмента возместить убытки в полном масштабе.

Избежание риска. Данная форма реакции на риск по сути эквивалентна отказу от принятия риска, или, другими словами, отказу от источников риска. Например, отказ от надстройки дополнительных этажей при реконструкции здания исключает риск дополнительных осадок фундамента и, соответственно, риск сверхнормативных деформаций несущих конструкций.

Контрольные задания

Ответьте на вопросы:

1. Назовите предмет и цели, факторы формирования портфеля недвижимости.
2. Перечислите основные принципы формирования портфеля недвижимости.
3. Назовите риски в управлении недвижимостью, которые вы знаете.
4. Как происходит формирование портфеля недвижимости?
5. Какие реакции на риск в управлении недвижимостью вы знаете?

ТЕМА 5. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ ПО УПРАВЛЕНИЮ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

5.1. Формирование стратегий по управлению недвижимостью

При разработке стратегии предприятия производится отбор всех внешних факторов, влияющих на ситуацию, в которой находится предприятие (управляющая организация). Основное место занимают следующие вопросы: каков потребительский спрос, что можно сделать, где, почему, когда и как? Разработка стратегии управления портфелем недвижимости начинается с рассмотрения общих целей с их последующей конкретизацией.

Для формулирования достижимых (реалистичных) стратегических целей необходим большой объем информации. Существуют многочисленные методы сбора и систематизации данной информации.

5.2. Основы формирования и развития рыночного механизма в сфере воспроизводства жилищного фонда

Рыночный механизм можно трактовать как сложную систему связей, обеспечивающую уравнивание многочисленных индивидуальных свободно выбранных решений продавцов товаров и услуг – с одной стороны, и покупателей – с другой стороны.

В рыночной экономике в жилищной сфере принято различать два взаимодействующих рынка: рынок жилищного фонда и рынок жилищных услуг. На первом рынке в качестве участников выступают субъекты, желающие приобрести жилье в собственность и субъекты, желающие продать или построить его. На втором – домовладельцы, проживающие в своих домах и квартирах, собственники жилья, желающие сдать его в аренду, а также квартиросъемщики. Рассмотрим основные элементы этих рынков. Если спрос на жилье подчиняется тем же закономерностям, что и спрос на прочие товары и услуги, то снижение цены на него должно привести к повышению спроса. Однако изменение спроса на жилье в зависимости от изменения цен на него имеет определенные особенности. Эти особенности прежде всего связаны с отличиями в эластичности спроса по

сравнению с другими товарами и услугами. Понятие «эластичность спроса» широко используется в теории рыночной экономики. Эластичность спроса представляет собой частное от деления изменения спроса (в процентах) на вызвавшее его изменение цен (в процентах). Кривая спроса с ценовой эластичностью, равной единице, означает, что падение цен на 1 % приведет к увеличению спроса на 1 %. Если эластичность меньше единицы, то спрос считается относительно неэластичным, если же эластичность больше единицы, то спрос считают эластичным, т. е. очень чувствительным к изменениям цен.

Однако спрос на жилье зависит не только от цены на него, но и от других факторов. Одним из них являются финансовые возможности населения и его платежеспособность. Учитывая, что стоимость квартиры или частного дома является очень высокой по сравнению с другими товарами и услугами, на платежеспособность населения значительное влияние оказывает не только уровень доходов, но и развитость финансово-кредитных механизмов. При этом надо иметь в виду, что текущие доходы большей части населения Беларуси, нуждающейся в улучшении жилищных условий, являются относительно небольшими. Поскольку рыночная экономика нацелена на получение прибыли, то инвесторов привлекают те сферы, где цены на товары выше затрат на их производство. Если цена построенного или реконструируемого жилого дома выше затрат на производство строительных и ремонтных работ, то инвесторы будут приобретать участки земли, жилые здания, нуждающиеся в реконструкции, нанимать рабочую силу и подрядные строительные фирмы для строительства и реконструкции жилищного фонда с целью их дальнейшей реализации.

В то же время приток инвестиций в сферу воспроизводства жилищного фонда окажет влияние на состояние других рынков: подрядных работ, недвижимости, строительных материалов и т. п. Это влияние выразится в увеличении спроса на предлагаемую продукцию. Следовательно, с увеличением спроса (например, на строительные материалы) будут увеличиваться и цены. Так будет происходить со всеми факторами производства, необходимыми для строительства и реконструкции жилищного фонда.

Неоднородность жилищного фонда определяет и значительные различия в рыночных ценах на жилищные услуги. Для того, чтобы определить рыночную цену жилищных услуг для конкретного жи-

лищного фонда, западные экономисты часто используют гедонистический подход, который основан на разделении всей совокупности полезных свойств жилища на оставляющие которые имеют свою скрытую цену. При этом характеристику жилищного фонда принято разделять на три группы: качество жилья, его размеры и характеристика участка. Эти группы могут включать в себя различное количество компонентов.

Остановимся на рассмотрении рынка жилищных услуг. На рынке жилья, сдаваемого внаем, продаются и покупаются жилищные услуги, а в качестве цены выступает квартирная плата.

Жилищные услуги, предоставляемые жилищным фондом, покупаются и продаются на рынке найма жилья, который отличается от рынка жилищного фонда неизменностью собственника, – собственность не переходит от одного лица к другому, а предоставляется во временное пользование за плату.

Как уже отмечалось выше, характеристики жилищного фонда не являются однородными. Качество жилищных услуг будет зависеть от уровня его комфортабельности, возраста строений и объема ремонтных работ, выполненных на всем протяжении его службы. Таким образом, объем жилищных услуг в определенной мере зависит от объемов технического обслуживания и ремонта жилищного фонда, затраты на которые входят в состав квартирной платы, т. е. в конечном счете ложатся на арендатора.

Учет таких факторов жилищных комплексов, как демографические и социально-экономические (доходы и изменения покупательной способности, занятость и безработица, структура местного и регионального предложения), обеспечивают формирование оптимального портфеля. Выявление и сопоставление стратегий с изменениями в предложении на рынке являются основной целью исследований.

Для качественного исследования необходима достоверная статистическая информация. Анализ большого объема информации может быть полезен не только для текущего исследования, но и для исследований, которые предстоит провести в будущем. Таким образом, сбор данных о собственном жилом фонде путем опросов является необходимым.

5.3. Формирование стратегического подхода

Составляющими стратегического подхода являются:

- анализ спроса и предложения в отношении жилого фонда в регионе и доли рынка, занимаемой центральной организацией;

- прогноз возможных изменений спроса и предложения на рынке жилья в будущем на основе демографических факторов, развития покупательной способности и предпочтений населения в отношении места проживания. Возможности и угрозы описываются на основе сопоставления собственных объектов на рынке с объектами конкурентов;

- разделение местной ситуации на ряд жилых зон (анализ ССВО). В отношении каждой из зон на схеме указываются преимущества и возможные потери;

- рассмотрение различных вариантов, из которых может быть сделан окончательный выбор с целью наилучшего использования шансов и предотвращения угроз.

При помощи данной информации может быть принято решение о выборе объектов, инвестиции в которые необходимы и оправданы. При помощи разработанных компьютерных программ можно рассмотреть и финансовые аспекты эксплуатации объекта недвижимости.

5.5. Управление недвижимостью на тактическом уровне

5.5.1. Концепция жизненного цикла городских объектов

Концепция – комплексное понятие, включающее в себя как элемент архитектурно-технического решения (застройки определенного типа, например, концепция «хрущевок» или «коттеджный городок»), так и пакет услуг, который с этим решением связан.

Не только товары, но и концепции подвержены изменениям и проходят жизненный цикл. Так, объект «промышленное предприятие», как часть некой концепции, связан с «промышленной зоной». Если концепция меняется, меняется и характер промышленной зоны.

Динамика деловой активности, выражаемая в изменении количества рабочих мест, перемещении, расширении и т. д., на промышленном участке заметно снижается с продвижением участка по жизнен-

ному циклу. Можно также отметить, что с продвижением участка по жизненному циклу факторы месторасположения начинают представлять собой все меньшую ценность, и привлекательность участка в целом снижается. Можно сделать выводы, что со «старением» участка связаны радикальные действия по созданию большей ценности и привлекательности, которые могли бы проявить интерес у потребителя. При этом необходимо отметить, что малая привлекательность (низкая ценность) не обязательно является отрицательным моментом для предприятия: есть еще и «нижняя часть рынка», для которой наличие дешевых участков или зданий является немаловажным фактором.

Не только промышленные участки, но и офисные кварталы, торговые центры и жилые районы подвержены старению. К ним также относятся вышеприведенные случаи.

5.5.2. Перепланировка и перестройка

В целях увеличения интереса у предприятий-съемщиков к некоторому городскому объекту можно предпринять следующие шаги:

- стимулировать разноплановое использование;
- попытаться найти новые группы пользователей (например, предприятия перепрофилировать под жилье, городские библиотеки, музеи и т. д.)

Стимулирование разнопланового использования и поиск новых предприятий-съемщиков может повысить привлекательность объекта и продлить его жизненный цикл, если затем не следуют действия по его качественному преобразованию.

Следует отметить, что жизненный цикл объектов недвижимости становится все короче. Это касается прежде всего коммерческой недвижимости. Офисные и промышленные здания 10–20-летней давности все чаще подвергаются радикальной перепланировке для сохранения привлекательности на рынке. Это связано с быстро меняющимися требованиями потребителей. Часто приходится сталкиваться с тем, что в особенности на быстрорастущем рынке, пожелания потенциальных пользователей учитываются недостаточно. Проблема обостряется, если из-за недостаточного знания рынка или изменившихся обстоятельств не только само здание не соответствует запросам, но и участок не удовлетворяет требованиям потенциальных пользователей.

Чаще всего власти города заинтересованы в новых объектах, тем не менее необходимо уделять внимание жизненному циклу уже существующих объектов. Это связано со следующими причинами:

- поддержание необходимого уровня проданных объектов для удовлетворения запросов их пользователей и, таким образом, сохранение привлекательности этих объектов как места ведения бизнеса;

- исследование возможностей и желательности изменения существующего объекта;

- необходимость получения требуемой информации и сведений о состоянии дел на рынке, в частности, определения спроса на новые объекты.

5.5.3. Обновление и благоустройство объектов

Городские объекты необходимо постоянно обновлять (совершенствовать), чтобы они соответствовали требованиям времени и удовлетворяли потребности потребителей, квартиросъемщиков, постоянных жильцов и размещенных в них предприятий и организаций. Это касается промышленных зон, жилых кварталов, торговых центров, центральной части города, т. е. городского объекта в целом – концепция «обновление города». Все стороны, участвующие в производстве и эксплуатации части или целого городского объекта, должны постоянно отслеживать возможности его изменения или обновления.

Необходимость обновления городских объектов может возникнуть под влиянием различных факторов, например, технического прогресса, изменившихся вкусов потребителей в отношении места проживания или деловой деятельности, концентрационных процессов (слияний предприятий), изменении демографических показателей и т. д.

Преобразование существующих городских объектов можно разделить на:

- обновление;
- благоустройство;
- управление.

В целом в масштабах города речь идет не о выборе лишь одного из видов преобразования. В одном месте могут проводиться обновление и благоустройство, в то время как в других частях города упор может делаться на качественную эксплуатацию.

Из вышеизложенного можно сделать следующий вывод: постоянно меняющийся спрос потребителей диктуется «снизу вверх, то есть потребителями, а не застройщиками. Информация о потребительском спросе анализируется и используется в разработке новых товаров (объектов), которые затем реализуются как предложения. Город играет при этом важную роль: для удовлетворения спроса используется имеющийся фонд недвижимости или производится дополнительная застройка. При этом перед властями стоит несколько задач: необходимо защитить права уже существующих сторон, в то же время нужно создать территориальное пространство для новых функциональных объектов. При этом управление осуществляется «сверху вниз».

Управление на тактическом уровне соответствует выполнению принятой конкретной программы по управлению отдельными комплексами недвижимости. Учитывая значительные различия в управлении и особенностях требований потребителей, портфель недвижимости, как правило, делится на соответствующие сегменты. Для инвесторов, располагающих определенным портфелем, управление имуществом (фондами) большей частью означает осуществление эксплуатации (включая продажу) той части портфеля, которую составляет недвижимость.

Недвижимость в ведении управляющего фондами (и управление ею) можно также разделить по территориальному признаку. Выбор состава портфеля зависит от того, какое значение придается знанию местности или экспертизе в области эксплуатации определенного типа недвижимости.

Управляющий фондами на тактическом уровне в конечном итоге отвечает за общую прибыль за весь период эксплуатации рассматриваемого портфеля (или его части).

Ключевым моментом в управлении имуществом на тактическом, уровне является анализ прибыльности, в результате которого должны быть:

- выработана «политика в отношении комплексов»;
- обеспечено поддержание отношений с потребителями (жильцами), с управляющими организациями, риэлтерами и консультантами;
- разработана тактическая программа для нужд оперативного руководства недвижимостью и ее согласование с управлением портфелем.

Для разработки тактической программы и осуществления в дальнейшем оперативного управления недвижимостью с целью получения максимальной прибыли в ходе эксплуатации (равно как и для максимизации прироста стоимости при продаже) управляющему фондами на тактическом уровне необходимо проводить ежегодный анализ состава портфеля в целом и каждого комплекса в отдельности. Политика в отношении комплексов генерирует информацию, необходимую для анализа прибыльности портфеля для эффективного управления им, равно как и специфическую информацию, необходимую для принятия решений в области эксплуатации отдельных комплексов. Это касается времени принятия решений по своевременному проведению реновации, перестройки или продажи рассматриваемого комплекса. Данные анализа рентабельности отдельных комплексов вместе служат в качестве сравнительной оценки при составлении смет поступлений и расходов.

5.6. Административное управление

В задачи администрации входят: регистрация, систематизация и обработка информации обо всех входящих и выходящих денежных потоках в процессе эксплуатации недвижимости, включая составление отчетов, согласно действующему законодательству. Этот перечень дополняется инструкциями управляющего на тактическом уровне. Помимо этого для нужд информационного обеспечения управления на оперативном и/или тактическом уровне производится сбор, систематизация и обработка информации, имеющей отношение к недвижимости и пользователям.

5.7. Техническое управление

Эта область оперативного управления недвижимостью включает в себя мероприятия, связанные с поддержанием недвижимости в рабочем состоянии, проведение плановых и внеплановых (по вызову) ремонтных работ, проведение обновления и перепланировок, консультацию по техническим вопросам коммерческого отдела и консультацию по вопросам физического состояния недвижимости.

5.8. Коммерческое управление недвижимостью

Профессионализация управления недвижимостью особенно заметна в этой области оперативного управления. Если раньше управление недвижимостью заключалось в административном и техническом управлении, то в настоящее время важным стало коммерческое управление. Большой частью, новшества в управлении недвижимостью возникли именно в этой области. Коммерческое управление имеет большое значение во всех секторах рынка недвижимости: в жилищном хозяйстве, в торговых и офисных помещениях. Интенсивность и методы управления отличаются от сектора к сектору.

Задача направления и координация управления недвижимостью на оперативном уровне осуществляются в отделе коммерческого управления. В управляющих организациях это выражается в конкретизации функций управляющего.

Управляющий недвижимостью на оперативном уровне отвечает за поддержание контактов с управляющим на тактическом уровне, который, как правило, является заказчиком (а также с пользователями). Он координирует оперативное управление и с коммерческой точки зрения управляет администрацией и техническим отделом, независимо от иерархической структуры управления.

Коммерческое управление отражает цели оперативного управления недвижимостью.

В числе конкретных задач оперативного управляющего: ежедневная координация управления, заключение и продление договоров аренды, консультации по вопросам покупки и продажи недвижимости, разработка маркетинговой политики, сбор информации для нужд управления, консультации относительно необходимости дополнительных инвестиций или изъятия средств, изменения арендной платы, обработка жалоб пользователей, координация исследований рынка, поддержание связей с жильцами, консультации управляющего на тактическом уровне по вопросам политики в отношении комплекса на основе вышеописанных анализов и выявление будущих тенденций, изменений. Все это направлено на достижение рационального соотношения доходности и риска по всему управляемому имущественному фонду.

5.9. Организация деятельности по содержанию недвижимости

Обеспечение полноценной эксплуатации 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 – жилец, 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, вывоз твердых бытовых отходов, ремонт и т. д.).

Технический паспорт объединяет сведения, касающиеся эксплуатации и обслуживания. Это создает необходимые условия для согласования интересов всех сторон, задействованных в содержании объекта.

Вопросам содержания недвижимости в надлежащем состоянии и ухода за ней уделяется слишком мало внимания при проектировании, заказе-застройке и строительстве жилых домов. Кондоминиумы располагают весьма небольшими знаниями в области планового обслуживания недвижимости и ухода за ней.

Одна из задач применения техпаспорта здания – передача данных о зданиях и относящихся к ним машинах и оборудовании в удобной для пользования форме владельцам и заказчикам зданий, организациям по уходу за недвижимостью и жильцам.

Техпаспорт здания выполняет также функции информационной системы. Все необходимые для ухода за недвижимостью и ее обслуживания документы (например, чертежи, техническая документация, инструкции по техобслуживанию оборудования и строительных

деталей, полученные от изготовителей) входят в техпаспорт здания в качестве приложений. В техпаспорте фиксируется также история ремонта объекта, что поможет при проектировании нового ремонта.

Техпаспорт здания составляется таким образом, чтобы с его помощью на объекте недвижимости (в здании и на наружных территориях) можно было бы:

- после окончания строительства или капремонта здания начать в плановом и целесообразно рассчитанном порядке уход, обслуживание и содержание в порядке конструкций, систем оборудования и дворовых территорий;

- постоянно осуществлять функции по уходу, обслуживанию и содержанию в порядке недвижимости таким образом, чтобы с экономически небольшими затратами получить желаемые условия проживания;

- обеспечить запланированные периоды содержания и сроки эксплуатации конструкций и систем оборудования, а также эффективное энерготехническое хозяйство;

- обеспечить надлежащее составление договоров об уходе за недвижимостью, а также осуществление мероприятий по уходу и обслуживанию и контроль за их выполнением.

Техпаспорт здания состоит из материалов, составленных и собранных по конкретному проекту. При строительстве нового здания техпаспорт составляется таким образом, чтобы в нем были отражены важные для объекта данные, а именно:

- общие данные об объекте;

- контактные данные участников проектирования и строительства объекта недвижимости;

- задачи ухода, обслуживания и содержания в порядке конструкций и оборудования;

- данные о расположении важнейших машин и помещений обслуживания, а также необходимые количественные данные;

- внутренние и наружные поверхностные конструкции;

- плановые показатели внутреннего климата, другие плановые показатели, уровни качества технического ухода и обслуживания, а также рабочие показатели систем;

- плановые сроки эксплуатации важнейших конструкций и строительных деталей, установленные на этапе проекта;

- количественные данные машин по содержанию в порядке, а также предполагаемые периоды содержания и задачи;
- ведение ежедневного журнала ремонта и мониторинг ежегодного потребления материально-технических ресурсов на проведение ремонта;
- инструкции по действиям в исключительных и аварийных ситуациях;
- данные о приложениях к техпаспорту.

Прочие материалы, в частности, пересмотренная проектная документация, определяются отдельно в подрядных документах.

Кроме того, в каждую квартиру в пользование распоряжающегося ею лица передаются инструкции по эксплуатации квартиры (инструкции для жильца).

В случае проекта капитального ремонта техпаспорт жилого здания с приложениями рекомендуется составлять, передавать и пересматривать таким же образом, как и при проекте нового строительства, однако с учетом особенностей капремонта.

Составление техпаспорта ставит задачи и накладывает обязанности на всех участников строительства, т. е. заказчиков-застройщиков, проектировщиков, инспекторов, подрядчиков, изготовителей материалов и их поставщиков.

Чтобы из поступающих от различных сторон материалов создать годный к применению техпаспорт, необходимо назначить его ответственного составителя или координатора, который соединит материалы и составит инструкции по обслуживанию и т. п. документацию. Задача координатора состоит также в пересмотре техпаспорта по окончании гарантийного года. Координатором может выступать, например, один из проектировщиков, инспектор или заказчик-застройщик.

В рамках начала работы над проектом строительства нового здания или капремонта старого объекта важно согласовать задачи и обязанности, связанные с техпаспортом, во всех договорах таким образом, чтобы задачи, возникающие в результате составления техпаспорта, передавались дальше по всем звеньям цепочки. Составление технического паспорта опирается на специальные методы исследования конструктивных элементов объекта.

5.10. Управление объектами недвижимости в процессе их воспроизводства

Воспроизводство основных фондов жилищного хозяйства может осуществляться путем нового строительства, реконструкции, модернизации и капитального ремонта.

Новое строительство объектов жилищного хозяйства направлено на полное возмещение физического и морального изнашивания ветхих и устаревших фондов, а также служит основным средством их расширения.

Возмещение износившихся по своему физическому состоянию фондов является элементом *простого воспроизводства*, а возмещение дополнительно морального износа и расширение фондов составляют основу *расширенного воспроизводства*.

Воспроизводство жилого фонда – это непрерывный процесс возобновления основных фондов и предотвращения его преждевременного износа.

Этот процесс включает в себя снос ветхих зданий и строительство новых, реконструкцию, капитальный ремонт и модернизацию жилищного фонда, проведение его ремонтов и технического обслуживания.

Контрольные задания

Ответьте на вопросы:

1. Как осуществляется формирование стратегий по управлению недвижимостью?
2. Назовите основы формирования и развития рыночного механизма в сфере воспроизводства жилищного фонда.
3. В чем сущность концепция жизненного цикла городских объектов?
4. Как осуществляется обновление и благоустройство объектов недвижимости?
5. Как осуществляется организация деятельности по содержанию недвижимости?

ТЕМА 6. ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ ПО УПРАВЛЕНИЮ НЕДВИЖИМОСТЬЮ НА ПРИМЕРЕ СЕРВЕЙИНГОВОЙ КОМПАНИИ

6.1. Сервейинг. Общие положения. История

Сервейинг (от англ. – межевание, обследование, инспектирование) – комплексный системный подход к развитию и управлению недвижимостью. В рамках сервейинга происходит разграничение функций собственника и управляющего: за собственником остаются функции принятия стратегических решений и контроля за качеством управления, функции оперативного управления объектами недвижимости делегируются профессиональным сервейинговым компаниям. В Англии сервейинг возник еще на рубеже XV–XVI веков. На начальном этапе так назывались функции по межеванию земельных участков, регистрации объектов земельной собственности и прав на них, которые выполняли специально уполномоченные государственные чиновники.

Сервейинг охватывает все этапы жизненного цикла недвижимости, формы ее проявления, а не только управление ею. В конечном итоге любой вариант управления оценивается с позиций достижения целей собственника. Проблема в том, что часто цели собственника четко не определены и носят самый общий характер. Именно в таких случаях специалисты сервейинговой компании помогут собственнику составить представление о возможных вариантах использования объекта недвижимости, оценить реалистичность его представлений относительно будущих доходов от использования объектов. Специалисты по сервейингу сравнивают различные стратегии управления объектом недвижимости, отбирают варианты, соответствующие целям собственника, определяют уровень делегирования полномочий управляющей компании. После чего заключается договор на управление, который может быть договором доверительного управления, или аренды, или агентским. Обычно такой

6.2. Сервейинг. Коммерческий аспект

Становление рыночной экономики естественным образом принесло на рынок страны и «эффект селекционирования» – отбора

конкурентных товаров, отличающихся и по качественным, и по моральным характеристикам от производимого множеством отечественных предприятий товаров. Открытие границ и развитие предпринимательства внесло на рынок импорт более высокого качества нацеленный на удовлетворение нужд потребителей, чем отечественная продукция. При этом большинство предприятий было вынуждено существенно сократить объемы производства или вовсе его свернуть. В итоге многие предприятия понесли значительные убытки в связи с невостребованностью их товаров и услуг при сохранившемся уровне постоянных издержек.

Искусственно поддерживаемые государством, многие предприятия функционируют и по настоящее время, производя малый объем товаров и занимая ничтожно малую часть своего рынка. Но моральный и материальный износ основных фондов, общее удорожание постоянных и переменных издержек, расширение географии рынка и ожесточение конкурентной борьбы приводят многие предприятия и организации к банкротству.

Существуют несколько моментов, которые необходимо учитывать.

Во-первых, сложившаяся сегодня ситуация на рынке диктует жесткие конкурентные стандарты. Рынок требует все более совершенного товара. Возникает задача адаптации к его новым качественным характеристикам основных фондов. Но необходимые для этого существенные капитальные вложения в настоящее время непосильны для многих существующих компаний.

Во-вторых, привлечение средств со стороны инвесторов в силу ненадежности правовой основы и высоких рисков практически невозможно.

И наконец, в-третьих, приобретение, реконструкция, ремонт и восстановление основных средств, продвижение нового товара на рынок требуют гораздо больше времени, чем законом отведено на осуществление процедур несостоятельности.

Но тем не менее нельзя сказать, что банкротство само по себе – это полный крах предприятия. Процедура несостоятельности лишь доказывает неэффективность его собственника. В результате продажи основных средств новому, более эффективному собственнику они вновь вовлекаются в активный хозяйственный оборот.

Некоторые предприятия пытаются реанимировать себя собственными силами, сдавая в аренду предпринимательским структурам

имеющиеся у них незадействованные «лишние» площади. Эти попытки достаточно верны по направлению, но в большинстве случаев заканчиваются довольно плачевно. Организуя непрофильное направление деятельности, руководство предприятия часто идет на поводу у собственных интересов или оказывается неспособным поставить процесс оказания услуг на уровень, при котором данная деятельность выходила бы за пределы точки безубыточности. В результате не только не покрываются издержки на содержание и эксплуатацию объектов аренды, но и возникают дополнительные расходы, ложащиеся на собственный бюджет предприятия.

В настоящее время потребность в площадях для мелкого и среднего предпринимательства достаточно велика. В то же время общая неудовлетворенность спроса очевидна и многолика. С одной стороны, существует предложение аренды площадей государственных предприятий и организаций, но оно, как правило, не удовлетворяет качественные требования потребителя. Частные же собственники в большинстве случаев используют имеющуюся недвижимость в собственных целях, и потому их предложение недостаточно велико для удовлетворения существующего спроса.

Что же выставляется на продажу несостоятельными предприятиями? Как правило, это здания и сооружения с большим износом, требующие капитальных вложений со стороны покупателя. Но представители мелкого и среднего бизнеса, испытывающие потребность в площадях, в настоящее время либо не имеют достаточных средств для покупки и реконструкции здания, либо не готовы к их долгосрочному замораживанию.

Таким образом, в контексте резервов реализации недвижимого имущества в настоящий момент возникла следующая ситуация.

Есть недвижимость, остающаяся невостребованной в ходе реструктуризации предприятия-должника или незадействованная в технологической цепочке его деятельности. Это балласт, на содержание которого нужны немалые средства.

Есть малое и среднее предпринимательство которое нуждается в производственных, офисных и торговых площадях, но не имеет достаточного капитала для замораживания его в необоротных активах, то есть в недвижимости.

Есть крупные инвесторы – коммерческие банки, инвестиционные компании, холдинговые корпорации, которые имеют достаточный

капитал для приобретения недвижимого имущества в собственность, но не имеют практики управления и эксплуатационного обеспечения данной собственности. Применяемые же в настоящее время методы управления недвижимостью не обеспечивают собственникам достаточный уровень доходности (при имеющихся резервах ее эффективного использования).

В силу вышеперечисленных причин вопрос объединения всех участников процесса с наибольшей выгодой для каждого из них приобретает особую актуальность.

Сервейинг – профессиональное управление недвижимостью, предлагает из закольцованной ситуации выход, при котором удовлетворяются потребности всех участников. Из актива предприятия безболезненно выводится «лишняя» недвижимость, что обеспечивает ему резерв финансовых средств. Появляется реальная возможность инвестиций в реконструкцию объектов недвижимости с последующим вовлечением их в хозяйственный оборот. Удовлетворяется спрос малого и среднего бизнеса на площади различного профильного назначения.

Таким образом, сам рынок предопределил требования к услугам по аренде. Во-первых, это такая организация управления недвижимостью, при которой арендатору не нужно тратить усилия на поиск требуемого помещения и на обеспечение его эксплуатации, спотыкаясь при этом о различные преграды, связанные с арендными отношениями. Во-вторых, при такой организации управления собственник наиболее выгодно сдает свои площади в аренду, получая при этом максимально возможный доход от данного вида деятельности и не затрачивая дополнительных усилий на организацию процесса управления за счет собственных средств и ресурсов.

Удовлетворить эти требования рынка недвижимости может компания, которая осуществляет системный подход ко всей цепочке процесса управления недвижимостью и сдачи его в аренду.

Сегодня на рынке недвижимости ощущается достаточно сильное давление на процесс установления арендной платы со стороны самого крупного и влиятельного собственника – государства. Арендные ставки на государственную и коммунальную собственность достаточно невысоки, кроме того, они предусматривают льготы для целого ряда арендаторов. Поэтому свободных площадей в этом секторе недвижимости практически нет или они занимают очень

быстро. Основная категория арендаторов – крупные предприятия торговли, общепита, бытового обслуживания населения, образованные в процессе приватизации и исторически занимающие те или иные помещения. Сдачу в аренду государственных и коммунальных площадей скорее можно рассматривать не как процесс извлечения дополнительных доходов в бюджет, а как своеобразный инструмент административного управления частными компаниями и как механизм распределения благ между ними в пользу наиболее лояльных и близких к чиновничеству.

Косвенная поддержка слабых компаний за счет льготной арендной платы формирует спрос с их стороны на площади, значительно большие, чем те, на которые они могли бы претендовать при реальной арендной ставке. Эти площади, не будучи представленными на рынке, становятся недоступными более сильным компаниям. Неудовлетворенный спрос, в свою очередь, вызывает повышение арендных ставок на площади частных собственников. Все это приводит к сильной дифференциации в ценовой политике на рынке аренды, внося сумятицу в представления потребителей о справедливой арендной ставке.

Необходимо в то же время отметить, что при установлении уровня арендной ставки необходимо учитывать ту грань, за которой она становится слишком обременительной для арендаторов и отпугивает их, снижая тем самым коэффициент загрузки площадей. С другой стороны, ставка не должна быть заниженной по отношению к потенциалу арендуемого объекта, что не дает собственнику и управляющей компании получить адекватную прибыль от своей деятельности. Правильное определение этой грани, предвидение всех возможных реакций со стороны рынка – обязанность профессионалов. Ошибки в выборе ценовой политики могут привести к серьезным, а порой и необратимым последствиям.

6.3. Цели и задачи сервейнговой компании

Управление недвижимым имуществом – это комплексный подход к развитию и управлению недвижимостью. В рамках управления недвижимым имуществом происходит разграничение функций собственника и управляющего, т. е. собственник передает в доверительное управление объекты недвижимого имущества, при этом управляющий действует от собственного имени и за счет собственника.

За собственником остаются функции принятия стратегических решений и контроля за качеством исполнения. Функции оперативного управления делегируются доверительному управляющему. Такой подход позволяет решать задачи, связанные с созданием, развитием, оценкой и управлением недвижимостью в целях реализации интересов собственников.

Управление недвижимостью охватывает следующие направления:

- экономическое – управление доходами и затратами, распределение финансовых потоков, позиционирование объекта на рынке;
- техническое – содержание и развитие объекта недвижимости в соответствии с его функциональным назначением и установленными требованиями;
- правовое – комплексное юридическое сопровождение управления недвижимостью.

Задачи управления недвижимостью определяет собственник, в зависимости от целей: максимизация дохода, увеличение ликвидности объекта недвижимости, увеличение его стоимости или иные.

Экономические задачи управления недвижимостью сервейнговой компании:

- планирование и бюджетирование доходов и расходов по недвижимости;
- привлечение инвестиций;
- маркетинг и реклама объекта, привлечение арендаторов;
- анализ эксплуатационных расходов и их снижение;
- контроль за поступлением арендных платежей;
- поддержание арендных ставок в соответствии с рыночным уровнем;
- создание прозрачных для собственника финансовых отношений.

Технические задачи управления недвижимостью сервейнговой компании:

- техническое обслуживание и эксплуатация недвижимости;
- отношения с коммунальными службами;
- организация охраны объекта недвижимости;
- клининг – профессиональная уборка;
- отношения с субподрядчиками по эксплуатации;
- согласование перепланировок и реконструкций.

Правовые задачи управления недвижимостью сервейинговой компании:

- подготовка и заключение договоров с арендаторами, подрядчиками;
- представление интересов в государственных и муниципальных органах;
- разрешение спорных вопросов, защита интересов в суде.

Управление недвижимостью включает:

- сдача объекта недвижимости в аренду;
- привлечение арендаторов на свободные площади;
- определение стратегии для сдачи объекта недвижимости;
- разработка маркетинговой программы по сдаче объекта в аренду;
- разработка стандартного договора аренды;
- проведение переговоров с потенциальными арендаторами по согласованию условий стандартного договора аренды и доработка его под каждого конкретного арендатора;
- координация процесса заключения договоров аренды;
- формирование пакета документов для государственной регистрации; договоров аренды и взаимодействие с регистрирующими органами.

Финансовое управление.

Разработка учетной политики компании-владельца, организация бухгалтерского и налогового учета компании-владельца в соответствии с принятой учетной политикой.

Ведение бухгалтерского и налогового учета компании-владельца объекта в полном объеме.

Составление и представление полной бухгалтерской и налоговой отчетности контролирующим органам в соответствии с действующими нормами законодательства.

Выставление арендаторам счетов на оплату арендных платежей и других сумм в соответствии с положениями договоров аренды.

Предоставление владельцу объекта недвижимости бюджетов операционных расходов, отчетов о фактических затратах, денежных потоках, доходах и расходах.

Административные функции.

Разработка программы планово-профилактического обслуживания объекта недвижимости.

Взаимодействие с арендаторами. Решение оперативных вопросов по обслуживанию зданий. Контроль выполнения запросов арендаторов на различные виды работ.

Проведение регулярных инспекций объекта в соответствии с установленными правилами, подготовка детальных отчетов и списков выявленных замечаний, выдача рекомендаций и плана действий по устранению неисправностей.

Управление и контроль работы штатного персонала и субподрядных компаний.

Взаимодействие с субподрядными компаниями: определение перечня необходимых работ, проведение переговоров в отношении стоимости и состава услуг.

Взаимодействие с городскими и федеральными органами власти.

Организация закупки, транспортировки и доставки на объект недвижимости всех необходимых материалов, инструментов и оборудования.

Разработка и контроль выполнения программы по соблюдению техники безопасности при производстве работ, подготовка и утверждение плана действий в чрезвычайных ситуациях.

Взаимодействие с арендаторами.

Контроль выполнения арендаторами обязательств по договорам аренды.

Разработка правил для арендаторов.

Предоставление своевременных ответов и незамедлительное реагирование на все требования арендаторов, касающиеся управления и эксплуатации объекта недвижимости.

Надзор за организацией и проведением отделочных работ и работ по перепланировке и переоборудованию помещений арендаторами.

Техническое обслуживание объекта недвижимости.

Планово-профилактическое обслуживание и эксплуатация систем отопления, вентиляции, кондиционирования воздуха, автоматического контроля, охранных и противопожарных систем, электрических силовых и осветительных систем, водопроводно-канализационной сети, структурных частей здания и кровли и лифтового хозяйства.

Обеспечение объекта всеми необходимыми расходными материалами, инструментами и инвентарем.

Назначение лиц, ответственных за тепловое, лифтовое и электрохозяйство, а также противопожарную безопасность.

Проведение текущего ремонта инженерного оборудования и конструктивных элементов объекта недвижимости.

Круглосуточное реагирование на чрезвычайные ситуации.

Комплексная уборка.

Уборка и обслуживание объекта недвижимости.

Обеспечение всеми необходимыми расходными материалами и оборудованием.

Обеспечение наличия мусорных контейнеров и организация работы службы вывоза мусора для объекта недвижимости.

Мытье фасадов и окон.

Вывоз снега с территории объекта.

Дератизация и дезинсекция.

Благоустройство территории объекта недвижимости.

Обеспечение безопасности.

Предоставление и обеспечение работы охранных постов

Обеспечение работы оборудования, обеспечивающего видеонаблюдение и контроль доступа.

Осуществление превентивных мер, незамедлительное реагирование и ликвидация последствий в случае возникновения чрезвычайных ситуаций.

Разработка инструкций о действиях арендаторов при чрезвычайных ситуациях.

Коммунальные услуги.

Прогнозирование и учет потребления коммунальных услуг (электроэнергия, горячая вода и отопления, холодная вода и канализация) Взаимодействие с поставщиками коммунальных услуг.

Предоставление отчетов владельцу и арендаторам о фактически потребленных коммунальных услугах.

Все вышесказанное представляет собой стандартный комплекс услуг, предлагаемых сервейинговой компанией.

Профессиональное управление эксплуатацией позволит поддерживать и увеличить стоимость недвижимости, сконцентрировать внимание и ресурсы на развитии основного бизнеса.

Выбирая сервейинговую компанию, клиенты получают следующие преимущества:

– стабильный доход от недвижимости, не задействованной в основной деятельности;

- максимальный уровень арендных ставок, обоснованный рыночными данными и маркетинговыми исследованиями;
- снятие с владельца непрофильных функций, операционных и организационных рисков;
- существенное снижение эксплуатационных расходов и прочих издержек по содержанию зданий.

Контрольные задания

Ответьте на вопросы:

1. Поясните понятие сервейинг.
2. Опишите типовую структуру сервейинговой компании.
3. Перечислите цели и задачи сервейинговой компании.
4. В чем особенности экономической задачи управления сервейинговой компании?
5. Какие правовые задачи управления недвижимостью сервейинговой компании вы знаете?

ТЕМА 7. ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ РЫНКОМ НЕДВИЖИМОСТИ

7.1. Формирование системы управления недвижимостью

В республике идет процесс становления рынка недвижимости, сопровождаемый интенсивным вовлечением в экономический оборот различных категорий недвижимого имущества, формированием института новых собственников и созданием предпринимательских структур, профессионально работающих с недвижимостью, – риэлтерских, оценочных и консалтинговых фирм, страховых и кредитных учреждений, инвестиционно-строительных и управляющих компаний.

Вместе с тем в ходе осуществления преобразований стало очевидным отсутствие надлежащей системы управления недвижимостью как адекватного инструмента государственного регулирования отношений на рынке недвижимости.

Недвижимое имущество, составляя две трети национального богатства республики и являясь, по сути, ее основным капиталом, приносит сегодня в государственную казну всего несколько процентов от общих поступлений.

На рынке недвижимости практически отсутствует всякая системная аналитическая деятельность.

Анализ существующих механизмов управления недвижимым имуществом свидетельствует о несовершенстве нормативно-правовой базы учета недвижимого имущества и отсутствии четкой системы гарантий прав на недвижимость.

В деятельности государственных органов, осуществляющих функции учета, регистрации и управления недвижимым имуществом, преобладает отраслевой подход. В результате происходит искусственное деление единого целого объекта недвижимости на земельный участок, жилое здание, нежилое строение с установлением различных правовых режимов их использования, включения в гражданский оборот.

Все это влечет за собой неполное использование потенциальных источников пополнения бюджета, недостаточную эффективность использования имущественного и земельного комплексов республики, обострение негативных процессов, связанных, в том числе с увеличением числа имущественных правонарушений в сфере недвижимости.

Формирование в Республике Беларусь цивилизованного рынка недвижимости предполагает наличие:

- целостной системы законов и иных нормативных правовых актов Республики Беларусь, объединенных общей концепцией;
- четкого разграничения и координации действий государственных органов, задействованных в процессах учета, регистрации и управления недвижимым имуществом;
- создания ключевых элементов инфраструктуры рынка недвижимости, способных привести в действие рыночные механизмы;
- создания аналитических центров на рынке недвижимости.

Долгосрочные стратегические цели развития экономики требуют от государства и его органов выработки новых подходов к вопросам учета, регистрации и управления недвижимым имуществом, формирования механизмов государственного регулирования отношений на рынке недвижимости.

Приоритетными направлениями развития рынка недвижимости в Республике Беларусь являются формирование комплексной системы управления недвижимостью, совершенствование земельной, жилищной и налоговой политики, внедрение институтов ипотечного кредитования и профессиональной оценки недвижимого имущества, развитие системы подготовки кадров в сфере недвижимости.

Целями формирования системы управления недвижимостью являются:

- создание ключевых элементов инфраструктуры рынка недвижимости;
- увеличение доходов бюджета;
- привлечение инвестиций в экономику республики;
- проведение единой долгосрочной политики в сфере управления имущественно-земельным комплексом республики.

Основополагающим принципом системы управления недвижимостью является единство объекта недвижимости – земельного участка с расположенными на нем зданиями, строениями, сооружениями.

Базовыми принципами создания системы управления недвижимостью являются:

- ведение пообъектного учета и регистрации недвижимого имущества, управление недвижимостью;
- четкое разграничение прав и обязанностей всех государственных органов, участвующих в процессе управления недвижимостью;

- организационное, правовое и информационное единство системы управления недвижимостью;
- минимизация бюджетных затрат.

Основными элементами системы управления недвижимостью являются:

- государственный учет недвижимого имущества;
- государственная регистрация прав на недвижимое имущество и сделок с ним;
- единая государственная информационная база данных по недвижимому имуществу;
- управление недвижимым имуществом, находящимся в государственной собственности.

7.2. Государственный учет недвижимого имущества

Формирование системы государственного учета недвижимого имущества связано с переходом от отраслевого (ведомственного) принципа учета недвижимости к государственному (пообъектному) учету недвижимого имущества.

В основу системы государственного учета недвижимого имущества закладывается учет земельных участков с расположенными на них зданиями, строениями и сооружениями. Земельным участкам при этом присваиваются уникальные кадастровые номера, с которыми непосредственно связаны индивидуальные номера расположенных на них зданий, строений, сооружений.

Все находящиеся на территории Республики Беларусь объекты недвижимости, включая объекты незавершенного строительства, подлежат учету в едином Государственном кадастре недвижимости Республики Беларусь.

Государственный кадастр недвижимости Республики Беларусь содержит всю юридически значимую информацию об объектах недвижимого имущества, их основных физических, экономических и правовых характеристиках.

Государство, осуществляя защиту прав на недвижимость, признает кадастровое описание единого объекта недвижимости, зарегистрированного в Государственном кадастре недвижимости, в качестве главного юридического документа об основных физических и экономических характеристиках недвижимого имущества по отношению

к иным документам, которые могут иметь место помимо Государственного кадастра недвижимости Республики Беларусь.

Данные государственного учета недвижимого имущества берут за основу функционирования системы государственной регистрации прав на недвижимость и системы налогообложения недвижимого имущества.

7.3. Государственная регистрация прав на недвижимое имущество и сделок с ним

Формирование системы государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним основано на переходе от ведомственной (учетной) регистрации документов о правах на недвижимое имущество к государственной регистрации прав на недвижимость, носящей правоустанавливающий и правоудостоверяющий характер.

В основу системы государственной регистрации прав на недвижимость заложен принцип единства объекта недвижимости.

Государственная регистрация прав на недвижимое имущество и сделок с ним осуществляется специализированным учреждением юстиции по установленной законом системе записей о правах на каждый объект недвижимости в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество и сделок с ним.

Единый государственный реестр прав на недвижимое имущество и сделок с ним содержит исчерпывающую информацию о существующих и прекращенных правах на объекты недвижимого имущества, необходимые данные об объектах регистрации, правообладателях.

Государственная регистрация прав на недвижимое имущество является единственным доказательством существования зарегистрированного права. Зарегистрированное право на недвижимое имущество может быть оспорено только в судебном порядке.

7.4. Единая государственная информационная система по недвижимому имуществу

Работа всех элементов системы управления недвижимостью в едином организационном, правовом и информационном пространстве – основа ее эффективного функционирования.

Ключевым элементом системы управления недвижимостью является Единая государственная информационная система по недви-

жимому имуществу, объединяющая информационные базы данных республиканских органов, осуществляющих функции распоряжения и управления отдельными категориями недвижимого имущества, учреждений по учету и регистрации недвижимости.

Единая государственная информационная система создается на основе данных о физических и экономических характеристиках недвижимого имущества, правовом статусе и режиме использования всех объектов недвижимости, расположенных на территории Республики Беларусь.

Информационная совместимость данных Государственного кадастра недвижимости Республики Беларусь, Единого государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним с информационными базами данных органов государственного управления осуществляется с помощью единой системы идентификации объектов недвижимости, использования единых классификаторов, кодов, форматов обменных файлов.

С созданием Единой государственной информационной системы по недвижимому имуществу закладываются основы системы управления государственным недвижимым имуществом.

7.5. Управление государственным недвижимым имуществом

В сложившейся социально-экономической ситуации назрела необходимость пересмотра принципов и приоритетов в области управления недвижимым имуществом, находящимся в государственной собственности.

Основными задачами государственных органов в области совершенствования системы управления недвижимостью, находящейся в государственной собственности, являются:

- максимально возможное повышение доходности объектов недвижимости, находящихся в государственной собственности;
- эффективное использование имущественно-земельного комплекса республики;
- вовлечение в хозяйственный оборот объектов незавершенного строительства;
- привлечение инвестиций в реальный сектор экономики;
- проведение земельной и жилищной реформ с учетом их социальной направленности.

Для достижения поставленных задач необходимо:

- сформировать реестр объектов недвижимости, находящихся в государственной собственности;
- четко разграничить и скоординировать полномочия всех государственных органов, осуществляющих функции распоряжения и управления отдельными категориями недвижимого имущества;
- осуществить переход к пообъектному управлению объектами недвижимости, представляющими единый имущественный комплекс, земельные участки с расположенными на них зданиями, строениями, сооружениями;
- обеспечить применение механизма рыночной оценки при использовании государственной недвижимости;
- обеспечить соответствующую профессиональную подготовку государственных служащих, осуществляющих управление государственной недвижимостью.

Первым этапом создания данной системы является проведение сплошной инвентаризации объектов недвижимости, находящихся в государственной собственности, получение достоверной информации, позволяющей провести рыночную оценку этих объектов методом массовой оценки.

На втором этапе формируются реестры объектов недвижимости, находящихся в государственной собственности, и регистрируются соответствующие права. В дальнейшем вырабатываются единые правила и процедуры принятия решений по распоряжению государственными объектами недвижимости с детальной правовой регламентацией указанных процессов.

Важным элементом указанной системы является формирование действенного механизма контроля за использованием и сохранностью недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности.

7.6. Государственная политика в сфере земельных отношений

Целями государственной политики в сфере земельных отношений являются:

- реализация конституционных прав граждан на владение, пользование и распоряжение земельными участками;

- повышение эффективности управления земельными ресурсами;
- формирование основ земельного рынка и его инфраструктуры;
- увеличение инвестиционного и производственного потенциала земель.

Основными направлениями государственной политики в области земельных отношений являются:

- создание условий для развития всех форм землепользования;
- четкое разграничение земель, находящихся в государственной и муниципальной собственности;
- введение в экономический оборот земель сельскохозяйственного назначения с учетом ограничений, установленных Земельным кодексом РБ;
- переход на конкурсный принцип предоставления (продажи) свободных земельных участков, находящихся в государственной собственности;
- проведение государственной кадастровой оценки земель;
- осуществление ценового и правового зонирования территорий населенных пунктов;
- создание государственного земельного кадастра как основы ведения Государственного кадастра недвижимости Республики Беларусь.

Контрольные задания

Ответьте на вопрос:

1. Как осуществляется государственное управление рынком недвижимости?
2. Как осуществляется государственный учет недвижимого имущества?
3. Как осуществляется государственная регистрация прав на недвижимое имущество?
4. Как работает единая государственная информационная система?
5. Как осуществляется управление государственным недвижимым имуществом?

ТЕМА 8. УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ НА РАЙОННЫХ УРОВНЯХ НА ПРИМЕРЕ УП ЖРЭО

8.1. Основные направления деятельности по управлению недвижимостью на районных уровнях

Основными направлениями деятельности предприятия УП ЖРЭО являются:

- текущий и капитальный ремонт жилого фонда;
- выполнение программ по благоустройству дворовых территорий;
- техническому осмотру конструктивных элементов и инженерных систем;
- оказания населению платных бытовых услуг.

Основной комплексной услугой, оказываемой предприятиями жилищного хозяйства населению, является техническое обслуживание жилищного фонда, находящегося на балансе.

В соответствии с техническими нормативными актами «Техническая эксплуатация жилых и общественных зданий и сооружений», Отраслевыми нормами времени обслуживания и нормами расхода материалов на техническое обслуживание жилищного фонда определен следующий перечень технических осмотров конструктивных элементов и инженерных систем зданий, а также их периодичность.

1. Технический осмотр конструктивных элементов с периодичностью:

- 1 раз в квартал: осмотр конструкций кровли;
- 2 раза в год: осмотр заполнения дверных и оконных проемов в местах общего пользования;
- осмотр деревянных конструкций (перекрытий, пола, стен) в местах общего пользования;
- осмотр каменных конструкций, внутренней и наружной штукатурки, окраски;
- 1 раз в месяц (с апреля по октябрь): осмотр детской площадки.

2. Технический осмотр инженерных систем с периодичностью:

- 2 раза в год (1 раз в отопительный период и один раз в межотопительный период):
- осмотр общедомовых систем отопления, водоснабжения;

– осмотр запорно-регулирующей арматуры центрального отопления в чердачных и подвальных помещениях;

– 1 раз в год в отопительный период: осмотр отопительных приборов;

– внешний осмотр внутриквартирных общедомовых инженерных сетей и оборудования (проверка тепловых режимов в квартирах, наличие и качество утепления, техническая исправность запорной арматуры на общедомовых стояках водоснабжения; выявление и устранение утечки на внутриквартирных системах водоснабжения с оплатой работ в соответствии со статьей 51 Жилищного кодекса Республики Беларусь и выдачей предписаний потребителям на устранение выявленных неисправностей в случае отказа от выполнения работ в порядке оказания платных бытовых услуг специалистами исполнителя);

– 1 раз в год: осмотр системы водоотведения;

– 1 раз в год в межотопительный период: осмотр теплоизоляции;

– 2 раза в год: осмотр водоподогревателей;

– 1 раз в месяц:

– осмотр вводно-распределительной установки электроснабжения;

– осмотр состояния электропроводки и осветительной арматуры в подвале;

– осмотр электрощитовой;

– 2 раза в год в первом и втором полугодии: осмотр состояния осветительной арматуры;

– 1 раз в квартал: осмотр квартирных электрощитков;

– 1 раз в год осмотр квартир мастером жилищной службы.

При осмотре квартир устанавливаются квартиры, используемые не по назначению, сдаваемые в наем либо аренду без регистрации в расчетно-справочном центре (РСЦ) или жилищной службе и налоговых инспекциях. С целью контроля качества выполненных осмотров и устранения выявленных неисправностей обходы квартир мастерами планируются в последующий месяц за месяцем выполненных слесарями-сантехниками внешнего осмотра внутриквартирных общедомовых инженерных сетей и оборудования.

Для жилой застройки комплексное благоустройство дворовых территорий становится единственным методом совершенствования среды и формирования внутриквартальных и дворовых пространств. Однако практические попытки обеспечить комплексность благо-

устройства дворовых территорий в сложившихся кварталах города, наталкиваются на ряд трудностей планировочного и экономического характера.

Стоимость проектирования, осуществление работ по восстановлению, ремонту и реконструкции напрямую зависят от размеров и конфигурации благоустраиваемого объекта, размеров, вида и характера озеленения, степени и характера урбанизации прилегающей территории и т. д.

При современных темпах автомобилизации нормативных 25 % от расчетного парка индивидуальных машин, на которые имеют право автовладельцы, чтобы на короткий срок припарковаться во дворе, явно недостаточно. Комплексное благоустройство дворов идет по проектно-сметной документации, которая предусматривает расширение дворовых проездов до 5,5 м и устройство дополнительных площадок для временной парковки автомобилей, с учетом сложившейся застройки. Однако решить проблему парковок в городе за счет благоустройства дворов нельзя.

Развитие элементов природного комплекса за счет озеленения и цветочного оформления дворов становится важнейшим фактором формирования комфортной городской среды не только в экологическом, но и в эстетическом отношении.

В соответствии с Правилами благоустройства и содержания города Минска, утвержденными решением Мингорсовета от 13.12.2000 № 139 определен перечень выполняемых работ по санитарной уборке с периодичностью:

- 1 раз в день: влажное подметание лестничной клетки (кроме незадымляемых лестниц);
- 1 раз в неделю: мойка и дезинфекция лестничной клетки;
- 2 раза в год: мойка окон;
- не реже 1 раза в месяц с мая по сентябрь: скашивание газонов;
- не реже 1 раза в сутки: уборка внутридворовых проездов и пешеходных связей от снега;
- 1 раз в день: уборка от песка и мусора;
- 2 раза в сутки: уборка контейнерных площадок;
- 1 раз в месяц: уборка подвальных и чердачных помещений;
- не реже 2 раз в неделю: очистка досок объявлений;
- вывоз твердых коммунальных отходов производится по утвержденным графикам;

– вывоз крупногабаритных отходов и вторичных материальных ресурсов осуществляется не менее двух раз в неделю по утвержденным графикам.

Согласно Постановлению Министерства Жилищно-коммунального хозяйства Республики Беларусь потребители жилищно-коммунальных услуг производят обязательные ежемесячные отчисления на капитальный ремонт жилых домов по установленному нормативу в размере 100 процентов от суммы начислений платы за техническое обслуживание по действующим ставкам.

Перечень основных видов работ, выполняемых при текущем ремонте зданий и сооружений

Фундаменты и стены подвальных помещений:

– заделка и расшивка стыков, швов, трещин, восстановление отдельных мест облицовки стен со стороны подвальных помещений, цоколей;

– ремонт входов в подвал, окон, приямков;

– восстановление отдельных участков гидроизоляции стен подвальных помещений;

– пробивка (заделка) отверстий, гнезд, борозд;

– устройство (заделка) вентиляционных продухов, патрубков;

– замена отдельных участков отмостки по периметру здания, сооружения;

– герметизация вводов в подвальные помещения и технические подполья;

– устройство маяков на стенах для наблюдения за деформациями.

Стены:

– заделка трещин, расшивка швов, восстановление облицовки отдельных участков площадью до 2, м²;

– герметизация стыков элементов полносборных зданий и заделка выбоин и трещин на поверхности блоков и панелей;

– пробивка (заделка) отверстий, гнезд, борозд;

– смена отдельных венцов, элементов каркаса, укрепление, утепление, конопатка пазов, смена участков обшивки деревянных стен;

– закладка проемов в противопожарных стенах;

– постановка на раствор отдельных выпавших камней;

– утепление отдельных промерзающих участков стен в помещениях, устранение сырости и продуваемости;

– прочистка и ремонт вентиляционных каналов.

Перекрытия:

– временное крепление перекрытий;

– частичная замена или усиление отдельных элементов деревянных перекрытий (участков межбалочных заполнений, дощатой подшивки, отдельных балок). Восстановление засыпки и смазки. Анти-септирование и огнезащита древесины;

– заделка швов в стыках сборных железобетонных перекрытий;

– заделка выбоин и трещин в железобетонных конструкциях;

– утепление верхних полок стальных балок и их окраска;

– утепление на отдельных участках чердачных перекрытий.

Крыши:

– усиление элементов деревянной стропильной системы, включая смену отдельных стропильных ног, стоек, подкосов, участков прогонов, лежней, мауэрлатов и обрешетки;

– антисептическая и огнезащита деревянных конструкций;

– все виды работ по устранению неисправности крыши (кроме полной замены покрытия);

– укрепление и частичная замена водосточных труб и покрытий мелких архитектурных элементов по фасаду;

– ремонт (частичная замена) участков кровель, покрытий кровель, включая узлы примыкания к вертикальным поверхностям;

– частичная замена парапетных плит, пожарных лестниц, стремянок, гильз, ограждений крыш, устройств заземлений, анкеров, антенн для радио и телевизионных антенн;

– устройство или восстановление защитного слоя рулонных и мастичных кровель;

– замена или ремонт выходов на крышу, слуховых окон и специальных люков.

Оконные и дверные заполнения, светопрозрачные конструкции:

– замена заполнений дверных проемов, восстановление отдельных элементов оконных, витражных и витринных заполнений. Частичная замена в здании заполнений оконных и витражных проемов;

– установка доводчиков, пружин, упоров;

– замена оконных и дверных приборов;

– замена разбитых стекол, стеклоблоков;

- врезка форточек и открывающихся фрамуг для дымоудаления;
- установка противопожарных дверей и люков.

Перегородки:

– укрепление, усиление, замена отдельных участков деревянных перегородок;

– заделка трещин в плитных перегородках, перекладка отдельных участков;

– улучшение звукоизоляционных свойств перегородок (заделка сопряжений со смежными конструкциями и другие работы).

Лестницы, балконы, крыльца, зонты, козырьки над входами в подъезды, балконами верхних этажей:

– заделка выбоин, трещин ступеней и площадок;

– замена отдельных ступеней, проступей, подступенков;

– ремонт плит балконов (заделка выбоин, трещин), замена и укрепление металлических перил, балконных решеток, экранов балконов и лоджий;

– частичная замена элементов деревянных лестниц;

– частичная или полная замена поручней лестничных и балконных ограждений;

– ремонт входов в здание.

Полы:

– замена или ремонт отдельных участков пола;

– замена (устройство) гидроизоляции полов в отдельных санитарных узлах с полной сменой покрытия;

– заделка выбоин, трещин в цементных, бетонных, асфальтовых полах и основаниях под полы;

– сплачивание дощатых полов;

– устранение просадки пола 1 этажа.

Печи:

– все виды работ по устранению неисправностей печей и дымоходов, перекладка их в отдельных квартирах;

– перекладка отдельных участков патрубков, боровов.

Внутренняя отделка:

– восстановление штукатурки и облицовки стен и потолков отдельными местами;

– восстановление и укрепление лепных декоративных деталей;

– все виды малярных работ;

– приведение отделки стен и потолка на путях эвакуации в соответствии со степенью огнестойкости здания.

Наружная отделка:

- пескоструйная очистка, промывка, окраска участков фасадов;
- восстановление участков штукатурки и облицовки;
- укрепление или снятие с фасада угрожающих падением архитектурных деталей, облицовочных плиток, отдельных кирпичей, восстановление лепных деталей;
- наружная окраска окон, дверей, ограждений балконов, парапетных решеток, водосточных труб, цоколя;
- восстановление домовых знаков, аншлагов;
- ремонт фасадов.

Центральное отопление:

- смена отдельных участков трубопроводов, секций отопительных приборов, запорной и регулирующей арматуры, грязевиков, элеваторных узлов;
- установка (при необходимости) воздушных кранов;
- утепление труб, приборов, расширительных баков;
- перекладка обмуровки котлов, дутьевых каналов, бортовых дымовых труб (в котельной);
- смена отдельных секций у чугунных котлов, арматуры, контрольно-измерительных приборов, колосников;
- замена электромоторов или насосов малой мощности;
- восстановление частично разрушенной тепловой изоляции;
- гидравлическое испытание и промывка системы;
- промывка отдельных отопительных приборов внутридомового стояка;
- регулировка и наладка систем отопления;
- установка приборов учета и регулирования тепловой энергии.

Вентиляция:

- смена отдельных участков и устранение неплотностей вентиляционных коробок, шахт, камер, воздухопроводов;
- замена вентиляторов, воздушных клапанов и другого оборудования;
- ремонт, замена, установка дефлекторов, оголовков труб;
- ремонт и наладка систем автоматического пожаротушения, дымоудаления, сигнализации.

Водопровод, канализация, горячее водоснабжение (внутридомовые системы):

- уплотнение соединений, устранение течи, утепление, укрепление трубопроводов, смена отдельных участков трубопроводов, фасонных частей, сифонов, трапов, ревизий; восстановление разрушенной теплоизоляции трубопроводов, гидравлическое испытание системы (стояков), ликвидация засоров, прочистка дворовой канализации, дренажа;

- смена отдельных водоразборных кранов, смесителей, душей запорной арматуры в общественных зданиях;

- утепление и замена арматуры водонапорных баков на чердаках;

- замена отдельных участков и удлинение водопроводных наружных выпусков для поливки дворов и улиц;

- замена пожарных кранов;

- ремонт и замена насосов и электромоторов малой мощности;

- замена отдельных узлов или водонагревательных приборов для ванн, укрепление и замена дымоотводящих патрубков;

- очистка водонагревателей и змеевиков от накипи и отложений;

- прочистка дворовой канализации, дренажа;

- антикоррозийное покрытие, маркировка;

- ремонт или замена регулирующей арматуры, контрольно-измерительных приборов;

- промывка систем водопровода, канализации;

- установка приборов группового и поквартирного учета холодного и горячего водоснабжения;

Электротехнические и слаботочные устройства:

- замена неисправных участков электрической сети здания, а также устройство новых;

- замена вышедших из строя выключателей, штепселей, розеток и других приборов (кроме жилых помещений);

- замена вышедших из строя светильников, а также ограждающих огней и праздничных иллюминаций;

- замена предохранителей, автоматических выключателей, пакетных переключателей вводно-распределительных устройств, щитов;

- замена электродвигателей и отдельных узлов электроустановок технических устройств;

- обеспечение электробезопасности электроплит;

- ликвидация отказов лифтовых установок;

– замена или установка автоматических систем контроля за работой центрального отопления внутридомовых сетей связи и сигнализации, контрольно-измерительных приборов;

– подключение технических устройств зданий к объединенной диспетчерской службе, районной диспетчерской службе;

– ремонт устройств электрической защиты металлических труб внутридомовых систем центрального отопления и водоснабжения от коррозии;

– ремонт сетей радио, телевидения и телефонизации;

– восстановление цепей заземления;

– замена вышедших из строя датчиков, проводки и оборудования пожарной и охранной сигнализации.

Внешнее благоустройство:

– ремонт участков тротуаров, проездов, дорожек и площадок;

– восстановление поврежденных зеленых насаждений, газонов;

– ремонт, укрепление, замена отдельных участков ограждений и оборудования детских игровых, спортивных и хозяйственных площадок, дворовых уборных, мусорных ящиков, площадок и навесов для контейнеров-мусоросборников;

– устройство и ремонт скамеек, установленных на придомовых территориях;

– устройство или замена отмосток, устройство пандусов на крыльцах входов в здания.

Прочие работы:

– укрепление и устройство металлических решеток, ограждающих окна подвальных помещений;

– восстановление и устройство новых переходов на чердаке через трубы центрального отопления, вентиляционные короба;

– замена или укрепление затворов мусоропроводов, установка приспособлений для прочистки стволов;

– наладка всех видов внутридомового оборудования.

Жилищно-эксплуатационные службы УП «ЖРЭО Заводского района г. Минска» оказывают платные бытовые услуги по заказам населения.

ГО «Минское городское жилищное хозяйство» пересмотрены и введены в действие в соответствии с действующим законодательством тарифы на 1094 вида работ по заказам населения.

Основными видами работ, пользующимися спросом населения, являются:

- сантехнические: замена унитазов, смесителей, ванн, установка индивидуальных приборов учета расхода воды, прочистка канализации, замена прокладок;
- плотницкие: ремонт дверей, окон, замена дверей и замков;
- малярные: оклейка обоями стен, окраска стен, окон и дверей;
- электромонтажные: смена розеток, выключателей, люстр, установка бра.

Необходимо отметить, что полный перечень предоставляемых услуг включает в себя более 1000 позиций, объединенных в 12 разделов. Все тарифы государственные.

В целях привлечения средств населения во всех РСЦ, ЖЭУ, ЖЭС имеются стенды с рекламной информацией по предоставляемым платным бытовым услугам.

На информационных досках в подъездах жилых домов развешиваются и периодически обновляются рекламные объявления по данному вопросу.

При проведении приема граждан начальниками и директорами РСЦ, ЖЭУ, ЖЭС, зам. директорами объединения ведется разъяснительная работа о преимуществах выполнения ремонтных работ, работ по замене сантехнического и электрооборудования, работ по замене столярных изделий по тарифам бытовых услуг.

УП «ЖРЭО Заводского района г. Минска», в соответствии с указом Президента РБ «Об административных процедурах, осуществляемых государственными органами и иными организациями по заявлениям граждан», выполняет ряд административных процедур:

- перерасчет платы за некоторые виды коммунальных услуг;
- выдача справки;
- выдача копии лицевого счета;
- оформление (регистрация при первичном обращении) льгот гражданам по оплате жилищно-коммунальных услуг;
- списание пени гражданам, имеющим просроченную задолженность по оплате жилищно-коммунальных услуг;
- регистрация по месту жительства граждан Республики Беларусь, иностранных граждан и лиц без гражданства, постоянно проживающих в Республике Беларусь;

– снятие граждан Республики Беларусь, иностранных граждан и лиц без гражданства, постоянно проживающих в Республике Беларусь, с регистрационного учета по месту пребывания;

Выдача регистрационного удостоверения и жетона на собак, кошек.

Так же большое внимание уделяется вопросам создания комфортной среды для лиц с ограниченными физическими возможностями (безбарьерная среда). Для реализации чего на предприятии ежегодно формируется программа с определением сроков выполнения работ, исходя из объемов финансирования, выделяемых из бюджета города.

8.2. Пути активизации и совершенствования работы ЖРЭО и его подразделений

Начало совершенствованию структуры жилищного хозяйства в г. Минске было положено в 1998 г. протокольным поручением Президента Республики Беларусь от 2 сентября 1998 г. № 09/138, согласно которому в течение 1999–2000 гг. был осуществлен перевод жилищно-эксплуатационных служб на самостоятельный баланс с предоставлением им статуса юридического лица. Перевод ЖЭС на самостоятельный баланс был завершен в первом квартале 2001 года.

В настоящее время ЖРЭО и ЖЭС являются планово-убыточными. Для сокращения бюджетных дотаций логичным является поиск путей сокращения расходов на жилищное хозяйство путем обеспечения финансирования воспроизводства предприятий жилищного хозяйства, а также повышения качества услуг ЖЭС.

Указанный перевод ЖЭС предусматривал решение следующих задач: улучшение качества обслуживания жилищного фонда на основе повышения ответственности персонала, увеличение объемов и улучшение качества жилищно-коммунальных услуг населению, в том числе платных, повышение заработной платы работникам жилищных организаций за счет увеличения доходов ЖЭС, создание рынка услуг по эксплуатации жилищного фонда.

При переходе ЖЭС к самостоятельности ЖРЭО стало выполнять по отношению к ЖЭС функции заказчика и представлять интересы администрации. ЖЭС на основе заключенного со ЖРЭО договора на ремонт и содержание жилищного фонда теперь исполняет функции подрядчика по эксплуатации жилищного фонда.

Так же для более эффективной работы предприятия необходимо наладить более тесную связь с населением. Необходимо вести разъяснительную работу среди граждан по вопросам сохранения жилищного фонда, их долевого участию в ремонте подъездов, установке металлических дверей и т. д. Периодически освещать в средствах массовой информации вопросы деятельности жилищных организаций и оказание ими платных услуг.

Несмотря на достигнутые в работе ЖЭС результаты, отсутствует прямая зависимость между экономией финансовых средств, качеством выполняемых работ и зарплатой рабочих. Заработная плата рабочих остается незначительной.

Для решения этой проблемы необходимо разработать систему материального поощрения работников жилищных предприятий, а также установить непосредственную зависимость заработной платы сотрудников ЖЭС от качества оказываемых услуг, экономии бюджетных финансовых средств и объемов аренды помещений.

Таким образом, использование вышеперечисленных методов регулирования некоторых вопросов, а также более четкое распределение обязанностей между субъектами предприятия должно привести к более качественному обслуживанию жилищного фонда и распределению ресурсов.

Контрольные задания

Ответьте на вопросы:

1. Поясните структуру подразделений ЖЭС и ЖРЭО.
2. Какие факторы на работу управляющих компаний?
3. Назовите сроки проведения ремонтных работ в объектах недвижимости?
4. В чем особенности работы ЖЭС?
5. Какие пути активизации и совершенствования работы ЖРЭО?

ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Анализ – изучение недвижимости и формулирование обоснований профессионального оценщика без вывода о ценности недвижимости в денежном выражении.

Аренда – соглашение, по которому собственник передает нанимателю право пользования и исключительного владения, но не право собственности на объект, на определенное время при условии уплаты ренты.

Арендатор – сторона договора аренды, лицо, получившее во временное пользование за соответствующую плату имущество.

Арендная плата – оговоренная договором аренды сторон плата за пользование имуществом.

Арендная ставка – цена аренды объекта, не включает налоги.

Биржа недвижимости – организация для заключения крупных торговых сделок. Одна из форм – земельная палата, которая подготавливает сделки на земельном рынке: договора аренды, продажа прав аренды, вторичный земельный рынок.

Блок – две или более граничащих между собой квартир на одном или нескольких этажах.

Брокер – профессиональный риелтор, осуществляющий предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, имеющий всю предусмотренную законом разрешительную документацию на ведение данного вида деятельности и застраховавший свою профессиональную ответственность либо штатный сотрудник агентства недвижимости, прошедший обучение и аттестацию в установленном порядке – руководитель работ по оказанию соответствующих услуг.

Владелец – физическое лицо, являющееся владельцем имущества, благодаря чему владелец имеет возможность непосредственно воздействовать на имущество.

Владение – фактическое обладание вещью, создающее для обладателя возможность непосредственного воздействия на вещь.

Владение имуществом/вещью, закрепленное законом за субъектом права (гражданином или юридическим лицом) – одно из правомочий собственника. Законным (титulyным) владельцем может быть и не собственник имущества/вещи, а наниматель (арендатор) имущества по договору имущественного найма; лицо, которому имуще-

ство передано по договору о безвозмездном пользовании, залогодержатель, и др.

Временное проживание – применительно к отдельному лицу, которое проживает в здании в течение не более 90 дней, имея при этом другое постоянное место жительства.

Вспомогательные помещения квартиры – конструктивно обособленные функциональные неделимые части квартиры (принадлежности площади основного назначения), площадь которых, в соответствии с правилами государственного учета, учитывается в составе общей площади квартиры. Назначение вспомогательных помещений предусматривается проектом и признается в административном порядке. Вспомогательные помещения, назначение которых не указано в проекте и/или не признано в административном порядке, объектами оценки не являются.

Городской застройщик – департамент муниципального жилья (в том числе управление муниципального жилья) в пределах компетенции в сфере строительства муниципального жилья и формирования товариществ собственников жилья из очередающих с целью создания кондоминиума.

Государственная регистрация недвижимости – процедура проверки и юридического подтверждения правильности информации кадастрового дела, внесение соответствующих записей в одном из государственных реестров недвижимости. Право собственности и другие вещные права на недвижимые вещи, ограничения этих прав, их возникновение, право хозяйственного ведения, право оперативного управления, право пожизненного наследуемого владения, право постоянного пользования, ипотека, сервитуты, а также иные права в случаях, предусмотренных настоящим Кодексом и иными законами, переход и прекращение подлежат государственной регистрации в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество и сделок с ним.

Девелопер – предприниматель, получающий свою прибыль от создания объектов недвижимости, для чего он выступает в качестве:

- автора идеи проекта, что создавать и где;
- приобретателя земельного участка под застройку;
- организатора проектирования объекта (лицензированными проектантами), нанимателя заказчика (с лицензией), генподрядчика (с лицензией на выполнение функций генподрядчика), брокеров для реал-

лизации вновь созданного объекта, управляющих недвижимостью (при необходимости);

– финансирует сам либо привлекает, в случае необходимости, инвестиции.

Девелопмент – сам процесс создания объекта недвижимости.

Договор аренды – соглашение, по которому арендодатель предоставляет арендатору и членам его семьи недвижимость в жилищной сфере, включая жилые помещения без ограничения размеров, за договорную плату во временное владение и пользование, либо только пользование, а арендатор обязуется использовать ее в соответствии с договором и своевременно вносить арендную плату, включая плату за коммунальные услуги.

Договор залога – юридически удостоверенный договор о кредите под залог недвижимости.

Договор купли-продажи – двусторонний возмездный договор, согласно которому одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму.

Договор найма – соглашение, по которому арендодатель за определенную плату и на определенное время предоставляет во временное владение и пользование жилье нанимателю и членам его семьи. Наниматель обязуется использовать ее в соответствии с договором и своевременно вносить арендную плату, включая плату за коммунальные услуги.

Договор продажи недвижимости – договор купли-продажи, согласно которому продавец обязуется передать в собственность покупателя земельный участок, здание, сооружение, квартиру или другое недвижимое имущество. В РФ договор продажи недвижимости заключается в письменной форме путем составления одного документа, подписанного сторонами. Переход права собственности на недвижимость к покупателю подлежит государственной регистрации.

Долевая ипотека, или ипотека с участием – соглашение между ипотечным кредитором и заемщиком, обеспечивающее кредитору определенную долю участия в собственности на объект и/или в доходе.

Единый государственный реестр прав на недвижимое имущество и сделок с ним – реестр, предназначенный для ведения унифицированной системы записей о правах на недвижимое имущество,

о сделках с ним, а также об ограничениях (обременениях) этих прав. Состоит из разделов, содержащих записи о каждом объекте недвижимого имущества. Каждый раздел реестра содержит описание объекта, записи о праве собственности и иных вещных правах на этот объект, наименование правообладателя, записи об ограничениях (обременениях) этих прав и наличии сделок с этим объектом.

Жилая площадь квартиры – сумма площадей жилых комнат без учета площади встроенных шкафов.

Жилищная сфера – область народного хозяйства, включающая строительство и реконструкцию жилища, сооружения из элементов инженерной и социальной инфраструктуры, управление жилищным фондом, его содержание и ремонт.

Жилое здание – существующий или вновь построенный жилой дом, включая все инженерные коммуникации, удобства, оборудование и т. п., соединенные с недвижимостью и считающиеся неотъемлемой частью дома.

Жилое помещение – приспособленный для постоянного проживания, зарегистрированный в этом качестве в государственных органах, жилой дом, коттедж, отдельная квартира или иное жилое помещение, специализированный дом и служащее аналогичным целям помещение в виде общежития, гостиницы, приюта, дома маневренного фонда, специального дома для одиноких престарелых граждан, дома-интерната для инвалидов, ветеранов и др.

Жилой дом – один из объектов права собственности физических и юридических лиц, собственности субъектов РБ, федеральной или муниципальной собственности.

Залог недвижимости – это обеспечение обязательства недвижимым имуществом, при котором кредитор залогодержатель имеет право в случае неисполнения должником (залогодателем) обязательства получить удовлетворение за счет заложенной недвижимости.

Залогодатель – заемщик кредита (займа, ссуды) на приобретение жилья. Одна из сторон договора о залоге недвижимого имущества (договора об ипотеке), являющаяся должником по обязательству, обеспеченному ипотекой. Юридическое или физическое лицо, отдающее кредитору принадлежащее ему имущество в залог с целью обеспечения своих обязательств перед ним.

Инвентаризация объекта недвижимости – описание и индивидуализация объекта недвижимого имущества (земельного участка,

здания, сооружения, жилого или нежилого помещения), в результате чего он получает такие характеристики, которые позволяют однозначно выделить его из других объектов недвижимого имущества.

Индивидуальная планировка – расположение комнат и вспомогательной площади в квартире, находящейся в доме индивидуального (не серийного) проекта. Такие дома иногда называют домами повышенной комфортности.

Информация об объекте недвижимости – совокупность документально оформленных технических, экономических и юридических характеристик объекта недвижимости.

Ипотечный кредит – как правило, это долгосрочный кредит (заем) с обязательством возврата в обозначенный договором срок с выплатой процентов по кредиту, предоставленный для приобретения недвижимости под залог данной недвижимости в качестве обеспечения обязательства. Права требования по кредиту могут удостоверяться и передаваться через закладную – именную ценную бумагу вексельного типа.

Капитальный ремонт – лучший вариант капитальный ремонт с полной заменой перекрытий. Во время реконструкции в здании остаются только капитальные стены. Новые межэтажные перекрытия – железобетонные плиты. Обычно после такого ремонта на пол толке четко видны стыки.

Клиент – потребитель риэлтерских услуг, физическое или юридическое лицо, имеющее зарегистрированные права на распоряжение, владение и/или пользование недвижимым имуществом, готовое уступить или изменить эти права и для этой цели вступившее в договорные отношения с агентством недвижимости.

Коммерческое предложение – составленное по определенным правилам описание объекта. Включает в себя следующие пункты: размер офиса, предлагаемого к аренде; месторасположение здания; общая характеристика здания и отделки офиса; коммерческие условия (арендная ставка, порядок оплаты, операционные расходы); сроки аренды и готовности к въезду; парковка, телефония и т. д.

Конкуренция – состязательность хозяйствующих объектов, когда их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможности каждого из них.

Ликвидность – легкость, с которой квартира может быть переведена в деньги, т. е. продана на рынке.

Налоговая оценка – процесс установления стоимости недвижимости для целей налогообложения.

Недвижимое имущество – имущество, использование которого по назначению и без ущерба его характеристикам и ценностным свойствам, исключает его перемещение: здания, сооружения, земельные участки и иное имущество, прикрепленное к земле и связанное с ней.

Недвижимость – к недвижимым вещам относятся земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей, т. е. объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, здания, сооружения. К недвижимости относятся также подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, космические объекты.

Нежилое помещение – строение или часть строения, используемые для производственных или коммерческих целей. Новая планировка – квартиры в домах, построенных по типовому проекту серийного домостроения. Принципиальные отличия: кухня не менее 9 м², все комнаты раздельные, санузел раздельный.

Объект недвижимости – термин, используемый применительно к земельным участкам и всему, что прочно с ними связано, как-то: зданиям, сооружениям, предприятиям, иным имущественным комплексам, многолетним насаждениям.

Объекты городской собственности – объекты, находящиеся в государственной собственности.

Отделка – отделка внутри офисного блока и мест общего пользования. Отделка мест общего пользования осуществляется собственником. Отделку же внутри офисного блока оплачивает арендатор, а собственник компенсирует эти затраты либо понижением арендной ставки на сумму, равную затратам на отделку, либо освобождением арендатора на определенный период от арендных платежей (но не более 2-х месяцев).

Оценка – процесс или результат определения стоимости.

Оценочная деятельность – совокупность отношений юридического, экономического, организационно-технического и иного характера по установлению в отношении объектов и других возможных неприятностей.

Передача права собственности – надлежащим образом, юридически оформленный акт купли-продажи, обмена, дарения, наследования, изъятия.

Переменная ставка процента – ставка процента по ипотечному кредиту, которая может быть изменена в течение срока действия кредитного договора.

Планировка – экспликация (расположение) помещений в квартире.

Покупатель – лицо, изъявившее готовность приобрести права на объект недвижимого имущества (покупатель, арендатор, наниматель), и для этой цели вступившее в договорные отношения с риелтором.

Последующая ипотека – имущество, заложенное по договору об ипотеке в обеспечение исполнения одного обязательства и предоставленное в залог в обеспечение исполнения другого обязательства того же или иного должника тому же или иному залогодержателю.

Приватизация – передача государственной или муниципальной собственности (земельных участков, промышленных предприятий, зданий и т. д.) безвозмездно в частную собственность.

Приостановление действия аккредитации профессиональных оценщиков – внесение на основании подтвержденных данных о недобросовестности профессионального оценщика при осуществлении им оценки в соответствующую книгу учета записи о временной приостановке действия аккредитации.

Провайдер – телекоммуникационная компания, обеспечивающая цифровую связь в здании (телефон, интернет, специализированные каналы обмена информацией и пр.)

Продавец – лицо, имеющее зарегистрированные права на распоряжение недвижимым имуществом, готовое уступить или изменить эти права (продавец, арендодатель, займодаделец) и для этой цели вступивший в договорные отношения с покупателем или риелтором.

Проект детальной планировки – проект, разрабатываемый для отдельных частей города на основе его генерального плана.

Протест/предупреждение – форма выражения желания представителя третьей стороны помешать владельцу недвижимости или аренды совершить сделку с земельным участком, потому что он имеет некие права против владельца.

Профессиональное управление зданием – управление зданием, включающее в себя эксплуатацию офисного здания, контроль договорных отношений с арендаторами, оперативное урегулирование

претензий арендаторов. Для выполнения этих функций собственник нанимает специализированную компанию, имеющую обученный персонал и все необходимые лицензии.

Профессиональный оценщик – физическое лицо, обладающее квалификационным аттестатом (дипломом), выданным ему в соответствии с действующим законодательством.

Расселение – аналогично встречной покупке, но взамен требуется несколько квартир. Из-за того, что очень сложно одновременно подобрать 2–5 квартир, подготовить и проверить все документы, покупателю приходится вначале выкупать «маленькие» квартиры на себя, а затем оформлять договор мены.

Регистрация недвижимости (прав на недвижимость) – совокупность технических и юридических процедур регистрации недвижимой собственности в учреждениях и документах кадастра, включая, при необходимости, процедуру кадастровой съемки с оформлением соответствующих документов.

Реклама – информация о потребительских свойствах и ценах недвижимости для формирования спроса на нее, продвижения на рынок с последующей реализацией.

Рынок покупателя – рынок, на котором покупатели могут добиться очень выгодных условий и цен. Обычно это обусловлено общей экономической ситуацией или избытком предложений определенного варианта землепользования в соответствующем регионе.

Соглашение об аренде с выкупом – соглашение, согласно которому часть рентных платежей засчитывается в счет выкупной цены; при выплате заранее согласованной суммы производится передача права собственности.

Спрос – базовое экономическое понятие, определяющее количество товаров и услуг, которое будет куплено по определенной цене.

Тип владения – определяет, каким способом осуществляется владение: отдельным лицом или группой лиц. Гражданский кодекс предусматривает общую собственность на земли; общую долевую собственность на земли; общую совместную собственность; общую долевую собственность на земли; общую совместную собственность на земли; земельный участок, находящийся в собственности двух или нескольких лиц, принадлежит им на праве общей собственности; совместные собственники рассматриваются как одно лицо, часто супруги; после смерти одного – другой.

Улучшенная планировка – так обозначают квартиры, которые немного лучше «хрущевских» или немного хуже «новых планировок». Принципиальное отличие: кухня 6–8 кв., санузел отдельный, комнаты проходные. К такому типу относятся квартиры, построенные для малочисленных семей, которые, в свою очередь, могут иметь кухню без окна.

Управляющий недвижимостью – физическое лицо, имеющее лицензию или лицензионную карточку, предоставляющую право осуществления лизинга, аренды, сублизинга, субаренды или других операций по изменению формы владения объектом недвижимости, принадлежащего другим лицам, без передачи права собственности на этот объект недвижимости.

Участники сделки (стороны) – физические или юридические лица, передающие и принимающие права собственности (найма, аренды, иные имущественные права) на объекты недвижимости.

ТЕСТЫ ПО УПРАВЛЕНИЮ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

1. *Управление недвижимостью – это:*

- а) организация наиболее эффективного использования недвижимости в интересах собственников;
- б) достижение экономических и социальных интересов собственников и пользователей недвижимости, государства и общества в целом;
- в) достижение экономических и социальных интересов покупателей недвижимости.

2. *Объект управления – это:*

- а) отдельные здания, имущественные комплексы предприятий, фонды (жилой, земельный, лесной и т. д.);
- б) участники рынка недвижимости: собственники, пользователи, арендаторы, инвесторы, государственные органы и т. д.;
- в) строительные организации (аппарат управления);
- г) предприятия промышленности стройматериалов.

3. *Субъект управления – это:*

- а) отдельные здания, имущественные комплексы предприятий, фонды (жилой, земельный, лесной и т. д.);
- б) участники рынка недвижимости: собственники, пользователи, арендаторы, инвесторы, государственные органы и т. д.;
- в) строительные организации (аппарат управления);
- г) предприятия промышленности стройматериалов.

4. *Аспекты видов деятельности по управлению недвижимостью – это:*

- а) правовой (наиболее рациональном использовании, распределении и комбинировании прав на недвижимость);
- б) экономический (управление доходами и расходами);
- в) технический (поддержка объекта недвижимости в работоспособном состоянии);
- г) спекулятивный (купля-продажа).

5. *Что не включается в уровни управления недвижимостью:*

- а) управление муниципальной недвижимостью;
- б) управление операционной недвижимостью;

- в) управление недвижимостью субъектов РФ;
- г) управление федеральной недвижимостью.

6. *Поддержание объекта управления в работоспособном состоянии в соответствии с его функциональным назначением – это:*

- а) экономический аспект управления недвижимостью;
- б) технический аспект;
- в) управление недвижимостью;
- г) юридический аспект.

7. *К основным целям управления объектами недвижимости относятся:*

- а) максимизация прибыли;
- б) капитальный ремонт, модернизация, реконструкция и реставрация;
- в) максимизация стоимости объекта недвижимости;
- г) репрофилирование.

8. *Государственное регулирование рынка недвижимости осуществляется:*

- а) путем прямого вмешательства;
- б) административного управления;
- в) путем косвенного управления;
- г) с помощью экономических методов.

9. *Недвижимость, которую собственник использует для получения максимальной прибыли:*

- а) операционная недвижимость;
- б) нежилая недвижимость;
- в) инвестиционная недвижимость.

10. *Управляющим недвижимостью может быть:*

- а) юридическое лицо;
- б) физическое лицо;
- в) собственник недвижимости.

11. *К видам управления недвижимостью относят:*

- а) стратегическое управление;
- б) тактическое управление;

- в) оперативное управление;
- г) управление портфелем недвижимости.

12. *К социально-политическим факторам управления недвижимостью относят:*

- а) демография;
- б) налоговое законодательство;
- в) месторасположение;
- г) тенденции.

13. *Что из перечисленного не относится к направлениям управления недвижимостью:*

- а) нормативное;
- б) социальное;
- в) инвестиционное;
- г) экономическое.

14. *Управление недвижимостью может быть: внутренним:*

- а) внешним;
- б) смешанным;
- в) ответ 1 и 2.

15. *Объектами управления выступают как собственно объекты недвижимости, так и:*

- а) ТСЖ;
- а) земельный и лесной фонд;
- б) нежилая недвижимость;
- в) муниципальный, ведомственный и частный жилой фонд.

16. *Период времени, в течение которого объект недвижимости приносит доход – это:*

- а) экономический возраст;
- б) срок физической жизни;
- в) хронологический возраст;
- г) эффективный возраст.

17. *Период времени от сдачи объекта недвижимости в эксплуатацию до сноса – это:*

- а) срок экономической жизни;
- б) срок физической жизни;

- в) хронологический возраст;
- г) эффективный возраст.

18. Период времени от сдачи объекта недвижимости в эксплуатацию до сделки – это:

- а) экономический возраст;
- б) срок физической жизни;
- в) хронологический возраст;
- г) эффективный возраст.

19. Недвижимость не обладает свойством:

- а) фундаментальности;
- б) полезности;
- в) неповторимости;
- г) ремонтпригодности.

20. Критерий в оценке недвижимости:

- а) элемент маркетинговых исследований рынка недвижимости;
- б) признак оценки;
- в) признак, обозначающий предмет оценки;
- г) все ответы верны.

21. Какой экономический принцип утверждает, что при наличии нескольких объектов, обладающих одинаковой полезностью или доходностью, наибольшим спросом пользуется тот, у которого минимальная цена:

- а) принцип замещения;
- б) принцип соответствия;
- в) принцип изменения;
- г) принцип наилучшего и наиболее эффективного использования;
- д) все ответы неверны.

22. Что из нижеперечисленного не соответствует определению рыночной стоимости недвижимости:

- а) наиболее вероятная цена сделки;
- б) цена объекта определяется на конкретную дату;
- в) цена объекта определяется с учетом возможной продажей в кредит;
- г) все ответы неверны.

23. Укажите вид стоимости недвижимости, который может превышать рыночную стоимость:

- а) ликвидационная;
- б) залоговая;
- в) инвестиционная;
- г) все ответы неверны.

24. Теоретической основой процесса оценки недвижимости являются:

- а) оценочные принципы;
- б) формы проявления стоимости недвижимости;
- в) наибольшая полезность объекта оценки;
- г) все ответы верны.

25. К основным группам принципов оценки относятся:

- а) принципы, основанные на представлениях потенциального собственника;
- б) принципы, вытекающие из процесса эксплуатации недвижимости;
- в) принципы, обусловленные действием рыночной среды;
- г) все ответы верны.

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Конституция Республики Беларусь 1994 года (с изменениями и дополнениями, принятыми на республиканских референдумах 24 ноября 1996 г. и 17 октября 2004 г.). – Минск: Амалфея, 2005. – 48 с.

2. Гражданский кодекс Республики Беларусь: Кодекс Республики Беларусь от 07.12.1998 г. № 218-3 (ред. от 31.12.2014 г.) // Консультант Плюс: Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2015.

3. Жилищный кодекс Республики Беларусь: Кодекс Республики Беларусь от 28.08.2012 г. № 428-3 (ред. от 10.01.2015 г.) // Консультант Плюс: Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2015.

4. Кодекс Республики Беларусь о земле: Кодекс Республики Беларусь от 23.07.2008 г. № 425-3 (ред. от 31.12.2014 г.) // Консультант Плюс: Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2015.

5. Управление недвижимостью: учебник и практикум для академического бакалавриата / С. Н. Максимов [и др.]; под ред. С. Н. Максимова. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 388 с. – (Серия: Бакалавр. Академический курс).

6. Талонов, А. В. Управление недвижимостью : учебник для академического бакалавриата / А. В. Талонов [и др.]; под ред. А. В. Талонова. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 411 с. – (Серия: Бакалавр. Академический курс).

7. Брусов, В. И. Управление недвижимостью: теория и практика : учебник для академического бакалавриата / В. И. Брусов, А. А. Поляков. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 517 с. – (Серия: Бакалавр. Академический курс).

8. Савельева, Е. А. Экономика и управление недвижимостью: учебное пособие / Е. А. Савельева. – М.: Вузовский учебник; ИНФРА-М, 2017. – 336 с.

9. Асаул, А. Н. Экономика недвижимости: учебник для вузов / А. Н. Асаул, С. Н. Иванов, М. К. Старовойтов. – 3-е изд., исправл. – СПб.: АНО «ИПЭВ», 2009. – 304 с.

10. Голубова, О. С. Экономика строительства: учебно-методическое пособие для студентов дневной и заочной формы обучения спе-

циальности 1-70 02 02 «Экспертиза и управление недвижимостью» / О. С. Голубова, И. В. Шанюкевич. – Минск: БНТУ, 2021. – 64, [1] с.

11. Голубова, О. С. Экономика строительства: учебное пособие для студентов учреждений высшего образования по специальностям «Промышленное и гражданское строительство», «Экспертиза и управление недвижимостью», «Экономика и организация производства (по направлениям)» / О. С. Голубова, Л. К. Корбан. – Минск: Вышэйшая школа, 2021. – 475, [1] с.

12. Пикус, Д. М. Методические указания по выполнению и оформлению дипломных проектов для студентов специальности 1-70 02 01 «Промышленное и гражданское строительство» [Электронный ресурс] / Д. М. Пикус, И. Г. Граблевская, Е. В. Бушуева. – Минск: БНТУ, 2021. – 1 электрон. опт. диск (CD-RW). – Режим доступа : <https://rep.bntu.by/handle/data/107473>. – Дата доступа: 01.12.2021.

13. Шанюкевич, В. А. Основы риэлтерской деятельности: учебно-методическое пособие для студентов дневной и заочной формы обучения специальности 1-70 02 02 «Экспертиза и управление недвижимостью» / В. А. Шанюкевич, В. М. Завгородний, И. В. Шанюкевич. – Минск: БНТУ, 2021. – 90, [1] с. – Режим доступа: <https://rep.bntu.by/handle/data/91436> (1 экз.)

14. Короленок, Г. А. Менеджмент торговли, общественного питания и недвижимости: учебное пособие для студентов учреждений высшего образования по специальностям «Коммерческая деятельность», «Экономика и управление на рынке недвижимости» / Г. А. Короленок. – Минск: БГЭУ, 2020. – 208, [1] с.

15. Трифонов, Н. Ю. Теория оценки стоимости: учебное пособие для учреждений высшего образования по специальностям «Оценочная деятельность на автомобильном транспорте», «Экономика и управление на предприятии промышленности», «Экономика и управление на предприятии транспорта», «Экспертиза и управление недвижимостью» / Н. Ю. Трифонов. – Минск: Вышэйшая школа, 2017. – 208 с.

16. Булавко, В. Г. Экономика недвижимости и управление ее эксплуатацией: курс лекций: в 2 ч. / В. Г. Булавко. – Минск: ГИУСТ БГУ, 2016.

17. Голубова, О. С. Экономика строительства: учебник для студентов учреждений высшего образования по специальностям «Промышленное и гражданское строительство», «Экономика и органи-

зация производства), «Экспертиза и управление недвижимостью», «Менеджмент» / О. С. Голубова, Л. К. Корбан, С. В. Валицкий. – Минск: Новое знание, 2016. – 573 с.

18. Степанов, С. А. Недвижимое имущество в гражданском праве / С. А. Степанов. – М.: Статут, 2004. – 221 с.

19. Сделки с земельными участками в Республике Беларусь: лекция для студентов специальностей 1-56 01 01 «Землеустройство», 1-24 01 02 «Правоведение» / А. В. Чернов, Н. А. Казакевич. – Горки БГСХА, 2003. – 35 с.

20. Чигир, В. Ф. Сделки в гражданском праве / В. Ф. Чигир. – Минск: Амалфея, 2006. – 170 с.

21. Бохан, В. Ф. Приобретение земельных участков в собственности: правовые вопросы / В. Ф. Бохан. – Минск: Дикта, 2005. – 27 с.

22. Демичев, Д. М. Земельное право: учебник для студентов учреждений высшего образования по специальностям «Правоведение», «Экономическое право», «Политология» / Д. М. Демичев. – Минск: Адукацыя і выхаванне, 2012. – 487 с.

23. Дорох, Е. Г. Банковское жилищное кредитование. Ипотека / Е. Г. Дорох. – Минск: Современная школа, 2006. – 181 с.

24. Бохан, В. Ф. Недвижимое имущество: правовое регулирование / В. Ф. Бохан. – Минск: Дикта, 2008. – 191 с.

25. Фридман, Дж. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости / Дж. Фридман, П. Орлуэй. – М., 1995.

26. Максимов, С. Н. Основы предпринимательской деятельности на рынке недвижимости / С. Н. Максимов. – СПб.: Питер, 2000.

27. Государственная регистрация недвижимого имущества / Министерство архитектуры и строительства Республики Беларусь. – Минск: Белстройцентр, 2007. – 168 с.

28. Корнушенко, Е. И. Регулирование жилищных отношений / Е. И. Корнушенко, Н. П. Качан, Е. Б. Чарей. – Минск: Агентство В. Гревцова, 2006. – 206 с.

29. Каталог зарубежной недвижимости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zagranhouse.ru/article/2009/08/22/59/>. – Дата доступа: 10.06.2024.

30. Недвижимость и юридические услуги [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zagranhouse.ru/article/2009/08/22/59/>. – Дата доступа: 10.06.2024.

Учебное издание

БУШУЕВА Елена Владимировна

УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Учебно-методическое пособие
для студентов специальности 1-70 02 02 «Экспертиза
и управление недвижимостью»

Редактор *П. П. Горбач*
Компьютерная верстка *Н. А. Школьниковой*

Подписано в печать 28.06.2024. Формат 60×84 ¹/₁₆. Бумага офсетная. Ризография.
Усл. печ. л. 6,74. Уч.-изд. л. 5,24. Тираж 100. Заказ 972.

Издатель и полиграфическое исполнение: Белорусский национальный технический университет.
Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя, распространителя
печатных изданий № 1/173 от 12.02.2014. Пр. Независимости, 65. 220013, г. Минск.