



МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ТОРГІВЛЕЮ НА РИНКУ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ

І. І. Канєєва, І. І. Свиридов

*Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган–Барановського
вул. Щорса, 31, м. Донецьк, 83050, Україна.
E-mail: kinara@yandex.ru*

Отримана 15 листопада 2007, прийнята 17 листопада 2007

Анотація. В статті розглядаються основні складові організаційно–економічного механізму управління торгівлею житловою нерухомістю, акцентується увага на необхідності удосконалення законодавчого та методичного забезпечення здійснення торговельних операцій та визначаються перспективи подальшого розвитку операцій на ринку житлової нерухомості. Досліджуються складові цілісної системи пропозиції, акцентується увага на тому, що подальший розвиток ринку житлової нерухомості неможливий без створення системи інформаційного забезпечення, а саме, інформаційних стандартів, алгоритмів, програмних і технічних засобів, які забезпечать рішення багатьох професійних питань. Розглядаються інструменти державного регулювання ринку житлової нерухомості, що розподіляються на дві групи: інструменти прямого впливу (адміністративні) та інструменти опосередкованого впливу (індикативні).

Ключові слова: торгівля, житлова нерухомість, ринок житлової нерухомості, моніторинг ринку житлової нерухомості, механізм, управління.

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ТОРГОВЛЕЙ НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

И. И. Канеева, И. И. Свиридов

*Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган–Барановского
ул. Щорса, 31, г. Донецк, 83050, Украина.
E-mail: kinara@yandex.ru*

Получена 15 ноября 2007, принята 17 ноября 2007

Аннотация. В статье рассматриваются основные составляющие организационно–экономического механизма управления торговлей жилой недвижимостью, акцентируется внимание на необходимости совершенствования законодательного и методического обеспечения осуществления торговых операций и определяются перспективы дальнейшего развития операций на рынке жилой недвижимости. Исследуются составляющие целостной системы предложения, акцентируется внимание на том, что дальнейшее развитие рынка жилой недвижимости невозможно без создания системы информационного обеспечения, а именно информационных стандартов, алгоритмов, программных и технических средств, обеспечивающих решение многих профессиональных вопросов. Рассматриваются инструменты государственного регулирования рынка жилой недвижимости, распределяемые на две группы: инструменты прямого влияния (административные) и инструменты опосредованного влияния (индикативные).

Ключевые слова: торговля, жилая недвижимость, рынок жилой недвижимости, мониторинг рынка жилой недвижимости, механизм, управление.

MECHANISM OF TRADE MANAGEMENT AT THE MARKET OF DWELLING IMMOVABLES

I. Kanyeyeva, I. Sviridov

Donetsk National M. Tugan–Baranovskiy University of Economy and Trade

31, Schorsa Str., Donetsk, 83050, Ukraine.

E-mail: kinara@yandex.ru

Received 12 September 2007, accepted 18 November 2007

Abstract. The article is devoted to the basic components of the organizational–economic mechanism of management of dwelling immovables trade, a special attention is paid to a necessity of improving the legislative and methodical support of the realization of trading operations, and prospects of the further development of operations at the market of dwelling immovables are determined. There are studied the components of the integral system of supply, an attention is paid to the fact that the further development of the market of dwelling immovables is impossible without creating a system of information supply, namely, information standards, algorithms, software and hardware tools ensuring the solution of many professional questions. There are considered the tools of the government control of the market of dwelling immovables; the tools are divided into two groups: the tools of a direct influence (administrative) and the tools of a mediated influence (indicative).

Keywords: trade, dwelling immovables, the market of dwelling immovables, monitoring of the market of dwelling immovables, mechanism, management.

Постановка проблеми

Висока динамічність та нестабільність економіки України, а також суттєвий вплив на торгівлю житловою нерухомістю чинників зовнішнього середовища обумовлюють необхідність розробки механізму управління цими процесами. У зв'язку з цим виникає необхідність розробки дієвого механізму управління торговельними операціями на ринку житла.

Аналіз досліджень

Визначенню основних напрямків формування та розвитку ринку житлової нерухомості приділено значну увагу в наукових працях таких відомих вчених, як А. Асаул [1], О. Гриценко [2], О. Зимін [3], С. Максимов [4] та ін. Однак питання визначення основних організаційно–економічних складових механізму управління торгівлею житлом потребують деяких уточнень.

Формування мети

Метою статті є систематизація складових механізму управління торгівлею на ринку житлової нерухомості, а також визначення можливостей подальшого їх удосконалення з метою підвищення ефективності здійснення торговельних операцій на ринку житла.

Виклад основного матеріалу

Зазначимо, що під механізмом управління торгівлею житловою нерухомістю будемо розуміти сукупність організаційних та економічних складових, ступінь розвиненості яких сприяє підвищенню ефективності торговельних операцій та угод з об'єктами житлової нерухомості, враховуючи характер і глибину впливу чинників як зовнішнього, так і внутрішнього середовища. Тому пропонуємо наступну структурну побудову механізму управління торгівлею житловою нерухомістю: правове поле; інформаційний простір; моніторинг ринку; система показників оцінки розвитку торгівлі житлом; методика оцінювання об'єктів житлової нерухомості; механізм фінансування; регулювання торгівлі житлом.

Слід вказати, що неврегульованість законодавчого простору функціонування ринку житлової нерухомості значно ускладнює його діяльність. Українське законодавство, яке регулює операції на ринку житлової нерухомості, часто не встигає за змінами цивільно–правових відносин, і тому суб'єктам цього ринку доводиться стикатися з ситуаціями, які законами та іншими нормативно–правовими актами не регулюються, або регулюються не належним чином. Недосконалість законодавчого простору проявляється також і у застарілості та відсутності

єдиного порядку оформлення прав власності на житлову нерухомість. Так, нормативні акти по проведенню технічної інвентаризації та паспортизації об'єктів нерухомого майна були прийняті у сімдесяті роки за часів СРСР, значно застаріли і давно не відповідають реаліям сьогодення. Тому доцільним є розробка Положення про проведення технічної інвентаризації та паспортизації об'єктів нерухомого майна. Крім того, було б доцільно виключити діяльність з технічного опису об'єктів нерухомості із складу державних функцій з метою розвитку конкурентного ринку надання даних послуг приватними підприємцями. До теперішнього часу в Україні відсутній єдиний порядок оформлення права власності на новозбудовані, перебудовані, реконструйовані об'єкти житлової нерухомості. Це питання віднесено до компетенції місцевих органів державної виконавчої влади або місцевого самоврядування та вирішується ними по-різному, на свій розсуд. Тому доцільною є розробка Положення про оформлення права власності на новозбудовані, перебудовані, реконструйовані об'єкти нерухомого майна.

Серед важливих заходів щодо удосконалення правового забезпечення функціонування ринку житлової нерухомості можна виділити необхідність прийняття закону «Про державну реєстрацію прав на нерухоме майно» і створення державної системи реєстрації прав саме в системі органів юстиції. Вважаємо також за доцільне прийняття Закону України «Про ріелторську діяльність». Відсутність такого Закону є стримуючим фактором, що негативно впливає на розвиток цивілізованого ринку житлової нерухомості.

Отже, цілком назрілою і очевидною є потреба в прийнятті нормативно-правового акту, яким би регулювалися операції на ринку нерухомості в цілому і ринку житлової нерухомості зокрема. У зв'язку з цим, на наш погляд, необхідно розробити Концепцію розвитку ринку житлової нерухомості, в якій належне місце повинні займати питання організації торгівлі житлом. Ця Концепція регулюватиме відносини на ринку житлової нерухомості з метою забезпечення його прозорості та ефективності функціонування. Структура Концепції розвитку ринку житлової нерухомості може бути наступною:

- основна мета та завдання функціонування ринку житлової нерухомості;
- принципи організації функціонування ринку житлової нерухомості;
- основні види операцій на ринку житлової нерухомості;
- учасники ринку житлової нерухомості;
- організація професійної діяльності на ринку житлової нерухомості;
- інформаційне забезпечення функціонування ринку житлової нерухомості;
- механізм фінансування операцій на ринку житлової нерухомості;
- регулювання ринку житлової нерухомості;
- основні напрями (пріоритети) державної політики щодо розвитку ринку житлової нерухомості.

Цей документ повинен стати стратегічним орієнтиром та закласти основи розвитку ринку житлової нерухомості на більш тривалий період. Концепція розвитку ринку житлової нерухомості повинна визначати життєво важливі національні інтереси у соціально-економічній сфері, механізми функціонування та розвитку ринку житла. Крім того, на базі Концепції розвитку ринку житлової нерухомості доцільно розробити Закон України «Про ринок житлової нерухомості».

Здійснення торгових операцій на ринку житлової нерухомості відбувається в умовах підвищеної інформативності його учасників. Слід зазначити, що інформаційний простір ринку житлової нерухомості характеризується достатньо широким колом інформації. Так, аналітичним відділом Центру нерухомості «Наш Дім» сумісно с незалежним маркетинговим агентством «Paramita» було проведено незалежне соціологічне дослідження щодо нерухомості і психологічної мотивації при операціях з нею у м. Донецьку. Одним із завдань дослідження було визначення схем розповсюдження інформації в сфері нерухомості (виявлення інформативності джерел, що позиціонують суб'єкти ринку нерухомості, виявлення довіри до різних джерел інформації. Всього було опитано 710 чоловік в 9 районах м. Донецька. Погіршеність при такій вибірці становила до 2,5-3%. Проведене дослідження дозволило дійти висновку, що невід'ємною частиною інформаційного суспільства є комунікаційні канали, що контролюють

надходження інформації і її контекст. В дослідженні були виявлені ряд переваг при виборі джерела для пошуку інформації про нерухомість.

Домінування газет багато в чому визначається поверхово–оцінною, як її називають експерти, інформацією. Дана інформація більше всього підходить для учасників ринку житлової нерухомості, які в невизначеному майбутньому передбачають здійснювати купівлю чи продаж житла. Порівняно високий відсоток (19%) серед джерел інформації про житлову нерухомість займають журнали, що в сукупності з спеціалізованими виданнями (5%) складає чверть від усіх джерел. Даний факт пояснюється зростанням інтересу потенційних клієнтів до всієї інформації, яка торкається житла – тенденції, прогнози, дослідження – комплекс факторів, що впливають на зміну на ринку житлової нерухомості. Низький процент інформативності телебачення і радіо (15%) пов'язаний з відсутністю спеціалізованих програм про нерухомість і будівництво на регіональному телебаченні, що також пояснюється індивідуалізацією в цій сфері. Ці дані вказують на той потенційний напрямок, який може розвиватися в кількісних показниках, а саме – спеціалізовані передачі про будівництво, кредитування та інші напрямки, пов'язані з житловою нерухомістю.

Для загальної маси опитуваних, ЗМІ представляються як найбільш інформативне джерело, однак 18% до сих пір спираються на поради друзів і знайомих. Даний показник порівняно високий в окремих районах м. Донецька (Петровський, Пролетарський, Куйбишевський та частково інші райони), де він доходить до 25%. В більшості цей процент визначає кількість людей, які остерігаються будь–куди звертатися через незнання нюансів ринку нерухомості або невпевненості в собі, і вважають поради друга додатковим «плечем», на яке можна перекласти відповідальність. В свою чергу, опитування представників агентств нерухомості довело, що головними джерелами інформації для них є газети (46%), агентства (23%), журнали (18%), друзі (11%) та радіо (2%).

Незважаючи на те, що експерти називають інформацію газет поверхово–оцінною, ріелтори використовують її, оскільки пересічні громадяни при пошуку відомостей про житлову

нерухомість звертаються саме до них. Слід зазначити, відносно високий рейтинг спеціалізованих журналів свідчить про зростаючу значущість компетентних друкарських видань на ринку інформації. Різноманіття інформаційного простору обумовлює необхідність систематизації інформації що стосується, насамперед, пропозиції на ринку житлової нерухомості. Світовий досвід з цього напрямку вже існує. Так, впроваджено в практику діяльності ріелторських фірм мультилістингову систему, що дає змогу об'єднати їх інформаційну базу.

Вважаємо за доцільне впровадження в Україні такої практики і формування Цілісної системи пропозиції (ЦСП), що сприятиме вдосконаленню операцій торгівлі житловою нерухомістю. Головною метою формування ЦСП є створення умов для вільного доступу будь–якого потенційного покупця житлової нерухомості до баз даних агентств нерухомості. Ріелторська фірма з будь–якого регіону України вправі безкоштовно представити на сторінках сайту необмежену кількість об'єктів, що заслуговують на увагу потенційної клієнтської аудиторії. Крім того, проект націлений на досягнення ефективних взаємодій між самими ріелторами. Учасником ЦСП може стати тільки та ріелторська фірма, яка має досвід роботи на ринку житлової нерухомості не менш 3-х років, бездоганну репутацію, що дозволить досягти певного рівня захищеності інтересів всіх учасників даної системи.

Для того, щоб стати учасником ЦСП необхідно пройти нескладну реєстрацію, а саме вказати: назву ріелторської фірми та її організаційно–правову форму, дату державної реєстрації; місцезнаходження, поштову адресу, телефон, адресу електронної пошти, прізвище, ім'я та по–батькові контактної особи, логін та пароль. ЦСП, в яку потрапляє учасник (ріелторська фірма), буде мати наступний вигляд (рис. 1).

Користувачам необхідно заповнити всі параметри кожного об'єкту житлової нерухомості, який розміщується у певному блоці:

- 1) територія розміщення – регіон, місто, район, віддаленість від центру;
- 2) ціна;
- 3) технічні характеристики об'єкту житлової нерухомості – наявність (відсутність) ремонту, поверх / кількість поверхів;

- 4) архітектурно-планувальні рішення – кількість кімнат, площа (загальна, житлова), роздільність кімнат, наявність балкону/лоджії, наявність холу;
- 5) додаткові – наявність телефону, наявність системи безпеки.

Наявність у ЦСП блоків «Будівельні організації» та «Будівельні матеріали» надасть можливість покупцям житла, що потребує ремонту, отримати необхідну інформацію для його проведення.

Зазначимо, що розміщення недостовірної інформації або інформації, що суперечить чинному законодавству України або права третіх осіб, забороняється. За умови, якщо буде виявлено систематичне порушення правил учасником системи, він буде вилучений з системи разом зі всіма його об'єктами. Ріелторська фірма, яка розмістила об'єкт житлової нерухомості в ЦСП, має ексклюзивне право на його продаж.

Можна сказати, що ця система, в першу чергу вигідна клієнтам ріелторських фірм. З одного

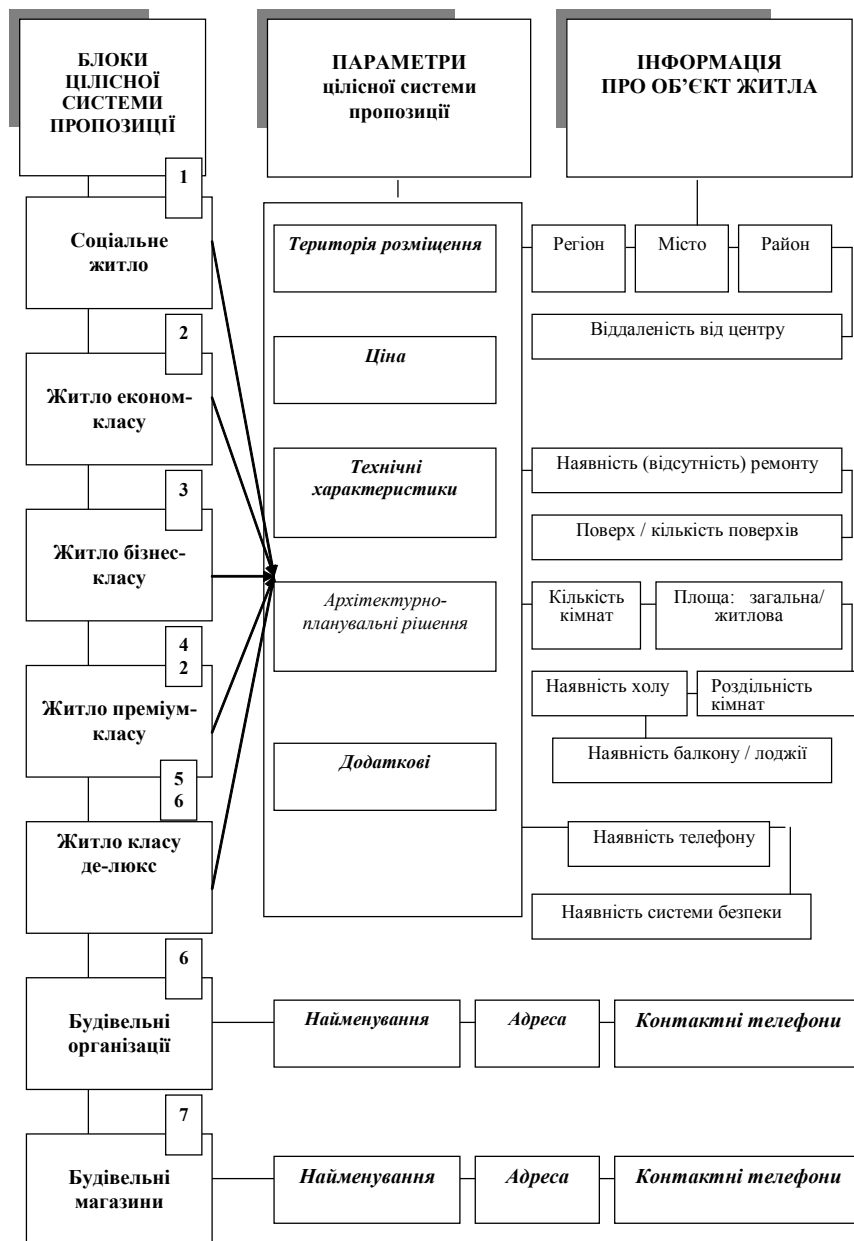


Рис. 1. Складові цілісної системи пропозиції.

боку, продавці житлової нерухомості можуть бути впевнені, що їх пропозиція стане відомою всім професіоналам ринку. З іншого боку, покупцям не потрібно обходити всі фірми, щоб знайти кращий варіант. Завдяки ЦСП в ріелторській фірмі–учасниці завжди буде існувати вичерпний перелік пропозиції.

Отже, подальший розвиток ринку житлової нерухомості неможливий без створення системи інформаційного забезпечення, а саме інформаційних стандартів, алгоритмів, програмних і технічних засобів, які забезпечать рішення багатьох професійних питань.

Важливою складовою механізму управління ринком житлової нерухомості є система показників його розвитку. Існуючі показники, що використовуються різними дослідниками, дають лише загальну оцінку стану розвитку ринку житлової нерухомості, залишаючи поза увагою конкретні процеси, що відбуваються на даному ринку.

Тому систематизація загальноприйнятих показників і розробка спеціальних показників дозволить всебічно оцінити і визначити реальну ситуацію на ринку житла. Отже, доцільним є включення у систему показників розвитку ринку житлової нерухомості загальних та спеціальних показників.

Складовою механізму управління ринком житлової нерухомості, поряд з вищезазначеними, є інфраструктура ринку, що включає широке коло його суб'єктів. Важливе місце в інфраструктурі ринку житлової нерухомості відводиться професійним учасникам – ріелторським фірмам. Слід відмітити, що діяльність спеціалістів, що працюють в сфері ріелторського бізнесу, ускладнюється рядом факторів: використання професіональних стандартів в діяльності на ринку житлової нерухомості є рідким виключенням; сертифікація спеціалістів з нерухомості, що надає конкурентні переваги, не здобула масового характеру; відсутня зручна система переходу прав на нерухоме майно.

Хоча протягом останніх років активно працюють спеціальні навчальні заклади з підготовки спеціалістів у сфері нерухомості, але, на жаль, приходиться констатувати той факт, що професіональний рівень спеціалістів у цій сфері – невисокий. Тому ріелтори повинні вдосконалювати свої комунікативні навички, підвищувати імідж професії.

На ринку нерухомості склався паритет між іміджевими критеріями і якісними показниками роботи, що можна назвати гармонічним сполученням для вибору ріелторської фірми. Ці дані підтверджують наявність конкуренції між маркетинговими зусиллями ріелторських фірм і якісними показниками їх роботи. Цей факт є позитивним у сфері вивчення ринку агентствами нерухомості і покращення якості роботи з клієнтами.

Зазначимо, що ринок житлової нерухомості в оглядовій перспективі буде відчувати дефіцит попиту, що може суттєво знизити доходи від традиційної для ріелторських фірм діяльності з надання послуг при купівлі–продажу об'єктів житлової нерухомості. В цих умовах необхідне суттєве розширення спектру послуг, що надаються клієнтам ріелторською фірмою.

Проте зазначимо, що збільшення витрат на залучення клієнтів за рахунок власних коштів може привести до зниження фінансової стійкості ріелторських фірм. Тому, якщо для окремих фірм ці прийоми спроможні забезпечити необхідний обсяг обороту, то, очевидно, в цілому вони не вирішать проблему розвитку ріелторського бізнесу.

Кардинально вирішити цю проблему тільки розширення попиту на ринку, а в сучасних умовах це можливо лише за рахунок активної участі держави шляхом створення іпотечного кредитування. Однак певні резерви є і у самих ріелторських фірм. По–перше, зміна територіального розташування фірм. Зазначимо, що більшість ріелторських фірм розташовані у центрі міста.

Проте у той же час більшість угод концентрується навколо квартир, що розташовані у районах масової забудови. По–друге, вірогідним напрямом подальшого розвитку ріелторських фірм може бути більш активна участь в залученні коштів населення до дольового будівництва, в тому числі в нових формах. До речі, в деяких містах України існують недобудовані будинки, від яких відмовились інвестори або відсутні кошти для його завершення. У той же час існує велика черга на житло. Очевидно, що ріелторські фірми стануть учасниками цього процесу і будуть виступати не тільки як агенти з продажу готового житла, що будується, але і як інвестиційні брокери, ініціатори і організатори реалізації подібних проектів.

Звертає на себе увагу і той факт, що взаємодія ринку житлової нерухомості з широкими прошарками населення характеризується наявністю значної кількості аномалій. Зокрема, на початкових етапах функціонування ринку житлової нерухомості населення стає його активним учасником. Однак відставання в розвитку відповідної інфраструктури і відсутність чіткої регламентації ринкових процедур «виштовхують» значну кількість суб'єктів ринку в тіньовий сектор ринку нерухомості. В результаті активне зростання тіньового ринку нерухомості гальмує розвиток легального сектору.

Отже, функціонування інститутів ринку житлової нерухомості гальмується повільним розвитком інформаційної, нормоутворюючої і ментальної складових ринкової інфраструктури. Крім того, природний хід економічних реформ нерідко порушується активним втручанням політичних інститутів, які, переслідуючи поточні кон'юнктурні цілі, негативно впливають як на ринок житлової нерухомості, так і на ринкову структуру в цілому. Регулювання ринку житлової нерухомості може відбуватися на державному рівні або під громадським впливом. Інструменти державного регулювання ринком житлової нерухомості можна поділити на дві групи:

- 1) інструменти прямого впливу (адміністративні) – передбачають створення законодавчо-нормативної бази, що регламентує функціонування ринку житла; введення системи відповідальності за порушення нормативних вимог при здійсненні правочинів щодо об'єктів житла;
- 2) інструменти опосередкованого впливу (індикативні) – передбачають створення системи оподаткування житлової нерухомості, реалізацію державних цільових програм; реформування житлово-комунального господарства тощо.

Громадський вплив передбачає реакцію широких верств суспільства, в тому числі професійних учасників, на ті або інші операції з житловою нерухомістю, яка служить основною для розробки законодавчо-нормативної бази.

Висновки

1. Ефективне функціонування усіх організаційно-економічних складових механізму управління торгівлею житловою нерухомістю дозволить підвищити результативність торговельних операцій з житловою нерухомістю.
2. Основними напрямками подальшого розвитку ринку житлової нерухомості у перспективі можуть стати підвищення активності ріелторських фірм в операціях на первинному ринку нерухомості, відпрацювання механізму управління нерухомістю, робота з інвестиційними ресурсами населення і співробітництво з фінансовими інституціями.
3. Держава повинна відігравати також активну роль в процесах формування ринку житлової нерухомості і проводити планомірну політику в напрямку створення оптимального ринкового середовища для учасників ринку. В той же час існує об'єктивна необхідність в системному моніторингу тенденцій розвитку ринку житлової нерухомості, що дозволить оперативно корегувати державну політику в цілях підвищення ефективності функціонування ринкової інфраструктури.

Перспективами подальших досліджень в даному напрямку можуть стати удосконалення системи показників оцінки ефективності управління торговельними операціями на ринку житла, а також методичних підходів щодо оцінювання вартості об'єктів житлової нерухомості.

Література

1. Асаул А.М. Економіка нерухомості. – К.: «Лібра», 2004. – 304 с.
2. Гриценко Е. Формирование структуры рынка недвижимости Украины // Бизнес-информ. – 1999. – №1-2. – С.96-99.
3. Зимин А.И. Оценка имущества: вопросы и ответы. – М.: ИД «Юриспруденция», 2006. – 240 с.
4. Максимов С.Н. Основы предпринимательской деятельности на рынке недвижимости. – СПб: Питер, 2000. – 272с.

Канєєва Інара Ігорівна – к.е.н., доцент кафедри фінансів Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган–Барановського. Наукові інтереси: функціонування ринку житлової нерухомості.

Свіридов Ігор Іванович – магістрант інституту післядипломної освіти Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган–Барановського. Наукові інтереси: функціонування ринку житлової нерухомості.

Канєєва Інара Игоревна – к.э.н., доцент кафедры финансов Донецкого национального университета экономики и торговли им. М. Туган–Барановского. Научные интересы: функционирование рынка жилой недвижимости.

Свиридов Игорь Иванович – магистрант института последипломного образования Донецкого национального университета экономики и торговли. Научные интересы: функционирование рынка жилой недвижимости.

Kanyeyeva Inara – an Associated Professor of the faculty of finance and credit of the National M. Tugan–Baranovskiy University of Economy and Trade. Scientific interests: functioning market of the inhabited.

Sviridov Igor – master of postgraduate institute of the National university of economy and trade of a name of M. Tugan–Baranovsky. Scientific interests: functioning market of the inhabited.