

УДК 336.77

АНАЛИЗ ИПОТЕЧНЫХ ОПЕРАЦИЙ, ПРОВОДИМЫХ РИЭЛТЕРСКОЙ КОМПАНИЕЙ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

¹Переверзева Е.С., ²Кулик А.М., ²Герасимова Н.А.

¹Белгородский юридический институт МВД России имени И.Д. Путилина,
Белгород, e-mail: katkatrin200@gmail.com;

²ФГАОУ ВО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет»,
Белгород, e-mail: Info@bsu.edu.ru

Настоящая статья посвящена анализу ипотечных операций, проводимых риэлтерской компанией на рынке недвижимости. Актуальность темы обусловлена тем, что в результате формирования благоприятной экономической среды функционирования ипотечного бизнеса, а также целенаправленных действий государства по созданию условий для развития ипотечного кредитования как основного механизма реализации политики формирования рынка доступного жилья в Российской Федерации, на рынке недвижимости наблюдается рост числа и доли ипотечных операций. В статье отмечено, что ипотечные операции – это проведенные в определенном временном периоде сделки купли-продажи объектов жилой недвижимости с привлечением средств ипотечных кредитов банков. Выбор темы работы обусловлен практической и научной необходимостью формирования методических основ совершенствования управления деятельностью риэлтерских компаний в сегменте ипотечных операций на рынке жилой недвижимости.

Ключевые слова: ипотечные операции, риэлтерская компания, рынок недвижимости, РИСЖ, риэлтерские услуги, брокеридж

ANALYSIS OF MORTGAGE OPERATIONS REAL ESTATE COMPANY REAL ESTATE MARKET

¹Pereverzeva E.S., ²Kulik A.M., ²Gerasimova N.A.

¹Belgorod law Institute of MIA of Russia named after I.D. Putilin,
Belgorod, e-mail: katkatrin200@gmail.com;

²Federal State Autonomous Educational Institution of Higher Education «Belgorod State National Research University», Belgorod, e-mail: Info@bsu.edu.ru

This article is devoted to the analysis of the mortgage operations of a real estate company in the real estate market. The relevance of the topic due to the fact that as a result of the formation of favorable economic environment for the functioning of the mortgage business, as well as purposeful actions of the state to create conditions for the development of mortgage lending as the main policy mechanism for the formation of affordable housing market in Russia, the real estate market is observed the growth of number and share of mortgage transactions. The article noted that the mortgage operations is conducted in a certain time period of the transaction of purchase and sale of residential property involving funds mortgage loans of banks. The choice of the theme of the work relates to practical and scientific necessity of formation of methodological bases of perfection of management of real estate companies in the segment of mortgage operations residential real estate market.

Keywords: mortgage operations, real estate company, the real estate market, RISE, real estate services, brokerage

На сегодняшний день в связи с бурным развитием рынка недвижимости начинает создаваться более развернутая система деятельности предпринимателей. Хотелось бы подчеркнуть, что активное участие риэлтерских фирм в сегментном направлении по приобретению объектов жилой недвижимости с привлечением денежных средств ипотечных кредитов способствовало формированию слуги нового направления – ипотечный брокеридж. Он состоит в оказании комплексной услуги, которая включает в себя и определенную помощь в поиске и приобретении объектов жилой недвижимости, и обеспечение сотрудничества с банком при получении ипотечного кредита [2]. Однако, по нашему мнению, сформировавшаяся организационная база, технологические направления

проведения операций по ипотеке, а также система учета управления и анализа в риэлтерских фирмах не отвечают на сегодняшний день современному состоянию рынка недвижимости и требуют совершенствования.

Отметим, что риэлтерские фирмы пользуются на сегодняшний день большим спросом, оказывая услуги населению по вопросам купли-продажи жилья. Период обращения клиентом в агентство недвижимости – начало осуществления процесса по оказанию услуги. После наступает момент первого подготовительного этапа по оказанию риэлтерской услуги, который представляет собой определенную структуру. Рассмотрим ее более подробно:

1. Определить, в чем нуждается клиент, какая помощь ему необходима. Далее

риэлтор сообщает клиенту о современных тенденциях на рынке недвижимости и определяет круг поиска, составляя заявку в соответствии с запросом.

2. Заключить договор на осуществление услуг риэлтора: на сегодняшний день большинство риэлторов предпочитают заключать эксклюзивный договор: договор, по которому клиент доверяет проведение сделки только одному агентству. Данный вид договора является цивилизованной формой работы, которая является выгодной как одной стороне, так и другой. Работник по недвижимости уверен, что по указанному объекту осуществляет работу только он, тем самым позволяя более качественно осуществлять продажу по наибольшему ценовому эквиваленту в минимальные сроки.

3. Найти клиента или объект недвижимости на основании требований клиента [1].

4. После того как нашелся подходящий вариант, работник риэлтерской фирмы обязан организовать переговоры покупателя и продавца недвижимости на предмет условий заключения контракта, который включает торги по ценовому вопросу, переговоры по условиям освобождения, выписки, решение ситуаций конфликтного характера, ситуаций с сертификатами, ипотеками, дефолтными квартирами, рассрочками и т.д.). На указанном этапе по желанию обеих сторон возможно привлечение третьих лиц, к примеру юриста, представителя банка.

5. Осуществление подготовки комплекта документов, который необходим для того, чтобы заключить сделку. На данном этапе риэлтор осуществляет проверку всех необходимых документов, которые связаны с историей рассматриваемого объекта недвижимости.

6. Подписание предварительного контракта о процессе перехода права собственности на недвижимое имущество от продавца к покупателю [4].

После наступает этап основного оказания услуг риэлтора:

1. Осуществления контроля по исполнению предварительного договора о порядке перехода права собственности на недвижимое имущество от продавца к покупателю.

2. Составление контракта о купле-продаже.

3. Осуществление операции по сделке.

4. Помощь потребителю в том, чтобы провести безопасный расчет по сделке и предоставить соответствующий пакет документов на государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним [1].

5. Осуществление контроля по исполнению обязательств сторон по операции.

6. Осуществление вознаграждения в результате сделки [6].

С этого момента услуга риэлтора считается оказанной полностью. Следует подчеркнуть, что рынок риэлтерских услуг, являясь открытой системой, чувствителен к изменениям, которые происходят как во внутренней, так и внешней среде.

В результате изучения различных рынков предлагаем провести обоснование принципов функционирования и развития рынка услуг риэлтерского направления:

1) принцип комплексности: предполагает взаимную связь всех подсистем рынка на основе рационального использования ресурсов, эффективного сочетания форм совместной деятельности;

2) принцип управляемости: основывается на действии вертикально интегрированной законодательной системы, приведенной в соответствие с существующими государственными и международными нормами в секторе недвижимости;

3) принцип конкурентности – означает наличие на рынке достаточного количества участников, которые действуют в условиях открытой и справедливой конкурентной среды;

4) принцип приоритетности сориентирован на том, чтобы достичь ключевых направлений развития рынка и региона в целом;

5) принцип обеспеченности – предполагает присутствие информационного, инвестиционного, правового, финансового и другого вида ресурсов, который достаточен для постепенного развития рынка услуг риэлтерского направления;

6) принцип инфраструктурности характеризуется тем, что раскрывает условия (институциональные, финансовые и т.д.), необходимые для рентабельного функционирования объектов рынка риэлтерских услуг;

7) принцип функциональности проявляется в том, что имеется динамическая взаимосвязь факторов как внутреннего, так и внешнего направления на рынке риэлтерских услуг;

8) принцип сотрудничества и интеграции государства и частного бизнеса характеризуется тем, что проявляется в развитии форм совместной деятельности на рынке риэлтерских услуг, например государственно-частного партнерства (ГЧП);

9) принцип социальной ответственности означает, что прогрессивное развитие рынка услуг обязано происходить с учетом интересов жителей региона;

10) принцип транспарентности направлен на то, чтобы сформировать среду, которая обеспечит прозрачность ценообразования, принятия административных решений, заключения сделок и т.д.;

11) принцип научности требует учета современных научных достижений и изменения объективных законов экономического развития и создания на данной почве планов рентабельного развития рынка риэлтерских услуг [1].

Анализ ипотечных операций на рынке недвижимости был проведен в результате оценки агентства недвижимости «Недвижимость 31», юридический адрес фирмы 308000, г. Белгород, ул. Пирогова, 45. Данная организация осуществляет предусмотренную законом деятельность по совершению операций с объектами недвижимости, такую как работа с базами данных и подбор заказчиком для проведения операций купли-продажи или аренды конкретных объектов недвижимости, проведение предварительной оценки стоимости объекта недвижимости или его аренды, сбор и оформление необходимых юридических документов и справок по объектам недвижимости в государственных и иных организациях, проверка юридической чистоты прав собственности на объекты недвижимости.

Следует подчеркнуть, что рост популярности ипотечного брокериджа, увеличение количества ипотечных сделок, проводимых риэлторской компанией, ведет к необходимости проведения подробного анализа ее деятельности на стыке рынка недвижимости и ипотечного жилищного кредитования с целью улучшения результатов работы в данном сегменте рынка. Для этого необходим новый подход к управленческому анализу ипотечных операций, позволяющий рассматривать данные операции как самостоятельный вид деятельности компании, реализуемый во вновь образовавшемся сегменте – на рынке ипотечных сделок с жильем [3].

Отметим, что рынок ипотечных сделок с жильем (РИСЖ) является механизмом взаимодействий его субъектов по поводу приобретения объектов жилой недвижимости с привлечением кредитных средств под залог недвижимости. Рынок ипотечных сделок с жильем формируется путем пересечения рынка недвижимости и ипотечного жилищного кредитования, экономики домохозяйства и финансового рынка под влиянием государственного управления и регулирования [2].

Мы знаем, что домохозяйства стремятся удовлетворить потребность в жилье, используя всевозможные источники жилищного финансирования, включая ипотечные кредиты. Выгода операторов финансового рынка, а также операторов рынка недвижимости состоит в регулярном получении прибыли в результате их профессиональной деятельности. Государственные органы стремятся обеспечить поддержку решения жилищной проблемы и законодательную безопасность населения, поступление налоговых выплат от участников рынка в бюджет [3].

Таким образом, рынок ипотечных сделок с жильем способствует обеспечению социально-экономических потребностей общества, используя синергетический эффект взаимодействия финансового рынка и рынка жилой недвижимости при управлении и регулировании со стороны государства, в интересах и при активном участии домохозяйств. Следует подчеркнуть, что с научной точки зрения рынок ипотечных сделок с жильем является областью пересечения таких научных направлений, как экономика домохозяйства, экономика финансового сектора, экономика фирмы и экономика публичного сектора. Спрос на рынок ипотечных сделок с жильем – это то количество объектов жилой недвижимости, которое покупатели могли бы и готовы были бы приобрести с использованием кредитных средств, которые получили под залог объекта недвижимости в данное время по существующей цене недвижимости и кредитных средств, на действующих условиях кредитования банков. Хотелось бы отметить, что производственный управленческий анализ ограничен лишь анализом в риэлтерской компании. В рамках данного исследования понимается управленческий анализ как анализ данных о предоставленных услугах ипотечного брокериджа и брокериджа по недвижимости, источником информации которых выступают данные управленческого учета как ипотечных, так и стандартных для компании операций брокериджа на российском рынке, расширения деятельности риэлторских компаний на нем и увеличения влияния количества проводимых компаниями ипотечных сделок на общие результаты их деятельности. Сложившаяся система учета и анализа ипотечных сделок не вполне отвечает современной рыночной ситуации. Требуется совершенствование системы учета данных об ипотечных сделках и разработка методики управленческого анализа, позволяющая получать наиболее

полную информацию о положении компании на рынке ипотечных сделок с жильем, о самом сегменте, тенденциях его развития и планировать результаты дальнейшей деятельности компании на нем. В результате исследования системы управленческого учета и анализа ипотечных операций в риэлтерской организации «Недвижимость 31» может быть предложена форма сбора данных об ипотечной составляющей сделки на рынке жилья, которая позволит получать более широкий перечень информации об ипотечной составляющей сделки. Указанная система может включать в себя: наименование организации-кредитора, наименование установленной программы кредитования, дату выдачи кредита, сумму установленного первоначального взноса, сроки кредитования, ставка процента по кредиту, тип кредита (банковский или небанковский), дополнительные услуги (к примеру, оценка), валюту кредита, обеспечение кредита, сумму кредита.

Таким образом, исследование системы управленческого учета и анализа ипотечных операций в риэлтерской фирме «Недвижимость 31» показало, что представленная система производственного управленческого учета и анализа ипотечных операций включает в себя ограниченный набор показателей ипотечных сделок, которые подлежат учету. Анализ ипотечных операций на рынке жилья ограничен сравнением малого количества показателей, который характеризуют взаимодействие фирмы с банками, а не ее деятельность на рынке жилой недвижимости. Именно это предполагает трудности в получении руководством качественных аналитических данных о результатах деятельности фирмы в сегменте ипотечных сделок с жильем. Мы предлагаем форму сбора данных об ипотечной составляющей сделки на рынке жилья, которая позволит получить более широкий перечень данных об ипотечной составляющей сделки. Также хотелось бы уделить внимание такому понятию, как «реализованный» спрос, т.е. это то количество объектов жилой недвижимости, которое покупатели приобрели с использованием кредитных средств, полученных под залог приобретаемого или имеющегося в их собственности объекта недвижимости, по цене на недвижимость и кредитные средства, на условиях кредитования, действовавших в рассматриваемом периоде времени в прошлом. Спрос на рынке ипотечных сделок с жильем является составной частью спро-

са на рынке жилой недвижимости, который можно представить следующей формулой:

$$S_{real} = Defect + S_{mort}$$

где *Defect* – спрос покупателей (т.е. количество сделок купли-продажи на рынке жилья), которые приобрели жилье без привлечения кредитных средств. Его можно назвать эффективным спросом, потому что это понятие подходит под классическое определение платежеспособного спроса; *S_{mort}* (mortgagedemand) – спрос покупателей (количество ипотечных сделок на рынке жилья), которые приобрели жилье с привлечением кредитных средств под залог недвижимости (спрос с ипотекой), «реализованный» спрос на рынок ипотечных сделок с жильем.

Развитие и функционирование рынка ипотечных сделок с жильем и деятельность риэлтерской фирмы «Недвижимость 31» на нем осуществляется под влиянием факторов внешней среды, которая включает в себя факторы макроэкономического направления и факторы смежных рынков. Исходя из вышесказанного, анализ ипотечных операций на рынке ипотечных сделок с жильем состоит из исследования: макроэкономических и политических факторов; показателей рынка недвижимости, ИЖК, РИСЖ и деятельности фирмы в указанном сегменте; рассмотрение взаимной связи между ними; моделирование прогнозной ситуации на перспективу; разработку рекомендаций по дальнейшей деятельности фирмы на рынке ипотечных сделок с жильем. При разработке концепции и методики анализа ипотечных операций риэлтерской фирме «Недвижимость 31» на рынке недвижимости можно опираться на технологии анализа рынка недвижимости, изложенной в работах Г.М. Стерника [2]. Общая схема анализа ипотечных операций является последовательным переходом от анализа макроэкономических и политических факторов, через анализ показателей рынков недвижимости, ИЖК и рынка ипотечных сделок с жильем (РИСЖ) к анализу ипотечных операций риэлтерской компании на РИСЖ и разработке рекомендаций по совершенствованию результатов деятельности организации в представленном сегменте. Рынок ипотечных сделок с жильем является сегментом рынка, который формируется на пересечении рынка недвижимости и ипотечного жилищного кредитования, экономики домохозяйства и финансового сектора под осуществлением влияния государственного управления и регулирования. Представим общую схему анализа ипотечных операций риэлтерской фирмы на рисунке.

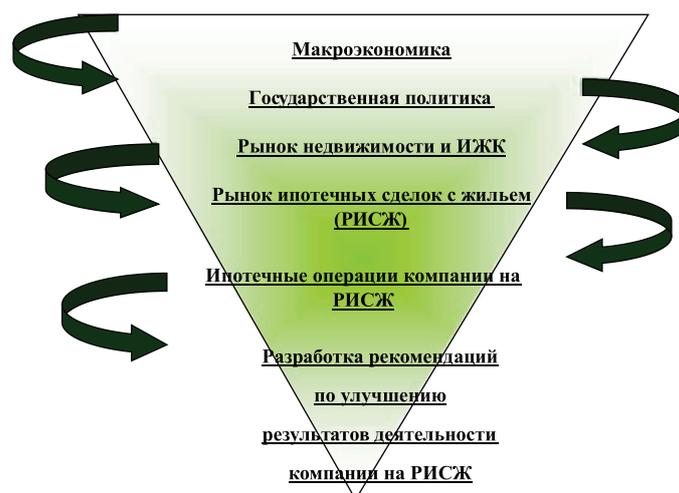


Схема анализа ипотечных операций риэлтерской фирмы

Таким образом, концепция анализа ипотечных операций риэлтерской фирмы на рынке недвижимости, в соответствии с которой осуществляются операции ипотечного брокериджа риэлтерской компании, рассматриваются во вновь образовавшемся сегменте (на рынке ипотечных сделок с жильем – РИСЖ). Анализ ипотечных операций компании на рынке ипотечных сделок с жильем рассматривается как самостоятельный элемент управленческого анализа в организации. Он осуществляется посредством последовательного перехода от макроэкономических и политических факторов, через анализ показателей рынков недвижимости, ИЖК и рынка ипотечных сделок с жильем (РИСЖ) к анализу ипотечных операций риэлтерской компании на РИСЖ и разработке рекомендаций по улучшению результатов деятельности компании в данном сегменте.

Список литературы

1. Коробкова М.В. Методические основы совершенствования управления деятельностью риэлторской компании на рынке ипотечного кредитования: дис. ... канд. экон. наук / специальность 08.00.05. – М., 2007. – 126 с.
2. Стерник Г.М. Технология анализа рынка недвижимости. – М.: Аксвелл, 2005.

3. Чашина Т.Л. Ипотечное жилищное кредитование в России. Становление и развитие: дис. ... канд. экон. наук / специальность 08.00.10 – финансы, денежное обращение и кредит. – М., 2002. – 141 с.

4. Cortesi Gerald R. Mastering Real Estate Principles. // Law. – 2004. – 552 p.

5. Galaty Fillmore W., Kyle Robert C., Allaway Wellington J. Modern RealEstate Practice // Business & Economics. – 2002. – 468 p.

6. Glossblenner Alfred, Glossblenner Emily Smart Guide to Buying a Home // Business & Economics. – 1999. – 192 p.

7. Walker Adam Buying and Selling Your House // Business & Economics. – 2004. – 324 p.

References

1. Korobkova M.V. Metodicheskie osnovy sovershenstvovaniya upravleniya dejatelnostju rijeltorskoj kompanii na rynke ipotechnogo kreditovaniya: dis. ... kand. jekon. nauk / specialnost 08.00.05. M., 2007. 126 p.

2. Sternik G.M. Tehnologija analiza rynka nedvizhimosti. M.: Aksvell, 2005.

3. Chashhina T.L. Ipotecnoe zhilishhnoe kreditovaniya v Rossii. Stanovlenie i razvitie: dis. ... kand. jekon. nauk / specialnost 08.00.10 finansy, denezhnoe obrashhenie i kredit. M., 2002. 141 p.

4. Cortesi Gerald R. Mastering Real Estate Principles. // Law. 2004. 552 p.

5. Galaty Fillmore W., Kyle Robert C., Allaway Wellington J. Modern RealEstate Practice // Business & Economics. 2002. 468 p.

6. Glossblenner Alfred, Glossblenner Emily Smart Guide to Buying a Home // Business & Economics. 1999. 192 p.

7. Walker Adam Buying and Selling Your House // Business & Economics. 2004. 324 p.