

А. А. Азарян
г. Донецк

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ БАЗИС АНАЛИЗА РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ: ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД

Актуальность исследования. Одним из главных показателей развития в стране нормальных рыночных отношений является состояние рынка недвижимости, так как это существенная составляющая любой национальной экономики. Недвижимость — важнейшая часть мирового богатства (более 50 %). Без рынка недвижимости не может быть рынка вообще, так как для осуществления любой экономической деятельности необходимо иметь (или арендовать) помещения. Важность отечественного рынка недвижимости как сектора экономики подтверждается высоким уровнем доходов, поступающих в бюджет от первичной продажи, сдачи в аренду государственной и муниципальной недвижимости (в том числе земли), поступлением сборов в бюджет налогов от недвижимости и сделок с ней.

Постановка проблемы, ее связь с научными и практическими задачами. Развитие рынка недвижимости напрямую зависит от принятия инвестиционных решений, базирующихся на его исследовании и анализе. Специалисты, работающие в области недвижимости, особенно аналитики, сталкиваются с невозможностью корректной и однозначной формализации экономических взаимосвязей на рынке недвижимости, ключевых процессов и характеристик.

Недостаточная разработка теории анализа рынка недвижимости и перенос технологий, применяемых на других рынках (разработанных в другой рыночной среде), могут привести к существенным ошибкам и даже к кризисам на рынке недвижимости.

Анализ исследований и публикаций. В числе работ, посвященных анализу процессов функционирования и раз-

вития рынка недвижимости, управлению инвестиционной деятельностью, инвестированию в недвижимость, экономике жилой недвижимости выделяются труды таких исследователей, как А. Н. Асаул [1], В. В. Иванов, О. К. Хан [2], С. Н. Максимов [3], И. Т. Балабанов [4], Г. М. Стерник [5], А. Г. Грязнова [6] (*российская школа*) и В. И. Павлов [7], И. А. Брижань, В. Я. Чевганова [8], М. А. Коваленко, Л. М. Радванская [9] (*отечественная школа*).

В то же время, при всем многообразии литературы и обилии публикаций, анализ трудов, посвященных проблемам управления процессами развития рынка недвижимости, свидетельствует, что исследования факторов и параметров его функционирования проводятся без учета взаимосвязи с рынком капитала, рынком ипотечных ресурсов и региональными ориентирами как неразрывных звеньев в системе макроэкономического регулирования рынка недвижимости.

При этом наиболее актуальными проблемами (направлениями) развития методологии являлись: в интересах институционального развития организационно-экономических механизмов управления — общий макрофинансовый экономико-статистический анализ рынка недвижимости как сектора национальной экономики по регионам и сегментам рынка; в интересах сравнения инвестиционной привлекательности регионов и повышения комплексной эффективности финансовых показателей проектов — финансовый инвестиционный анализ и проектный консалтинг рынка недвижимости; в интересах развития методологии финансового анализа и оценки недвижимых активов предприятий и иных субъектов рынка — оценочный анализ рынка недвижимости.

И если первая проблема достаточно успешно решалась широким кругом российских ученых и специалистов, то в отечественной теории и практике регулирования рынка по настоящее время оставались системные методологические пробелы и ряд нерешенных прикладных задач в части систематизации отдельных макропроцессов развития данного рынка в числе инструментов его регулирования и управления.

Цель статьи — путем углубления теоретических основ анализа рынка недвижимости разработать и систематизировать макропроцессы его функционирования и развития с учетом факторов, параметров и процедур государственного и регионального уровней.

Изложение основного материала статьи. В условиях современной экономики рынок недвижимости характеризуется тремя позициями:

1. Сферой вложения *капитала* в объекты недвижимости и систему экономических отношений, возникающих при операциях с недвижимостью.
2. Сферой, где объекты недвижимости выступают как *товары* особого рода.
3. Сферой *услуг*, создающей условия для жизнедеятельности и жизнеобеспечения человека во всей многогранности их свойств и проявлений.

Таким образом, рынок недвижимости — интегрированная категория, которой присущи черты рынков товаров, инвестиций и услуг.

С экономико-философской точки зрения *рынок недвижимости* — это инфраструктурная категория, связанная с созданием условий, необходимых для осуществ-

вления производственной, коммерческой, социальной, экологической и иной деятельности.

Такая трактовка не противоречит узконаправленному пониманию рынка, подразумевающему *экономическую функцию сведения вместе покупателей и продавцов* [1, с. 90].

Многообразие в определении трактовок рынка недвижимости представлено в табл. 1.

Анализируя представленные в табл. 1 определения необходимо указать на следующие моменты: большинство исследователей сходятся во мнении, что рынок недвижимости это совокупность механизмов [3; 8; 10; 13; 14]; имеет смысл сделать акцент на процессах функционирования рынка недвижимости [8, с. 64]; в оценках исследователей [1; 6; 10; 12] это институт, система, локальное пространство. Все это указывает на неоднозначность трактовок данной категории с одной стороны, а с другой — освобождает предметное поле самостоятельного поиска инструментов изучения процессов, протекающих на данном рынке в пространственно-временном аспекте.

Рынок недвижимости имеет сложную, разветвленную структуру, и дифференцировать его можно по различным признакам. Исходя из триединства сущности недвижимости как товара на рынке недвижимости сформировались и активно действуют три сектора: развития (создания) объектов недвижимости; управления (эксплуатации) объектами недвижимости; оборота прав на ранее созданную недвижимость.

Основные признаки *сектора развития* (создания) объектов недвижимости в переходный период — это слабая изученность, недостаточность качественно отработанных технологий эффективного и экономичного строительства и, следовательно, долгосрочного спроса на строительное оборудование, материалы и др. *Сектор управления* объектами недвижимости отслеживает степень влияния товарных характеристик объектов на их доходность, формирует запрос сектору развития на создание наиболее доходных типов объектов недвижимости. При недостаточной развитости сектора управления, запрос сектору развития передается непосредственно из сектора оборота. *Сектор оборота прав* на недвижимость формирует рыночную цену ее объектов. Привлекательность, объем и динамика развития секторов зависят от связанных с ними финансовых потоков.

Часто выделяют в отдельный сектор процессы исследования развития рынка недвижимости как самоорганизующейся системы [5; 10]. Этот сектор связан со всеми тремя секторами функционирования рынка недвижимости, и его результаты важны для всех секторов. В то же время он не может быть включен ни в один из них, так как исследование развития рынка недвижимости должно представлять обособленный и независимый взгляд на процесс развития и функционирования рынка недвижимости [1, с. 86].

Недвижимое имущество — наиболее *долговечный товар* из всех существующих, обеспечивающий надежность инвестиций, так как стоимость его со временем может возрасти под влиянием различных факторов. Другой важной особенностью недвижимости является то, что недвижимые товары потребляются по месту их расположения, поэтому возникает такая экономическая характеристика как территориальные пред-

Определение рынка недвижимости в исследованиях различных авторов

№ п/п	Определение	Источник
1	Рынок недвижимости — это система организационных мер, при помощи которых покупатели и продавцы сводятся вместе для определения конкретной цены, по которой может произойти обмен таким специфическим товаром, как недвижимость	[10, с. 160]
2	Рынок недвижимости — это экономико-правовое пространство, в котором происходит взаимодействие спроса и предложения всех имеющихся на данный момент времени покупателей и продавцов недвижимости и где осуществляется совокупность всех текущих операций с ней	[11, с. 32]
3	Рынок — это институт осуществления контакта между покупателями, или предъявителями спроса, и продавцами, или поставщиками товаров и услуг. Предпочтение и результаты решений продавцов и покупателей образуют систему цен на товары, услуги или ресурсы.	[12, с. 16]
4	Рынок недвижимости представляет собой сферу вложения капитала в объекты недвижимости и систему экономических отношений, возникающих при операциях с недвижимостью. Эти отношения появляются между инвесторами при купле-продаже недвижимости, ипотеке, сдаче объектов недвижимости в траст, в аренду, внаем.	[4, с. 19]
5	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.	[13, с. 14], [14, с. 26]
6	Рынок недвижимости это локальное образование, поскольку его объекты недвижимы, уникальны и их ценность в большей степени зависит от внешней окружающей среды (политической, экономической, социальной, экологической обстановки в стране и регионе), и сегментирован, поскольку различные пользователи обладают разными потребностями, разным платежеспособным спросом	[15, с. 21]
7	Рынок недвижимости это взаимосвязанная система рыночных механизмов, обеспечивающих создание, передачу, эксплуатацию и финансирование объектов недвижимости	[3, с. 33]
8	Рынок недвижимости означает куплю продажу различных объектов недвижимости. Условием оценки недвижимости является учет специфики функционирования рынка недвижимости.	[6, с. 31]
9	Ринок нерухомості — це система економічних, цивільно-правових відносин, що виникають з приводу об'єктів нерухомості і прав на них, в межах якої формуються попит, пропозиції, ціни та вартість на зазначені об'єкти.	[9, с. 5]
10	Ринок нерухомості — це взаємозалежна система ринкових механізмів, що забезпечують створення, передачу, експлуатацію та фінансування об'єктів нерухомості. Основні процеси функціонування ринку нерухомості — розвиток (створення), управління (експлуатація) та оборот прав на об'єкти нерухомості.	[8, с. 64]
11	Рынок недвижимости — система правовых, экономических, организационных и культурных отношений между субъектами рынка недвижимости по поводу создания, формирования, распределения, обмена, потребления полезных свойств, а также прав и обязанностей, вытекающих из обладания объектами недвижимости.	[16, с. 31]
12	Национальный (отечественный) рынок недвижимости — совокупность региональных и локальных рынков, различающихся асинхронностью развития, уровнем цен и рисков, эффективностью инвестиций в недвижимость и, особенно, состоянием законодательства, политической и социальной стабильностью. С точки зрения предпринимательской и коммерческой деятельности, которую реализуют субъекты рынка недвижимости, он имеет свои достоинства и недостатки.	[1, с. 84]

почтения. Другими экономическими особенностями недвижимости являются неравномерность денежных потоков, дифференциация налогообложения, многообразие комбинаций вещных прав, жесткая регламентация оформления сделок, ликвидность и необходимость менеджмента. В условиях рыночных отношений управление недвижимостью представляет собой сложную комплексную систему по удовлетворению потребностей в конкретном виде недвижимости.

В силу своей специфики рынок недвижимости носит ряд особенностей, представленных в табл. 2.

Рынок недвижимости оказывает большое влияние на все стороны жизни и деятельности людей, выполняя ряд общих и специальных функций: ценообразующую, регулирующую, коммерческую, санирования, информационную, посредническую, стимулирующую, инвестиционную, социальную.

Функционирование рынка недвижимости осуществляется его субъектами, к которым относятся: продавцы, покупатели, профессиональные участники, государственные органы. Профессиональными участниками рынка являются риэлтеры, оценщики, дилеры и другие посредники. Риэлтерской считается деятель-

ность, осуществляемая юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями на основе соглашения с заинтересованным лицом (либо по доверенности) по совершению от его имени и за его счет или от своего имени, но за счет и в интересах заинтересованного лица гражданско-правовых сделок с земельными участками, зданиями, сооружениями, строениями, жилыми и нежилыми помещениями и правами на них.

При описании структуры рынка недвижимости применяют три наиболее распространенных подхода: *институциональный; объектный; воспроизводственный.*

Институциональный подход предполагает описание видов деятельности на рынке недвижимости с точки зрения правовых норм, правил и стандартов, типичных способов его осуществления и регулирования, т. е. как самостоятельный институт, а также с указанием взаимосвязи между институтами. Выделим основные институты рынка недвижимости: органы власти (государственные, региональные, местные), осуществляющие регулирование условий функционирования и развития рынка недвижимости; институт независимой оценки недвижимости; девелопмент; банки и другие институты (инвестиционные фонды, трастовые фонды), ис-

Особенности рынка недвижимости
(сост. авт. на осн. [2, с. 48; 8, с. 17])

Таблица 2

Признак	Характеристика
Локализация	— абсолютная неподвижность — большая зависимость цены от местоположения
Вид конкуренции	— несовершенная, олигополия — небольшое число покупателей и продавцов — уникальность каждого объекта — контроль над ценами ограничен — вступление в рынок требует значительного капитала
Эластичность предложений	— низкая, при росте спроса и цен предложение мало увеличивается — спрос может быть очень изменчивым
Степень открытости	— сделки носят частный характер — публичная информация, часто неполная и неточная
Конкурентоспособность товара	— во многом определяется окружающей внешней средой, влиянием соседа — специфичностью индивидуальных предпочтений покупателей
Условия зонирования	— регулируется гражданским и земельным законодательством с учетом водного, лесного, природоохранного и другого специального права — большая взаимозависимость частной и других форм собственности
Оформление сделок	юридические сложности, ограничения и условия
Стоимость	включает стоимость объекта и связанных с ним прав

пользующие в своей деятельности механизм залогового кредитования; институт управляющих недвижимостью; институт риэлторов; государственный и частный нотариат; строительные организации; арендаторы недвижимости; продавцы недвижимости; саморегулируемые и общественно-профессиональные объединения участников рынка недвижимости и т. д.

Объектный подход предполагает классифицировать деятельность на рынке недвижимости с точки зрения объекта гражданских правоотношений (земля, искусственные сооружения, а также соответствующие им права собственности). Правоммерно будет выделить: рынок земли; рынок искусственных сооружений (жилой, промышленной и коммерческой недвижимости); строительный рынок и т. д.

Воспроизводственный подход предполагает описание структуры рынка через призму отношений, возникающих в процессе цикла воспроизводства недвижимости.

С достаточной степенью условности они могут быть представлены тремя группами отношений: рынок развития объектов недвижимости — совокупность отношений, возникающих в процессе реконструкции или создания объекта недвижимости (предполагает деятельность по созданию (видоизменению) физических характеристик объектов недвижимости (обуславливают весь дальнейший характер операций с правами (оборот) и потребления объекта недвижимости); рынок потребления объектов недвижимости — совокупность отношений, возникающих в процессе эксплуатации, содержания и управления объектами недвижимостью.

Обеспечивает эксплуатацию, содержание и управление объектами недвижимости; рынок оборота прав на недвижимость — совокупность отношений, возникающих при перераспределении прав на недвижимость. Обеспечивает переход прав на объекты недвижимости, регистрацию прав и сделок с ними.

Рынок недвижимости имеет разветвленную структуру, и его можно сегментировать по различным признакам. По способу совершения сделок на рынке недвижимости выделяют следующие его составляющие.

Первичный рынок — это экономическая ситуация, когда недвижимость как товар впервые поступает на рынок. Основными продавцами недвижимости в таком случае выступают государство в лице своих федеральных, региональных и местных органов власти (за счет приватизации государственных и муниципальных предприятий, жилых объектов и вещных прав) и строительные компании — поставщики жилой и нежилой недвижимости. Количество недвижимости, предлагаемой на первичном рынке, зависит от нового строительства. Учитывая, что потребности населения в жилье, предпринимателей — в коммерческой недвижимости, далеки от должного удовлетворения, дальнейшее развитие рынка недвижимости может происходить только с учетом нового строительства, т. е. первичного рынка.

На вторичном рынке недвижимости выступает как товар, ранее бывший в употреблении и принадлежащий определенному собственнику — физическому или юридическому лицу. Первичный и вторичный рынки недвижимости взаимосвязаны. Если по каким-либо мотивам (например, межнациональный конфликт в регионе, неблагоприятная экологическая обстановка и т. д.) увеличится предложение недвижимости на вторичном рынке, это приведет к обесцениванию недвижимости на первичном рынке. В то же время рост затрат на строительство приводит к увеличению цен на первичном рынке жилья, что тут же сказывается на росте цен на вторичном рынке. Рынок недвижимости имеет разветвленную структуру и его можно дифференцировать по различным признакам, представленным в табл. 3.

Процессы функционирования рынка — процессы создания, использования и обмена объектов недвижимости и управления рынком,

Различают следующие основные процессы:

1. *Создание развития объекта недвижимости;*

1.1 Организация системы развития недвижимости;

1.2 Развитие территорий;

1.3 Создание (развитие) объекта недвижимости;

2. *Использование (эксплуатация) объекта недвижимости;*

2.1 Организация эксплуатации и управления недвижимостью;

2.2 Управление объектом;

3. *Товарный оборот объектов недвижимости;*

3.1 Организация системы товарного оборота недвижимости;

3.2 Передача прав (правомочий) собственности на объект недвижимости и регистрация сделки;

3.3 Финансирование товарного оборота недвижимости

4. *Управление рынком;*

4.1 Исследование рынка;

Таблица 3

Классификация рынков недвижимости [3, с. 22]

Признак классификации	Виды рынков
Вид объекта	Земельный, зданий, сооружений, предприятий, помещений, многолетних насаждений, вещных прав, иных объектов
Географический (территориальный)	Местный, городской, региональный, национальный, мировой
Функциональное назначение	Производственных помещений, жилищный, непроизводственных зданий и помещений
Степень готовности к эксплуатации	Существующих объектов, незавершенного строительства, нового строительства
Тип участников	Индивидуальных продавцов и покупателей, промежуточных продавцов, муниципальных образований, коммерческих организаций
Вид сделок	Купли-продажи, аренды, ипотеки, вещных прав
Отраслевая принадлежность	Промышленных объектов, сельскохозяйственных объектов, общественных зданий, другие
Форма собственности	Государственных и муниципальных объектов, частных
Способ совершения сделок	Первичный и вторичный, организованный и неорганизованный, биржевой и внебиржевой, традиционный и компьютеризированный

4.2 Формирование и развитие рынка;

4.3 Контроль и регулирование.

Инфраструктура рынка недвижимости — совокупность механизмов, обеспечивающих функционирование рынка

Условно можно выделить четыре таких механизма:

Во-первых, *социальный механизм*, включающий в себя: законодательную и нормативную базы рынка; систему общественного контроля над соблюдением правовых и этических норм всеми участниками рынка, защиты их прав и интересов.

Основными участниками рынка, реализующими этот механизм являются законодательные и представительные органы власти и управления федерального и регионального уровней, профильные подразделения исполнительных органов, общественные объединения неинституциональных участников рынка в лице их юридических подразделений.

Во-вторых, *методологический (макрорыночный) механизм*, включающий в себя: систему мониторинга и исследования процессов функционирования рынка недвижимости, способов и средств реформирования и развития рынка (исследовательские подразделения общественных объединений, исследовательские организации рынка недвижимости при участии профессионалов-практиков); специализированные государственные, общественные и коммерческие институты управления развитием рынка недвижимости, в частности:

а) органы координации усилий государственных учреждений и ведомств, направленных на развитие рынка недвижимости.

б) специализированных структурных подразделений органов государственной власти и местного самоуправления, ориентированных на реформирование, регулирование и контроль рынка недвижимости, защиту собственника от противоправных действий;

в) саморегулируемых и общественных организаций, профессиональных и потребительских союзов рынка недвижимости;

г) образовательных учреждений и информационных центров рынка недвижимости;

д) некоммерческих и коммерческих организаций — исследователей и инициаторов реформирования отдельных сегментов рынков недвижимости.

В-третьих, *инженерно-технологический механизм*, включающий в себя: эталонные технологии профессиональной деятельности на рынке недвижимости при проведении операций всех категорий; стандарты описания объектов недвижимости всех видов в интересах операций с ними всех категорий; единое информационное пространство рынка недвижимости и обеспечение информационной открытости рынка; законодательно закрепленные эталонные требования к недвижимому имуществу и к профессиональной деятельности на рынке недвижимости; нормативные, инструктивные и регистрационные документы, регламентирующие операции на рынке недвижимости; банки данных эталонных (модельных) технологий деятельности на рынке недвижимости.

В-четвертых, *психолого-поведенческий механизм*, включающий в себя профессиональные нормы и стандарт взаимоотношений участников рынка, сводящих к минимуму издержки проведения операций (транзакций) на этапах поиска информации, ведения переговоров, принятия решений, правового закрепления сделок, мотивации участников, координации усилий участников, контроля и восстановления нарушенных прав и применения санкций к нарушителям [16, с. 36].

Основными факторами, которые действуют на любом рынке, являются: спрос, предложение и цена.

Спрос — это количество земельных участков, зданий, сооружений и прав на них, которые покупатели готовы приобрести по складывающимся ценам за определенный период времени. При прочих равных условиях спрос на недвижимость изменяется в обратной зависимости от цены.

Спрос на недвижимые объекты формируется под влиянием многочисленных факторов:

экономические факторы: темпы экономического роста и научно-технического прогресса; уровень конкуренции на рынке; уровень, динамика и дифференциация доходов потенциальных покупателей; уровень деловой активности населения; возможность привлечения заемных средств; стоимость строительства и цены на объекты недвижимости; цены и тарифы на коммунальные услуги; уровень арендной платы; налогообложение.

социальные факторы: структура населения; плотность населения; число семей; миграция населения; численность населения и тенденции ее изменения; возрастной и социальный статус населения; образовательный уровень и др.

природно-климатическая среда: климат; продолжительность времен года; водный и тепловой режим; тип почв; запас питательных веществ в почве; экология.

административные факторы: постоянные и временные ограничения; условия получения прав на стро-

ительство недвижимости; правовые условия совершения сделок (регистрация, сроки и др.).

окружающая среда: состояние социальной инфраструктуры; транспортные условия; местонахождение недвижимости. национальные и культурные условия, традиции населения.

политические факторы: степень совершенства законодательства, уровень стабильности.

Спрос на недвижимость может быть очень изменчивым по регионам, районам и микрорайонам. Например, открытие в маленьком городке новой фабрики может вызвать значительный приток рабочей силы, что, в свою очередь, потребует строительства большого количества нового жилья, торговых и рекреационных объектов и так далее. В то же время, недостаток средств для ипотечного кредитования и высокие процентные ставки могут сдерживать спрос на недвижимость.

Спрос на землю как фактор производства, по своей сути является производным от спроса на конечный продукт, производимый с использованием земли. Поэтому величина спроса на землю будет определяться: ценой земли относительно цены на другие факторы производства; продуктивностью земли; ценой конечного продукта.

Предложение — это количество объектов недвижимости, которое собственники готовы продать по определенным ценам за некоторый период времени. В любой текущий момент времени общее предложение складывается из двух элементов — предложение уже существующей и новой недвижимости. Соотношение двух элементов предложения изменяется во времени и от места к месту. В то же время, основной тенденцией является преобладание предложения существующей недвижимости, что связано с ее долговечностью. Изменение предложения объектов недвижимости на рынке может быть реализовано: за счет строительства новой или реконструкции существующей недвижимости; за счет изменения типа использования; за счет изменения существующих прав на недвижимость без физического изменения недвижимости.

Цена — это количество денег, уплаченных за единицу недвижимости в совершенных сделках.

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 [2, 14]. В соответствии с указанным приоритетом основными задачами управления недвижимостью на микроуровне 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.

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.

Рациональное распределение по центрам ответственности полномочий и необходимых ресурсов по функциям и задачам обеспечивает многопрофильной компании *комплексность процессов производства и предоставления услуг на рынке* недвижимости. Кроме того, интеграция маркетинга предпочтений клиентов и финансового контроллинга затрат на выполнение определяющих потребительскую ценность операций *повышает эффективность ценообразования. Внедрение международных и отраслевых стандартов качества* позволяет компании успешно конкурировать как на региональных, так и международных рынках товаров, услуг, капитала и т. д.

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. 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 трех следующих уровней — макропроцессы национального уровня, процессы регионального уровня, функциональные процессы микроуровня (рис. 1).

Первый уровень включает общенациональные макропроцессы функционирования и развития рынка недвижимости. Данные параметры потребуют учета в рамках имитационной комплексной факторной модели развития рынка с целью поиска наилучших вариантов вмешательства государства в систему действующих рыночных механизмов. *Второй уровень* — региональный — представляет собой комплекс учета и диагностики ре-



Рис. 1. Процедура выделения макропроцессов функционирования и развития рынка недвижимости (авторский подход)

гиональных процессов, которые во многом определяют специфику функционирования рынка по сегментам, отвечает за непосредственную реализацию функций и задач по бесперебойному функционированию и наилучшему текущему использованию каждого объекта недвижимости в соответствии с его жизненным циклом. Значимость проектов определяется тем, что они представляют собой одновременно выполняемый комплекс мероприятий по улучшению деятельности компании по управлению недвижимостью.

Третий уровень обеспечивает своевременную и качественную их разработку и реализацию, а основные задачи третьего уровня — 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.

Выводы и перспективы дальнейших исследований.

Теоретические результаты исследования позволяют расширить горизонты научного поиска и сконцентрировать внимание на малоразработанных аспектах управления развитием рынка недвижимости, в частности на проблеме анализа отдельных процессов его функционирования и развития, имеющих противоречивый характер. Разрабо-

танная процедура выделения макропроцессов функционирования и развития рынка недвижимости как сектора национальной транзитивной экономики, объединяет в сложную социально-экономическую систему элементы «субъекты», «объекты», «процессы» и «функции управления ими» в процессе создания, развития и оборота недвижимости в интересах общественного потребления.

Дальнейшими направлениями исследования можно считать концепцию диагностики рынка недвижимости как инструмента прогнозирования зон торговли продуктами инвестиционных проектов, включающая элементы, свойства, связи, закономерности формирования, тенденции, как на уровне регионов, так и на уровне государства.

Литература

1. Асаул А. Н. Экономика недвижимости: учебник для вузов. — 3-е изд., исправл. / А. Н. Асаул, С. Н. Иванов, М. К. Старовойтов. — СПб.: АНО «ИПЭВ», 2009. — 304 с. — С. 84
2. Иванов В. В. Управление недвижимостью / В. В. Иванов, О. К. Хан. — М.: ИНФРА-М, 2007. — 446 с.
3. Максимов С. Н. Основы предпринимательской деятельности на рынке недвижимости / С. Н. Максимов. — СПб.: Питер, 2000. — 272 с. — С. 33.
4. Балабанов И. Т. Экономика недвижимости / И. Т. Балабанов. — СПб.: Питер, 2000. — 208 с. — С. 19.
5. Стерник Г. М. Анализ рынка недвижимости для профессионалов / Г. М. Стерник, С. Г. Стерник. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2009. — 606 с.
6. Грязнова А. Г. Оценка недвижимости / А. Г. Грязнова, М. А. Федотова, И. Л. Артеменков. — М.: Финансы и статистика, 2004. — 496 с. — С. 31
7. Ринок нерухомості: навч. посібник, видання друге / А. М. Асаул, В. І. Павлов, І. І. Пилипенко, Н., В. Павліха, І. В. Кривов'язюк. — К.: Кондор, 2006 — 336 с.
8. Економіка нерухомості: підручник / А. М. Асаул, І. А. Брижань, В. Я. Чевганова. — К.: Лібра, 2004. — 304 с. — С. 64
9. Коваленко М. А. Ринок нерухомості: фінансові аспекти: навч. посібник / М. А. Коваленко, Л. М. Радванська. — Херсон: ОЛДІ-плюс, 2002. — 160 с. — С. 5.
10. Тарасевич Е. И. Анализ инвестиций в недвижимость МКС / Е. И. Тарасевич. — СПб., 2000. — 401 с. — С. 160.
11. Волков Д. Л. Экономика и финансы недвижимости / Д. Л. Волков. — СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского университета, 1999. — 204 с. — С. 32.
12. Волочков Н. Г. Справочник по недвижимости / Н. Г. Волочков. — М.: Инфра-М, 1996. — 254 с. — С. 16.
13. Фридман, Дж. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости / Дж. Фридман, Н. Ордуэй. — М.: 1995. — 189 с. — С. 14
14. Цыганенко В. С. Экономика рынка недвижимости / В. С. Цыганенко. — СПб: СПбГУИТМО, 2008. — 120 с. — С. 26
15. Смирнова И. В. Экономика недвижимости: учеб. пособие / И. В. Смирнова. — СПб.: СПбГИЭУ, 2003. — 306 с. — С. 21.
16. Экономика недвижимости: учебное пособие / Д. В. Виноградов. — Владимир: Владим. гос. ун-т, 2007. — 136 с. — С. 31.