



**НАУЧНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАУКА**

**Рынок недвижимости в РФ и за рубежом:  
проблемы, приоритеты и перспективы  
развития"**

Сборник научных трудов  
по материалам I международной  
научно-практической конференции

**28 февраля 2017 г.**

[www.scipro.ru](http://www.scipro.ru)  
Екатеринбург, 2017

УДК 347.214.2  
ББК 65.22

*Главный редактор: Н.А. Краснова*  
*Технический редактор: Ю.О. Канаева*

**Рынок недвижимости в РФ и за рубежом: проблемы, приоритеты и перспективы развития:** сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции, 28 февраля 2017 г. Екатеринбург: НОО «Профессиональная наука», 2017. 36 с.

ISBN 978-5-00-007231-8

В сборнике научных трудов рассматриваются актуальные вопросы экономических, социологических наук, развития философии, педагогики, психологии, техники и инноваций, вопросы землеустройства, актуальные проблемы в медицине, лингвистике, юриспруденции по материалам научно-практической конференции **«Рынок недвижимости в РФ и за рубежом: проблемы, приоритеты и перспективы развития»** (28 февраля 2017 г.).

Сборник предназначен для научных и педагогических работников, преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Все включенные в сборник статьи прошли научное рецензирование и опубликованы в том виде, в котором они были представлены авторами. За содержание статей ответственность несут авторы.

Информация об опубликованных статьях предоставлена в систему Российского индекса научного цитирования – **РИНЦ** по договору No 2819-10/2015К от 14.10.2015 г.

Электронная версия сборника находится в свободном доступе на сайте [www.scipro.ru](http://www.scipro.ru).

УДК 347.214.2  
ББК 65.22



978-5-00-007231-8

© Редактор Н.А. Краснова, 2017

© Коллектив авторов, 2017

© НОО Профессиональная наука, 2017

## **Содержание**

<b>СЕКЦИЯ 1. ИНФРАСТРУКТУРА РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ .....</b>	<b>4</b>
Фирцева С. В., Спиридонова М. Э. Анализ рынка коммерческой недвижимости г. Тюмени за февраль 2017 г. ....	4
<b>СЕКЦИЯ 2. РАЗВИТИЕ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ.....</b>	<b>14</b>
Плотникова М.А. Перспективы развития строительной отрасли в условиях кризиса .....	14
<b>СЕКЦИЯ 3. РИЭЛТОРСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ.....</b>	<b>21</b>
Климова Е.А. Риэлторское агентство: от А до Я .....	21
<b>СЕКЦИЯ 4. СТРАХОВАНИЕ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ.....</b>	<b>28</b>
Чурбанова А.С. Предпринимательская деятельность на рынке недвижимости. Страхование .....	28

## СЕКЦИЯ 1. ИНФРАСТРУКТУРА РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

УДК 338.1

**Фирцева С. В., Спиридонова М. Э. Анализ рынка коммерческой недвижимости г. Тюмени за февраль 2017 г.**

Analysis of the commercial real estate market of the city of Tyumen  
in February 2017 year

**Фирцева Светлана Валерьевна,**  
Кандидат экономических наук, доцент кафедры Экономики в строительстве,  
Тюменский индустриальный университет;  
**Спиридонова Мария Эдуардовна,**  
магистрант,  
Тюменский индустриальный университет;  
**Firtseva Svetlana Valeryevna,**  
Ph.D., Associate Professor, Department of Economy in the construction, the Tyumen  
industrial university;  
**Spiridonova Maria Eduardovna,**  
Undergraduate, Department of Economy in the construction,  
the Tyumen industrial university;

**Аннотация.** Статья представляет собой анализ рынка коммерческой недвижимости Тюмени в разрезе административных округов. Рынок коммерческой недвижимости Тюмени рассмотрен в двух направлениях: аренда и продажа объектов недвижимости.

**Ключевые слова:** анализ, коммерческая недвижимость.

**Abstract:** This article is an analysis of the commercial real estate market of Tyumen in terms of administrative districts. The commercial real estate market of Tyumen was examined in two directions: rental and sale of real estate objects.

**Keywords:** analysis, commercial real estate.

В областном центре динамично развивается как рынок жилищного строительства, так и коммерческой недвижимости [1,2].

Сегмент коммерческой недвижимости города Тюмени характеризуется широким спектром предложений. В городе есть высококласные бизнес-центры, современные торговые центры, офисные и встроенные торговые помещения для частного бизнеса, расположенные на первых этажах жилых домов.

По итогам февраль 2017 года на рынке коммерческой недвижимости города Тюмени выставлено более 2 000 объектов коммерческого назначения, предлагаемых к продаже либо к аренде. Структура коммерческой недвижимости по видам сделок представлена на рисунке 1.

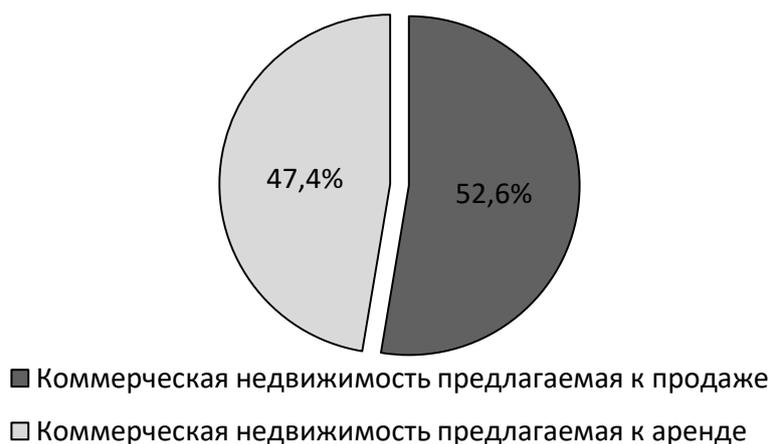


Рисунок 1. Структура коммерческой недвижимости по видам сделок

Согласно рисунку 1 наибольшую долю на рынке (52,6%) занимают объекты, предлагаемые к продаже и наименьшую долю объекты, предлагаемые к аренде (47,4%). Рынок аренды коммерческой недвижимости города Тюмени представлен более 1 000 объектами. В таблице 1 представлена структура предложения к аренде коммерческой недвижимости на рынке города Тюмени.

Таблица 1

Структура предложения к аренде коммерческой недвижимости на рынке города Тюмени в феврале 2017 года

Административный округ г.Тюмени	Коммерческая недвижимость производственно-складского назначения	Коммерческая недвижимость офисного назначения	Коммерческая недвижимость торгового назначения	Коммерческая недвижимость свободного назначения	Всего объектов коммерческой недвижимости по АО г.Тюмени
Центральный АО	54	192	26	141	413
Восточный АО	1	27	32	85	145
Калининский АО	34	91	21	90	236
Ленинский АО	56	122	15	54	247
Всего объектов коммерческой недвижимости по назначению	145	432	94	370	1 041

Для наглядности отобразим на графике структуру предложения аренды коммерческой недвижимости по административным округам на рынке города Тюмени за февраль 2017 года.

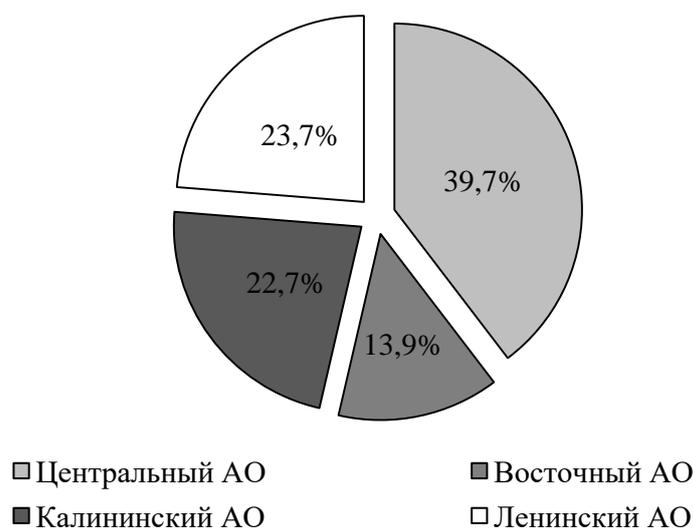
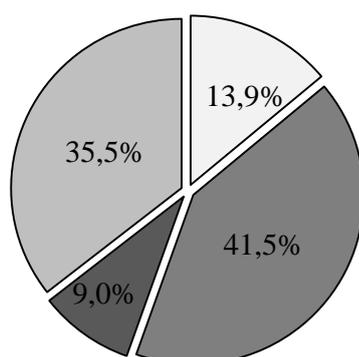


Рисунок 2. Структура предложения к аренде в разрезе административных округов города Тюмени за февраль 2017 года

В разрезе административных округов города больший объем предложения объектов аренды коммерческой недвижимости сосредоточен в Центральном АО (39,7%). Ленинский АО г.Тюмени сосредотачивает 23,7% от общего объема предложения. Наименьший объем предложения аренды объектов коммерческой недвижимости представлен в Восточном АО (13,9%).



- Коммерческая недвижимость производственно-складского назначения
- Коммерческая недвижимость офисного назначения
- Коммерческая недвижимость торгового назначения
- Коммерческая недвижимость свободного назначения

Рисунок 3. Структура предложения аренды коммерческой недвижимости по назначению за февраль 2017 года

Наибольшую долю на рынке аренды коммерческой недвижимости города Тюмени, занимают объекты офисного (41,5%) и свободного назначения (35,5%), а наименьшую долю составляют объекты производственно-складского (13,9%) и торгового назначения (9,0%).

Средняя арендная ставка объектов недвижимости в разрезе административных округов представлена на рисунке 5.

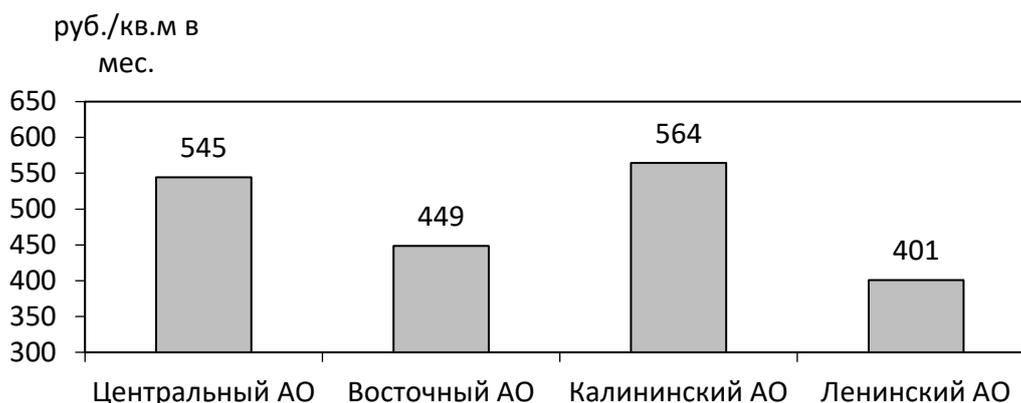


Рисунок 4. Средняя арендная ставка коммерческой недвижимости в разрезе административных округов города Тюмени в феврале 2017 года

В разрезе административных округов наибольшая средняя арендная ставка в месяц составила 564 руб./кв.м. в Калининском АО, далее в Центральном АО - 545 руб./кв.м., в Восточном АО - 449 руб./кв.м. и в Ленинском АО - 401 руб./кв.м.

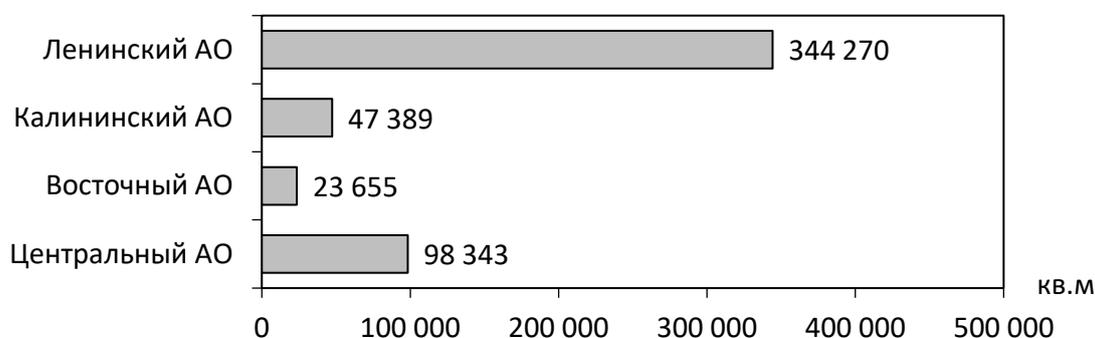


Рисунок 5. Объем аренды площадей коммерческой недвижимости в разрезе административных округов города Тюмени в феврале 2017 года

В Ленинском АО в феврале 2017 года было сосредоточено порядка 344 270 кв.м. арендных площадей, на втором месте по объему предложения – Центральный АО (98 343 кв.м.). В количественном выражении также преобладает Калининский АО (47 389 кв.м), далее в порядке убывания -

Восточный АО (23 655 кв.м).

Как и рынок аренды, рынок продажи коммерческой недвижимости города Тюмени представлен большим числом объектов, более 1 000. В таблице 2 представлена структура предложения к продаже коммерческой недвижимости на рынке города Тюмени за февраль 2017 года.

Таблица 2

Структура предложения к продаже коммерческой недвижимости на рынке города Тюмени в феврале 2017 г.

Административный округ г.Тюмени	Коммерческая недвижимость производственно-складского назначения	Коммерческая недвижимость офисного назначения	Коммерческая недвижимость торгового назначения	Коммерческая недвижимость свободного назначения	Всего объектов коммерческой недвижимости по АО г.Тюмени
Центральный АО	33	179	101	152	465
Восточный АО	5	57	73	107	242
Калининский АО	25	89	52	90	256
Ленинский АО	46	41	38	68	193
Всего объектов коммерческой недвижимости по назначению	109	366	264	417	1 156

Для наглядности отобразим на графике структуру предложения продажи коммерческой недвижимости по административным округам рынка города Тюмени за февраль 2017 года.

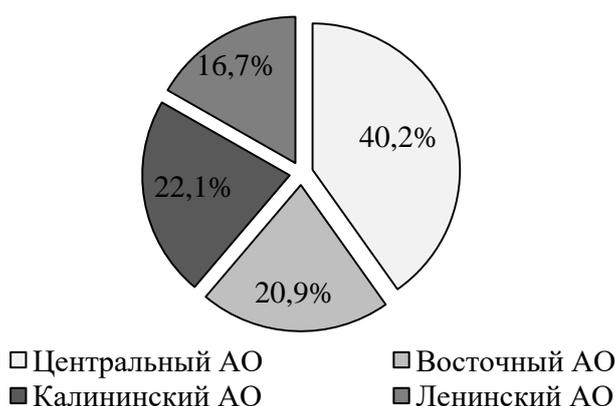


Рисунок 6. Структура предложения к продаже в разрезе административных округов города Тюмени за февраль 2017 года

В разрезе административных округов города Тюмени большой объем предложения к продаже объектов коммерческой недвижимости сосредоточен в Центральном АО (40,2%). Второе место отводится Калининскому АО, который сосредотачивает 22,1% от общего объема предложения к продаже объектов коммерческой недвижимости. Наименьший объем предложения к продаже объектов коммерческой недвижимости наблюдается в Ленинском АО (16,7%).



Рисунок 7. Структура предложения к продаже объектов коммерческой недвижимости по назначению за февраль 2017 года

Согласно рисунку 7, значительную долю на рынке коммерческой недвижимости города Тюмени в общей структуре предложения к продаже, занимают объекты свободного (36,1%) и офисного назначения (31,7%), а наименьшую долю составляют объекты торгового (22,8%) и производственно-складского назначения (9,4%).

Средняя цена предложения объектов коммерческой недвижимости в разрезе административных округов представлена на рисунке 8.

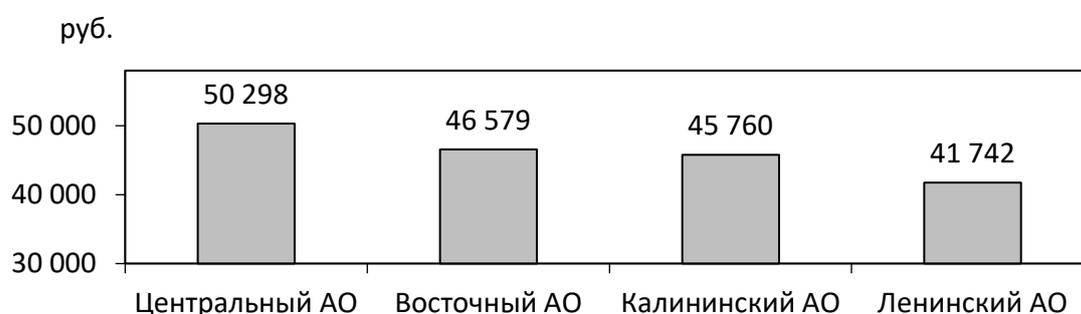


Рисунок 8. Средняя цена предложения к продаже объектов коммерческой недвижимости в разрезе административных округов города Тюмени за февраль 2017 года

В разрезе административных округов с наибольшим объемом предложения (40,2%) наибольшая средняя цена составила 50 298 руб. в Центральном АО, далее в Восточном АО – 46 579 руб., в Калининском АО – 45 760 руб. и в Ленинском АО – 41 742 руб.

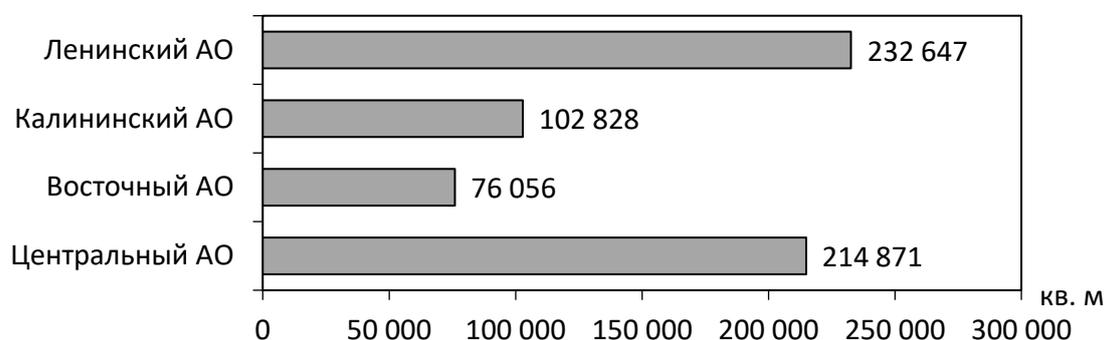


Рисунок 9. Распределение объема предложения коммерческой недвижимости в разрезе административных округов города Тюмени за февраль 2017 года

В Ленинском АО в феврале 2017 года было сосредоточено 232 647 кв.м. площадей предназначенных для продажи. В количественном выражении также преобладает Центральный АО (214 871 кв.м), далее в порядке убывания - Калининский АО (102 828 кв.м) и на последнем месте Восточный АО (76 056 кв.м).

Анализ рынка коммерческой недвижимости выполнялся по данным РАН «Этажи» [1].

### Библиографический список

1. Фирцева С. В. Развитие рынка недвижимости в Тюменской области. [Актуальные проблемы архитектуры, строительства, энергоэффективности и экологии - 2016](#). Сборник материалов международной научно-практической конференции: в трех томах. Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Тюменский индустриальный университет». 2016. С. 253-258.
2. Фирцева С. В. Основные направления развития рынка недвижимости Тюменской области и областного центра. [Инвестиции, строительство и](#)

[недвижимость как материальный базис модернизации и инновационного развития экономики](#) Материалы Пятой Всероссийской научно-практической конференции с международным участием: в 2 частях. под редакцией Т.Ю. Овсянниковой. 2015. С. 201-206.

3. Коммерческая недвижимость / «Этажи» - агентство недвижимости – Тюмень [Электронный ресурс]. –//www.etaji.com.

## СЕКЦИЯ 2. РАЗВИТИЕ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ

УДК 338.12.017

### **Плотникова М.А. Перспективы развития строительной отрасли в условиях кризиса**

Perspectives of building sector in crisis conditions of economics

**Плотникова Мария Александровна**

Новосибирский государственный университет экономики и управления  
Научный руководитель

**Бородина Юлия Борисовна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры  
корпоративного управления и финансов,  
Новосибирский государственный университет экономики и управления

**Plotnikova Maria Aleksandrovna**

Novosibirsk State University of Economics and Management

Scientific adviser: **Borodina U.B.**, Economics PhD, Associated Professor department of  
management and finance,

Novosibirsk State University of Economics and Management

**Аннотация.** В данной статье рассматриваются проблемы и перспективы развития строительной отрасли экономики в условиях кризиса. Проанализированы данные статистики, по ним сделаны соответствующие расчеты и выводы.

**Ключевые слова.** Строительство, кризис, перспективы развития

**Abstract:** This article discusses the problems and prospects of development of the construction sector of the economy in the catch of the crisis. Analyzed statistics, made the appropriate calculations and conclusions on them.

**Keywords.** Financing of building companies, internal sources, external sources.

В условиях кризиса национальной экономики, в связи с неблагоприятной макроэкономической ситуацией, тема развития строительной отрасли становится особенно актуальной. Финансовый кризис значительно повлиял на все отрасли российской экономики, но наиболее сильный урон понесла сфера строительства.

Правительство РФ поставило перед собой цель увеличения темпов жилищного строительства, однако, скорее всего они окажутся не реализуемыми в условиях сильного роста цен на строительные материалы, электроэнергию, услуги логистики, а так же в условиях снижения покупательной способности

населения и роста ставок по ипотечному кредитованию [2].

Осенью 2008 года, когда уже наблюдалось резкое сокращение спроса на жилую и коммерческую недвижимость, а банки фактически прекратили выдачу кредитов застройщикам, был серьезный удар по всей строительной индустрии, однако цены на недвижимость стали восстанавливаться уже осенью 2009 года, что было обусловлено высокими ценами на нефть и возможностью кредитования в западных банках под 1,5-2% годовых [5].

Начавшийся в 2014 году и продолжающийся по сей день экономический спад весьма губительно сказывается на строительной отрасли. Эксперты ожидали повторения развития событий 2008-2009гг. и скорого восстановления спроса и цен на недвижимость, однако в связи с неблагоприятной внешнеполитической и экономической обстановкой этого не случилось и, по прогнозам, ожидается усиление спада [3].

Наиболее сильное влияние на российский рынок недвижимости оказывают мировые цены на нефть, устойчивость валютного курса, уровень инфляции, а также доступность ипотечного кредитования.

Основную долю в строительстве недвижимости занимает жилищное строительство. Статистические данные и расчеты темпов роста показателей жилищного строительства продемонстрированы в таблице 1.

Таблица 1

Динамика основных показателей жилищного строительства по РФ  
за 2005-2015 гг.

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Численность населения, млн. чел.	143,2	142,8	142,8	142,7	142,8	142,9	143,0	143,3	143,7	146,3	146,5
Жилищный фонд, млн. м <sup>2</sup> общей площади жилых помещений	2 955	3 003	3 060	3 116	3 177	3 231	3 288	3 349	3 359	3473	3581
Жилищный фонд, м <sup>2</sup> общей площади жилых помещений на человека	20,64	21,03	21,43	21,84	22,25	22,61	22,99	23,37	23,38	23,7	24,4
Темпы роста ввода в действие ЖФ	-	16%	21%	5%	-7%	-3%	7%	5%	7%	6%	1%
Число построенных квартир, тыс. ед.	515,3	608,6	722,4	768,1	701,9	716,9	785,6	838,0	929,4	1124	1195

В целом, анализируя данные статистики необходимо отметить, что строительство жилой недвижимости демонстрировало положительную динамику с 2005 по 2015 гг., кроме показателя темпов роста ввода жилищных фондов в эксплуатацию, который снизился в 2014 году.

Для анализа общей экономической ситуации в стране приведены темпы роста макроэкономических показателей РФ за 2005-2015 гг. в таблице 2.

Таблица 2

Темпы роста основных макроэкономических показателей РФ за 2005-2015 гг.

Показатели, в % к предыдущему году	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Номинальные денежные доходы	111,7	112,3	110,7	112,6	112,1	111,5	109,6	111,7	111,7	107,1	109,1
Реальные денежные доходы	104,5	103,3	100,1	104,1	106,7	105,4	101,2	105,8	104,8	99,5	96
ВВП	101,2	107,4	106,5	104,3	99,8	104,5	104,3	103,4	101,3	100,6	96,3
Инфляция	18,73	12,02	12,8	13,52	14,33	8,78	6,10	6,58	6,45	11,36	12,91

Как мы видим, исходя из статистики, в рассматриваемом периоде с 2005 по 2011г. темпы роста инфляции снижались, но с 2012 она снова существенно набирает обороты, при этом номинальные доходы населения сокращаются параллельно с реальными и уменьшается валовый внутренний продукт, что говорит об очень неблагоприятных тенденциях в экономике [9].

Резкое увеличение уровня инфляции в 2014-2015 гг. обусловлено падением курса рубля и, как следствие, ростом цен на импортные товары. Такая ситуация была вызвана снижением цен на нефть и девальвацией рубля.

Цены на нефть имеют большое значение для экономики России, ибо прогноз нефтяных котировок является условным прогнозом основных финансовых показателей в России. От его величины зависят основные финансовые показатели страны [1].

По мнению специалистов, цены на нефть являются показателем спроса на недвижимость, исходя из которого формируется уровень цен на рынке недвижимости [8].

Многие эксперты придерживаются мнения, что цены на нефть являются показателем спроса на недвижимость, который в свою очередь влияет на

формирование цен на рынке жилой недвижимости.

На формирование цен на недвижимость также оказывает влияние предложение на рынке.

Застройщики в 2015-2016 г. снизили предложение на рынке на 0,5 %. То есть предложение на рынке новостроек осталось практически неизменным. В ситуации снижения реальных доходов населения, роста инфляции, безработицы на рынке жилой недвижимости начинается процесс перепроизводства. Причиной этого является то, что среднее время строительства объекта составляет 3 года, а средний период продажи готовых объектов в 2016 г. увеличился с 7 до 9 мес.

По данным экспертов, в 2016 г. продавалось 2 м<sup>2</sup> жилой недвижимости на каждого жителя РФ, что в 2 раза превышает норму.

Необходимо отметить, можно предположить, что в 2017 г. предложение будет продолжать расти, как на новостройки, так и на вторичное жилье из-за того, что инвесторы будут продавать объекты, приобретенные с целью сохранения сбережений, что связано с ростом тарифов ЖКХ, повышением расходов на содержание жилья, снижением арендных ставок, а также необходимостью возврата инвестиций из-за снижения реальных доходов населения [4].

Вместе с тем, будет наблюдаться сокращение спроса на объекты недвижимости, в связи с кризисными явлениями в экономике и снижением доходов населения.

Таким образом, с точки зрения текущего состояния и ближайших перспектив развития, можно утверждать, что строительная отрасль является одной из самых проблемных среди базовых отраслей экономики. Восстановление темпов роста строительной отрасли возможно при изменениях в положительную сторону общего состояния экономики, в т.ч. ряда ее показателей, к которым относятся реальные располагаемые денежные доходы

населения и стабилизация денежно-кредитной системы [10]. К сожалению, в настоящее время в России наблюдается обратный процесс, разворот которого возможен лишь при позитивных сдвигах мировых цен на нефть, вероятность наступления чего в скором времени весьма мала.

### **Библиографический список**

1. Бородина Ю.Б. Статистическое исследование показателей экономического роста потребительской кооперации: диссертация канд. экон. наук. - Новосибирск: СибУПК, 2006. - 167 с.
2. Бородина Ю.Б., Отставных А.Ю. Состояние и тенденции развития нефинансовой отчетности российских компаний // В сборнике: Актуальные направления фундаментальных и прикладных исследований Материалы IX международной научно-практической конференции. North Charleston, USA, (11-12 июля 2016 г.). н.-и. ц. «Академический». 2016. С. 162-169.
3. Бородина Ю.Б., Федосова Т. С. Теоретические аспекты экономического роста Российской Федерации: понятие, факторы, модели. // Экономика и предпринимательство, 2013, №6 (35), с.19-25
4. Бородина Ю.Б., Савельева Ю. В., Федосова Т. С. Экономический рост Российской Федерации: финансовый аспект // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. 2014. №2 (9). с. 42-49.
5. Дмитриева Е.Н., Бородина Ю.Б. Особенности анализа финансового состояния энергосбытовой компании при формировании долгосрочной финансовой стратегии/Е.Н. Дмитриева, Ю.Б.Бородина//В сборнике: Академическая наука -проблемы и достижения Материалы VII международной научно -практической конференции. North Charleston, SC, USA, 2015. С. 267 - 269.

6. Ефремова В.В., Королева А.М. Финансовая грамотность населения России: проблемы и направления повышения // Экономика и предпринимательство. 2015. № 1 (54). С. 95—97.

7. Официальный сайт Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии «Росреестр». Режим доступа: [www.rosreestr.ru](http://www.rosreestr.ru).

8. Официальный сайт Рейтингового агентства строительного комплекса. Режим доступа: <http://www.rask.ru>. Дата обращения: 29.03.2016.

9. Першина Т.А. Повышение энергоэффективности деятельности предприятий строительного комплекса // Научные труды SWorld. 2011. Т. 20. № 4. С. 78—82.

10. Яськова Н.Ю. Тенденции развития строительных корпораций в новых условиях // Научное обозрение. 2013. № 6. С. 174—178.

## СЕКЦИЯ 3. РИЭЛТОРСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

УДК 330

### Климова Е.А. Риэлторское агентство: от А до Я

Real estate agency: from beginning to end

**Климова Екатерина Александровна**,  
Магистрант 2 курса направления подготовки «Сервис»,  
Орловский государственный университет экономики и торговли  
Научный руководитель,

**Семёнова Елена Евгеньевна**, к.т.н.,  
доцент кафедры товароведения, экспертизы товаров и туризма  
Орловский государственный университет экономики и торговли

**Klimova Ekaterina Aleksandrovna**,  
Undergraduate of the 2d course of training area "Service"  
Orel State University of Economy and Trade

Scientific adviser: **Semenova Elena Yevgenyevna**, candidate of technical sciences,  
associate professor of the Commodity Department, examination of goods and tourism  
Orel State University of Economy and Trade

**Аннотация:** В статье дается целостное представление о развитии агентств недвижимости, их расширении и совершенствовании. Особое внимание уделено рассмотрению основных принципов работы риэлторских агентств, их функционирования.

**Ключевые слова:** недвижимость, риэлтор, бизнес, агентство.

**Abstract:** The article gives a holistic view of the development of real estate agencies, their expansion and improvement. Particular attention is paid to the basic principles of real estate agencies, their functioning.

**Keywords:** real estate, realtor, business, agency.

Миф о легком хлебе риэлторов существует очень давно. Несмотря на то, что агентства недвижимости в городах исчисляются десятками, а в больших городах и сотнями, не считая частных риэлторов, каждый год открываются новые фирмы.

Недвижимость – это на первый взгляд одна из самых привлекательных сфер для малого бизнеса, поэтому открытие риэлторское агентство – безупречный вариант для развития собственного дела с нуля. Поэтому нередко возникает потребность решения вопроса об аренде зданий, квартир, торговой

недвижимости, офисных помещений, складов и т. д. Самостоятельно отыскать подходящий объект недвижимости зачастую никто не может себе позволить из-за ограниченности по времени. Поэтому многие отдают предпочтение организациям, предоставляющим информацию о предложениях на рынке недвижимости. Открыть собственное риэлторское агентство, добиться успеха в бизнесе и предоставлять услуги своим клиентам на профессиональном уровне – сегодня под силу многим предпринимателям.

Существуют основные принципы работы риэлторского агентства:

- 1) За услугами в агентство обращается клиент;
- 2) Между обратившимся человеком и организацией заключается договоренность;
- 3) Сотрудник риэлторского агентства подбирает перечень доступных объектов недвижимости, максимально соответствующих запросам заказчика;
- 4) Когда клиент определяется с предложением, между ним и владельцем помещения организовывается переговорный процесс;
- 5) На данном этапе в обязанности риэлтора входит сопровождение процедуры заключения сделки на всех ее этапах, а также помощь в оформлении необходимых документов;
- 6) После того как сделка заключена, все документы оформлены, заказчик расплачивается с агентством за предоставленные услуги.

Специализироваться только на одном типе предоставляемых услуг совсем необязательно, да и нецелесообразно. Работа в разных направлениях одновременно будет намного эффективнее.

Желающим узнать о том, как открыть свое риэлторское агентство с нуля, предстоит разобраться с основными инструкциями, которым придется следовать в начале работы. Прежде всего, придется заняться поиском подходящей

недвижимости. Информацию о продаже, сдаче в аренду, а также о покупке отдельных строительных объектов или помещений можно найти в различных источниках, доступных практически всем интересующимся. Когда источники информации о доступных объектах недвижимости определены, агентство регистрируется в отделении налоговой инспекции по месту жительства или работы предприятия. Риэлторский бизнес не требует дополнительных лицензий и разрешений. Весь необходимый пакет документации можно получить в органах налоговой инспекции.

После этого следует заняться подготовкой документации, подходящей для работы с клиентами и расписать стоимость услуг, предоставляемых агентством. Чтобы начинающий предприниматель мог сделать это правильно, рекомендуется ознакомиться с ценами других агентств. При этом нужно понимать, что стратегия назначения максимально низких цен не всегда способствует привлечению нормальных клиентов. Невысокая стоимость услуг может вызвать сомнения в профессиональной подготовке сотрудников агентства и повлиять на решение заказчика. Чтобы производить впечатление солидной фирмы, должна быть организована работа офиса. Перечислим основные критерии подбора подходящего помещения: рекомендуется выбирать расположение как можно ближе к центру города, ремонт в офисе должен быть качественный, помещение для посетителей всегда должно быть достаточно уютным и комфортным, на случай если клиент придет с ребенком, понадобится небольшая игровая площадка, офисное помещение должно быть оснащено необходимыми коммуникациями для работы оргтехники.

Некоторые предприятия специализируются на сборе информации о различных объектах недвижимости. У них можно приобрести готовые базы данных или их демонстрационные версии. Договоренность на поставку баз

данных с подобными организациями лучше всего заключать после проверки, при 80–90% достоверности предоставляемой информации. Чтобы найти продавцов, многие рекомендуют распространение псевдообъявлений по поиску помещений для аренды или покупки. Практически каждый владелец объекта недвижимости соглашается занести информацию о своем предложении в базу данных организации, потому что за это не нужно ничего платить.

Коллектив – считается основой любого бизнеса. Как говорится: «кадры решают все». Чтобы агентство работало качественно, лучше стараться нанимать целеустремленных сотрудников с активной жизненной позицией, способных показывать хорошие результаты в данной сфере. При этом опыт работы с клиентами всегда будет играть немаловажное значение. Профессиональный риэлтор должен разбираться в психологии человека и уметь находить подход к клиенту. С ним всегда должно быть комфортно в процессе общения. Рынок недвижимости обуславливает необходимость работы по конкретным специализациям: вторичный рынок, а также новостройки, недвижимость за границей, земельные участки, коммерческая, промышленная и жилая недвижимость, частные дома.

Распределение специалистов по отдельным областям дает возможность поднять их уровень профессиональной подготовки, но если агентство только начинает свою работу и еще не расширило достаточно список клиентов и базу предложений, такое распределение не будет приносить много пользы. Только крупные организации могут позволить себе создавать несколько отделов, где работают узкоспециализированные квалифицированные сотрудники. Предприниматель самостоятельно решает вопрос количества нанимаемых работников.

Кроме риэлторов, в каждом агентстве должен работать PR-менеджер,

водитель с автомобилем, бухгалтер, профессиональный юрист, офис-менеджер.

Каждый риэлтор получает свою заработную плату от выработки. Их гонорары обычно составляют от 30 до 60% от каждой заключенной сделки. Работа офис-менеджеров, обслуживающего персонала и бухгалтеров должна оплачиваться фиксированной ставкой.

Рентабельность определяется в зависимости от масштаба организации, размеров вложений, активности и уровня профессионализма риэлторов.

Каждое агентство нужно правильно разрекламировать для успешного начала работы. Нужно привести описание всех предоставляемых услуг, указать свои контактные данные, расположение офиса, обратить внимание потенциальных заказчиков на профессионализм коллектива.

Большая часть организаций, предоставляющих клиентам информацию о предложениях на рынке недвижимости, получает выручку с операций, 50–80% которых проводятся на вторичном рынке жилья. Риэлторское агентство сегодня не может много зарабатывать на коммерческой недвижимости. Доходы предприятий в этой области составляют примерно 5–30% всей выручки. Наиболее развитыми направлениями считается ипотека, аренда коммерческой недвижимости и жилых помещений.

Начинающее риэлторское агентство должно быть укомплектовано оборудованием, необходимым для работы. Предварительно нужно приобрести столы, стулья, а также мобильный и стационарный телефон, номера которых будут указаны на рекламных объявлениях. Для приема входящих звонков лучше иметь отдельную свободную линию, которую не будут занимать сотрудники при обзвоне заказчиков. Наличие принтера, одного или нескольких компьютеров, факса, ксерокса в офисе обязательно.

Для удобства работы с базой данных нужно объединить в единую сеть всю

имеющуюся в офисе цифровую технику.

Всем, кто желает знать о том, как открыть риэлторскую контору, нужно найти способ привлечения новых клиентов и организации базы данных с их контактными данными. Причем для этого сегодня используются не только обыкновенные SEO-продвижения и рычаги, но и задействовать возможности для распространения информации, предоставляемые социальными сетями. Можно создавать группы, посвященные конкретным населенным пунктам, собирать аудиторию и распространять информацию об услугах, которые предоставляет агентство. В основном стоимость найма специалистов, способных обеспечить эффективное продвижение, а также разработку и обслуживание сайта организации, составляет не более 1000\$. Этой суммы будет вполне достаточно на первое время для старта и удержания места сайта в поисковых системах при соответствующем поисковом запросе.

Кроме того, рекомендуется распечатать визитные карточки, написать объявление в газету, или воспользоваться услугами рекламного агентства.

Персонал должен быть обучен работе с клиентами и придерживаться нескольких важных правил. Каждый сотрудник должен давать понять клиенту, что компания заботится о нем и приложит максимум усилий, чтобы предоставить ему то, ради чего он обратился в организацию. К тому же всегда необходимо следить за корректностью информации, предоставляемой заказчиком. Всегда должна быть обеспечена возможность организации переговоров заказчика с руководящим работником любого уровня. Сотрудник риэлторской конторы обязан предоставить клиенту контактные данные руководителей предприятия или предоставить другую возможность связи с администрацией.

### **Библиографический список**

1. Акарева Е. Профессия риэлтора. Содержание профессиональной деятельности. М. 2014. С.18.
2. Батяев А.А. Справочник риэлтора. Ростов –на –Дону. «Феникс», 2016. С.14.
3. Красовский, Ю. Д. Организационное поведение : учеб. пособие для вузов / Ю. Д. Красовский. - М. : ЮНИТИ, 2013. - 472 с.
4. Кущенко, В. В. Девелопмент. Современная концепция развития недвижимости / В. В. Кущенко ; Всерос. гос. налог. акад. М-ва РФ по налогам и сборам. - М. : Норма, 2015 - 367 с.
5. Морозова Ж.А. Риэлторские организации. Бухгалтерский учет и налогообложение. М. 2015. «Вершина». С.10.
6. Сделки с недвижимостью : учеб. пособие / В. Г. Шебалин, О. К. Самохина, Е. Г. Шамонова, А. К. Кузьмина - М. : Омега-Л, 2016. - 210 с.

## СЕКЦИЯ 4. СТРАХОВАНИЕ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

УДК 368.12

### Чурбанова А.С. Предпринимательская деятельность на рынке недвижимости. Страхование

Business activity in the real estate market. Insurance

**Чурбанова Анастасия Сергеевна**

Северный (Арктический) Федеральный университет им. М.В. Ломоносова

**Churbanova Anastasiia Sergeevna**

Northern Arctic Federal University named after M.V. Lomonosov

**Аннотация:** В статье ставится задача рассмотреть особенности страхования недвижимости, а также различные отрасли страхования. В результате анализа мы выяснили, что входит в страхование, изучили страховые риски, раскрыли суть обязательного и добровольного страхования различных отраслей недвижимости, отметили в заключении, к чему стоит стремиться нашей стране в плане страхования недвижимости.

**Ключевые слова:** страхование, страховщик, страхователь, недвижимость.

**Abstract:** The paper considers the characteristics of insurance real estate and various insurance industries. As a result of our analysis, we found what is included in the insurance, learned insurance risks, reveal the essence of compulsory and voluntary insurance of various real estate sectors, defined the vector of development in property insurance in the Russian Federation.

**Keywords:** insurance, insurer one who insures, real estate

Страхование – система мероприятий по созданию денежного (страхового) фонда за счет взносов его участников, из средств которого возмещается ущерб, причиненный дольщикам стихийными бедствиями; несчастными случаями; нарушением действующего законодательства, допущенным при оформлении регистрации сделки с объектами недвижимости; непреднамеренными ошибками риелторов, оценщиков и других профессионалов рынка недвижимости; подрядчиком, третьим лицом, застройщиком. Страхование – один из самых важных элементов отношений на рынке, относящихся к финансовой сфере, выполняющих особые функции в экономике.

Правила страхования – это условия страхования, которые определяют

права и обязанности сторон, заключивших договор страхования, объект страхования, перечень страховых случаев и исключений, при которых происходит освобождение от ответственности. Правила страхования обычно прописываются в страховом полисе. Они включаются в пакет документов, необходимых для лицензирования страховой деятельности.

Страховщиком является страховая компания, которая принимает риск за определенную плату, указанную в договоре страхования, на себя. Страхователем может являться как физическое, так и юридическое лицо, передающее риск страховщику. Страховой стоимостью считается действительная, фактическая стоимость объекта страхования. Страховая сумма – это сумма, оговоренная при заключении договора, на которую страхователь страхует свой интерес [2].

Страховое возмещение – сумма, которую страховщик обязан выплатить страхователю, как возмещение убытка, вызванное наступлением страхового случая, который предусмотрен в договоре страхования. Страховой риск – возможное событие или несколько событий, приводящих к страхованию [2].

Добровольное страхование строений и квартир проводится на случай их повреждения или полного разрушения в результате различных стихийных бедствий и других различных несчастных случаев.

Юридические лица чаще всего страхуют офисные помещения, производственные помещения и склады. Так как они подвержены различным рискам и возможные потери у них разные, в правилах страхования есть различия.

Существует такой вид страхования, как титульное. Это страхование прав собственности, при котором объект недвижимости страдает от потерь в результате нарушения законодательства, допущенного оформляя и регистрируя сделку. Смысл этого вида страхования заключается в том, что страховая

компания, заранее изучив правовую историю объекта страхования, берёт на себя финансовую ответственность за законность права собственности, которое было приобретено [1].

В скором времени ожидается начало земельной ипотеки, которая тоже не может обойтись без титульного страхования, вырастет количество договоров данного страхования по участкам земли, ожидается возможное начало комплексного страхования прав собственности: на землю и строения.

Также отдельно можно застраховать расходы, которые связаны с ведением судебного дела; потерю некоторых средств, вложенных в приобретение объектов недвижимости, а также дополнительные затраты на приобретение аналогичного жилья при высоком росте его стоимости на рынке [2].

С высоким уровнем риска в сфере жилой недвижимости связаны сделки с расселяемыми коммунальными квартирами; квартирами, имеющими дефекты; по доверенностям; с переходом права по наследству; квартирами, имеющими более двух переходов прав собственности; квартирами, в которых право собственности возникло на основании решения суда; договоры мены.

На рынке коммерческой недвижимости риск присутствует более чем в половине сделок. В большей степени риски связаны с нарушением прав акционеров.

В сделках с загородной недвижимостью риск невелик, всего лишь в 5 % сделок.

С развитием рынка, количество опасных сделок будет расти в связи с усложнением юридической истории прав собственности на объект недвижимости [4].

Страхование дольщиков развивается двумя путями:

-обязательное условие при банковском ипотечном кредитовании;

-добровольное, рассчитанное на разумную предусмотрительность и потребительское самосознание дольщиков.

Примерно половина участников рынка долевого строительства имеют различного типа проблемы. Это, в первую очередь, банкротство застройщика, а также «двойные» продажи квартир, срыв сроков строительства.

Страхование профессиональной ответственности заказчика при наличии последствий случайных ошибок оценщика также установлено в законодательстве. Человеческий фактор присутствует и в бизнесе. А так как людям свойственно ошибаться, то право на ошибку тоже надо страховать. Имущественные интересы, связанные с риском ответственности плательщика и являются объектом страхования по данному виду.

Страховым случаем в данной ситуации является факт наличия ущерба по вине действия или бездействия оценщика, признанный вступившим в законную силу решением арбитражного суда или признанный страховщиком [2].

При наступлении страхового случая страховщик производит страховую выплату в размере причиненного реального ущерба как заказчику, так и третьему лицу, если таковое имеется, но не более чем оговоренный и прописанный в договоре обязательного страхования размер страховой суммы.

Договор обязательного страхования ответственности заключается на срок более года при условии возмещения ущерба, причиненного в период действия данного договора, в течение срока исковой давности, установленного законодательством Российской Федерации.

Страхование профессиональной ответственности риелторов в России является обязательным условием сертификации риелторских фирм и одним из стандартов риелторского сообщества. Страховщики берут на себя обязательства по возмещению ущерба за причиненный вред заказчику риелторских услуг, если

его «вещные права были нарушены в результате непреднамеренных ошибок, небрежности или упущений при осуществлении риелторской деятельности» [3].

С недавних пор стало популярным проводить предстраховую экспертизу для определения величины риска во время приобретения объекта недвижимости. Сумма сделки по коммерческому объекту недвижимости обычно превышает сумму сделки по жилому объекту.

При страховании банковского ипотечного кредита под покупку построенного жилья страхователем является заемщик кредита, а выгодоприобретателем – банк-кредитор. Чтобы получить ипотечный кредит обязательно нужно застраховать объект недвижимости от риска утраты или повреждения. Ограничения по размеру страховой суммы ограничены размером требования о возврате основного долга [2].

В развитой рыночной экономике страхование строительно-монтажных рисков не считается неотклонным, но без него фирма не имеет возможность принимать участие в подрядных торгах и не содержит права заключать строй договоры. У нас данная картина страхования чисто добровольческий, впрочем, на первичном рынке недвижимости он обширно всераспространен.

Страхование строительно-монтажных дел дает собой устройство компенсации вреда, образующегося при смерти или же выполнении строящегося объекта, при претворении в жизнь строительно-монтажных дел, вследствие случайных и неожиданных мероприятий.

Страхованию подлежат объекты, на коих проводится строительство, кратковременные строения и сооружения, строительная техника и строительные материалы, а еще обязанность клиента за нанесение вреда жизни, самочувствию и имуществу 3 лиц. Страхуется обязанность подрядчиков перед третьими лицами. Выполняется страхование послепусковых гарантийных обещаний,

призванное устроить затраты подрядчика на выполнение данных обещаний заблаговременноопределенными и применимыми для подключения в контрактную цена в облике расходов на страхование [3].

Страхование послепусковых гарантийных обещаний считается оканчивающим составляющей всеохватывающей страховой обороны строительно-монтажных дел. Оно гарантирует возмещение неожиданных затрат подрядчика, обусловленных его гарантийными обещаниями перед заказчиком, связанных с починкой, подменой, восстановлением построенного объекта в итоге его повреждения или же смерти.

Страховым случаем сознается свершившееся мероприятие, с пришествием которого появляется долг страхователя компенсировать вред, причиненный имущественным заинтересованностям клиента в последствие пренебрежительности, промахи или же упущения при претворении в жизнь строительной работы.

По условиям страхования штатской и проф ответственности проектировщика страховая фирма гарантирует возмещение вреда, нанесенного подрядчику или же клиенту в этап постройки или же эксплуатации объекта в итоге промахов, допущенных в плане постройки [2].

В выводе отметим, что в государствах с развитой рыночной экономикой страховые фирмы не только принимают взносы, но и распоряжаются ими как трейдеры нового строительства. В нашей стране страховые фирмы не имеют права производить похожую работа по легитимным причинам.

### **Библиографический список**

1 NWRealt: Страхование на рынке недвижимости. [Электронный ресурс] – 2013. Режим доступа: <http://nwrealt.ru/stati/33-strahovanie-na-rynke-ndvizhimosti.html> (Дата обращения - 17.02.2017)

2 Асаул А.Н.: Экономика недвижимости [Электронный ресурс]. – Санкт-Петербург, 2016. Режим доступа: [http://www.aup.ru/books/m491/7\\_3\\_5.htm](http://www.aup.ru/books/m491/7_3_5.htm) (Дата обращения - 20.02.2017)

3 Консультант Плюс: Гражданский кодекс Российской Федерации часть 2. [Электронный ресурс]. – 2017. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_9027/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/) (Дата обращения - 18.02.2017)

4 Стерник Г.М.: Рынок недвижимости. [Электронный ресурс] – 2016. Режим доступа: <http://realtymarket.ru> (Дата обращения - 20.02.2017)

Электронное научное издание

# **Рынок недвижимости в РФ и за рубежом: проблемы, приоритеты и перспективы развития**

Сборник научных трудов  
по материалам I международной  
научно-практической конференции

28 февраля 2017 г.

По вопросам и замечаниям к изданию, а также предложениям к сотрудничеству  
обращаться по электронной почте [mail@scipro.ru](mailto:mail@scipro.ru)

Подготовлено с авторских оригиналов



978-5-00-007231-8

Формат 60x84/16. Усл. печ. л. 1,5. Тираж 100 экз.

Издательство Индивидуальный  
предприниматель Краснова Наталья  
Александровна

Адрес редакции: Россия, 603186, г. Нижний  
Новгород, ул. Бекетова 53