

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Бурятская государственная сельскохозяйственная
академия имени В.Р. Филиппова»

Институт землеустройства, кадастров и мелиорации

Кафедра «кадастры и право»

КУРСОВАЯ РАБОТА

По дисциплине: «Управление недвижимостью»

На тему:

«ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТЬЮ г. УЛАН-УДЭ»

Выполнила: обучающийся гр. Б6402-23К Иванова Ольга Васильевна

Проверила: и.о.доцента, к.с.-х.н. Семиусова Алена Сергеевна

Защищена « 28 » Ноября 2018 г

С оценкой отлично *А. Семиусова*

Улан-Удэ

2018

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	2
РАЗДЕЛ I. ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ	4
1.1 История развития рынка недвижимости в России	4
1.2 Рынок недвижимости как рыночная категория	9
1.3 Рынок недвижимости как разновидность инвестиционного рынка ..	11
1.4 Рынок недвижимости – одна из разновидностей рынка услуг	14
РАЗДЕЛ II. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТЬЮ	16
2.1 Цели управления рынком недвижимостью	18
2.2 Особенности управления недвижимостью разного назначения	20
2.3 Показатели эффективности управления недвижимостью	22
2.3 Проблемы управления недвижимостью	26
2.4 Пути решения проблем управления недвижимостью	29
РАЗДЕЛ III. ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТЬЮ Г. УЛАН-УДЭ	32
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	37
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	39

ВВЕДЕНИЕ

Одним из важнейших ресурсов предприятия, требующих эффективного управления, является недвижимое имущество - земельные участки, здания, сооружения и помещения. Недвижимость, с одной стороны, облагается налогами, с другой - может приносить существенную прибыль за счет ее эффективного использования. Без большого преувеличения можно сказать, что недвижимость может либо основательно «поднять» предприятие, либо его окончательно «утопить», особенно в период производственного спада.

Для принятия обоснованных решений по эффективному управлению недвижимостью предприятия необходима продуманная система учета и использования недвижимости, основанная на достоверной и легко доступной информации, представленной различными способами. Для создания такого учета требуется автоматизированная система, использующая данные, необходимые для реальной работы с недвижимостью предприятия. Тема работы актуальна, потому что система управления недвижимостью, очень переменчивая субстанция и ее невозможно спрогнозировать с большой точностью на несколько лет вперед. Можно лишь отметить основные тенденции его развития.

Недвижимость – одна из центральных категорий гражданского права, хозяйственного оборота, рынка. В тоже время, как справедливо замечают в современной юридической литературе: «недвижимость - это понятие законодательное, законом рожденное, им же изменяемое».

Рынок недвижимости России еще молодой, не до конца сформированный не имеет строго структурированной законодательно-правовой базы. Профессионализм участников рынка недвижимости и качество предоставляемых услуг оставляют желать лучшего, и виной тому, пожалуй, несовершенное законодательство в нашей стране. Кроме этого граждане не хотят сами изучать рынок жилья, знать все его «углы и повороты», но и мало что знают о фирмах-посредниках, обитающих на рынке жилья.

Целью данной работы является анализ особенностей и проблем управления недвижимостью.

Для достижения поставленной цели, необходимо выполнить следующие задачи:

- 1) Рассмотреть уровни, цели и задачи управления недвижимостью;
- 2) Охарактеризовать особенности управления недвижимостью разного назначения;
- 3) Изучить основные проблемы управления недвижимостью.;
- 4) Проанализировать особенности и проблемы управления недвижимостью в г.Улан-Удэ

РАЗДЕЛ I. ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

1.1 История развития рынка недвижимости в России

С принятием в конце 80-х - начале 90-х годов законов «О кооперации», «О собственности», «О земле», а далее программы приватизации государственных, муниципальных предприятий и жилья в РФ открылись возможности для проведения коммерческих операций, в частности по купле-продаже жилой недвижимости, и, следовательно, формированию рынка недвижимости.

Данный рынок является составной частью, сектором рыночной экономики, и происходящие в экономике в тот период процессы, такие как глубокий экономический спад, высокий уровень инфляции, снижение уровня потребления у значительной части населения, резкая дифференциация доходов населения, отсутствие необходимой нормативно-правовой базы рыночных преобразований не могли не отразиться на своеобразии становления рыночных отношений в сфере недвижимости. В связи с этим, следует выделить следующие характерные особенности формирования рынка недвижимости в России в начале 90-х годов (рис. 1).



Рис. 1 Характерные особенности становления рынка недвижимости

В отличие от других секторов экономики, рынок недвижимости начинает формироваться в 1991-1992 годах, в то время как рынок товаров потребительского и даже производственно-технического назначения на рубеже 80-90-х годов. Это отставание сыграло значительную роль в развитии такого сектора рынка недвижимости, как жилая недвижимость. Прибыль, полученная на других рынках, в частности продовольственных и потребительских товаров, от финансовых операций, используется в коммерческих операциях по купле-продаже жилья. Следует отметить, что в этот период финансовыми структурами недвижимость не рассматривается как объект для инвестирования (получения прибыли), так как вложение средств в недвижимость имеет долгосрочный характер и низкую рентабельность в краткосрочном периоде. Связь с финансовым рынком практически отсутствует и преобладают сделки купли-продажи жилой недвижимости.

Кроме того, формирование рынка недвижимости (первоначально в крупнейших городах РФ) происходило в условиях недостаточной, а точнее слабой, нормативно-правовой базы. Данное обстоятельство способствовало быстрому росту любых коммерческих сделок, главными объектами которых становятся вначале отдельные жилые помещения в многоквартирных домах, встроенные помещения нежилого назначения, и только затем отдельно стоящие здания, сооружения и земельные участки. Следует отметить, что упрощенная процедура приватизации жилых помещений достаточно быстро обеспечила предложение на рынке недвижимости, но в то же время, серьезно ослабила стимулы к приватизации. Например, если к концу 1992 года было приватизировано по данным Городского бюро по регистрации прав на недвижимость в жилищной сфере Санкт-Петербурга (ГБР), около 60 тыс. квартир, то к концу 1993 года - уже более 242 тысяч. В дальнейшем темпы были значительно снижены: пришло понимание неопределенности прав собственника приватизированных квартир, невозможности влиять на развитие недвижимости как целого, и к тому же, увеличились расходы на

обслуживание приватизированного жилья. Приватизация необходима, в основном, для продажи жилья, но количество таких покупателей на рынке ограничено, и более предпочтительным является обмен с доплатой (т.е. традиционный, используемый ранее).

Аналогичная проблема возникает и на рынке коммерческой недвижимости. Собственники встроенно-пристроенных помещений также не могут влиять на развитие недвижимости в целом, довольно часто создаются по соседству несовместимые виды деятельности. Например, открытие неблагоприятных в экологическом отношении производств и офисов с большим количеством посещающих их клиентов или торговых предприятий с большим транспортным потоком. Все это тормозит развитие рынка недвижимости. Кроме того, недостаточное внимание к надлежащему юридическому оформлению сделок с недвижимостью, ввиду отсутствия развернутой правовой базы и практического опыта проведения сделок с недвижимостью, привели к упрощенным процедурам проведения операций и отсюда, увеличению оспариваемых коммерческих сделок. Например, в ходе приватизации и при передаче прав после приватизации сделки с недвижимым имуществом в большинстве своем не сопровождались тщательным исследованием правового статуса имущества, наличия или отсутствия прав третьих лиц на него и почти не уделялось внимание вопросам правильного юридического оформления сделок с недвижимостью. Такое положение на рынке недвижимости отразилось на поведении возможных покупателей, которые стали проявлять обоснованные опасения в юридической чистоте приобретаемых ими прав на недвижимость и требовать гарантии от посреднических фирм на рынке недвижимости, которые и сами заинтересованы в надлежащем правовом обеспечении гарантии, но не располагают достаточной информацией для ее осуществления. Таким образом, становление рынка недвижимости в РФ происходило в условиях недостаточной нормативно-правовой базы, которая дополнялась и развивалась в ходе дальнейшего развития рыночной экономики.

Сложная экономическая ситуация, в частности, высокие темпы инфляции; падение жизненного уровня основной части населения; отсутствие инвестиционных возможностей у большинства предприятий и организаций; более низкая рентабельность инвестиций в недвижимость по сравнению с альтернативными возможностями в краткосрочной перспективе, затрудняло развитие недвижимости, особенно в 1991 -1993 годах. Основные сделки на рынке жилой недвижимости - обмен, купля- продажа, причем с незначительным вовлечением в коммерческий оборот первичного жилья.

Кроме того, сложившаяся в доперестроечный период практика обеспечения населения жильем в определенных квадратных метрах жилой площади на одного человека приходит в противоречие с расслоением общества. Необходимость приведения в соответствие уровня доходов различных слоев населения с уровнем их обеспечения жильем в этих условиях становится одной из главных движущих сил развития рынка недвижимости. Основными профессионалами на рынке становятся брокеры.

На рынке коммерческой недвижимости проходят аналогичные процессы, которые не столь заметны, так как осуществляются через приобретение пакетов акций, смену учредителей, и, достаточно редко, через куплю-продажу недвижимости.

Причем, посредники- профессионалы на данном рынке почти отсутствуют. Ранее государственные, а теперь приватизированные предприятия вместе с принадлежащей им недвижимостью постепенно становятся собственностью вновь возникших на базе торговой или финансовой деятельности частных предприятий и организаций. Относительно небольшое количество потенциальных покупателей данной недвижимости, а также достаточно сложные юридические обоснования при проведении сделок с коммерческой недвижимостью и практически полная закрытость информации о предложении на этом рынке не требуют участия посреднических фирм. Развитие посредничества на рынке коммерческой недвижимости относится к началу массового выкупа недвижимости малыми

приватизированными предприятиями, т.е. к 1994-1995 годам. Следовательно, перераспределение недвижимости как жилой, так и коммерческой между различными субъектами является также характерным для становления рынка недвижимости в РФ в период 1990-1993 годов.

Итак, с учетом вышеперечисленных особенностей становления рынка недвижимости, можно отметить:

- ведущее место на рынке занимают сделки с жилой недвижимостью, основными клиентами которых, с одной стороны (покупателя) являются лица с достаточно высокими доходами, с другой стороны (продавца) - лица, проживающие в квартирах, представляющих интерес для покупателя и не имеющие других возможностей улучшить свое финансовое или жилищное положение кроме продажи принадлежащей им недвижимости (или ее части);

- основным способом расчетов при сделках является оплата наличными, причем, в свободно конвертируемой валюте;

- брокерские фирмы оказывают посреднические и информационные услуги на вторичном рынке жилой недвижимости, что определенным образом отразилось на структуре предпринимательства в этой сфере коммерческой деятельности.

В данных условиях и происходит формирование рынка недвижимости, который в крупных городах РФ заметно опережает по темпам развития другие регионы страны. Можно выделить пять этапов становления рынка недвижимости в России:

- Начальный этап (1991-1993 годы);
- Организационный этап (1994-1995 годы);
- Цивилизованный этап (1996-1998 годы);
- Стабилизационный этап (1998-2008 год);
- Кризисный этап (с 2008 года по настоящее время).

1.2 Рынок недвижимости как рыночная категория

На рынке недвижимости передаются права на собственность и связанные с ней интересы, устанавливаются цены и распределяется пространство между конкурирующими вариантами землепользования. Это взаимосвязанная система рыночных механизмов, обеспечивающих создание, передачу, эксплуатацию и финансирование объектов недвижимости.

Российский рынок недвижимости характеризуется неравномерным развитием сегментов, несовершенной законодательной базой и низкой инвестиционной активностью граждан и юридических лиц. Вместе с тем он является перспективной сферой вложения капитала.

Рынок недвижимости обеспечивает:

- создание новых объектов;
- передачу прав на недвижимость;
- установление равновесных цен на объекты недвижимости;
- эксплуатацию (управление) объектов недвижимости;
- распределение пространства между конкурирующими вариантами землепользования;
- инвестирование в недвижимость.

Рынок недвижимости как составная часть рыночного пространства характеризуется классическими условиями — экономическими спадами и подъемами.

Спад на рынке недвижимости наблюдается при перенасыщении построенных зданий, когда количество незанятых строений стремительно увеличивается, и собственнику объекта недвижимости сложно его продать, цены снижаются. Это рынок покупателя.

Поглощение созданных объектов недвижимости наступает после возрастания спроса на построенные объекты и характеризуется практическим отсутствием предложения новых объектов. Этот цикл определяется ростом предынвестиционных исследований по созданию новых объектов недвижимости.

Новое строительство достигает апогея в результате повышения спроса на вновь созданные объекты и характеризуется ростом цен на объекты строительства. Этот рынок продавца.

Насыщение рынка недвижимости наступает, когда создается излишек строительных мощностей и перепроизводство строительной продукции, а строительная деятельность сокращается. Рост продаж объектов недвижимости в этот период сокращается.

Основные особенности рынка недвижимости:

- низкая ликвидность;
- высокая степень регулирующего государственного воздействия;
- наличие стоимостной оценки объекта недвижимости и возрастание её с течением времени;
- высокий уровень транзакционных издержек .

Важнейшей особенностью рынка недвижимости является ограниченное число продавцов и покупателей. Вследствие высокой рыночной стоимости объектов недвижимости емкость рынка может быть чрезвычайно высокой.

Спрос на объекты недвижимости индивидуализирован и не взаимозаменяем, что затрудняет достижение рыночной сбалансированности и пропорциональности. Долгосрочные и краткосрочные изменения условий на рынке недвижимости и финансовом рынке управляют спросом и предложением. Спрос на объекты жилой недвижимости определяется транспортной оснащённостью района, расположением объекта, его экологическим состоянием, наличием объектов социально-культурного и бытового назначения, при этом наиболее существенным является фактор месторасположения.

Одна из важнейших особенностей объектов недвижимости — необходимость постоянного выполнения регламентирующих функций. Качество управления объектами недвижимости оказывает значительное воздействие на их конкурентоспособность и цену. Независимо от функционального назначения объекта он нуждается в коммунальном

обслуживании жилых и нежилых помещений, текущем ремонте и технической эксплуатации, охране и т.д.

К особенностям рынка недвижимости можно отнести сложный симбиоз преимуществ и недостатков с точки зрения целесообразности предпринимательской и коммерческой деятельности.

Преимущества:

1. Возможность получения большей прибыли (чем на других рынках) за весь период эксплуатации объектов недвижимости:
2. Достаточная устойчивость потребительского спроса
3. Меньшая подверженность колебаниям экономических циклов
4. Наличие определенной защиты от внезапных изменений рыночной конъюнктуры ввиду долгосрочного характера аренды и длительного строительства конкурирующих объектов.

Недостатки:

1. Информация на рынке не столь открыта, что затрудняет обоснование объема и характера инвестиций;
2. Отсутствие законодательной базы в отношении обязательной публикации информации о сделках;
3. «Жесткая» зависимость от внешних условий градостроительного регулирования;
4. Возможностей строительного комплекса и потребительского спроса;
5. Значительные транзакционные издержки (необходимость проверки юридической чистоты объекта недвижимости, а так же затраты на техническую документацию и регистрацию).

1.3 Рынок недвижимости как разновидность инвестиционного рынка

Рынок недвижимости можно рассматривать как разновидность инвестиционного рынка, потому что на нем присутствуют агенты, характерные для инвестиционного рынка: инвесторы-покупатели, инвесторы-

продавцы, наличие экономических отношений между продавцами и покупателями, наличие потребителей, заинтересованных в товаре, возможность получения дохода от объекта инвестирования.

Здесь рынок недвижимости имеет несколько характерных особенностей:

а) Необходимость высокого порогового уровня инвестиций. Недвижимость трудно приобрести в таком количестве, в котором хотелось бы инвестору. Для этого необходимы значительные средства, что с одной стороны, может потребовать уменьшения иных активов, с другой – у инвестора может просто не оказаться достаточных средств. Например: достаточно сложно приобрести недвижимость объемом 5% от офисного здания, и даже приобретение такой доли через участие в АО, образованном на базе здания, не дает инвестору достаточных возможностей для самостоятельного управления недвижимостью.

б) Потребность в управлении. Недвижимость, в отличие от иных активов в большей степени нуждается в эффективном управлении для получения дохода. Отсюда следует, по меньшей мере, два вывода: для большинства инвесторов недвижимость как объект инвестирования представляет довольно сложный актив; для инвесторов, обладающих достаточными знаниями в сфере управления недвижимостью, она может быть предпочтительным объектом инвестирования, позволяющим извлекать большой доход и обладать контролем над активами.

в) Неоднородность недвижимости. Данный фактор определяет существенную дифференциацию в доходах от различных объектов недвижимости одного типа в пределах даже одной местности.

г) Защищенность доходов от инфляции. Недвижимость в большей степени, чем финансовые активы, защищена от инфляции: через арендную плату или цену инфляция переносится в доход.

д) Высокие транзакционные издержки. Для коммерческой недвижимости они составляют примерно 1% от цены объекта, для жилой они

могут достигать 10% от цены. Например, по всей стране вследствие приватизации усложнилась процедура совершения сделок с такими объектами недвижимости как садовые домики. Это привело к резкому увеличению количества брошенных участков, которые владельцы не захотели продавать.

е) Особенности ценообразования. Цены на фондовом рынке являются прямым следствием сделок с ценными бумагами, прежде всего корпоративными. Ценообразования на рынке недвижимости — результат последней продажи и переговоров между участниками сделки. Отсюда — ценообразования на рынке ценных бумаг динамичнее, а колебания цен — чаще, чем на рынке недвижимости.

ж) Сохранность инвестируемых средств. Земля — неуничтожима (если не учитывать возможность ухудшения ее качеств). Здания и сооружения — долговечные конструкции, но обеспечение сохранности недвижимости может требовать дополнительных усилий (Например: страхование). Недвижимость может рассматриваться как часть общего инвестиционного портфеля и как самостоятельный актив, может приобретаться как товар, необходимый для производства или личного потребления.³

С другой стороны, недвижимость можно рассматривать как товар особого рода — дорогостоящий и подверженный государственному воздействию.

К специфическим характеристикам недвижимости как товара в первую очередь относится его стационарность неотделимость от местности, на которой он находится, а также неповторимость, разнородность, уникальность, долговечность, длительность создания.

Объект недвижимости в отличие от любого другого товара в процессе своего существования проходит несколько жизненных циклов: создание, оборот прав на ранее созданную недвижимость, управление объектами недвижимости.

Недвижимость — дорогой товар и для его приобретения часто используются сложные финансовые схемы, включающие залог или зачет стоимости прежнего объекта недвижимости, различные виды ипотек и др.

Из-за сложности передачи прав на объекты недвижимости устанавливается низкий уровень её ликвидности как товара.

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

1.4 Рынок недвижимости – одна из разновидностей рынка услуг

Еще один подход к изучению социально-экономической сущности рынка недвижимости увязывает его с рынком услуг. Назначение рынка услуг, как известно, является создание условий для жизнедеятельности и жизнеобеспечения человека.

Любые объекты недвижимости предназначены для обслуживания конкретных процессов:

Жилье – для удовлетворения жилищных потребностей;

Промышленные объекты – для организации производственно - технологических процессов.

Земельные участки – для обеспечения сельскохозяйственного производства, промышленно-гражданское строительство рекреационных нужд.

Рынок недвижимости предназначен для оказания определенных услуг и по своей социально-экономической природе близок к рынку услуг. Однако не совсем правильно утверждать, что рынок недвижимости – это составной элемент единого рынка услуг.

Обычно услуга обладает рядом отличительных черт: неотделимостью от производителя, неосвязаемостью, несохраняемостью, непостоянством

качества и полезна не как вещь, а как определенная деятельность. Услуги, предоставляемые объектами недвижимости, не обладают этими чертами.

Развитие рынка недвижимости напрямую зависит от принятия инвестиционных решений базирующихся на его исследовании и анализе.

Соответственно анализ рынка недвижимости должен выполняться профессиональными аналитиками на основе разработанных стандартов, обеспечивающих состоятельность и достоверность исследования на основании единых критериев, исключающих различные толкования.

Профессиональное исследование рынка недвижимости пока не является самостоятельным и независимым видом предпринимательской деятельности, но дальнейшее бурное развитие приведет к формированию его прикладного анализа.

РАЗДЕЛ II. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Недвижимость – это имущество (недвижимое имущество), по управлению которым можно выделить следующие иерархические уровни:

- управление федеральной недвижимостью;
- управление недвижимостью субъектов РФ;
- управление муниципальной недвижимостью;
- управление недвижимостью предприятий и организаций;
- управление отдельными объектами недвижимости.

Понятие «управление недвижимостью» можно трактовать в широком и узком смысле.

В широком смысле под управлением недвижимостью понимается предпринимательская деятельность по выполнению всей совокупности работ, связанных с исполнением любых допускаемых гражданским законодательством Российской Федерации правомочий собственника недвижимого имущества, в том числе в соответствии с жизненным циклом недвижимости:

- замысел;
- проектирование;
- изготовление (возведение, строительство);
- обращение;
- употребление (сервис);
- обслуживание, эксплуатация, ремонт;
- капитальный ремонт, модернизация, реконструкция и реставрация;
- перепрофилирование;
- утилизация.

Иная, более узкая, трактовка управления недвижимостью дается в Толковом словаре по недвижимости: «Управление недвижимостью –

осуществление комплекса операций по эксплуатации зданий и сооружений (поддержание их в рабочем состоянии, ремонт, обеспечение сервиса, руководство обслуживающим персоналом, создание условий для пользователей, определение условий сдачи площадей в аренду, сбор арендной платы и пр.) в целях наиболее эффективного использования недвижимости в интересах собственника.

Под недвижимостью в английском правовом поле понимается недвижимая собственность, и речь идет именно об управлении собственностью. Тем самым подчеркивается, что управление недвижимостью включает и управление правами на недвижимость. Объект недвижимости, находящийся в управлении, рассматривается как единство юридических, экономических и физических характеристик.

Как следует из того определения, управление призвано обеспечить максимальную эффективность использования недвижимости в соответствии с интересами собственника.

При этом деятельность по управлению недвижимостью осуществляется в трех аспектах – правовом, экономическом и техническом.

Правовой аспект управления недвижимостью состоит в наиболее рациональном использовании, распределении и комбинировании прав на недвижимость.

Экономический аспект управления недвижимостью реализуется через управление доходами и расходами, формирующимися в процессе эксплуатации недвижимости.

Технический аспект управления состоит в поддержании объекта управления в работоспособном состоянии в соответствии с его функциональным назначением.

Управление недвижимостью – это комплексный подход к улучшению и поддержанию состояния объекта, организация и прогнозирование его развития. Управление недвижимостью предполагает, прежде всего, такие действия, как сдача в аренду и управление офисными зданиями, управление

недвижимостью как инвестицией.

Управление недвижимостью реализуется путем формирования объекта управления, представляющего комплекс технологически ли функционально связанного имущества, включающего земельный участок, здания, сооружения и их части и пр.

2.1 Цели управления рынком недвижимостью

Основные цели управления рынком недвижимости:

- реализация конституционных прав граждан на недвижимое имущество и обязанностей, связанных с владением им;
- установление на рынке определенного порядка и условий для работы всем его участникам;
- защита участников от недобросовестности, мошенничества и преступных организаций и лиц;
- обеспечение свободного ценообразования на объекты недвижимости в соответствии с предложением и спросом;
- создание условий для инвестиций, стимулирующих предпринимательскую деятельность в сфере производства;
- оздоровление экологической среды, достижение экономического роста, снижение безработицы, решение жилищной проблемы и других общественных целей;
- справедливое налогообложение недвижимого имущества и участников рынка недвижимости;
- создание благоприятных условий решения жилищной проблемы в стране и регионах.

Для достижения указанных целей необходимо:

- сформировать полный реестр государственной недвижимости (баланс недвижимости), содержащий количественные, стоимостные, технические и правовые характеристики объектов недвижимости, включающий объекты незавершенного строительства;

- четко разграничить и скоординировать полномочия всех государственных органов власти, участвующих в процессе управления недвижимостью;

- сформировать объекты управления, исключив возможность распоряжения одной частью объекта без другой в случаях, когда они составляют единое целое (земельные участки и расположенные на них здания и сооружения);

- установить, в каких случаях и на каком праве должны предоставляться земельные участки. При этом коммерческим организациям земельные участки должны предоставляться в собственность или на условиях аренды в целях повышения доходов бюджета от использования земли и стимулирования организаций в целях оптимизации размеров занимаемых ими земельных участков. Земельные участки на праве постоянного (бессрочного) пользования должны предоставляться только организациям, финансируемым из бюджета, и гражданам для использования в некоммерческих целях;

- обеспечить безусловное применение механизма рыночной оценки при использовании недвижимости, выровнять ставки арендной платы, взимаемой за использование государственной недвижимости, со ставками, сложившимися на рынке ;

- создать необходимую правовую базу, позволяющую использовать различные способы распоряжения федеральным имуществом (залог, доверительное управление, внесение прав пользования в уставный капитал);

- создать условия для привлечения инвестиций в реальный сектор экономики путем максимального вовлечения недвижимости в гражданский оборот, в том числе путем предоставления на максимально льготных условиях инвесторам объектов незавершенного строительства;

- урегулировать вопросы приобретения государством объектов

недвижимости, в том числе определив цели, для достижения которых осуществляется приобретение указанных объектов;

- установить жесткий контроль за использованием недвижимости, закрепленной на праве хозяйственного ведения и оперативного управления;
- выявить излишнее, неиспользуемое либо используемое не по назначению имущество государственных учреждений (исходя из использования его исключительно для выполнения тех функций, для которых создано учреждение). Изъять указанное имущество;
- использовать для эффективного управления недвижимостью механизм возмещения расходов на управление недвижимостью (в том числе на инвентаризацию и оценку), аналогичный гражданско-правовому, поскольку государство при использовании своей недвижимости участвует в гражданском обороте наравне с другими его участниками ;
- изменить существующий механизм продажи недвижимости, так как он допускает приобретение объектов по низким ценам;
- установить для всех субъектов Российской Федерации единый порядок принятия решений об использовании федеральной недвижимости (прежде всего в отношении сдаваемых в аренду объектов), обеспечивающий оперативность принятия решений;
- обеспечить профессиональную подготовку государственных служащих, осуществляющих управление федеральной недвижимостью.

2.2 Особенности управления недвижимостью разного назначения

С точки зрения управления недвижимостью субъектами рынка недвижимости выполняются следующие виды воздействия на недвижимость:

1. Государственное регулирование рынка недвижимости осуществляется:
 - путем прямого вмешательства, т.е. прямое административное управление, включающее в себя:

- создание законов, постановлений, правил, инструкций и положений, регулирующих функционирование рынка недвижимости;

- введение механизма ответственности за нарушение нормативных требований при совершении сделок с объектами недвижимости;

- контроль за соблюдением всеми субъектами рынка недвижимости установленных норм и правил ;

- регистрация прав на объекты недвижимости и сделок с ними;

- лицензирование предпринимательской деятельности в сфере недвижимости.

- путем косвенного воздействия, т.е. экономические методы управления рынком недвижимости:

- налогообложение объектов недвижимости и предоставление льгот;

- реализация государственных целевых программ;

- установление амортизационных норм;

- реформирование жилищно-коммунального хозяйства;

- комплексное решение вопросов землепользования и приватизации земли, развития инженерной инфраструктуры и т.д.

2. Общественное воздействие - реакция широких слоев общества, в том числе и профессиональных участников рынка недвижимости, на те или иные операции с недвижимостью, которая служит основой для нормативных актов, положений и т.д.

3. Управление определенными объектами недвижимости:

- операционной недвижимостью — недвижимость, которую собственник использует для ведения конкретной предпринимательской деятельности;

- инвестиционной недвижимостью — недвижимость, которую собственник использует для получения максимальной прибыли.

4. Управление системами объектов недвижимости субъектов Федерации:

- муниципальной недвижимостью;

- земельными ресурсами;
- лесным фондом;
- недвижимостью в жилищной сфере;
- нежилой недвижимостью.

Управление отдельными объектами, предприятиями и другими имущественными комплексами предполагает их передачу в оперативное управление и хозяйственное ведение, доверительное управление, аренду в различных формах и т. д.

2.3 Показатели эффективности управления недвижимостью

Эффективность использования объекта недвижимости зависит от процесса формирования доходов и расходов, возникающих при эксплуатации вверенного объекта.

Деятельность управляющего недвижимостью в первую очередь направлена на формирование арендной платы от сдаваемых помещений и ее структуры как основного источника дохода от объекта недвижимости.

Особое внимание управляющий недвижимостью должен уделять формированию структуры затрат на содержание объекта недвижимости, ибо их величина влияет на эффективный доход не только напрямую, но и косвенно через привлекательность объекта недвижимости .

Величина арендной платы устанавливается в объеме, позволяющем покрыть затраты, связанные с содержанием и эксплуатацией объекта недвижимости, и получить прибыль.

Лимитную величину арендной платы, как правило, формируют три группы затрат:

$$A_{пл.}^{пл.} = K_{пл.} + O_{б.} + Z_{о.н.}, \text{ где} \quad (2.1)$$

$K_{пл.}$ – коммунальные платежи;

$O_{б.}$ – отчисления в бюджет и внебюджетные фонды;

$Z_{о.н.}$ – затраты управляющего по содержанию объекта недвижимости.

Первая группа затрат $K_{пл}$ определяется по фактическому потреблению ресурсов и ставкам за их единицу. В договорах аренды может быть предусмотрено условие, по которому арендатор самостоятельно проводит коммунальные платежи за арендуемое помещение. Реализация этих условий возможна, если в договоре указывается номер счетчика (или расчетный способ определения затрат ресурса) и адресность платежей оплаты стоимости потребляемого ресурса.

Управляющая компания, как правило, имеет лицензии на торговлю теплом, электроэнергией и услугами связи. Это позволяет арендаторам относить коммунальные расходы на себестоимость продукции.

Сдача в аренду нежилых помещений - одно из направлений предпринимательской деятельности для управляющего недвижимостью, который является плательщиком налогов на добавленную стоимость, прибыль, содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы.

В соответствии с действующим законодательством объект недвижимости учитывается на балансе управляющей компании, являющейся плательщиком налогов на имущество и на землю.

Налоги на нужды образовательных учреждений, отчисления в фонды, налоги на пользователей автодорог (если по условиям арендного договора предусмотрено оказание арендатору дополнительных услуг), на содержание правоохранительных органов, на уборку мусора и территории, прилегающей к арендуемому зданию (помещению) составляют отдельную группу затрат.

Управляющий ответственен за охрану окружающей среды и поддержание ее в рамках требований Комитета по окружающей среде, что связано с определенными затратами, возмещение которых должно быть предусмотрено арендной платой.

$$O_6 = O_6^{зд} + O_6^3 \quad (2.2)$$

Вторая группа, связанная с отчислением в бюджет и внебюджетные

фонды O_6 , формируется на основании обязательности расчетов с бюджетом.

Состав их определяется в соответствии с видом недвижимости:

$$O_6^{зд} = O_{кр}^E + H_{им} \quad , \text{где} \quad (2.3)$$

$O_6^{зд}$ – отчисления в бюджет по объекту недвижимости (арендной);

$O_{кр}^E$ – ежегодные отчисления, формируемые в управляющей компании на оплату капитального ремонта сданных в аренду помещений:

$$O_{кр}^E = \Phi_{осн.}^6 \times H_{а.о.} \times n_1 \times n_2 \times n_3 \quad , \text{где} \quad (2.4)$$

$\Phi_{осн.}^6$ – балансовая стоимость арендуемого имущества, являющейся основой расчета обязательных платежей управляющей компании;

$H_{а.о.}$ – норма амортизационных отчислений в коэффициентах;

n_1 – норма накладных расходов подрядчика, принявшего на себя ведение работ по капитальному ремонту, %;

n_2 – планируемая прибыль подрядчика, %;

n_3 – налог на добавленную стоимость по работам капитального ремонта сдаваемого в аренду имущества %;

$H_{им}$ – налог на имущество;

$O_6^з$ – отчисления в бюджет по земельному участку в целом или его части, приходящейся на долю арендуемого объекта недвижимости.

$H_{им}$ (годовая величина платежа) определяется произведением остаточной стоимости имущества, переданного в аренду, на ставку налога на имущество, установленную законодательством .

Составляющая, формируемая по обязательным платежам за землю, использует величину земельного участка (S_i), арендуемого полностью, или приходящуюся в расчете на арендуемую площадь нежилого помещения:

$$O_6^з = S_i \times H_{зем.} + S_i \times H_{уб.} \quad , \text{где} \quad (2.5)$$

S_i – площадь земельного участка в квадратных метрах, приходящаяся

на арендуемую площадь помещения;

$H_{зем.}$ – нормативная ставка за землю, установленная по данному участку;

$H_{уб.}$ – плата за уборку территории – по ставкам, установленным для данной территории местными органами власти.

Третья группа затрат $Z_{о.н.}$, связанная с расходами управляющей компании на содержание объекта аренды, определяется по методу калькулирования затрат. Они могут включать в себя:

- прямые затраты (З):
 - на материалы;
 - на аренду офисного помещения или при наличии собственного офисного помещения – амортизацию;
 - на амортизацию оборудования;
 - на заработную плату;
 - на отчисления во внебюджетные фонды;
 - на коммунальные расходы;
 - на транспортные расходы;
 - на прочие;
- накладные расходы (НР):
 - стоимость консультационных услуг;
 - стоимость услуг аудитора;
 - представительские расходы;
 - расходы на рекламу;
 - прочие расходы;
- налоги (Н):
 - на имущество;
 - на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы;
 - прочие.

Сумма затрат $Z_{о.н.}$ управляющей компании по виду деятельности,

связанной с арендой нежилых помещений, можно рассчитать по формуле:

$$Z_{o.n.} = Z + НР + Н \quad (2.6)$$

Затраты по каждому конкретному помещению, передаваемому в аренду, определяются из выражения:

$$Z = \frac{Z_{o.n.}}{S_{общ}} \times S_p, \text{ где} \quad (2.7)$$

$Z_{o.n.}$ – удельная величина суммы затрат управляющей компании, связанных с арендой нежилых помещений;

$S_{общ}$ – общая площадь сдаваемых управляющей компанией в аренду помещений;

S_p – площадь арендуемого помещения.

При проведении таких расчетов управляющая компания имеет обоснованные данные для осуществления маркетинга по сделкам аренды нежилых помещений.

Договорная арендная плата будет отличаться от ее лимитной величины. Часть этой суммы может формировать страховой фонд сделок по аренде нежилых помещений, а оставшаяся образует ожидаемую прибыль управляющей компании по данному виду деятельности,

В структуре расчета арендной платы используются величины показателей, ставок налогов или иных платежей, которые устанавливаются законодательным путем или иным образом, не зависимым от управляющей компании. Это предопределяет необходимость пересмотра в течение времени величин как лимитной, так и договорной арендной платы. Эти условия, хотя и очевидны, но должны быть оговорены в договоре аренды. Дополнительным источником может служить объем услуг, оказываемых арендатором.

2.3 Проблемы управления недвижимостью

В связи с тем, что в последнее время растет объем недвижимости, который вовлекают в оборот, а также с усложнением его структуры,

проблемы эффективного управления недвижимостью на данный момент особенно актуальны.

В настоящее время не существует четко определенного понятия «управление недвижимостью», хоть и существовало оно еще с советских времен. Различие возникает из-за того, что правовое регулирование отношений, которое имеет место на рынке недвижимости, является неудовлетворительным по следующим причинам:

- Отсутствие направлений развития как по отношению ко всему рынку, так и к отдельным его сегментам
- Отсутствие системы в разработке, а также принятии документов на всех уровнях законодательной и исполнительной власти
- Противоречивые положения нормативных и законодательных актов
- Отсутствие правового статуса риелторов, управляющих недвижимостью, который закреплен в соответствующем законе профессиональных участников рынка.

Сейчас очевидно, что у исполнительных и представительных органов власти нет единой стратегии создания алгоритма управления недвижимостью, которая была бы адекватной по отношению к рыночному механизму.

Большое количество объектов неиспользованной недвижимости не может быть использовано из-за того, что их функции не соответствуют потребностям рынка. А производственные мощности нужно рассматривать как имущественно-земельный комплекс, который имеет реальную стоимость после вложения инвестиций, а не как бизнес-структуру.

Факторами, которые определили начало становления российского рынка недвижимости являются:

- Проводимые экономические реформы
- Введение института частной собственности
- Массовая приватизация жилья

- Становление механизма рыночного ценообразования на недвижимость и другие

Но, несмотря на положительные концепции развития, расширение рынка недвижимости в России протекает достаточно медленно. Поэтому можно выделить некоторые проблемы, стоящие на пути становления рынка недвижимого имущества:

1. *Неподготовленность собственника.* Обычно, собственник не думает о том, что можно более эффективно использовать принадлежащую ему недвижимость, а также применять такие технологии управления, которые могут позволить увеличить его рыночную стоимость, а также уровень доходности.

2. *Отсутствие нормативно-правовой базы и наличия специфики отношений собственности в постприватизационный период.* Например, на Западе этапы воздействия на собственность протекают в рамках гражданского законодательства. А в России все управленческие решения должны подкрепляться разработанной правовой моделью.

3. *Недостаток опытных российских управляющих.* Зарубежным компаниям, обладающим большим управленческим опытом, чаще всего недостает знаний специфики российского рынка и связей с надзорными органами и компаниями России. А нашим фирмам, наоборот, не хватает мирового опыта в данной сфере деятельности. Однако, спрос на услуги частных управляющих компаний растет так, что спрос начинает превышать предложение на услуги профессиональных управленцев.

4. *Проблема интенсивного введения рыночных отношений в сектор, который создавался не на рыночных принципах.* На структуру рынка, которая выстраивалась по социалистическим принципам накладываются рыночные нормы и правила. Это очень хорошо выражено на примере земельных отношений.

5. *Агентства по ипотечному жилищному кредитованию не получили помощи от государства.*

б. *Инвесторы и потенциальные жильцы голосуют за комплексные решения.* Девелоперам нужно приложить немало усилий для того, чтобы обеспечить покупателей новых квартир всем необходимым в современных экономических условиях. Но другого пути у них нет, так как дома без инфраструктуры у них покупать не будут.

Просто построить дом недостаточно. Его еще нужно обеспечить необходимыми условиями. Это проведение коммуникаций, дорог, постройка детских площадок, поликлиник рядом с домом и многое другое. Но кризис ограничивает возможности девелоперов, поэтому, скорее всего, будут появляться многофункциональные комплексы, когда около одного дома находятся офисы, различные сервисы.

2.4 Пути решения проблем управления недвижимостью

Несмотря на все вышеизложенные проблемы, рынок недвижимости в России имеет большой потенциал. Достаточно благоприятные условия для развития рынка недвижимости создают рост доходов населения, повышение инвестиционного рейтинга России, а также общий рост экономических показателей.

Сейчас сегмент недвижимости на российском рынке отстает по некоторым показателям от США и Европы. В нашей стране на данный момент остаются низкими такие показатели, как обеспеченность жилыми, торговыми и офисными площадями. Пока рынок недвижимости в России лучше всего развит в Москве, в Санкт-Петербурге только начинает свое становление, а о развитии рынка в других регионах страны речи даже не идет.

Теперь рассмотрим существующие способы решения существующих проблем на российском рынке недвижимости.

1. Сокращение издержек. Казалось, что проблема с инфраструктурой, хотя бы в новых районах, но будет решена. Так как с быстрым ростом строительства стали быстрее развиваться и новые проекты.

Архитекторы вместе с девелоперами разрабатывали мероприятия по обеспечению новых домов всем необходимым, при этом стараясь найти необычное, но в тоже время, экономичное решение. Стали появляться районы, где инфраструктура вводилась одновременно со сдачей домов в эксплуатацию. К примеру, район Куркино на Северо-Западе Москвы. Там проходил эксперимент по постройке жилого комплекса, обеспеченного всем необходимым. Цели девелоперов достаточно ясны: для повышения стоимости квадратного метра, нужно как можно быстрее развивать инфраструктуру.

2. Сохранение качества. Фирмы, занимающиеся строительством элитных домов следят за развитием инфраструктуры на своих объектах. Кроме возведения жилищных комплексов, они благоустраивают территорию, обновляют инженерные системы.

К примеру, компания «Интеко, построившая жилые дома бизнес-класса «Астра» и «O2XYGEN» в Москве и «Arco di Sole» в Сокольниках, очень много внимания уделяет инфраструктуре. Эти жилые дома включают и детские площадки, и подземные парковки, инженерную инфраструктуру, подъездные пути. Кроме того, в многофункциональном комплексе «Город столиц» запланированы двухуровневые торговые галереи, что дает компании много преимуществ перед конкурентами.

3. Корректировка проектов строительства. Большое количество проектов подлежат корректировке. Объемы подлежат корректировке. В тех проектах, в которых нельзя менять конструкцию, меняю планировку квартир. На ранних стадиях создания проекта, проводится оптимизация, например, убираются парковки. Целью оптимизации является снижение стоимости для покупателя. А происходит это из-за снижения покупательной способности.

Например, в Екатеринбурге изменен проект «Стражи Урала». Было решено заменить офисы, которые были запланированы в проекте, на гостиничные площади.

Таким образом, рынок недвижимости в России имеет большой потенциал для развития. Но чтобы сделать дальнейшие шаги в сторону роста, необходимо тщательно рассмотреть и решить уже существующие проблемы, препятствующие становлению качественного рынка недвижимого имущества.

РАЗДЕЛ III. ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТЬЮ Г. УЛАН-УДЭ

Основной целью развития жилищного строительства является создание рынка доступного и комфортного жилья с вводом в эксплуатацию 1,36 м² на каждого жителя города Улан-Удэ в год. Одним из важнейших показателей, определяющих состояние и происходящие изменения на рынке жилья, является объемы ввода жилья в эксплуатацию. Именно от объемов предложения во многом зависит и стоимость жилья, и обеспеченность жильем граждан. Новое строительство должно покрывать не только текущий дефицит жилья, но и прогнозный дефицит, связанный с выбытием жилого фонда миграцией населения, а также естественного прироста населения.

Анализируя объемы строительства жилых домов необходимо принимать во внимание выбытие жилого фонда из эксплуатации в результате сноса домов, переселения граждан из ветхого и аварийного жилья, а также демографические изменения в регионе.

С точки зрения оценки сбалансированности рынка жилья государство в первую очередь должно интересоваться изменением предложения на рынке жилья в совокупности с изменением жилищных условий граждан.

Республика имеет сегодня стабильный показатель по вводу жилья на душу населения. Однако потребность в новых домах и квартирах остается высокой.

Общая площадь жилых домов с учетом введенной очереди в 2011 году составляет 4,3 тыс. м². Общее количество жилых помещений составляет 83 квартиры.

В январе-октябре 2016 года на территории республики введены в эксплуатацию 1554 жилых дома (3445 квартир) общей площадью 206 888 м². По сравнению с аналогичным периодом прошлого года объем сданного в эксплуатацию жилья уменьшился в 1,3 раза. В октябре текущего года

завершено строительство 278 домов (307 квартир) общей площадью 19303 м² (октябрь 2017 г. — 23116 м²) (таблица 1).

Таблица 1 Структура введенного жилья по формам собственности в Республике Бурятия

	Введено за январь- октябрь	
	2016г.	2017г.
Всего (по формам собственности)	206 888	270 201
Муниципальная	...	11 370
частная	72 380	119 876
Собственность граждан	110 518	138 955

В январе–октябре 2016 года на территории г. Улан-Удэ введены в эксплуатацию 293 жилых дома (1649 квартир) общей площадью 95810 м². По сравнению с аналогичным периодом прошлого года объем сданного в эксплуатацию жилья уменьшился на 43,9 %. Уровень обеспеченности жилой площадью сегодня составляет 21,3 м² на человека.

К 2018 году Правительство Бурятии планирует повысить этот показатель — 21,5 м² на человека. Для этого планируется построить еще 309 тыс. кв. м жилья.

К 2020 году обеспеченность жильем на одного жителя планируется достигнуть 27 м². В связи с чем, необходимо нарастить темпы ввода жилья до объема, равному 1,36 м² на одного жителя Улан-Удэ в год (сегодня эта цифра составляет 0,4 м²). Но имеющихся на сегодня возможностей и ресурсов на это не хватает — короткий строительный сезон, слабо развитая строительная база, дефицит стройматериалов, большая часть которых закупается за пределами республики, нехватка рабочей силы — каменщиков, сварщиков, монтажников. Мы должны прийти к тому, чтобы ветхое и аварийное жилье своевременно выходило из обращения, для этого необходимо в полной мере использовать возможности федеральных программ, ипотечного кредитования, возродить жилищные кооперативы.

Несмотря на относительно низкий уровень благоустройства жилищного фонда и высокую степень износа коммунальной инфраструктуры в период с 2005 по 2012 год наблюдается рост средней рыночной стоимости

1 м² жилья по Республике Бурятия с 15965 до 39452 рублей. Среднедушевые денежные доходы населения более чем в 2 раза меньше, чем стоимость квадратного метра на рынке жилья, а в период кризиса данный дисбаланс увеличился в 3 раза.

В целом по итогам 2009 года падение цен на рынке жилья носило повсеместный характер. В первую очередь это связано с финансово-экономическим кризисом. В 2010 году в Республике Бурятия началось плавное повышение цен. За два года с начала 2008 года не произошло каких-либо целевых административных изменений в денежно-кредитной и банковской системах, направленных на совершенствование организационно-экономических механизмов рыночного (административного, экономического и налогового) регулирования роста строительной отрасли. Не было обеспечено стимулирование роста первичного предложения на рынке недвижимости за счет развития рыночных инструментов проектного финансирования градостроительной деятельности (конкурентное, банковское, бюджетное и ипотечное).

В итоге — системных изменений рыночной ситуации к лучшему в части предложения в течение двух лет с начала кризиса не произошло.

В 2011 году по сравнению с 2010 цены выросли на 16,6%. Это самый высокий рост цены за рассматриваемый период. Повышение стоимости жилья произошло за счет недостаточного предложения жилья, которое было вызвано нехваткой земли, находящейся в обороте рынка, а также плохого обеспечения земельных участков коммунальной инфраструктурой и модернизацией объектов коммунальной инфраструктуры.

Неразрешенными на настоящий момент проблемами в сфере жилищного строительства на территории г. Улан-Удэ остаются:

– недостаточная проработанность на региональном и местном уровнях документации градостроительного планирования и зонирования, отсутствие четкой определенности в градостроительной политике затрудняет строительному бизнесу более грамотно спланировать свою деятельность и

оптимально реализовать инвестиционные проекты, что в свою очередь может приводить к приостановке инициатив по застройке территорий;

- излишне регламентированная и чрезвычайно громоздкая система выдачи исходно-разрешительной документации на осуществление строительства, получение технических условий на подключение к объектам коммунальной инфраструктуры, и на ввод объектов в эксплуатацию, что приводит к созданию искусственных административных барьеров для реализации строительного бизнеса;

- отсутствие реально подготовленных для комплексной жилой застройки земельных участков, имеющих инфраструктурное обеспечение; – низкая конкурентоспособность производимых в г. Улан-Удэ строительных материалов;

- недостаточный уровень внедрения современных технологий строительства и производства строительных материалов;

- дефицит квалифицированных кадров на всех уровнях.

- низкий уровень доходов основной части населения города, не имеющей возможности накопить средства на покупку соответствующего жилья.

Рыночная стоимость квадратного метра и покупательная способность населения сдерживают темпы строительства. При существующем соотношении цен на жилье и доходов людей у строителей нет возможности и необходимости увеличивать объемы строительства. Поэтому речь и идет о создании рынка доступного жилья.

Для достижения поставленной цели деятельность исполнительных органов государственной власти Республики Бурятия и органов местного самоуправления города Улан-Удэ должна быть сконцентрирована на решении следующих основных задач:

- формирование нового сегмента строительства жилья экономического класса, в первую очередь малоэтажного, с целью повышения доступности жилья для семей со средним уровнем доходов;

- стимулирования платежеспособного спроса на жилье, включая повышение доступности приобретения жилья для молодых семей;
- повышения эффективности исполнения государственных обязательств по обеспечению жильем отдельных категорий граждан;
- приведение существующего жилищного фонда и коммунальной инфраструктуры республики в соответствие со стандартами качества;
- привлечение инвестиций в строительство жилищного комплекса.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Управление недвижимостью является частным случаем управления как целенаправленного, комплексного, систематического воздействия субъекта управления на его объект в интересах достижения и поддержания состояния эффективного функционирования объекта в соответствии с критериями, задаваемыми субъектом управления. В этом смысле управление недвижимостью подчиняется общим законам управленческой деятельности.

В то же время, управление недвижимостью представляет собой одно из важнейших правомочий собственника, а при привлечении профессионального управляющего выступает и в качестве особого рода предпринимательской деятельности.

Управление недвижимостью – осуществление комплекса операций по эксплуатации зданий и сооружений (поддержание их в рабочем состоянии, ремонт, обеспечение сервиса, руководство обслуживающим персоналом, создание условий для пользователей (арендаторов), определение условий сдачи площадей в аренду, сбор арендной платы и пр.) в целях наиболее эффективного использования недвижимости в интересах собственника.

При этом деятельность по управлению недвижимостью осуществляется в трех аспектах.

Многообразие объектов недвижимости, их взаимная связь друг с другом инженерными коммуникациями, единством территории, принадлежностью одному собственнику и т.д. определяют наличие разных уровней в управлении недвижимостью.

Исходный пункт управления недвижимостью как отдельной подсистемы в системе управления предприятием – определение потребностей в количестве и качестве объектов недвижимости – земельных участков, зданий, сооружений, помещений, необходимых для реализации

целей и планов, стоящих перед предприятием.

Эффективное управление недвижимостью предприятия предполагает четкое понимание того варианта использования недвижимости, который даст максимальный эффект.

В настоящее время на рынке недвижимости г. Улан-Удэ наиболее интересным для анализа остается жилищный сегмент, развитие которого в настоящий момент сковано падением уровня доходов населения и минимальными бюджетными возможностями по поддержке жилищного строительства, кроме того, в долгосрочном периоде стоит ожидать увеличения доли арендного жилья.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. ВСН 53-86 (р) «Правила оценки физического износа жилых зданий».
2. ВСН 39-83(р) «Инструкция по повторному использованию изделий оборудования и материалов в жилищно-коммунальном хозяйстве».
3. ВСН 55-87 (р) «Инструкция о составе, порядке разработки, согласования и утверждения проектно-сметной документации на капитальный ремонт жилых зданий».
4. СНиП 1.04.03-85 «Нормы продолжительности строительства и заделов в строительстве предприятий, зданий и сооружений»
5. ГОСТ 7623-84 "Трубы водосточные. Наружные детали"
6. Правила эксплуатации и ремонта систем пожаротушения, дымоудаления. напольно-бытовых электроплит и замочно-переговорных устройств, утвержденные Минжилкомхозом РФ в 1986 г.
7. СНиП 2.08.01- 89 "Жилые здания".
8. СНиП 2.01.02-85 "Противопожарные нормы".
9. СН 478-80 "Инструкция по проектированию и монтажу сетей водоснабжения и канализации из пластмассовых труб".
10. Асаул А.Н. Экономика недвижимости: Учебник. СПб.: Гуманистика, 2006. - 406с.
11. Генри С. Харрисон. Оценка недвижимости: Уч. Пособие / Пер. с англ. — М.: РИО. 2004.
12. Грибовский С.В. Методы капитализации доходов. — СПб.: РОСТРОПРЕСС, 2005.
13. Грибовский С.В. Оценка доходной недвижимости. — СПб.: Питер, 2001.
14. Григорьев В.В., Федотова М.А. Оценка предприятия: теория и

практика. — М.: Инфра — М, 2007.

15. Марченко А.В. Экономика и управление недвижимостью: Учебное пособие / А.В. Марченко. – Ростов н/Д: Феникс, 2007. – 448 с.

16. Маховикова Г.А. Экономика недвижимости: учебное пособие / Г.А. Маховикова, Т.Г. Касьяненко. – М.: КНОРУС, 2009. – 304 с.

17. Оценка недвижимости, учебное пособие под ред. А.Г.Грязновой, М.А.Федотовой. - М.: Финансы и статистика, 2005г.

18. Тарасевич Е.И. Оценка недвижимости / СПбГТУ, СПб, 1997.

19. Фридман. Н. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости. — М: Дело ЛТД, 2005.