

УДК 332.6(075.8)

РУСЛАНОВА Н.Г.

*Харьковский национальный университет городского хозяйства имени А.Н. Бекетова*

## **Системный подход в управлении риэлтерскими организациями с учетом жилищной политики Украины**

*Освещены приоритетные факторы, определяющие успешность риэлтерской отрасли на рынке жилой недвижимости, которые, в свою очередь влияют на строительство жилых зданий. Тесная связь работы риэлтерских организаций с финансово-экономической политикой государства заставляет искать новые формы и подходы в решении важной социально-экономической проблемы - обеспечения потребности населения в качественном жилище.*

*Освітлені пріоритетні чинники, що визначають успішність ріелторської галузі на ринку житлової нерухомості, які, у свою чергу впливають на будівництво житлових будівель. Тісний зв'язок роботи ріелторських організацій з фінансово-економічною політикою держави примушує шукати нові форми і підходи у вирішенні важливої соціально-економічної проблеми - забезпечення потреби населення в якісному житлі.*

*Ключевые слова: рынок жилой недвижимости, риэлторские организации, социальное жилье.*

Актуальность настоящей проблемы в Украине за последние полгода усугубилась внутренними миграционными процессами, нестабильностью финансовой системы, обусловленными кризисной ситуацией.

Одной из основных жилищных проблем в Украине является обветшалый жилой фонд. На ремонт, реставрацию и реконструкцию объектов жилой недвижимости выделяются мизерные средства из бюджета городов, которые не могут покрыть все расходы, а государственная казна опустошена.

В результате - жилая недвижимость устаревает физически и морально, причем, это касается также и первичной недвижимости, ликвидность которой растягивается на годы. Исходя из статистических и аналитических данных в настоящий момент, жилищная отрасль имеет низкие показатели по продажам и остро нуждается в проведении реформ [1, 4].

В данное время на рынке недвижимости в качестве посредников продажи, покупки, аренды жилья, как показали исследования, [5] преобладают риэлтерские организации с ограниченным кадровым составом, узким набором услуг и техническим потенциалом, слабой информационно-

аналитической базой. Это отражается на эффективности их деятельности и не способствует решению жилищной проблемы в аспекте повышения показателей продаж и аренды. Каждая активная РО на рынке недвижимости старается найти свое конкурентное преимущество и эксплуатировать его так, чтобы привлечь клиентов [3].

Однако, брендовые дома и современные жилые комплексы продают крупные строительные компании, не прибегая к помощи посредников-риэлторов, чтобы не платить лишних комиссий. Застройщики – строительные компании, пытаются стать лидерами на рынке строительства жилья, но лидерами по продажам они не становятся. На самом деле: ни риэлтерские организации, ни застройщики не проводят исследований в системе *потребительских возможностей* потенциальных клиентов. Так называемое социальное жилье, отнюдь не является социальным, поскольку не может удовлетворить требования людей нуждающихся в жилье, по следующим обстоятельствам:

- значительный сектор рынка недвижимости ориентирован на потребителя с высоким месячным доходом (более 8 тыс. грн./мес.);
- жилье для потребителей с средней зарплатой примерно 3,5 тыс. грн./мес. присутствует в базах данных РО в виде единичных объектов в периферийных районах крупных городов;
- риэлтерские организации предлагают ограниченный ассортимент жилья, ориентированный на специфический контингент покупателей.

А на повестке дня – *социальное жилье*.

Но, данное направление, к сожалению, находится вне сферы государственных интересов.

На уровне менеджмента срабатывает эффект «запаздывания», в то время, как сотни тысяч вынужденных переселенцев - поселенцев оккупировали не отапливаемые здания (сезонного пользования) - пансионаты, санатории, профилактории в пригородных зонах Харькова, Полтавы, Сум, Киева и т.д., не имея возможности решить вопросы собственного жизнеобеспечения.

По мнению автора, следует предусмотреть Государственную программу по делам строительства и управления жилой недвижимостью при Госстрое Украины и Региональные корпорации по развитию жилого фонда.

Это предполагает: - на государственном и региональных уровнях:

- А) паспортизацию жилых зданий с сегментированием по признакам;
- Б) оценку технического состояния жилого фонда;
- В) финансово-экономическую оценку объектов.

Это поможет осуществить и реализацию системного подхода к реконструкции и модернизации жилых зданий и рассчитать итоговые затраты.

Как Гильдия риэлторов Украины, так и рядовые агенты-операторы рынка жилой недвижимости должны иметь возможность доступа к открытым базам данных недвижимости, что позволит иметь ряд преимуществ и для клиентов РО, и для государства, в целом.

Систематизированные и сегментированные информационные блоки дадут разнохарактерную картину жилой недвижимости; расширив ассортимент предложений жилья, можно отойти от нивелирования качественных характеристик.

По оценкам экспертов, только в Киеве ежемесячно продается квартир на сумму 700 млн. грн. В других крупных городах Украины квартиры дешевеют, поскольку очень низкие показатели продаж вынуждают продавцов занижать цены на жилье, тем самым уменьшая базу налогообложения. Теневые схемы продаж за счет введения кадастра недвижимости должны быть ликвидированы.

Поскольку строительные компании, риэлторы ориентируются на определенный контингент покупателей, в связи с этим существует проблема комплексного управления недвижимостью с учетом социальных факторов.

В этой связи автором разработана программа управления жилой недвижимостью на основе изменения инфраструктуры рынка жилья в

направлении реконструкции существующего жилого фонда с учетом строительных и технологических возможностей региона.

1. Ассоциация специалистов по недвижимости (риэлторов) Украины [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.asnu.net>.

2. Ключниченко Е.Е. Соціально-економічні основи планування та забудови міст – К.: Укрархбудінформ, 1999 – 348.с.

3. Коваленко М.А. Операції на ринку нерухомості// Ринок фінансових послуг. навч. посібник – К. 2007 – 572 с.

4. Нехорошков Р.Б., Прасол В.М. Эффективность реконструкции пятиэтажных панельных домов// научн. техн. сб. Устойчивое развитие городов №90 – К.: Техника, 2009 – с.272-280

5. Русланова Н.Г. Проблемы риэлтерской отрасли в Украине// Мат. рег. н.-п. конференции Менеджмент городского и регионального развития, 2012 – с. 23-25