бум или не бум?..

совершенствование управления операциями риэлторской компании на рынке ипотечных сделок с недвижимостью

За последние три-четыре года развитие рынка ипотечного кредитования привело к многообразию его участников, возникновению новых услуг и областей деятельности. Возросшая в последнее время конкуренция на рынке ипотечных услуг, привела к появлению ипотечного брокериджа (не только на рынке ипотечных кредитов), но и на рынке ипотечных сделок с недвижимостью (РИСН)[1].

Все чаще объектом исследований становится деятельность банков и страховых компаний на данном рынке. Однако проблемы, возникающие в ходе ипотечных операций риэлторской компании, продолжа-

[1] *Рынок ипотечных сделок с недвижимостью* (РИСН) представляет собой механизм взаимодействия его субъектов по поводу приобретения объектов недвижимости с привлечением кредитных средств под залог недвижимости. РИСН формируется как область пересечения таких сегментов экономики и деятельности оперирующих субъектов, как экономика домохозяйства, финансовый рынок (рынок ипотечного кредитования), рынок недвижимости (рынок сделок с недвижимостью), управление экономической деятельностью субъектов (государственное управление и регулирование).
Ипотечный брокер - это специалист, владеющий знаниями в области недвижимости, ипотечного кредитования, страхования, оценки, регистрации прав на недвижимое имущество, практикой судебных разбирательств. *Ипотечный брокер на рынке ипотечных сделок с недвижимостью* оказывает комплексную услугу по купле-продаже недвижимости с использованием ипотечного кредитования, то есть объединяет в себе функции банковского ипотечного брокера и брокера по недвижимости.

Коробкова М.В.
соискатель, кафедра «Экономика и управление городским строительством» Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова

ют оставаться без должного внимания. Таким образом, очевидна необходимость совершенствования методического аппарата для эффективной работы в динамично меняющихся условиях рынка.

Автором было проведено комплексное исследование операций крупной риэлторской компании на рынке ипотечных сделок с недвижимостью по методике анализа рынка недвижимости [1], доработанной нами применительно к ипотечным операциям риэлторской компании.

В соответствии с предлагаемой методикой анализа ипотечных операций необходимо учитывать наиболее широкий перечень факторов, которые могут оказывать влияние на объемы и процессы проведения ипотечных операций внутри риэлторской компании.

Кратко описание этапов анализа можно представить следующим образом: макроэкономические факторы, политические факторы, события на рынке недвижимости, особенности развития событий на рынке ипотечного кредитования, объемы и другие характеристики ипотечных операций риэлторской компании, особенности технологии проведения ипотечных операций риэлторской компанией (организационные, юридические, этические). Результатом проведенного комплексного исследования является прогноз развития объемов указанных операций и разработка рекомендаций по их совершенствованию.

возросшая конкуренция на рынке ипотечных услуг привела к появлению ипотечного брокериджа на рынке ипотечных кредитов и на рынке ипотечных сделок с недвижимостью

Итак, суммируем основные результаты проведенного нами анализа рынка ипотеки.

Ситуация на рынке ипотеки в 2001-2005 годах характеризовалась бурным ростом объемов ипотечных операций. Тем не менее, в конце 2005 года количество реализованных сделок с кредитами (купленных с помощью ипотеки квартир) составило 50-80% от числа одобренных кредитов.

Проведенные исследования [2] показали, что торможение ипотеки в первую очередь было связано с катастрофическим сокращением объема предложения квартир на рынке и образованием дефицита, вследствие которого про-

давцы отказывались работать с ипотечными покупателями.

Проблемы строительного процесса обострились в связи с вступлением в силу в апреле 2005 г. Федерального закона Российской Федерации от 2004 г. № 214-ФЗ[2]. В результате неготовности к новым условиям работы на рынке недвижимости строительные компании не смогли начать возведение новых объектов. Работы на старых также приостановились. Произошло сокращение объемов строительства и предложения жилья. Реализация новостроек с помощью ипотеки была ограничена и осуществлялась только по объектам, разрешение на строительство которых было получено до 1 апреля 2005 года.

сокращение предложения на первичном рынке жилья обусловило снижение числа предлагаемых объектов и на вторичном рынке

Сокращение предложения на первичном рынке жилья обусловило снижение числа предлагаемых объектов и на вторичном рынке (в Москве с 35 тыс. квартир в марте 2005 года до 12 тыс. в январе 2006 года, в Московской области с 10-12 тыс. до 6-7 тыс., соответственно).

Сложившаяся ситуация способствовала ускорению роста цен, начавшемуся в мае-июне 2005 года, что еще больше ограничило возможности граждан воспользоваться ипотечным кредитом для покупки жилья: за период оформления кредита в банке продавец поднимал стоимость квартиры и покупатель не мог за счет кредита обеспечить первоначальный взнос.

Одновременно происходило увеличение продолжительности проведения ипотечной сделки (до 4 месяцев) за счет увеличения времени на поиск квартиры.

Банки до предела снизили свои требования к заемщику, сумма первоначального взноса многими банками была снижена до нуля, в течение

---

[2] Федеральный закон Российской Федерации от 30 декабря 2004 г. № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации».

2006 года существенно сократились ставки процента по ипотечным кредитам, увеличились сроки кредитования.

Исходя из полученных результатов проведенного исследования внешних факторов и внутренней информации об операциях риэлторской компании на рынке ИСН, нами была построена модель динамики роста объема ипотечных операций в начальный период развития РИСН, аналогичная модели роста цен на рынке жилья Москвы в период 1990-1995 гг. [3].

На ее основании был дан прогноз объемов ипотечных операций риэлторской компании, согласно которому в 2006 году можно было ожидать увеличения объемов ипотечных операций на 20-40%, что подтвердилось реальными данными на конец года.

В специфической рыночной ситуации 2005-2006 гг. возникла необходимость совершенствования технологии проведения ипотечных сделок с недвижимостью в риэлторских компаниях, с целью повышения эффективности их деятельности на рынке ИСН.

Стандартный процесс проведения ипотечной сделки агентством недвижимости состоит из следующих основных этапов: консультирование покупателя; подбор банка; сбор документов, необходимых для одобрения банка, получение одобрения банка; подбор объекта недвижимости; сбор и подготовка документов, необходимых для совершения сделки, и их правовой анализ; согласование условий проведения сделки; проведение сделки, государственная регистрация; контроль за передачей недвижимости покупателю. При этом комплексная услуга оказывалась специально обученным брокером по недвижимости (сочетавшим функции брокера по недвижимости и банковского ипотечного брокера) с привлечением ипотечного консультанта – специалиста агентства или банка по ипотечному кредитованию.

На основе проведенного исследования были разработаны рекомендации по совершенствованию технологии проведения ипотечных

Литература

1. Стерник Г.М. «Технология анализа рынка недвижимости», М: Аксвелл, 2005.
2. Стерник Г.М., Луцков В.М., Коробкова М.В. и др. Рынок недвижимости Московского региона. Анализ развития и прогноз на 2006. – Аналитический центр «МИЭЛЬ-Недвижимость», Москва, 2005. – 49 с.
3. Стерник Г.М. «Статистический подход к прогнозированию цен на жилье». Журнал РАН «Экономика и математические методы», том 34 вып.1, 1998, с. 85-90.
4. Доклад Е.Б. Пановой, директора центра ипотечных программ компании «МИЭЛЬ-Недвижимость» на Петербургском ипотечном форуме, Санкт-Петербург, март 2006.

операций, в соответствии с которыми в сложившихся рыночных условиях необходимо разделение функций, выполняемых ранее ипотечным брокером в риэлторской компании, на работу брокера по недвижимости и ипотечного брокера (упрощение процесса оказания комплексной услуги – покупки квартир по ипотеке).

Таким образом, улучшение жилищных условий населения с помощью ипотечного кредитования зависит не только от доступных условий кредитования и достаточных объемов строительства (которым в последнее время уделяется большое внимание), но и от количества проводимых агентствами недвижимости ипотечных сделок с недвижимостью. Проведенное исследование показало, что риэлторские компании могут оказывать влияние на данный показатель, совершенствуя технологию работы на рынке ипотечных сделок с недвижимостью в соответствии с меняющимися рыночными условиями.

необходимо совершенствовать технологии ипотечных сделок с недвижимостью в риэлторских компаниях с целью повышения эффективности их деятельности

pn

M.V. Korobkova,
PhD researcher, Urban Development Economics and Administration Department, Plekhanov Russian Economic Academy

Improving the management of realtor transactions in the market of property mortgage deals

Over the last 7 to 8 years, the subject of mortgage lending has received a lot of public attention. In scientific research, the subject of mortgage lending has until recently been explored with the aim of providing solutions to organizational, legal and economic problems of mortgage on a nationwide scale. Subsequent development of economic relations has brought into being a new service on the Russian mortgage market: mortgage brokerage, the service being provided by banks, independent brokers and real estate agencies. With the market witnessing higher player activity and increasing competition, the real estate agencies start to feel the need to improve the management of transactions in the property mortgage deal market.