

Даурбеков Азамат Магомедович

студент

Даурбеков Хамзат Магомедович

студент

Кацев Зураб Вахаевич

студент

ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский

Московский государственный строительный университет»

г. Москва

УПРАВЛЕНИЕ РИЭЛТОРСКОЙ КОМПАНИЕЙ И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА

Аннотация: в данной статье рассмотрены особенности функционирования и управления риэлторской организацией. Выявлено несовершенство нормативно-правовой базы по созданию и функционированию риэлторских организаций в России.

Ключевые слова: риэлторская деятельность, риэлторская организация, функционирование, рынок риэлторских услуг.

Риэлторская деятельность представляет собой действия по совершению гражданско-правовых сделок с земельными участками, зданиями, строениями, сооружениями, жилыми и нежилыми помещениями и правами на них и осуществляется на основе соглашения с заинтересованным лицом (либо по его довериенности). При этом риэлторская организация может действовать как от своего имени, так и от имени клиента, но всегда за счет клиента, в интересах которого совершается сделка.

Российская экономика имеет сложное и неравномерное развитие. Структура экономики в различных субъектах РФ разнообразна.

Сегодня в России происходит сложный процесс экономического кризиса.

Риэлторские организации – важные субъекты рыночной инфраструктуры, в то же время они сами являются предпринимательскими организациями, основной целью которых является систематическое получение прибыли. Отсутствие у российских риэлторских фирм большого опыта деятельности приводит к трудностям функционирования отечественных риэлторских организаций.

По мнению Мельниковой И., необходимо отметить несовершенство нормативно-законодательной базы по созданию и функционированию риэлторских организаций в России; отсутствие институтов их государственного регулирования и саморегулирования приводит к ряду негативных тенденций в развитии рынка риэлторских услуг, проявляющихся низкой «прозрачности» сделок, распространении коррупции и развитии «теневых» структур, недостаточном качестве посреднических услуг, что препятствует стабилизации цен на рынке недвижимости и снижает эффективность его функционирования.

На современном этапе российский рынок риэлторских услуг можно характеризовать как увеличивающийся в объеме и разнообразии видов сделок с усилением регулирующей роли общественных профессиональных объединений. Риэлторские услуги выполняют социально значимую функцию, ориентированную на сохранение и преумножение благосостояния людей, в основе которой находится важная общечеловеческая ценность – жилье. Вместе с этим, рост экономического потенциала отечественных организаций различных отраслей определяет увеличивающийся спрос на объекты коммерческой недвижимости. Важное значение при этом имеют качество риэлторских услуг и имидж риэлторских организаций, подорванные деятельностью недобросовестных маклеров.

В настоящее время руководители риэлторских организаций не обеспечены исчерпывающей методической базой, необходимой для принятия эффективных управленческих решений. Анализ литературных источников показал, что до настоящего времени не получил разработки научно-методический инструментарий развития организаций, оказывающих риэлторские услуги.

Результативный поиск форм и методов совершенствования системы управления риэлторскими организациями позволит создать условия, с одной стороны – для более полного удовлетворения спроса потребителей на риэлторские услуги, а с другой – для обеспечения экономического роста и повышения социальной значимости риэлторского бизнеса.

В последнее время изменилось и отношение предпринимателей к проблеме совершенствования управления риэлторскими организациями. Они все чаще и чаще поднимают этот вопрос на разных уровнях и структурах риэлторского сообщества.

Рынок риэлторских услуг и уровень его развития характеризуют степень совершенства национальной экономики. В российских условиях формирование этого рынка рассматривается как один из основных факторов перехода к рыночной экономике, стимулирующий другие сферы народного хозяйства. Быстрая приватизация создала в короткие сроки значительный слой собственников, активно включившихся в рыночные отношения.

Российский рынок недвижимости после бурного старта в настоящее время принимает все более цивилизованные и организованные формы. Деятели риэлторского рынка активно перенимают зарубежный опыт работы в сфере недвижимости. Это относится не только к профессиональным риелторам, но и к любым предприятиям и всем гражданам, которые учатся эффективно распоряжаться собственной недвижимостью, осуществляя залоговые операции, куплю-продажу, дарение и др.

Проблема развития риэлторского бизнеса многогранна:

- кризисные ситуации в экономике России значительно повлияли на востребованность услуг риелтора: с одной стороны, уменьшилось количество заключаемых сделок, с другой, некоторые покупатели предпочитали сэкономить на комиссии посреднику;
- отсутствие законодательства, регулирующего риэлторскую деятельность в России, стандартов и лицензирования. Система добровольной сертификации не

действует. Эксперты рынка считают, что профессиональная аккредитация специалистов всех компаний, работающих на рынке недвижимости необходима. Между тем закона о риэлторской деятельности просто не существует, таким образом, риелторам обратиться к какому-либо собственному нормативному акту, исчерпывающему объясняющему их положение, просто невозможно.

На современном этапе развития отечественного рынка недвижимости существование крупных организаций, специализирующихся исключительно на деятельности в области предоставления посреднических услуг на рынке недвижимости, экономически нецелесообразно. Это и рождает дискуссию о возможных видах деятельности для риэлторской организации: это и наймы недвижимости, и управление ею, и осуществление фьючерсных сделок со строящейся жилой недвижимостью, и брокерские услуги на рынке недвижимости и некоторые другие.

Учредителям и директорам агентств недвижимости очень важно отдавать себе отчет в том, каким мотивом они руководствуются в своей работе. Если это мотив власти (цель руководителя – достижение единоличного контроля над группой людей; поведение характеризуется получением удовольствия от диктаторства), то говорить об эффективном управлении организацией не имеет смысла. В то же время руководитель, задачей которого является создание и поддержание нормальных условий для работы агентов, справляется с управлением организацией значительно лучше.

Список литературы

1. Курс лекций – Основы риэлторской деятельности. – ВШПП, специальность «Риэлторское дело», 2010. – 172 с.
2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.twirpx.com/file/653757/>
3. Федеральный Закон РФ от 14 мая 1998 г. №2441-II «О риэлторской деятельности в Российской Федерации» (не действующий).
4. Асаул А.Н. Экономика недвижимости: Учебник. – СПб.: Питер, 2006.

5. Медовый А.Е. Пути совершенствования профессионального развития работников риэлторских услуг / А.Е. Медовый // Вестник ассоциации вузов туризма и сервиса. – 2010. – №2 (13). – С. 13–18.