

Тема 1 Понятие риэлтерской деятельности. Участники рынка недвижимости, их характеристика, задачи решаемые ими.

Риэлтерская деятельность – это предпринимательская деятельность на рынке недвижимости, осуществляемая самостоятельными субъектами рынка недвижимости с целью получения прибыли по организации и совершению гражданско-правовых сделок (купля, продажа, мена, аренда, лизинг, ипотека) с не принадлежащим им недвижимым имуществом (земельными участками, зданиями, строениями, сооружениями, жилыми и нежилыми помещениями) и правами на него. Риэлтерская деятельность включает в себя:

- брокерскую и агентскую деятельность по недвижимости;
- деятельность по управлению недвижимостью;
- деятельность по привлечению частных инвестиций в создание и развитие недвижимости.

Кроме того, это деятельность по оказанию всех прочих услуг, связанных с недвижимым имуществом клиента (например, перевод жилого помещения в нежилое).

Риэлтерская деятельность осуществляется юридическими лицами и (или) индивидуальными предпринимателями на основе соглашения с заинтересованным лицом (либо по доверенности) по совершению от его имени и за его счет либо от своего имени, но за счет и в интересах заинтересованного лица гражданско-правовых сделок с объектами недвижимости и правами на них.

Риэлтерские услуги – услуги, оказываемые при осуществлении риэлтерской деятельности.

К участникам рынка недвижимости относятся: продавцы, покупатели, профессиональные участники, государственные органы.

Профессиональными участниками рынка являются: риэлтеры, оценщики, дилеры и другие посредники. Услуги по оценке недвижимости не являются риэлтерской деятельностью.

Основные направления деятельности риэлтеров:

1. Риэлтер выступает в качестве агента. В этом случае он заключает с потребителем услуг агентский договор, в котором определяются его обязательства осуществить в отношении указанного объекта недвижимости определенные юридические действия от своего имени и за счет потребителя либо от имени и за счет потребителя. Агентским договором может быть предусмотрено возложение на риэлтера обязательства осуществить юридические действия в отношении лично потребителя услуг (приобретение или отчуждение, принятие или передача во временное пользование объекта недвижимости).

2. Риэлтер выступает в качестве поверенного. При этом заключается договор поручения, по которому риэлтер обязуется осуществить от имени и за счет доверителя определенные юридические действия в отношении принадлежащего ему или используемого им объекта недвижимости.

3. Риэлтер выступает в качестве брокера. Между потребителем услуг и риэлтером заключается договор комиссии. В соответствии с ним риэлтер принимает обязательства от своего собственного имени и за счет комитента совершить одну или несколько сделок с объектом недвижимости. Брокер выполняет следующие функции:

- выступает доверенным лицом одной или обеих сторон по сделке с объектом недвижимости;

- анализирует факторы негативного и позитивного свойства, сопутствующие сделке;
- разрабатывает оптимальную программу проведения соответствующей операции с объектом недвижимости с наименьшими издержками и риском.

4. Риэлтерская фирма выступает как дилер, когда объект недвижимости находится в собственности самого риэлтера (был приобретен ранее с целью последующей продажи).

5. Посредническая деятельность – оказание услуг по поиску контрагентов для лиц, изъявивших приобрести или продать какой-либо объект недвижимости с целью последующего заключения соответствующих сделок. При этом риэлтер не является непосредственной стороной.

6. Торговая деятельность. При таком статусе риэлтер предоставляет: услуги по информационному обеспечению участников сделки; консультационные услуги и услуги по оформлению документов; услуги по надлежащему и безопасному проведению расчетов по сделкам.

7. Деятельность по созданию новых объектов недвижимости с целью последующей их продажи. Осуществляется на основе партнерства с инвестиционно-строительными компаниями.

8. Деятельность по созданию с целью последующей продажи отдельного объекта недвижимости путем изменения правового режима ранее существовавшего объекта (имущественного комплекса). Приватизированные предприятия часто не имеют правоустанавливающих документов на объекты недвижимости, полученные в процессе акционирования предприятий. В таком случае специалисты агентства проводят полный комплекс работ – от консалтинга до оформления прав собственности на землю.

9. Работа с производственной недвижимостью. Эта деятельность риэлтера направлена, как правило, на аренду и продажу офисных, торговых и складских площадей.

10. Работа с производственной недвижимостью по программе реструктуризации производства.

11. Деятельность по управлению недвижимостью. Может осуществляться на основании

- агентских договоров и договоров поручения;
- договора аренды с правом субаренды для клиентов;
- доверительного управления объектом недвижимости.

Должностные обязанности агента по продаже недвижимости.

1. Осуществляет работу по покупке, продаже или аренде недвижимости от имени и по поручению клиентов.
2. Получает информацию о продаваемом или сдаваемом в аренду имуществе и о требованиях потенциальных покупателей или арендаторов.
3. Изучает спрос и предложения на рынке недвижимости. Регистрирует поступающие предложения по продаже или передаче в аренду объектов недвижимости, проводит их ознакомительный осмотр.
4. В отдельных случаях заключает эксклюзивные договоры между собственниками и агентством.
5. Осуществляет поиск потенциальных покупателей и арендаторов, устанавливает с ними деловые контакты. Организует ознакомление покупателей или арендаторов с продаваемым или сдаваемым объектом недвижимости. Оформляет заявки покупателей, под-

бирает и предлагает варианты продаж или сдачи внаем. Согласовывает договорные условия, оформляет операции с недвижимостью.

6. Оказывает помощь клиентам в сборе необходимых документов и оформлении сделок.
7. Обеспечивает своевременное получение платежных документов по окончании сделок. Информировывает клиентов о поступивших подходящих предложениях, консультирует по вопросам, касающимся характеристики рассматриваемых объектов недвижимости и степени соответствия их определенным требованиям.
8. Организует подписание договоров купли-продажи или передаче в аренду объектов недвижимости.
9. Содействует своевременному оформлению необходимых клиентам для заключения сделки документов, обеспечивает их сохранность. Представляет интересы клиентов при осуществлении взаимодействия с другими специалистами агентства и иных учреждений, участвующими в оформлении сделок. Составляет установленную отчетность о выполненной работе.

Агент по недвижимости должен знать:

- нормативные правовые акты, положения. Инструкции, другие руководящие материалы и документы, регулирующие операции с недвижимостью;
- агентства, работающие на рынке недвижимости, и виды оказываемых ими услуг;
- основы рыночной экономики;
- правила установления деловых контактов;
- условия налогообложения юридических и физических лиц;
- организацию осуществления операций с недвижимостью;
- правила и порядок заключения договоров и оформления необходимых документов, связанных с куплей-продажей и арендой недвижимости;
- методы анализа, порядок сбора, обработки и передачи информации о рынке недвижимости;
- конъюнктуру рынка недвижимости;
- основные требования стандартов, технических, качественных и других характеристик, предъявляемых к объектам недвижимости;
- порядок проведения осмотров и методы оценки объектов купли-продажи и аренды;
- действующие ценники и прейскуранты;
- организацию рекламной работы;
- приемы и методы делового общения, ведения переговоров;
- основы земельного и жилищного законодательства;
- основы экономики, психологии и трудового законодательства;
- правила внутреннего трудового распорядка;
- правила и нормы охраны труда.

Тема 2 Законодательное определение недвижимости. Свойства недвижимости. Рынок недвижимости. Понятия и характеристики. Функции рынка недвижимости. Цели и принципы управления рынком недвижимости. Спрос и предложение на рынке недвижимости.

Рынок недвижимости – это механизм, с помощью которого соединяются интересы и права, устанавливаются цены на недвижимость. Рынок недвижимости и уровень его развития характеризуют развитие национальной экономики.

Российский рынок недвижимости несколько раз кардинально менялся в течение последних 15 лет. Поэтому в развитии рынка недвижимости в России можно выделить следующие этапы:

Первый этап, наиболее бурный период. 1990-1991гг. Появление рынка жилой недвижимости.

Второй этап. 1993-1995 гг. Возможность строительства новой квартиры.

Третий этап. 1996г. К началу 1996 года начался естественный спад стоимости квартир.

Четвертый этап. Со второго полугодия 1999 года наступил новый этап развития рынка недвижимости России после августовского кризиса 1998 года - этап прекращения снижения цен, начала стабилизации и некоторого подъема.

Пятый этап. 2002 - 2007 гг. – квартиру можно купить в кредит. Реальное развитие ипотечного кредитования.

Основным объектом, с которым работают риэлтеры, является недвижимость. Понятие «недвижимость» достаточно четко определено в Российском гражданском праве.

Статьей 130 ГК РФ определены критерии отнесения объектов гражданских прав к недвижимому имуществу, по которым *все недвижимые объекты могут быть разделены на три группы*.

К *первой группе* отнесены объекты, являющиеся недвижимостью по своей природе: земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты.

Критерий *второй группы* – прочная связь объектов с землей, невозможность их перемещения без несоразмерного ущерба их назначению. К объектам, являющимся недвижимостью по физическим свойствам, относятся леса, многолетние насаждения, здания, сооружения и другие объекты.

Третья группа – вещи по своей физической природе являются движимыми вещами, но если в силу указания закона («недвижимость по закону») отнесены к недвижимым вещам, то с правовой точки зрения они - недвижимое имущество.

Перечень объектов недвижимости.

1) *земельные участки* (ст. 130 ГК РФ, ст.6 ЗК РФ, ст.1 Закона «О государственной регистрации недвижимого имущества и сделок с ним»);

2) *участки недр* (там же);

3) *обособленные водные объекты* (там же);

4) *леса* (там же);

5) *многолетние насаждения* (там же);

6) *здания* (ст. 130 ГК РФ, ст.1 «О государственной регистрации недвижимого имущества и сделок с ним»); в том числе части зданий (ст.5 Закона «О товариществах собственников жилья»);

7) *сооружения* (ст. 130 ГК РФ, ст.1 «О государственной регистрации недвижимого имущества и сделок с ним»); в том числе и элементы инженерной инфраструктуры жилищной сферы (ст.1 Закона «Об основах федеральной жилищной политики»);

8) *нежилые помещения* (ст.1 Закона «Об основах федеральной жилищной политики», ст.1 Закона «О государственной регистрации недвижимого имущества и сделок с

ним», ст.1 Закона «О товариществах собственников жилья»); в том числе части помещений (ст.26 Закона «О государственной регистрации недвижимого имущества и сделок с ним»);

9) *жилые дома* (ст.558 ГК РФ, ст.5 Закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)»); в том числе жилые дома с жилыми и нежилыми помещениями (ст.1 Закона «Об основах федеральной жилищной политики»), жилые дома на дачных участках с правом регистрации проживания в них (ст.1 Закона «О садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединениях граждан»);

10) *части жилых домов* (ст.558 ГК РФ, ст.5 Закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)», ст.6 Закона «Об основах федеральной жилищной политики»);

11) *квартиры* (ст. 289, 558 ГК РФ, ст.1 Закона «Об основах федеральной жилищной политики»);

12) *части квартир* (ст.558 ГК РФ, ст.6 Закона «Об основах федеральной жилищной политики»); в том числе состоящие из одной или нескольких комнат (ст.5 Закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)»); ст.9 Закона «О товариществах собственников жилья», 13) *иные жилые помещения в жилых домах и других строениях*, пригодные для постоянного и временного проживания (ст. 288 ГК РФ, ст.1 Закона «Об основах федеральной жилищной политики»);

14) *дачи* (п.4 ст.218 ГК РФ, ст.56 «Основы законодательства Российской Федерации о нотариате», ст.5 Закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)»), жилые строения на дачных участках без права регистрации проживания в них (ст.1 Закона «О садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединениях граждан»);

15) *садовые дома* (ст.56 «Основы законодательства Российской Федерации о нотариате», ст. 1 Закона «О товариществах собственников жилья», ст.5 Закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)»), жилые строения на садовых участках без права регистрации проживания в них (ст.1 Закона «О садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединениях граждан»);

16) *гаражи* (п.4 ст.218 ГК РФ, ст.56 Основ законодательства о нотариате, ст.1 Закона «О товариществах собственников жилья», ст.5 Закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)»);

17) *другие строения потребительского значения* (ст.56 Основ законодательства о нотариате, ст.5 Закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)»); в том числе приусадебные хозяйственные постройки (ст.1 Закона «Об основах федеральной жилищной политики»); хозяйственные строения и сооружения на садовых и дачных участках (ст.1 Закона «О садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединениях граждан»);

18) *объекты незавершенного строительства* (ст.25 Закона «О государственной регистрации недвижимого имущества и сделок с ним», п. 16 Постановления Пленума Высшего Арбитражного суда РФ от 25.02.1998г. № 8 «О некоторых вопросах практики разрешения споров, связанных с защитой права собственности и других вещных прав»);

19) *предприятия как имущественные комплексы* (ст. 132 ГК РФ, ст.1 «О государственной регистрации недвижимого имущества и сделок с ним».

Функции рынка недвижимости. Рынок недвижимости оказывает большое воздействие на все стороны жизни и деятельности людей, выполняя ряд общих и специальных функций.

1. Установление равновесных цен,
2. Регулирующая функция

3. Коммерческая функция
4. Функция санирования
5. Информационная
6. Посредническая функция
7. Стимулирующая функция,
8. Инвестиционная функция
9. Социальная функция

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, решение жилищной проблемы в стране и регионах.

Принципы управления рынком недвижимости во многом зависят от политических и экономических условий в стране, но одновременно они должны учитывать сложившийся мировой опыт. Достижения сформулированных целей возможно при учете следующих принципов управления:

- разделение процедур;
- открытость информации;
- гласность нормотворчества;
- конкурентоспособность;
- разделение полномочий;
- объекты недвижимости;
- простота и понятность правил и процедур;
- применение дополнительных мер защиты;
- рациональное распределение функций.

Представительные органы государственной власти (федеральные, территориальные и муниципальные) в интересах населения принимают законы и иные нормативные правовые акты, устанавливающие порядок владения, пользования и распоряжения объектами недвижимости.

Распоряжение государственной недвижимостью в соответствии с действующим законодательством осуществляют исполнительные органы государственной власти.

Приватизация государственной и муниципальной недвижимости и возмездная передача прав на негосударственные объекты должны производиться по рыночной стоимости, а не по инвентаризационной.

Сборы и налоговые платежи, взимаемые с объектов недвижимости, в том числе и по сделкам с ними, делятся по уровням управления в соответствии с установленными нормами.

Соблюдение подведомственной российской системы управления рынком недвижимости, имеющей свою историю и традиции, с учетом мирового опыта регулирования прав собственности на различные объекты недвижимого имущества; его творческое осмысление и адаптация к нашим отечественным условиям.

Спрос и предложение на рынке недвижимости.

Жизнь абсолютного большинства людей сопряжена с многообразными потребностями, характеризующимися учеными как состояние ощущаемой неудовлетворенности, связанной с условиями существования. Потребности могут в различной степени осознаваться человеком, иметь различную степень интенсивности, быть первостепенными по важности и второстепенными. Не только специалисту, но и обычному человеку приходится размышлять об их «истинности», «ложности» и относительности.

Предложение — это количество товаров, имеющих в наличии по определенным ценам. **Спрос** — это количество товаров, желаемых по определенным ценам. Взаимодействие предложения и спроса определяет цены. Недвижимость имеет стоимость, если она обладает *полезностью* для какого-либо пользователя или их группы. Однако полезность не является единственным фактором, влияющим на стоимость. Недвижимость, например, должна быть также относительно дефицитна. *Предложение* — это число объектов недвижимости, доступных на рынке по определенным ценам. Основа спроса — желание потенциальных покупателей, обладающих необходимыми источниками финансирования, приобрести недвижимость.

Поскольку рынки недвижимости несовершенны, предложение спрос не всегда диктуют цену, по которой происходит смена собственника, т. е. купля-продажа. Особую роль в установлении продажных цен играют умение согласовать условия сделки, число и искушенность участников, стоимость финансирования и другие факторы.

Способность спроса реагировать на изменение цен определяется понятием *эластичность спроса*. Ценовая эластичность спроса на жилье во многом определяет степень подвижности цен на него на реальном рынке недвижимости.

В долгосрочном плане предложение и спрос — относительно эффективные факторы для определения направления ценовых изменений. Однако в коротких промежутках времени эти факторы подчас теряют свою эффективность на конкретном рынке недвижимости. Рыночные искажения могут быть, например, следствием монопольного контроля над землей со стороны частных собственников. Кроме того, на рынки влияют механизмы государственного контроля. Например, местные органы власти могут сдерживать рост рынка или уровня арендной платы, вносить изменения в механизм функционирования рынка многими другими способами.

Сложились устойчивые общие правила рынка недвижимости: если на рынке существует избыток предложения или недостаток спроса, то уровни цен и арендной платы снижаются. В краткосрочном плане предложение недвижимости относительно неэластично. Отсюда следует: для увеличения предложения требуется планирование на долгосроч-

ный период. Даже если цены повысились, предложение нельзя увеличить очень быстро. Так же трудно уменьшить предложение недвижимости. Если было создано слишком много объектов одного конкретного типа, то предложение останется невостребованным или низким на протяжении продолжительного периода. В этой ситуации собственнику трудно рассчитывать на продажу недвижимости по желаемой цене, а у покупателя появляется возможность поторговаться, поскольку цены остаются низкими или даже падают.

Противоположное давление на цены происходит в ситуации, когда недостаточно предложение или высок спрос. При этом в одной и той же рыночной ситуации спрос обычно более изменчив, чем предложение, и легче реагирует на изменения цен. Рынок недвижимости экономически развитых стран показывает: изменения объема денежной массы, процентных ставок, всплески необоснованных предположений, страх потерять деньги или упустить возможность приобрести недвижимость по сегодняшней цене и другие факторы могут влиять на характер спроса в любое время.

Когда предложение и спрос сбалансированы, рыночная цена обычно отражает стоимость (затраты) производства. Если рыночные цены выше стоимости производства, в строй будут вводиться новые объекты недвижимости, и так до тех пор, пока не наступит равновесие. Если рыночные цены ниже стоимости производства, новое строительство замедлится или остановится до момента повышения спроса в связи с ростом рыночных цен.

Тема 3 Транзакционные издержки, ликвидность, риски на рынке недвижимости.

Затраты, необходимые обладателю ценности для извлечения ее полезных свойств, принято называть *«транзакционными издержками»*. Взаимодействие с иными лицами объективно обусловлено, и оно в силу затратности влияет на способ использования соответствующей ценности, предопределяет модель поведения человека.

К первой группе относятся издержки, возникающие до взаимодействия и связанные, как правило, с поиском информации о контрагенте, с его полезностью, с его притязаниями на ценность, с наилучшим вариантом использования ценности в своем интересе и т.п.

Вторая группа – это издержки ведения переговоров об условиях взаимодействия.

Третья группа транзакционных издержек включает в себя расходы, связанные с определением качества и иных характеристик ценности, измерения ее свойств для сравнения с другими ценностями.

И, наконец, четвертая группа – издержки по доказыванию принадлежности прав на ценность и их защите от притязаний иных лиц.

Транзакционные издержки, связанные с заключением договоров. Эффективность работы риэлтера во многом зависит от транзакционных издержек, связанных с заключением договоров.

Понятие транзакции впервые ввел Р. Коуз, он вкладывал в это понятие следующую мысль. «Чтобы осуществлять рыночную транзакцию, необходимо:

- определить, с кем желательно заключить сделку;
- оповестить тех, с кем желательно заключить сделку и на каких условиях;
- провести предварительные переговоры;
- подготовить контракт;
- собрать сведения, чтобы убедиться в том, что условия контракта выполняются, и т.д.»

Таким образом, транзакционные издержки включают в себя издержки сбора и обработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решения, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта и т.д.

Пути снижения транзакционных издержек.

1) Точная формулировка экономического (имущественного) интереса, который необходимо удовлетворить.

2) Предварительное решение вопроса о непрерывном финансировании транзакции за счет собственных и привлеченных финансовых средств.

3) Экономическая оправданность и соотнесенность затрат на сбор, обработку, анализ информации, его полезных свойствах, качестве и т.д. для принятия решения о транзакции.

4) Мероприятия, направленные на возложение расходов по преддоговорной работе на контрагентов (отчет оценщика, заключение аудитора, страхование сделки).

5) Обязательное юридическое сопровождение сделки до получения документов права собственности на предмет транзакции.

6) В процессе заключения договора необходимо проводить по нему:

- хозяйственно-правовую экспертизу, опираясь на правовые акты бухгалтерского и налогового учета, чтобы верно оценить все налоговые последствия заключаемого хозяйственного договора по тем налогам, которые должны платить стороны договора;
- финансовую экспертизу – в части влияния на налоговые последствия расчетов показателей финансового состояния организации в результате заключения того или иного вида договора.

Налоговое обязательство возникает у налогоплательщика в результате последовательного осуществления следующих юридических фактов:

- заключение договора;
- реализация его условий;
- появление объекта налогообложения.

Документальное оформление финансовых операций строго по законодательству РФ.

Понятие риска. Управление риском.

Наличие у риска многих аспектов, а также важность его изучения как явления целостного потребовали появления специальной комплексной науки – науки об управлении риском (риск-менеджмент), исследования в рамках которой уже получили широкое применение на практике (например, в финансовой и технической сферах)

Риск – это случайность (неопределенность), которая может иметь самый различный характер, принося как блага, так и несчастья.

Объективные риски - это те обстоятельства, влияющие на наступление искомого результата, которые обычно возникают при сравнимых и относительно равных условиях, не зависят от конкретного субъекта и характеризуются известной повторяемостью.

Субъективные риски (вероятность) характеризуются особенностями восприятия каждым конкретным индивидом рисков объективных. Такое восприятие зависит от множества личностных факторов (предшествующего жизненного опыта, образования, пола, национальности и т.д.)

Проблема выявления особенностей связи между риском и прибылью потребовала деления рисков по критерию предсказуемости их последствий на две группы:

1) риски, последствия которые могут быть каким-либо образом (например, на основе статистических расчетов) заранее измерены и устранены,

2) риски, последствия которых заранее измерить и устранить не удастся (ввиду действия общего принципа невозможности полного предвидения будущего).

Необходимость изучения подобных аспектов риска и принятия мер по защите от них (страхование, техническая защита от отрицательных последствий экологических рисков и пр.) – причина появления таких определений понятия «риск», которые рассматривают риск как случайное событие, связанное с появлением несчастья (отрицательных последствий).

Например:

1) риск – это возможная опасность;

2) риск представляет собой ситуационную характеристику деятельности, состоящую в неопределенности ее исхода и возможных неблагоприятных последствиях в случае неуспеха;

3) риск – это возможность или вероятность возникновения ущерба или вреда. Учет интересов всех – попытка справедливого распределения рисков.

Условия справедливого распределения рисков.

Распределение рисков необходимо осуществлять с учетом следующих условий:

1) предварительное согласие на риск;

2) информированность о последствиях поведения и возможном проявлении риска;

3) соразмерная компенсация в случае отсутствия согласия;

4) соотношение объективного и субъективного рисков;

5) степень востребованности у одного лица (его заинтересованности), поведения другого участника взаимодействия;

6) степень контроля над рисковыми обстоятельствами, иная возможность влиять на проявление риска;

7) положение сторон в переговорах, их зависимость друг от друга;

8) степень взаимного влияния на принятие решения и др.

Обычно рекомендуется следующий *алгоритм (принципы) управления риском(ами)* для получения рационального соотношения издержек и доходов.

Во-первых, следует выявить значимые ценности (интересы, потребности и т.д.), подлежащие удовлетворению и охране, а также те неблагоприятные обстоятельства (поступки, события и т.п.), которые потенциально представляют угрозу для этих ценностей.

Во-вторых, необходимо оценить вероятность (риск) наступления неблагоприятных обстоятельств (угрозы), а также степень их негативного воздействия на охраняемую ценность (последствия воздействия на ценность).

В-третьих, следует определить круг мер, обычно успешно применяемых в подобных ситуациях (например, прекращение рискованной деятельности, принятие риска и т.п.). При отсутствии методов, являющихся специальными для конкретной ситуации, и до их выявления аналитическим путем использовать общие меры минимизации рисков:

В-четвертых, выбор конкретных мер должен учитывать их исполнимость и затратность; в частности, следует иметь в виду, что величина всех затрат заинтересованного лица на противодействие (на соблюдение моделей поведения) должна быть ниже стоимости охраняемой ценности или затрат на ее восстановление.

Основные способы минимизации рисков

Во все времена независимо от вида экономического строя существовали в среднем одни и те же факторы, влияющие на возникновение издержек и виды этих издержек. Размер этих издержек в общей структуре расходов человека и конкретные способы их минимизации изменялись в зависимости от технического развития общества, политической ситуации и т.п. Перераспределение рисков, управление ими изменяет структуру расходов. Или, если взглянуть на это с другой стороны, для уменьшения издержек человек будет искать наиболее рациональное перераспределение рисков. Поэтому все видовые способы перераспределения рисков при любом экономическом строе будут направлены преимущественно на снижение действия факторов, обуславливающих наличие транзакционных издержек.

Кроме того, к общим способам снижения рисков относится установление контроля над поведением контрагента или над развитием ситуации.

Еще одной из часто применяемых мер по управлению рисками, о которой уже вскользь упоминалось, является их диверсификация, переложение части издержек на контрагентов или третьих лиц (включая регуляторов). Диверсификация риска достигается, в частности, при страховании, перестраховании. Способом диверсификации рисков, получившим широкое распространение, стало создание коммерческих организаций с ограниченной ответственностью их участников.

К общим мерам следует причислить создание резервного (компенсационного) фонда индивидуальным лицом - на непредвиденные расходы, на случай или на черный день. Формирование такого фонда осуществляется обычно посредством поэтапных отчислений.

Исключительным способом управления риском является замена защищаемой ценности на другую. Риск может быть принят и в случае, если расходы на противодействие ему превысят стоимость устранения последствий негативного воздействия на ценность.

Характерные риски на рынке недвижимости.

- 1) Риск неполучения недвижимой вещи (Тера-Альянс).
- 2) Риск утраты приобретенной вещи (Софронов).
- 3) Риск неполучения оплаты при рассрочке, отсрочке.
- 4) Совершение сделки неуполномоченным лицом:
 - квартет – нет единоначалия;
 - есть протокол, но не было, хотя устав...;
 - отозванная доверенность.
- 5) Договор долевого строительства, без регистрации:
 - предварительный договор;
 - договор с отлагательными условиями и т.д.
- 6) Нет согласия супруга (чистый паспорт).
- 7) Договор купли-продажи жилого помещения с момента государственной регистрации.
- 8) Риск обременения объекта правами третьих лиц:
 - недействительность приватизации;
 - нет регистрации места жительства;
 - осужденный;
 - залог.

9) Арест объекта без регистрации его в ГУЮ.

10) Недействительность сделки (ничтожность, оспоримость).

Ликвидность – экономический термин, обозначающий способность ценностей (активов) быть быстро проданными по цене, близкой к рыночной. Ликвидный - значит обращаемый в деньги. Различают высоко-, низко- и неликвидные ценности.

Коэффициент (степень) ликвидности – чем легче и быстрее можно получить за актив его полную стоимость, тем более ликвидным он является.

Различают коэффициенты:

- быстрой ликвидности;
- абсолютной ликвидности;
- общей ликвидности;
- текущей ликвидности.

Срок экспозиции – это время, которое объект должен находиться на рынке для того, чтобы быть проданным. Срок экспозиции отличается для разных сегментов рынка. В Москве для жилых квартир срок экспозиции составляет 1 месяц, для офисных зданий – 1,5-3 месяца.

Пути влияния на ликвидность.

- 1) Изменение целевого назначения (перевод из жилого фонда в нежилой).
- 2) Изменение целевого (разрешенного) использования (например, земли сельскохозяйственного использования в земли промышленные, транспорта, АЭС).
- 3) Оформление юридических прав приводит к новой ликвидности:
 - земля под зданием для залога в банк;
 - земля была в аренде – выкупили ;
 - земельный пай – объединение – выделение в натуре.
- 4) Капитальный ремонт, реконструкция, модернизация, использование современных стройматериалов.
- 5) Создание инфраструктуры:
 - телекоммуникации;
 - теплоснабжение;
 - водоснабжение;
 - привлечение на договорной основе для строительства подстанций, ГРП, РП и т.д.

Вопросы для самоподготовки:

1. Транзакционные издержки, понятие и состав.
2. Ликвидность, понятие.
3. Понятие риска. Управление риском.
4. Условия справедливого распределения рисков.
5. Основные способы минимизации рисков.
6. Характерные риски на рынке недвижимости.

Тема 4 Структура рынка недвижимости. Понятие вторичного и первичного рынков недвижимости, их особенности.

Рынок недвижимости имеет сложную, разветвленную структуру и дифференцировать его можно по различным признакам:

1. Исходя из *триединства* сущности недвижимости как товара на рынке недвижимости можно выделить три сектора:

- развития (создания) недвижимости;
- оборота недвижимости;
- управления и эксплуатации недвижимости.

2. По способу совершения сделок рынок недвижимости можно разделить на *первичный* и *вторичный*.

Под *первичным рынком недвижимости* принято понимать совокупность сделок, совершаемых с вновь созданными, а также приватизированными объектами. Он обеспечивает передачу недвижимости в экономический оборот.

Под *вторичным рынком недвижимости* — сделки, совершаемые с уже созданными объектами, находящимися в эксплуатации и связанные с перепродажей или с другими формами перехода поступивших на рынок объектов от одного владельца к другому.

Первичный рынок — это экономическая ситуация, когда недвижимость как товар впервые поступает на рынок.

На вторичном рынке недвижимость выступает как товар, ранее бывший в употреблении и принадлежащий определенному собственнику — физическому или юридическому лицу.

Особенности вторичного рынка недвижимости. Главное преимущество вторичного рынка состоит в том, что покупателю предлагают готовый реальный товар, который можно увидеть и оценить.

Взаимное влияние первичного и вторичного рынков недвижимости. Цены на вторичном рынке недвижимости влияют на цены на первичном рынке недвижимости следующим образом:

- если стоимость недвижимости на вторичном рынке растет, то это приводит к росту капиталовложений инвестиций в первичный рынок недвижимости;
- если цены на вторичном рынке недвижимости падают, то это приводит к снижению инвестиций в первичный рынок недвижимости, к стагнации и замедлению нового строительства.

Исследование рынка — это систематизация, обобщение, использование полученной из достоверных источников актуальной информации о состоянии оптового и розничного товарных рынков, описание их состояния и возможностей, сегментации потребителей, позиционирования фирмы, товаров, услуг, анализа конкурентной среды, определения реального объема рынка, конкуренции на нем, тенденций его развития, выделения основных сегментов, оценки предпочтений клиентов, разработки рекламной стратегии.

Значение исследования рынка заключается в том, что в результате исследования рынка создается та информационная платформа, на основе которой строятся прогнозы и различные модели продвижения товара на новые географические и товарные рынки.

Целью исследования рынка является оказание содействия принятию грамотных тактических управленческих решений для успешного финансирования рынка, то есть правильной оценки конкурентной ситуации на рынке, определения его реального объема, динамики и тенденции развития.

Задачами исследования рынка являются:

- исследование рынков товаров производственного и потребительского назначения;
- оценка емкости и перспективы рынка для конкретного товара или услуги;
- факторы и особенности формирования спроса и предложения;
- исследование покупательского поведения и потребительских предпочтений;
- создание «портрета» потенциальных потребителей на основе его социально-демографических, социально-профессиональных, социально-психологических характеристик;
- исследование конкурентной среды;
- исследование товара и товарной политики предприятия;
- исследование уровня и тенденции цен товара на потребительском рынке;
- исследование системы маркетинговых коммуникаций (реклама, РК и т.д.) предприятия;
- изучение имиджа компании или позитивного образа товара и т.д.

Исследование рынка недвижимости – это формирование информационной основы для определения стратегии и тактики конкурентной борьбы, включающее определение емкости рынка недвижимости, прогнозирование действий покупателя, изучение конкурентов и ее сравнительный анализ, прогнозирование реализации недвижимости и прочее.

Основные приемы исследования рынка.

1) *Систематическая оценка объема рынка* в натуральном выражении или денежной единицы в отдельности по каждому сегменту в отдельно взятый период времени (количество кв.м. либо рублевая стоимость).

2) *Оценка размера рынка.* Размер рынка – это реальные продажи продукта на данном рынке в определенный период. Следует отличать от емкости рынка максимальный объем продаж, которого могут достичь все компании рынка в течение определенного периода.

3) *Оценка структурных характеристик:*

- объема производства (все новое строительство);
- объема потребления (всего купленного);
- объема продаж (купленного на вторичном рынке).

4) *Косвенные методы:*

- по аналогии;
- по смежным рынкам (рынок строительного оборудования и материалов);
- нормативное потребление (установленная нормативными актами расчетная площадь на каждого гражданина минимальная норма социального жилья 12 кв.м.);
- экстраполяция (определение объемов рынка прошлых лет при известности темпов роста);
- по размерам рекламных бюджетов;
- по фонду заработной платы (тех, кто строит);
- по продолжительности рабочей недели;
- по уровню занятости;

- по объему капиталовложений.

Завершается исследование рынка составлением отчета об исследовании рынка. Цели отчета об исследовании и анализе рынка недвижимости – получение информации о конкурентном окружении и параметрах и тенденциях рынка в определенных зонах и сегментах.

Источники информации для исследования рынка подразделяются на *первичные и вторичные* (кабинетные исследования).

Первичные источники информации подразделяются на:

- *качественные исследования*, куда входят экспертные интервью и интервью под легендой;
- *количественные исследования*, куда входят наблюдение и price&distribution. Вторичные источники информации подразделяются на:
- *внутренние источники информации*, куда входят финансовые отчеты, анализ продаж, анализ поставок, маркетинговая статистика, информация по производству;
- *внешние источники информации*, куда входит информация из бизнес-окружения;
- *открытые источники информации*, куда входят СМИ, прайс-листы, каталоги, проспекты и т.д., публикации национальных и международных официальных организаций, Интернет, местные и федеральные законы, информация с выставок;
- *закрытые источники информации*, куда входят данные торгово-промышленных палат, издания профессиональных ассоциаций, отраслевые справочники, данные производителей, базы данных, инициативные маркетинговые исследования, обзоры, государственная и таможенная статистика.

Факторы, определяющие различное взаимодействие изменения спроса и предложения на первичном и вторичном рынках недвижимости.

Первый фактор – постоянное (не цикличное) повышение цены на российскую недвижимость. Обычно любой рынок недвижимости должен иметь определенную цикличность – рост цен должен сменяться их падением, преобладание спроса над предложением – излишком предложения. На российском рынке произошли изменения – уже несколько лет «спрос» непрерывно «давит» на рынок, т.е., спрос превышает предложение. И «давят» на российский рынок отнюдь, НЕ московские деньги, и, даже, НЕ российские.

Второй фактор – происходит постоянное «перетекание» средств, т.е., клиентов из одного рынка в другой. Первичный и вторичный рынок жилья – составляющие единого рынка и их взаимодействие проявляется, прежде всего, в среде ценообразования. Вторичный рынок более инертный, поскольку есть масса субъектов, которые формируют предложение и индивидуальная мотивация изменяется не всегда соответственно изменениям рыночной конъюнктуры. На первичном рынке ситуация иная. Здесь затраты на строительство определяют нижнюю границу стоимости. Постоянное взаимное влияние первичного и вторичного рынков и постоянного повышения цен на первичном рынке приводит к удорожанию рынка недвижимости.

Третий фактор – изменения в оценке потребительских свойств жилья. Жилищный фонд неоднороден, поскольку каждый дом имеет различный набор потребительских качеств – каждый объект отличается по параметрам качества и удобства. Для определения равнозначной стоимости жилья достаточно распространенным способом является исполь-

зование так называемого, гедонистического подхода, который основывается на концепции, что жилье состоит из целого ряда отдельных элементов, каждый из которых имеет свою скрытую стоимость. На цену конкретного объекта недвижимости влияют две группы факторов: непосредственно характеристики жилья и характеристики места его расположения.

Рассмотрим сначала характеристики самого жилья. Жилье отличается по размерам, планировке, длительности срока использования (для вторичного рынка). Так же, важны отличия в качестве и продуктивности коммунально-бытовых систем, оформление и качество интерьера, крепость конструкций, вид из окна и пространственная ориентация.

Характеристики жилья.

1. Жилая площадь.
2. Соотношение жилой и нежилой площадей.
3. Площадь кухни.
4. Этаж размещения квартиры и этажность дома.
5. Планировка квартиры.
6. Наличие центрального горячего водоснабжения.
7. Наличие балкона или лоджии.
8. Наличие холла, кладовки.
9. Пространственная ориентация.
10. Тип строительной серии дома.
11. Тип проекта.
12. Материал перекрытий.
13. Материал стен дома.
14. Высота помещения.
15. Наличие телефона.
16. Раздельный или совмещенный санузел.
17. Состояние квартиры.
18. Наличие кафеля, паркета, импортной сантехники.
19. Внутренняя отделка.

Другой составной частью является местоположение жилья, потому что кроме самого жилья покупатель приобретает и комплект характеристик участка. Одной из характеристик жилья является степень отдаления от места работы, объектов торговли, отдыха, заведений образования. Иные характеристики касаются качества окружающей среды, уровня загрязнения атмосферы, уровня шума. И, наконец, внешний вид микрорайона в целом, и социальный статус его жильцов.

Давайте рассмотрим краткий перечень основных потребительских характеристик местоположения жилья.

Характеристики места.

1. Район, его престижность.
2. Вид из окна.
3. Контингент жильцов.
4. Наличие охраны в парадном или входного переговорного устройства.
5. Наличие лифта, в т.ч. и грузового.
6. Наличие места для прогулок и прогулок с детьми.
7. Близость к местам отдыха и занятий спортом.
8. Досягаемость городского транспорта.

9. Наличие автостоянки, гаража, парковки.
10. Экологическая чистота района.
11. Близость к магазинам, рынкам.
12. Близость к детскому саду, школе.
13. Наличие мусоропровода.
14. Чистота в парадном и на улице.
15. Обслуживание дома.

Строящиеся сегодня дома учитывают потребительские характеристики, делают их более привлекательными, что и сказывается на уровне цен в сторону увеличения.

Покупатели изменили подход к выбору жилья, сделав приоритетными свойства и характеристики, требующие больших финансовых вложений (например: место расположения, инфраструктура и т.п.), что, безусловно, приводит к увеличению цен на объекты.

Четвертый фактор – изменения в отношении к иностранной валюте. Сегодня очевидно, что и доллар США, еще недавно такой надежный и устойчивый, может вызывать сомнение в своей стабильности. Многие, очень многие поняли этот, казалось бы, очевидный факт и видят сегодня замену «запрятанным» долларам США в приобретении недвижимости. Таким образом, желание россиян превратить «ненадежные» доллары США (и как «ненадежные» купюры и как «ненадежный» способ сохранения капитала) в более «надежную» недвижимость – есть еще одна причина повышения стоимости жилья, но уже более дорогого и престижного.

Пятый фактор – значительное расширение рынка семейной ротации. Рынок семейной ротации предполагает рынок сделок на «семейном уровне», т.е., рынок, связанный с какими-либо изменениями в семьях: кто-то родился, женился, развелся, умер (увы!), невозможностью проживать с родственниками в одной квартире и т.п. Как правило, эти сделки происходят без наличия «свободных денег», т.е., что имел, то и потратил. Такой «рынок» самый сложный для Клиентов и Риелтеров, т.к., приходится учитывать каждый доллар.

В наши дни молодые люди не хотят жить в окружении «нескольких поколений», тем более «старших поколений», а хотят жить самостоятельно, т.е... отдельно.

Кроме того, увеличилось (к сожалению) количество разводов и эти факторы так же воздействуют на рынок недвижимости в части увеличения количества приобретаемого жилья, т.е. и увеличения спроса.

Шестой фактор – увеличение количества объектов недвижимости, приобретаемых для сохранения и умножения капитала. Многие наши соотечественники, уже понимают, что приобретение недвижимости – один из наиболее действенных и надежных методов сбережения капитала и практически «идеальный» способ «отбеливания» денег.

Если у семьи есть некая сумма денег, например 40... 50 тысяч долларов США, которую необходимо вложить в качестве сохранения капитала, то безусловно нужно купить ... однокомнатную квартиру, в хорошем доме, в хорошем районе, с хорошими соседями. Такая квартира всегда ликвидная (!).

Кроме того, она увеличится в цене, во всяком случае – не уменьшится. Вот и способ увеличения капитала.

Седьмой фактор – увеличение объемов финансовых активов, инвестированных в недвижимость. Недвижимость считается одним из самых стабильных и надежных способов вложения капитала. С точки зрения риска, инвестирование в недвижимость можно расположить между банковскими депозитами и вложениями в ценные бумаги надежней-

ших эмитентов. Недвижимость приносит более высокий долгосрочный доход (и имеет лучшее соотношение риска и доходности), чем все остальные активы.

Инвестирование в недвижимость обладает большим числом привлекательных черт:

- способность приносить регулярный доход от арендных платежей. Потенциально арендная плата может повышаться не только в контексте общей ситуации на рынке, но и благодаря дополнительным услугам, предлагаемым арендодателем;
- физическая сохранность и целостность – при соответствующем уходе здание способно просуществовать многие годы;
- способность расти в цене – в долгосрочной перспективе цена на недвижимость имеет тенденцию к росту, что позволяет со временем продать ее с прибылью;
- инвестиции в недвижимость характеризуются большой степенью сохранности, безопасности и возможностью контролирования инвестором;
- в момент приобретения недвижимости инвестор получает право собственности, в то время как большинство иных объектов инвестирования не представляют такого права;
- при быстром обесценивании денежных средств, недостаточной надежности их сохранности в кредитных учреждениях и ограниченности более доходных направлений инвестирования, вложения в недвижимость позволяют сохранить средства от инфляции.

Инвестированные в недвижимость деньги не пропадут даже при самой неблагоприятной конъюнктуре, а в большинстве случаев принесут дивиденды в несколько раз большие, чем банковские вклады. Именно увеличение объемов финансирования в недвижимость есть достаточно заметный фактор повышения цен на рынке

Восьмой фактор – повышение инвестиционной привлекательности рынка нежилкой недвижимости России. Количественные показатели демонстрируют сравнительные преимущества Москвы и РФ перед другими европейскими столицами по инвестициям в недвижимость. Поэтому основную диверсификацию мы делаем сегментам в этой отрасли.

Привлекательность рынка недвижимости РФ обусловлена следующими факторами:

- развивающийся рынок;
- стабильный запрос на недвижимость;
- высокая рентабельность проектов по недвижимости;
- защита денег от инфляции;
- высокая ликвидность;
- дешевая рабочая сила;
- хорошая ресурсная база;
- активность на рынке международных консалтинговых компаний;
- соотношение риск/доходность лучше, чем в других странах Центральной и Восточной Европы;
- положительная демографическая динамика;
- рост дохода населения;
- стабильность городской политики;
- развитие инструментов финансирования недвижимости, в частности, ипотека;
- достаточный профессиональный опыт участников рынка недвижимости.

Безусловно, средний класс в РФ активно формируется. Он все громче заявляет о себе и, похоже, все-таки займет подобающее место. Наличие собственного жилья является одной из основных характеристик среднего класса. К слову сказать, в развитых странах доля собственников жилья постоянно растет. Мы считаем, что ипотека в ее классическом понимании открывает перспективу вступления в среду среднего класса очень широким слоям населения. Ведь очень немногие сегодня способны организовать свое текущее потребление таким образом, чтобы в течение короткого срока скопить средства на столь серьезную покупку, как собственная квартира или дом. Средний класс живет по новым стандартам: он пользуется материальными благами сегодня, а выплаты делает в течение длительного периода, снижая, таким образом, их бремя.

Средний класс должен в какой-то степени противостоять государству, а для этого нужно иметь определенный доход. Сейчас очень благоприятный момент для формирования среднего класса в РФ: к власти пришли новые политические силы, и у нас появилась уверенность в будущем. Это даст мощнейший толчок стремительному росту спроса на ипотечные жилищные кредиты.

Очевидно, что формирование среднего класса - есть мощный фактор активности на рынке недвижимости. И, как следствие – рост стоимости объектов, особенно, жилья.

Девятый фактор – увеличение количества квартир, приобретаемых по схеме ипотечного кредитования. Этот фактор один из самых (если «не самый») значительный и весомый.

Десятый фактор – содействие государства в приобретении жилья гражданами РФ, создание специальных Фондов. Существуют Программы жилищного строительства для различных групп населения:

- для военнослужащих, как действующих, так и уволенных в запас;
- для участников ликвидации Чернобыльской аварии;
- для участников военных действий;
- для многодетных семей;
- для работников государственных учреждений (чиновников, врачей, учителей и т. п.).

Следует учитывать, что вышеперечисленные Программы направлены не только на строительство нового жилья, но и приобретение квартир на вторичном рынке при содействии Государства, т.е., при наличии дотации или компенсации, что приведет к увеличению спроса и соответственно, цен.

Безусловно, наличие профессионалов на рынке недвижимости способствует развитию этого рынка, его привлекательности для населения и как следствие, увеличение спроса.

Одиннадцатый фактор – влияние профессиональных объединений участников рынка недвижимости. Рынок недвижимости является отражением социальной, политической и экономической ситуации в стране. В то же время, нестабильный рынок недвижимости может оказывать негативное влияние на ход экономических реформ -тормозить их. Неурегулированный рынок может служить источником социальной напряженности в обществе, потому что сегодня одна из самых острых проблем в нашей стране – жилищная .

Профессиональные объединения, например, Ассоциация специалистов по недвижимости РФ, способствуют снижению рисков при приобретении недвижимости, что способствует повышению спроса.

Двенадцатый фактор – снижение рисков при приобретении объектов недвижимости. Природа недвижимости и особенности рынка недвижимости определяют большое количество разносторонних рисков, среди которых: административные, экономические, технологические и др. В реальной экономической практике все группы рисков взаимосвязаны и часто переплетаются между собой, что может привести к мультипликативному эффекту. Но самым существенным есть отличие в составе рисков, которые доминируют на первичном и вторичном рынке недвижимости: на первичном рынке большое значение имеют технологические и экономические риски, а на вторичном – правовые (!).

Тринадцатый фактор – развитие страхования на рынке жилья.

Тема 5 Сегментация рынка и ее критерии. Рыночный оборот. Сделки.

Некоторые правила исследования рынка.

Первое Правило – это правило, в соответствии с которым необходимо осуществлять комплексное исследование рынков сбыта, рынков рабочей силы, рынков капитала, рынков сырья и материалов.

Второе Правило – это правило, в соответствии с которым необходимо осуществлять одновременный количественный и качественный анализы одного или совокупности рынков для получения информации о потенциале, емкости рынка, характеристиках конкурентной среды, ценах.

Третье Правило – это правило, в соответствии с которым необходимо выявлять соотношения объема и размера рынков.

Четвертое Правило – это правило, в соответствии с которым необходимо осуществлять прогнозы на ближайшую и отдаленные перспективы.

Пятое Правило – это правило, в соответствии с которым необходимо выявлять соотношения сегментации рынка и позиционирования.

Шестое Правило – это правило, в соответствии с которым необходимо применять законы (принципы), регулирующие рыночный оборот к анализу оборота исследуемого рынка.

Понятие сегментации рынка, признаки и критерии сегментации.

Сегментация – это разделение, разбивка рынков на однородные сектора (группы) потребителей (реальных или потенциальных), обладающих схожими признаками, имеющие сходные характеристики субъектов и объектов, для каждой из которых могут потребоваться отдельные товары и (или) комплексы маркетинга.

Сегмент рынка – совокупность, группа потребителей, одинаково реагирующих на один и тот же предлагаемый продукт и на комплекс маркетинга.

Рынок недвижимости можно сегментировать по различным критериям.

1. *По способу совершения сделок:* первичный рынок, вторичный рынок.

2. *По виду объекта недвижимости:*

- земельный рынок;
- рынок зданий;
- рынок сооружений;

- рынок предприятий;
 - рынок помещений;
 - рынок многолетних насаждений;
 - вещных прав и иных объектов.
3. *По географическому фактору:*
- местный рынок;
 - городской рынок;
 - региональный рынок;
 - национальный рынок;
 - мировой рынок.
4. *По стоимости:*
- рынок дорогой недвижимости;
 - массовый рынок относительно недорогой недвижимости.
5. *По степени готовности к эксплуатации:*
- существующих объектов;
 - объектов незавершенного строительства;
 - объектов нового строительства.
6. *По форме собственности:*
- государственных и муниципальных объектов;
 - частных;
 - коллективных и т.д.
7. *По виду сделок:*
- купли-продажи;
 - аренды;
 - инвестиций;
 - ипотеки;
 - залога и т.д.
8. *По использованию (функциональному назначению):*
- рынок жилья;
 - рынок нежилых помещений (коммерческой недвижимости);
 - рынок недвижимости промышленного и сельскохозяйственного назначения.

Позиционирование.

Ключевых аспектов правильного позиционирования всего две:

- необходимо дифференцироваться, создать существенное отличие от конкурентов (самое сильное отличие по Раису и Трауту – быть лидером),
- необходимо постоянно транслировать информацию о своем отличии целевой аудитории.

Первое действие создает «нишу» в сознании «потребителей», второе – закрепляет его за нужным объектом. В связи с этим запишем различные понятия позиционирования.

Под *позиционированием* понимается деятельность компании направленная на особое, отличающееся от конкурентов представление товара потребителю. Позиционирование товара относительно конкурентов может осуществляться по нескольким направлениям. К ним можно отнести:

1. особенные свойства продукта;
2. стоимость;
3. определенное эмоциональное отношение;
4. имиджевое направление.

Второй вариант понятия позиционирования. *Позиционирование* – присвоение объекту позиционирования определенной «ниши» в сознании целевой аудитории.

Третий вариант понятия позиционирования. *Позиционированием* называется процесс поиска такой рыночной позиции для компании, продукта или услуги, которая будет выгодно отличать ее (его) от положения конкурентов. Позиционирование осуществляется с учетом конкретной целевой группы потребителей, для которой создаются и предлагаются преимущества и уникальность.

Ключевые концепции и идеи позиционирования. В позиционировании существуют некоторые основные идеи и концепции.

Во-первых, позиционирование относится в большей степени к долгосрочной стратегии, чем к краткосрочной тактике.

Во-вторых, позиционирование осуществляется в сознании потребителей.

В-третьих, позиционирование базируется на получаемой выгоде.

В-четвертых, позиции различны у различных покупателей, вследствие того, что позиционирование базируется на выгоде.

В-пятых, наконец, позиционирование — относительное понятие.

Стратегия позиционирования включает три основные фазы:

I фаза **Определение текущей позиции.**

1. Определение конкурентов.
2. Определение характеристик соответствующих товаров.
3. Оценка соответствующей значимости атрибутов.
4. Определение позиций конкурирующих товаров по важнейшим атрибутам.
5. Идентификация потребностей покупателей.
6. Собрать все воедино.

II фаза. Выбор желаемой позиции. Принимается два ключевых решения:

1. Выбор целевого рынка (и, следовательно, круга вероятных конкурентов).
2. Определение конкурентных преимуществ или отличий от конкурентов. Более широкий профиль потенциала включает: преимущества системы управления, маркетинговые преимущества, степень вертикальной (прогрессивной и регрессивной) и горизонтальной интеграции.

III фаза. Разработка стратегии для достижения желаемой позиции. Рассмотрим основные направления стратегии.

1. Укрепление существующих позиций.
2. Постепенное перепозиционирование.
3. Радикальное перепозиционирование.
4. Вытеснение конкурентов с занимаемой позиции.

Сделки – законодательное определение, формы.

Сделками признаются действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей (ст. 153 ГК).

Элементы сделки:

1. Сделка - волевое действие

Сущность сделки составляют воля и волеизъявление сторон.

Воля – детерминированное и мотивированное желание лица достичь поставленной цели.

Волеизъявление – выражение воли лица вовне, благодаря которому она становится доступной восприятию других лиц.

2. Основание (цель) сделки — это те юридические последствия, возникающие у субъектов вследствие совершения сделки, представляющие собой ее правовой результат.

Мотив – это осознанная потребность, осознанное побуждение - фундамент, на котором возникает цель.

3. Сделка как правомерное действие

4. Виды сделок. Наличие у всех сделок общих признаков не исключает их подразделения на виды:

- а) односторонние, двусторонние и многосторонние;
- б) возмездные и безвозмездные;
- в) реальные и консенсуальные;
- г) каузальные и абстрактные.

5. Односторонние, двусторонние и многосторонние сделки

6. Возмездные и безвозмездные сделки

7. Консенсуальные и реальные сделки

8. Каузальные и абстрактные сделки

9. Сделки, совершенные под условием

10. Виды условий в сделках. Сделка считается совершенной под отменительным условием, если стороны поставили прекращение прав и обязанностей в зависимость от наступления условия.

11. Значение сделок. Социальное и экономическое значение сделок предопределяется их сущностью и особыми юридико-правовыми свойствами. Гражданское право служит регламентации товарно-денежных и иных отношений, участники которых выступают равными, самостоятельными и независимыми друг от друга. Главным юридическим средством установления и определения содержания правовых связей между вышеуказанными субъектами являются сделки

Способы выражения, закрепления или засвидетельствования воли субъектов, совершающих сделку, называются формами сделок. Воля может быть изъявлена устно, письменно, совершением конклюдентных действий, молчанием (бездействием).

Условия действительности сделок

1. Общие условия действительности сделок. Действительность сделки означает признание за ней качеств юридического факта, порождающего тот правовой результат, к которому стремились субъекты сделки.

Действительность сделки определяется законодательством посредством следующей системы условий:

- а) законность содержания;
- б) способность физических и юридических лиц, совершающих ее, к участию в сделке;
- в) соответствие воли и волеизъявления;
- г) соблюдение формы сделки.

2. *Законность содержания сделки* гражданского законодательства, является тоже законным, так как санкционировано общими нормами гражданского законодательства.

3. *Способность физических и юридических лиц, совершающих сделку, к участию в ней.* Поскольку сделка – волевое действие, совершать ее могут только дееспособные граждане.

4. *Соответствие воли и волеизъявления участника сделки.* Действительность сделки предполагает совпадение воли и волеизъявления. Несоответствие между действительными желаниями, намерениями лица и их выражением вовне служит основанием признания сделки недействительной.

5. *Форма сделки.* Сделка порождает права и обязанности при условии соблюдения требуемой формы. Сделки могут совершаться устно, в письменной форме (простой или нотариальной), путем осуществления конклюдентных действий, молчания (бездействия).

Устная форма сделок заключается в том, что стороны выражают волю словами (при встрече, по телефону), благодаря чему воля воспринимается непосредственно.

Письменная форма позволяет наиболее адекватно, документально закрепить волю субъектов сделки и тем самым обеспечить доказательства действительной направленности их намерений. По соглашению субъектов можно облечь в письменную форму любую сделку, хотя по закону такая форма и не обязательна для нее.

Простая письменная форма для сделок предписывается законодателем двумя способами.

Первый способ реализуется установлением правила о том, что должны совершаться в простой письменной форме, за исключением сделок, требующих нотариального удостоверения:

а) сделки юридических лиц между собой и с гражданами;

б) сделки граждан между собой на сумму, превышающую не менее чем в десять раз установленный законом минимальный размер оплаты труда.

6. *Аналог собственноручной подписи. Электронно-цифровая подпись.* Электронно-цифровая подпись является результатом работы программы генерации цифровой подписи. Электронно-цифровая подпись является аналогом собственноручной подписи и обладает двумя основными свойствами: воспроизводима только одним лицом, а подлинность ее может быть удостоверена многими; она неразрывно связана с конкретным документом, и только с ним. Электронно-цифровая подпись жестко увязывает в одно целое содержание документа и секретный ключ подписывающего и делает невозможным изменение документа без нарушения подлинности этой подписи.

7. *Дополнительные требования к форме сделок и их реквизитам.* Общие требования к письменной форме сделок и их реквизитам могут дополняться законом, иными правовыми актами и соглашением сторон. Так, требования о скреплении подписей сторон печатями определяются соглашением участников сделки, а требования к бланкам ценных бумаг, предусмотренные с целью предотвращения их подделок, определяются в законодательстве. Дополнительные требования к письменной форме сделок могут быть самыми

8. *Последствия несоблюдения простой письменной формы сделки.* Общим последствием несоблюдения простой письменной формы сделки является лишение сторон в случае спора права ссылаться в подтверждение сделки и ее условий на свидетельские показания. В этих случаях субъекты сохраняют право приводить письменные (письма, расписки, квитанции и т.п.) и другие доказательства (п. 1 ст. 162 ГК).

Несоблюдение простой письменной формы сделки влечет ее недействительность, если это прямо указано в законе или в соглашении сторон (п. 2 ст. 162 ГК). Несоблюдение простой письменной формы внешнеэкономической сделки во всех случаях влечет ее недействительность (п. 3 ст. 162 ГК).

Нотариальная форма сделки может иметь место, если это предусмотрено законом либо соглашением сторон.

Несоблюдение нотариальной формы сделки влечет ее недействительность. Такая сделка считается ничтожной (п. 1 ст. 165 ГК).

9. *Государственная регистрация сделок.* Государственную регистрацию сделок и прав, являющуюся необходимым элементом фактического состава, с наступлением которого связывается возникновение прав и обязанностей субъектов сделки, нельзя путать с государственным регистрационно-техническим учетом отдельных видов имущества, осуществляемым уполномоченными органами.

Тема 6 Недвижимое имущество и связанные с ним права как объект гражданско-правового оборота. Операции с недвижимостью – часть общего гражданско-правового оборота. Оборотоспособность, ограничение оборотоспособности. Социальный и коммерческий наем. Приватизация (деприватизация). Обмен. Купля-продажа жилых помещений. Дарение.

Объектами гражданских прав является то, на что направлены права и обязанности субъектов гражданских правоотношений. Перечень таких объектов перечислен в статье 128 ГК РФ:

- 1) вещи, включая деньги и ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права;
- 2) работы и услуги;
- 3) информация;
- 4) результаты интеллектуальной деятельности и исключительные права на них (интеллектуальная собственность);
- 5) нематериальные блага.

То есть, **объекты гражданских прав** – это различные виды имущества, причем под имуществом в широком смысле понимается совокупность вещей, имущественных прав и обязанностей, в том числе и исключительных прав.

Следует также иметь в виду, что под деньгами (денежными средствами) в одних случаях подразумеваются вещи, когда речь идет о расчетах наличными деньгами, в других – имущественные права, когда говорится о денежных средствах, находящихся на банковских счетах клиента, и операциях с ними.

Вещи – это предметы материального внешнего мира, находящиеся в твердом, жидком, газообразном или ином физическом состоянии, предназначенные главным образом для удовлетворения потребностей субъектов гражданских прав. С этой точки зрения электрическая и тепловая энергия рассматриваются ГК в качестве вещей (см. ст. 539 -548).

В гл.6 ГК перечислены основные виды вещей. ГК различает и другие их виды:

1) *Индивидуально-определенные вещи и вещи, определенные родовыми признаками (родовые вещи).* Первые обладают такими признаками, по которым их можно отличить от других таких же вещей. Вторые характеризуются числом, весом, иными единицами измерения, т.е. представляют собой известное количество вещей одного рода. Индивидуально-

определенная вещь в отличие от родовых юридически незаменима, поэтому обязательство, предметом которого является такая вещь, прекращается в случае ее гибели. ГК по-разному определяет последствия неисполнения обязанности передать индивидуально-определенную вещь (см. ст.398) и родовые вещи (см. ст.463). Деление вещей на индивидуально-определенные и родовые имеет значение и для определения юридической природы договора. Так, предметом займа могут быть только родовые вещи, а договоров аренды и безвозмездного пользования - только индивидуально-определенные.

2) *Потребляемые и непотребляемые вещи.* Потребляемые вещи в процессе использования перестают существовать, как таковые либо утрачивают свои первоначальные потребительские свойства (продукты питания, косметические средства, лекарства, кино- и фотопленка и др.). Непотребляемые вещи при использовании не уничтожаются полностью и в течение длительного времени могут служить по назначению (машины, оборудование, здания и сооружения, бытовая техника и др.). Значение такой градации заключается, прежде всего, в том, что предметом договоров аренды и безвозмездного пользования могут быть только непотребляемые вещи, т.к. при прекращении этих договоров вещь должна быть возвращена, чего невозможно сделать с потребляемой вещью.

3) *Вещи, созданные трудом человека, и вещи, созданные природой, т.е. имеющие естественное происхождение.* Так, в зависимости от происхождения вещи ГК РФ определяет основания приобретения права собственности (ст.219, 220, 229 и 221), правовую природу договора (предметом договора контрактации может быть только сельскохозяйственная продукция, выращенная (произведенная) производителем, а договора поставки – любые товары), правила оборотоспособности (ст. 129).

Наряду с вещами ГК РФ относит к объектам гражданских прав выполнение работ и оказание услуг. Под работами понимаются действия, направленные на достижение материального результата, который может состоять в создании вещи, ее переработке, обработке или ином качественном изменении, например ремонте. Причем результат работы заранее известен и определяется лицом, заказавшим их выполнение, а вот способ по общему правилу определяется исполнителем.

Услуга в отличие от работы представляет собой действия или деятельность, осуществляемые по заказу, которые не имеют материального результата (например, деятельность хранителя, комиссионера, перевозчика и т.п.).

Операции с такой разновидностью вещей как недвижимость являются частью общего гражданско-правового оборота.

В зависимости от вида гражданское законодательство определяет правовой режим различных вещей – допустимые способы приобретения прав на них, объем и содержание этих прав, а также обязательственных прав и обязанностей, пределы их осуществления и т.д., определяющее оборотоспособность объектов.

Оборотоспособность объектов гражданских прав означает допустимость совершения сделок и иных действий, направленных на их передачу в рамках гражданско-правовых отношений.

В зависимости от этого все объекты разделены на три группы: *свободные в обороте, ограниченные и изъятые из оборота* (ст. 129 ГК РФ).

По общему правилу объекты гражданских прав могут свободно отчуждаться (продаваться, дариться, обмениваться и т.п.) либо переходить от одного лица к другому в порядке универсального правопреемства без каких-либо запретов или ограничений, или иным способом. Исключения из этого правила могут устанавливаться законом в отношении

полного изъятия объектов из оборота или в установленном им порядке - для ограничения их оборота.

Гражданское право различает *универсальное* и *сингулярное* *правопреемство*. При универсальном к правопреемнику в результате одного акта переходят в качестве единого целого все права и обязанности правообладателя. Такое правопреемство имеет место в случае наследования, реорганизации юридического лица (за исключением реорганизации одного юридического лица в другое). При сингулярном правопреемстве к одному лицу переходят только отдельные права и обязанности другого. В таком порядке переходят права и обязанности в результате совершения сделок по отчуждению имущества, уступке прав и переводе долга (гл.24 ГК РФ), передаче имущества в аренду и т.п.

Ограничение оборотоспособности в соответствии заключается в том, что отдельные объекты могут принадлежать лишь определенным участникам гражданского оборота либо их приобретение и (или) отчуждение допускается только на основании специальных решений. Виды таких объектов определяются в порядке, установленном законом. Это означает, что в законе должны предусматриваться исходные критерии отнесения объектов к ограниченно оборотоспособным и указываться государственные органы, уполномоченные определять конкретные их виды. Так, постановлением Правительства РФ от 10 декабря 1992 г. № 959 «О поставках продукции и отходов производства, свободная реализация которых запрещена» утвержден Перечень продукции, поставки которой осуществляются потребителем, имеющим разрешение на ее применение в Российской Федерации. К такой продукции относятся вооружение и боеприпасы к нему, ракетно-космические комплексы, шифровальная техника, радиоактивные вещества, яды и наркотические средства и т.д.

4. *Изъятymi из гражданского оборота считаются объекты*, которые не могут быть предметом сделок и иным образом переходить от одного к другому в рамках гражданско-правовых отношений. Такие объекты должны быть прямо указаны в законе. Так, Закон РСФСР от 19 декабря 1991 г. «Об охране окружающей природной среды» к объектам, изъатым из оборота, относит особо охраняемые природные территории – государственные природные заповедники, государственные природные заказники, национальные природные парки и т.д.

5. *Специальные правила оборотоспособности* п.3 ст. 129 ГК РФ устанавливает для таких объектов, как *земля и иные природные ресурсы*. Их оборот допускается в той мере, которая предусмотрена законами о земле и других природных ресурсах (ЗК РФ)

Справочно:

Статья 27 ЗК РФ. Ограничения оборотоспособности земельных участков

1. *Оборот земельных участков осуществляется в соответствии с гражданским законодательством и настоящим Кодексом.*

2. *Земельные участки, отнесенные к землям, изъатым из оборота, не могут предоставляться в частную собственность, а также быть объектами сделок, предусмотренных гражданским законодательством.*

Земельные участки, отнесенные к землям, ограниченным в обороте, не предоставляются в частную собственность, за исключением случаев, установленных федеральными законами.

3. *Содержание ограничений оборота земельных участков устанавливается ЗК РФ, федеральными законами.*

4. *Из оборота изъаты земельные участки, занятые находящимися в федеральной собственности следующими объектами:*

- *государственными природными заповедниками и национальными парками (за исключением случаев, предусмотренных статьей 95 настоящего ЗК РФ);*

- зданиями, строениями и сооружениями, в которых размещены для постоянной деятельности Вооруженные Силы Российской Федерации, другие войска, воинские формирования и органы;
- зданиями, строениями и сооружениями, в которых размещены военные суды;
- объектами организаций федеральной службы безопасности;
- объектами организаций федеральных органов государственной охраны;
- объектами использования атомной энергии, пунктами хранения ядерных материалов и радиоактивных веществ;
- объектами, в соответствии с видами, деятельности которых созданы закрытые административно-территориальные образования;
- объектами учреждений и органов Федеральной службы исполнения наказаний;
- воинскими и гражданскими захоронениями;
- инженерно-техническими сооружениями, линиями связи и коммуникациями, возведенными в интересах защиты и охраны Государственной границы Российской Федерации.

5. Ограничиваются в обороте находящиеся в государственной или муниципальной собственности следующие земельные участки:

- в пределах особо охраняемых природных территорий, не указанные в пункте 4 настоящей статьи;
- из состава земель лесного фонда;
- в пределах, которых расположены водные объекты, находящиеся в государственной или муниципальной собственности;
- занятые особо ценными объектами культурного наследия народов Российской Федерации, объектами, включенными в Список всемирного наследия, историко-культурными заповедниками, объектами археологического наследия;
- предоставленные для обеспечения обороны и безопасности, оборонной промышленности, таможенных нужд и не указанные в пункте 4 настоящей статьи;
- не указанные в пункте 4 настоящей статьи в границах закрытых административно-территориальных образований;
- предоставленные для нужд организаций транспорта, в том числе морских, речных портов, вокзалов, аэродромов и аэропортов, сооружений навигационного обеспечения воздушного движения и судоходства, терминалов и терминальных комплексов в зонах формирования международных транспортных коридоров;
- предоставленные для нужд связи;
- занятые объектами космической инфраструктуры;
- расположенные под объектами гидротехнических сооружений;
- предоставленные для производства ядовитых веществ, наркотических средств;
- загрязненные опасными отходами, радиоактивными веществами, подвергшиеся биогенному загрязнению, иные подвергшиеся деградации земли.

6. Оборот земель сельскохозяйственного назначения регулируется федеральным законом об обороте земель сельскохозяйственного назначения.

7. Пункт 6 настоящей статьи не распространяется на земельные участки, предоставленные из земель сельскохозяйственного назначения гражданам для индивидуального жилищного, гаражного строительства, ведения личного подсобного и дачного хозяйства, садоводства, животноводства и огородничества, а также на земельные участки, занятые зданиями, строениями, сооружениями.

8. Запрещается приватизация земельных участков в пределах береговой полосы, установленной в соответствии с Водным кодексом Российской Федерации).

В соответствии с Законом «О недрах» № 2395-1 от 21.02.1992 г. **участки недр не могут быть предметом купли-продажи, дарения, наследования, вклада, залога или**

отчуждаться в иной форме. Они могут передаваться в пользование только на основании лицензии для добычи полезных ископаемых, строительства и эксплуатации подземных сооружений, геологического изучения и др. целей. Без лицензии разрешается добыча общераспространенных полезных ископаемых для собственных нужд собственниками, владельцами земельных участков в пределах этих участков.

Оборот водных объектов и леса регулируется соответственно Водным кодексом. Правилами предоставления в пользование водных объектов, находящихся в государственной собственности, установления и пересмотра лимитов водопользования, выдачи лицензии на водопользование и распорядительной лицензии, утв. постановлением Правительства РФ от 3 апреля 1997 г. № 383, и Лесным Кодексом РФ. Запрещается купля-продажа, залог и совершение других сделок, которые влекут или могут повлечь за собой отчуждение участков, как входящих, так и не входящих в лесной фонд. Допускается передача участков леса в пользование на основании договора и лесорубочного билета (ордера или лесного билета), а водных объектов – лицензии.

Находящиеся на земельных участках граждан и юридических лиц древесно-кустарниковая растительность, а также небольшие по площади и непроточные искусственные водоемы, не имеющие гидравлической связи с другими водными объектами, могут отчуждаться ими по своему усмотрению (последнее – только вместе с земельным участком) и передаваться иным способом.

Право собственности и его содержание. Общая совместная и долевая собственность. Иные вещные права.

О соотношении вещного права и обязательственного права.

а) круг вещных прав в отличие от обязательственных исчерпывающим образом назван самим законом (ст.209, 216 ГК РФ). Лицо не вправе по своему усмотрению создавать новые разновидности вещных прав. Напротив, участник обязательственных отношений может согласно ст. 8 ГК РФ вступать в сделки, как предусмотренные, так и не предусмотренные законом, но не противоречащие ему.

б) вещное право абсолютно, обязательственное – относительно. В чем это выражается. Вещное право, в отличие от обязательственного, является разновидностью абсолютного права, т.е. его обладателю (право собственности, право хозяйственного ведения и т.п.) противостоит неограниченный круг субъектов, обязанных не нарушать его право на вещь. Владельцу же обязательственного права противостоит круг лиц, ограниченных обязательственным отношением, и только они, строго говоря, обязаны не нарушать его право (пассажир – перевозчик, заказчик – исполнитель услуг и т.п.);

в) наличие у владельца вещного права правомочия следования. Оно означает, что обладатель вещного права продолжает сохранять его и тогда, когда вещь переходит к новому владельцу. Например, собственник вещи, выбывшей из владения помимо его воли, продолжает оставаться собственником и вправе истребовать вещь из чужого незаконного владения (ст.301 ГК РФ, за исключением случаев, предусмотренных ст.302 ГК РФ). То же самое можно сказать в случае перехода права собственности на заложенное имущество, когда право залога в отношении имущества также сохраняется (ст.353 ГК РФ). Общее правило о том, что переход права собственности на имущество к другому лицу не является основанием для прекращения иных вещных прав на это имущество, закреплено в п.3 ст.216 ГК РФ;

г) большинство вещных прав (право собственности, хозяйственного ведения, постоянного (бессрочного) пользования земельным участком и др.) являются бессрочными. Такой их характер объясняется природой вещного права, возможностью обладателя этого права удовлетворять свои потребности, прежде всего путем неограниченного распоряжения вещью в своих личных интересах. Лишь отдельные вещные права, например, право залога, предполагают срочность в момент их возникновения;

д) отличительным признаком, позволяющим отграничить вещное право от других абсолютных прав (на имя в авторском праве, на жизнь, свободу передвижения и др.), а также от прав обязательственных, является его объект. *Объектом вещного права служит индивидуально-определенное имущество* (п. 16 Обзора практики разрешения споров, связанных с защитой права собственности и других вещных прав Приложение к информационному письму ВАС РФ от 28 апреля 1997 г. № 13 – Вестник ВАС РФ, 1997, № 7, с. 91-103). Вещи, определяемые родовыми признаками, а также различные нематериальные блага (гл.8 ГК РФ) объектами вещных прав не являются.

Этим, в частности, объясняется наличие специфических способов защиты вещных прав. Например, возможность признания права (собственности, хозяйственного ведения) на индивидуально-определенную вещь (автомобиль и т.п.).

Право собственности является основополагающим (первоначальным) в числе прочих вещных прав. Все другие права (право хозяйственного ведения, право пожизненного наследуемого владения земельным участком и т.п.) *производны* от него и являются ограниченными вещными правами.

Собственник вправе распоряжаться принадлежащим ему имуществом наиболее абсолютным образом. ***Право собственности – это правомочия собственника имущества по владению, пользованию и распоряжению своим имуществом (ст. 209 ГК РФ).*** При этом

- *владеть* – значит иметь юридическую возможность реально обладать имуществом;
- *пользоваться*, т.е. иметь юридическую возможность извлекать из имущества выгоду, для которой имущество предназначено; по общему правилу, именно собственник получает от своего имущества плоды, продукцию и доходы (ст. 136 ГК РФ);
- ***распоряжаться***, т.е. иметь юридическую возможность определять юридическую судьбу имущества: продавать, дарить, сдавать в аренду, отдавать в залог и т.п.

Кроме названных, собственник обладает правами, перечисленными в п.2 ст.209 ГК. Он может использовать свое имущество в предпринимательских целях и даже уничтожить его, если этим не будут нарушены нормы закона и иных правовых актов, а также права и охраняемые законом интересы других лиц. Передавая отдельные полномочия (владения, пользования и даже распоряжения), лицо своего права собственности на имущество не теряет.

В ряде случаев собственник может быть лишен всех трех важнейших правомочий по владению, пользованию и распоряжению имуществом (например, арест имущества). Но это не означает автоматического прекращения права собственности. Такая ситуация имеет временный характер: собственник либо будет восстановлен в своих правах (ст.304 ГК РФ), либо по основаниям, предусмотренным законом, его право будет прекращено.

Право собственности в ряде случаев может быть ограничено, но только федеральным законом, ограничения установленные в других нормативных актах исполнению не подлежат.

Пределы осуществления самого права собственности следует отличать от ограничения круга действий, которые может совершать собственник (п.2 ст.209 ГК РФ). В частности, ряд запретов на действия собственника вытекают из противопожарных, санитарных и прочих правил. Так, собственник, торгующий продовольственными товарами, должен пройти соответствующее медицинское освидетельствование, его рабочее место должно располагаться на специально оборудованной для этого территории и т.д.

Согласно общему учению о праве собственности в гражданском обществе собственность – это не только благо, но и бремя. Именно собственник, по общему правилу (ст. 210 ГК РФ), несет бремя финансовых расходов по поддержанию принадлежащего ему имущества в надлежащем состоянии: по капитальному и текущему ремонту, страхованию, регистрации, охране, коммунальным платежам, специальному (техническому, санитарному и др.) осмотрам и т.п.

В случаях, предусмотренных законом или договором, указанные расходы могут быть полностью или частично возложены на другое лицо. Так, обязанность по проведению капитального ремонта арендованного имущества возлагается на собственника - арендодателя. Однако в соответствии со ст.616 ГК он и арендатор могут договориться о возложении этой обязанности на последнего. Про случай с железнодорожной веткой.

По общему правилу, риск случайной гибели или случайного повреждения имущества при пожаре, наводнении, землетрясении и т.п. несет его собственник (ст. 211 ГК РФ). Следовательно, этот риск переходит на приобретателя одновременно с возникновением у него права собственности.

Из данного правила законом или соглашением сторон могут быть сделаны исключения. Например, стороны могут договориться о более позднем переходе риска случайной гибели вещи (товара) к покупателю (при пересечении границы), чем передача вещи (товара) в его собственность (сдача транспортной организации).

Когда момент перехода права собственности также ставится в зависимость от усмотрения сторон (например, при передаче имущества по договору - ст. 223 ГК), стороны, изменив его, могут тем самым изменить момент перехода риска случайной гибели имущества.

Иные помимо права собственности вещные права. В ст. 216 ГК РФ называются пять вещных прав дополнительно к праву собственности, являющемуся основным вещным правом:

- право пожизненного наследуемого владения земельным участком (ст. 265 ГК РФ),
- право постоянного (бессрочного) пользования земельным участком (ст. 268 ГК РФ),
- сервитуты (ст. 274, 277 ГК РФ),
- право хозяйственного ведения имуществом (ст. 294 ГК РФ),
- право оперативного управления имуществом (ст. 296 ГК РФ).

Основное назначение названных вещных прав состоит в обеспечении доступа к использованию имущества лицами, не являющимися его собственниками. По существу, речь идет о правах на чужое имущество. Поэтому странным и нелогичным выглядит положение, содержащееся в п. 2 ст. 216 ГК РФ, о том, что вещные права на имущество могут принадлежать лицам, не являющимся собственниками этого имущества.

Указанные вещные права на чужое имущество имеют одну примечательную особенность. Будучи связанными с правом собственности на то же самое имущество, а в ряде случаев и возникая по воле собственника, они имеют самостоятельное параллельное с правом собственности существование. Свидетельством тому служат положения, предусмотренные п. 3 и 4 ст. 216 ГК РФ.

Помимо права собственности и прав, перечисленных в ст. 216 ГК РФ, к вещным относятся также:

- *право залога* (ст. 334 ГК РФ);
- *права членов семьи собственника жилого помещения* (ст. 292 ГК РФ);
- *право учреждения по распоряжению имуществом, полученным в результате разрешенной хозяйственной деятельности* (ст. 298 ГК) и т.д.

Одна или несколько вещей (объектов гражданского права могут принадлежать как одному лицу (одно субъектная собственность), так и двум и более лицам. В таком случае возникает **общая собственность** – собственность двух или более лиц на один предмет, когда наряду с внешними отношениями сособственников со всеми третьими лицами существуют также и внутренние отношения между самими сособственниками. Необходимость урегулирования внутренних отношений между такими лицами, которые именуются сособственниками, поскольку эти отношения возникают на одно и то же имущество, и вызвала в первую очередь появление **института общей собственности** – правовых норм, рассчитанных на согласование воли сособственников при осуществлении принадлежащих им правомочий по владению, пользованию и распоряжению общим имуществом.

Закон (п.2 ст.244 ГК РФ) различает два вида общей собственности: долевую и совместную. К долевой относится собственность, при которой определена доля каждого из ее участников, к совместной – собственность без определения долей.

В совместной собственности общность имущества выражена в большей степени, чем в долевой. Объясняется это тем, что отношения между участниками совместной собственности (между супругами, членами фермерского хозяйства и т.д.) носят куда более доверительный и стойкий характер, нежели отношения между участниками долевой собственности, которые могут быть достаточно далеки, а то и чужды друг другу. Сказанное, однако, не означает, что в совместной собственности вообще нет долей. Различие здесь состоит в том, что при долевой собственности доли каждого из ее участников, как правило, определены заранее, в то время как при совместной собственности доли определяются лишь при разделе или выделе общего имущества, т.е. при прекращении отношений совместной собственности либо для всех, либо для части ее участников. При этом доли как при долевой, так и при совместной (при указанных выше обстоятельствах) собственности предполагаются равными, если иное не установлено законом или договором (п.2 ст. 245; п. 2 ст. 254; п. 3 ст. 258; п. 2 ст. 259 ГК РФ; ст.39 Семейного Кодекса РФ).

Приватизация (деприватизация). Нормативная база процесса приватизации – Конституция РФ, ст. 217 ГК РФ, ФЗ «О приватизации государственного и муниципального имущества» от 21 декабря 2001 г. № 178-ФЗ, продолжают действовать Государственная программа приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации, утв. Указом Президента РФ от 24 декабря 1993 г. № 2284, и Основные положения государственной программы приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации после 1 июля 1994 г., утв. Указом Президента РФ от 22 июля 1994 г. № 1535.

Под **приватизацией государственного и муниципального имущества** понимается переход имущества из государственной или муниципальной собственности в частную собственность граждан и юридических лиц. В Законе о приватизации имущества специально оговорено, что в качестве покупателей приватизируемого имущества не могут выступать государственные и муниципальные унитарные предприятия, казенные предприятия, государственные и муниципальные учреждения, а также иные юридические лица, в уставном капитале которых доля Российской Федерации, субъектов РФ и муниципальных органов превышает 25%.

Приватизация осуществляется в порядке, предусмотренном законами о приватизации государственного и муниципального имущества. При этом понятие порядка приватизации имущества трактуется достаточно широко. Оно включает в себя также право Российской Федерации на определение органов государственной власти (в том числе и в субъектах РФ) и местного самоуправления, правомочных принимать решения о приватизации государственного и муниципального имущества, а также видов имущества, подлежащего приватизации.

Общего закона о приватизации государственного и муниципального имущества не существует. Приватизация проводится по следующим основным направлениям:

- приватизация государственных и муниципальных предприятий, приватизация земельных участков, приватизация жилья и иных объектов социального, научного и культурного назначения. По ряду из указанных направлений были приняты законы, например Закон о приватизации жилищного фонда. Но в большинстве процесс приватизации государственного и муниципального имущества в настоящее время впредь до принятия соответствующих законов регулируется указами Президента РФ (Указ Президента РФ от 22.07.1994 № 1535 «Об Основных положениях государственной программы приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации после 1 июля 1994 года» (в ред. от 25.11.2003);
- в ч. 2 ст. 217 ГК РФ содержится специальная норма отсылочного характера, согласно которой при определении порядка приобретения и прекращения права собственности применяются законы о приватизации и, лишь при отсутствии таковых, нормы ГК РФ.

Основные правила приватизации:

1. *Приватизации подлежит исключительно имущество, относящееся к государственной или муниципальной собственности.* Поэтому не является приватизацией, например, переход кооперативных квартир в домах ЖСК в собственность граждан или акционирование предприятия, созданного потребительским обществом. В таких случаях применяются общие нормы гражданского права;

2. *В приватизации могут принимать участие лишь лица, которые в соответствии с законом могут быть отнесены к числу субъектов частной собственности.* Поэтому, например, переход государственного или муниципального имущества от одного государственного (муниципального) предприятия к другому приватизацией не является. Согласно ст.3 Закона о приватизации не могут выступать покупателями государственные и муниципальные унитарные предприятия, включая казенные, государственные и муниципальные учреждения, а также иные юридические лица, в уставном капитале которых доля Российской Федерации, субъектов РФ и муниципальных образований превышает 25%.

3. *По общему правилу возмездность приватизации.* Так, в соответствии со ст.1 Закона о приватизации обязательным признаком приватизации признается ее возмездность. Однако, законом могут быть установлены исключения. Так, в соответствии со ст.1 и 11 Закона РСФСР от 4 июля 1991 г. «О приватизации жилищного фонда в РСФСР» (Ведомости РФ, 1991, № 28, ст. 959; 1993, № 2, ст. 68) основным признаком приватизации гражданами занимаемых ими жилых помещений в государственном и муниципальном жилищном фонде по-прежнему остается ее безвозмездный характер.

4. *Приоритет нормы законов о приватизации имеют приоритет по отношению к общим положениям ГК РФ о порядке приобретения и прекращения права собственности совершении сделок в процессе приватизации.*

Следовательно, при оценке законности той или иной сделки нужно, прежде всего, опираться на законодательство о приватизации. Так, передача государственного или муниципального имущества в виде предприятия, материальных активов действующих и ликвидированных предприятий, долей (паев, акций) государства и муниципальных образований в капитале хозяйственных обществ (товариществ) и т.п. в собственность граждан и юридических лиц может осуществляться только в порядке, установленном законодательством о приватизации (Вестник ВАС РФ, 1992, № 1, с. 97).

5. *Запрет на осуществление приватизации иными способами, не предусмотренными действующими законами РФ о приватизации.*

6. *В каждом из перечисленных выше случаев приватизации от лица собственника имущества должен выступать соответствующий государственный орган или орган местного самоуправления (ст.125 ГК РФ).*

Деприватизация. Если процесс перехода права собственности на государственное или муниципальное имущество в частную собственность именуется приватизацией, то обратный процесс перехода частной собственности в собственность государства или муниципалитета именуется процессом деприватизации.

Учитывая, что Конституцией РФ установлена неприкосновенность права частной собственности, вопросы перехода частной собственности в публичную регулируются через установление оснований прекращения права собственности, которые детально регламентированы ГК РФ и другими законами РФ. Переход имущества из частной собственности в публичную возможен как по воле собственника, так и помимо его воли по основаниям принудительного прекращения права собственности.

Реквизиция. Конфискация. Национализация. Недействительные сделки приватизации. Обращение взыскания на имущество собственника по задолженностям.

Прекращение права частной собственности происходит лишь в случаях, прямо предусмотренных законом. Изъятие имущества у собственника по общему правилу производится на возмездных основаниях, т.е. с компенсацией собственнику стоимости изымаемой вещи (вещей). Оно допускается:

- 1) при отчуждении имущества, которое не может принадлежать данному лицу в силу запрета, имеющегося в законе (вещи, изъятые из оборота или ограниченные в обороте);
- 2) при отчуждении недвижимости (зданий, строений и т.п.) в связи с изъятием земельного участка;
- 3) при выкупе бесхозяйственно содержимых культурных ценностей;
- 4) при выкупе домашних животных в случаях ненадлежащего обращения с ними;
- 5) при реквизиции имущества;

6) при выплате компенсации участнику долевой собственности взамен причитающейся ему части общего имущества при ее несоразмерности выделяемой доле;

7) при приобретении права собственности на недвижимость по решению суда в случаях невозможности сноса здания или сооружения, находящихся на чужом земельном участке;

8) при выкупе земельного участка для государственных или муниципальных нужд в соответствии с решением суда;

9) при изъятии у собственника земельного участка, используемого им с грубым нарушением предписаний законодательства;

10) при продаже с публичных торгов по решению суда бесхозно содержимого жилого помещения;

Реквизиция, т.е. предусмотренное законом принудительное изъятие у частного собственника его имущества по решению государственных органов в неотложных общественных интересах и с обязательной компенсацией, представляет собой традиционное для всякого правопорядка основание прекращения частной собственности граждан и юридических лиц.

Действующий закон не исключает возможности национализации.

Национализация есть обращение в государственную собственность имущества, находящегося в частной собственности граждан и юридических лиц (п. 2 ст. 235, ст. 306 ГК РФ).

Она, однако, может осуществляться лишь на основании специального федерального закона и с возмещением собственнику не только стоимости вещи (имущества), но и всех причиненных этим убытков.

Лишь в двух случаях закон допускает безвозмездное изъятие у собственника принадлежащего ему имущества помимо его воли. Во-первых, это обращение взыскания на имущество собственника по его обязательствам (поскольку ст. 24, 56 и 126 ГК РФ допускают обращение взыскания кредиторов на имущество собственников-должников). Во-вторых, конфискация имущества собственника в соответствии со ст. 243 ГК РФ.

Обращение взыскания на имущество собственника по его долгам по общему правилу допустимо только на основании судебного решения. Но законом могут быть предусмотрены случаи такого рода взысканий и во внесудебном порядке, например при обращении взыскания на имущество по требованиям налоговых органов. Не исключено их возникновение и по договору, например при обращении залогодержателем взыскания на заложенное имущество во внесудебном порядке – по нотариально удостоверенному соглашению с залогодателем (абз. 2 п. 1 ст. 349 ГК РФ).

Одним из оснований принудительного изъятия имущества у собственника без компенсации является его конфискация.

Конфискация представляет собой санкцию, примененную к частному собственнику в установленном законом порядке за совершение им правонарушения (ст. 243 ГК РФ).

Такая санкция может быть применена к частному собственнику за совершение уголовного преступления (в соответствии с правилами конкретных норм Уголовного кодекса) либо иного правонарушения (обычно – административного). Едва ли не единственный случай применения конфискационной санкции за гражданское правонарушение предусматривает правило ст. 169 ГК РФ, устанавливающей возможность безвозмездного изъятия имущества в доход государства в случае умышленного совершения сделки с целью, противной основам правопорядка и нравственности.

По общему правилу конфискация осуществляется в судебном порядке.

Признание сделок приватизации по искам прокуроров и других заинтересованных лиц недействительными – еще один способ деприватизации.

Социальный наем. Понятие, основания возникновения и прекращения, характеристики.

На предыдущих лекциях мы изучали различные виды объектов недвижимого имущества: нежилая и жилая недвижимость. Жилая недвижимость может находиться в государственной, муниципальной, частной (личной) собственности. Не все граждане РФ в состоянии обеспечить себя жильем, приобрести жилье. А Конституция РФ (часть 3 статьи 40) гарантирует каждому право на жилище. Наем жилого помещения – самостоятельная глава ГК РФ. Нормы о найме жилого помещения детализированы, хотя в основном дублируют ГК РФ в принятом 2004 году новом ЖК РФ. Он же устанавливает понятие договора социального найма жилого помещения.

Договором социального найма жилого помещения признается договор по которому одна сторона - собственник жилого помещения государственного жилищного фонда или муниципального жилищного фонда (действующие от его имени уполномоченный государственный орган или уполномоченный орган местного самоуправления) либо уполномоченное им лицо (наймодатель) обязуется передать другой стороне - гражданину (нанимателю) жилое помещение, как правило, без установления срока во владение и в пользование для проживания в нем на условиях, установленных настоящим Кодексом (ст.60 ЖК РФ).

Договор социального найма может быть заключен только с гражданином РФ. Основанием для заключения договора социального найма является нуждаемость гражданина (членов его семьи) в социальном жилье. В РФ осуществляется учет граждан в качестве нуждающихся в жилых помещениях. Нуждающимися признаются малоимущие либо лица право на получение социального жилья, которым принадлежит согласно специальных отраслевых законов (инвалиды и т.д.). ЖК РФ устанавливает правила определения нормы предоставления социального жилья. Форма договора социального найма жилого помещения письменная на основе Типового договора, утвержденного Правительством РФ.

Вопросы расторжения и прекращения договора социального найма жилого помещения регулируются статьей 83 ЖК РФ. Договор социального найма жилого помещения может быть расторгнут в любое время по соглашению сторон.

В случае выезда нанимателя и членов его семьи в другое место жительства договор социального найма жилого помещения считается расторгнутым со дня выезда.

Расторжение договора социального найма жилого помещения по требованию наймодателя допускается в судебном порядке в случае:

- 1) невнесения нанимателем платы за жилое помещение и (или) коммунальные услуги в течение более шести месяцев;
- 2) разрушения или повреждения жилого помещения нанимателем или другими гражданами, за действия которых он отвечает;
- 3) систематического нарушения прав и законных интересов соседей, которое делает невозможным совместное проживание в одном жилом помещении;
- 4) использования жилого помещения не по назначению. Договор социального найма жилого помещения прекращается в связи с утратой (разрушением) жилого помещения, со смертью одиноко проживавшего нанимателя.

Характеристика жилого помещения, которое может быть предметом договора социального найма жилого помещения.

Предметом договора социального найма жилого помещения должно быть жилое помещение (жилой дом, квартира, часть жилого дома или квартиры).

Самостоятельным предметом договора социального найма жилого помещения не могут быть неизолированное жилое помещение, помещения вспомогательного использования, а также общее имущество в многоквартирном доме.

Права и обязанности наймодателя жилого помещения по договору социального найма (статья 65 ЖК РФ).

Наймодатель жилого помещения по договору социального найма имеет право требовать своевременного внесения платы за жилое помещение и коммунальные услуги.

Наймодатель жилого помещения по договору социального найма обязан:

- передать нанимателю свободное от прав иных лиц жилое помещение;
- принимать участие в надлежащем содержании и в ремонте общего имущества в многоквартирном доме, в котором находится сданное внаем жилое помещение;
- осуществлять капитальный ремонт жилого помещения;
- обеспечивать предоставление нанимателю необходимых коммунальных услуг надлежащего качества.

Наймодатель жилого помещения по договору социального найма несет иные обязанности, предусмотренные жилищным законодательством и договором социального найма жилого помещения.

Права и обязанности нанимателя жилого помещения по договору социального найма (статья 67 ЖК РФ). Наниматель жилого помещения по договору социального найма имеет право в установленном порядке:

- вселять в занимаемое жилое помещение иных лиц;
- сдавать жилое помещение в поднаем;
- разрешать проживание в жилом помещении временных жильцов;
- осуществлять обмен или замену занимаемого жилого помещения;
- требовать от наймодателя своевременного проведения капитального ремонта жилого помещения, надлежащего участия в содержании общего имущества в многоквартирном доме, а также предоставления коммунальных услуг.

Наниматель жилого помещения по договору социального найма может иметь иные права, предусмотренные ЖК, другими федеральными законами и договором социального найма.

Наниматель жилого помещения по договору социального найма обязан:

- использовать жилое помещение по назначению и в пределах, которые установлены ЖК РФ;
- обеспечивать сохранность жилого помещения;
- поддерживать надлежащее состояние жилого помещения;
- проводить текущий ремонт жилого помещения;
- своевременно вносить плату за жилое помещение и коммунальные услуги;
- информировать наймодателя в установленные договором сроки об изменении оснований и условий, дающих право пользования жилым помещением по договору социального найма.

Наниматель жилого помещения по договору социального найма несет иные обязанности, предусмотренные ЖК РФ, другими федеральными законами и договором социального найма.

Конституция РФ гарантирует каждому гражданину РФ право свободно передвигаться и выбирать место жительства. Чтобы реализовать это право гражданам, проживающим в жилых помещениях на основании договоров социального найма, статьи 72-75 ЖК РФ закрепляют право таких граждан осуществлять обмен такими жилыми помещениями.

Наниматель жилого помещения по договору социального найма с согласия в письменной форме наймодателя и проживающих совместно с ним членов его семьи, в том числе временно отсутствующих членов его семьи, вправе осуществить обмен занимаемого ими жилого помещения на жилое помещение, предоставленное по договору социального найма другому нанимателю.

Такой обмен осуществляется путем составления единого документа договора об обмене жилыми помещениями, который подлежит утверждению наймодателями сторон. Такое утверждение или отказ в нем должен быть осуществлен наймодателем в течение 10 рабочих дней со дня обращения в письменном виде, причем отказ в согласовании обмена может иметь место по основаниям прямо, предусмотренными ЖК РФ. Перечень оснований к отказу исчерпывающий. Отказ наймодателя в даче согласия может быть обжалован в судебном порядке.

Коммерческий наем.

Вообще наем жилого помещения – разновидность договоров аренды. Наем жилого помещения – это предоставление собственником (любым, а не только государственным либо муниципальным) жилого помещения за плату любому гражданину, законно находящемуся на территории РФ, и юридическому лицу (в таком случае коммерческий договор будет именоваться договором аренды).

Отличия коммерческого найма от социального:

1. Социальный наем только гражданину, а коммерческий – и юридическому лицу.
2. Закрытый строго ограниченный, законодательно установленный перечень лиц, имеющих право на заключение договора социального найма жилого помещения, в то время как коммерческий наем может быть заключен с любым субъектом гражданских прав.
3. Социальный наем только гражданам РФ, коммерческий и иностранным гражданам, лицам без гражданства.
4. Социальный наем – установленный нормативно размер платы за проживание, в коммерческом найме свобода договора о цене.
5. Социальный наем – установленная нормативно норма предоставления жилого помещения, в коммерческом найме – нет.
6. Социальный наем – смена собственника не влечет изменения или прекращения договора социального найма жилого помещения, в коммерческом найме – как правило влечет прекращение договорных отношений, за исключением случаев, прямо предусмотренных законом.

Договор купли-продажи недвижимости - стороны, их права и обязанности.

Понятие договора купли-продажи недвижимости дается в статье 549 ГК РФ. Договором купли-продажи недвижимости признается договор, по которому продавец (одна сторона) обязуется передать в собственность покупателя (другая сторона) земельный участок, здание, сооружение, квартиру или другое недвижимое имущество, в свою очередь

покупатель обязуется принять и оплатить передаваемое в собственность недвижимое имущество. Форма договора письменная. Несоблюдение формы влечет недействительность.

Приемка - передача недвижимости осуществляется по передаточному акту.

Существенные условия. Государственная регистрация. Права третьих лиц. В договоре продажи недвижимости должны быть указаны данные, позволяющие определенно установить недвижимое имущество, подлежащее передаче покупателю по договору, в том числе данные, определяющие расположение недвижимости на соответствующем земельном участке либо в составе другого недвижимого имущества.

При отсутствии этих данных в договоре условие о недвижимом имуществе, подлежащем передаче, считается не согласованным сторонами, а соответствующий договор не считается заключенным (статья 554 ГК РФ).

Переход права собственности на недвижимость по договору продажи недвижимости к покупателю подлежит государственной регистрации (статья 551 ГК РФ).

В случае, когда одна из сторон уклоняется от государственной регистрации перехода права собственности на недвижимость, суд вправе по требованию другой стороны вынести решение о государственной регистрации перехода права собственности. Сторона, необоснованно уклоняющаяся от государственной регистрации перехода права собственности, должна возместить другой стороне убытки, вызванные задержкой регистрации.

Договор продажи недвижимости должен предусматривать цену этого имущества.

При отсутствии в договоре согласованного сторонами в письменной форме условия о цене недвижимости, договор о ее продаже считается незаключенным (статья 555 ГК РФ).

Существенным условием договора продажи жилого дома, квартиры, части жилого дома или квартиры, в которых проживают лица, сохраняющие в соответствии с законом право пользования этим жилым помещением после его приобретения покупателем, является перечень этих лиц с указанием их прав на пользование продаваемым жилым помещением.

Договор продажи жилого дома, квартиры, части жилого дома или квартиры *подлежит государственной регистрации и считается заключенным с момента такой регистрации.*

Мена. Понятие и характеристика.

Понятие договора мены дается в статье 567 ГК РФ. Договором мены является договор, по которому каждая из сторон обязуется передать в собственность другой стороны один товар в обмен на другой.

К договору мены применяются соответственно правила о купле-продаже (глава 30 ГК РФ), если это не противоречит правилам настоящей главы и существу мены. При этом каждая из сторон признается продавцом товара, который она обязуется передать, и покупателем товара, который она обязуется принять в обмен.

Аренда жилого помещения – отличие от найма. Права и обязанности, правила заключения и расторжения.

Как уже отмечалось, жилое помещение может быть сдано собственником в наем гражданину. Однако, если жилое помещение сдается юридическому лицу, то в таком случае между собственником и нанимателем заключается договор аренды, где сторонами являются собственник (управомоченное лицо) – арендодатель и юридическое лицо - арен-

датор. Отношения сторон регулируются главой ГК РФ об аренде. Само юридическое лицо может сдать жилое помещение только гражданам и только по договору найма жилого помещения. Существенные условия договора аренды – размер арендной платы, срок договора аренды (не более 49 лет), письменная форма, государственная регистрация.

Дарение – понятие, случаи запрета дарения, правила заключения и исполнения договора дарения.

Договором дарения признается договор, по которому одна сторона (даритель) безвозмездно передает или обязуется передать другой стороне (одаряемому) вещь в собственность либо имущественное право (требование) к себе или к третьему лицу либо освобождает или обязуется освободить ее от имущественной обязанности перед собой или перед третьим лицом (статья 572 ГК РФ).

При наличии встречной передачи вещи или права либо встречного обязательства договор не признается дарением.

Случаи запрещения дарения.

Не допускается дарение, за исключением обычных подарков, стоимость которых не превышает пяти установленных законом минимальных размеров оплаты труда:

- 1) от имени малолетних и граждан, признанных недееспособными, их законными представителями;
- 2) работникам лечебных, воспитательных учреждений, учреждений социальной защиты и других аналогичных учреждений гражданами, находящимися в них на лечении, содержании или воспитании, супругами и родственниками этих граждан;
- 3) государственным служащим и служащим органов муниципальных образований в связи с их должностным положением или в связи с исполнением ими служебных обязанностей;
- 4) в отношениях между коммерческими организациями (статья 575 ГК РФ).

Ограничения дарения:

1. Юридическое лицо, которому вещь принадлежит на праве хозяйственного ведения или оперативного управления, вправе подарить ее с согласия собственника, если законом не предусмотрено иное. Это ограничение не распространяется на обычные подарки небольшой стоимости.

2. Дарение имущества, находящегося в общей совместной собственности, допускается по согласию всех участников совместной собственности с соблюдением правил, предусмотренных статьей 253 ГК РФ.

3. Дарение принадлежащего дарителю права требования к третьему лицу осуществляется с соблюдением правил, предусмотренных статьями 382-386, 388 и 389 ГК РФ.

4. Дарение посредством исполнения за одаряемого его обязанности перед третьим лицом осуществляется с соблюдением правил, предусмотренных п.1 статьи 313 ГК РФ.

Дарение посредством перевода дарителем на себя долга одаряемого перед третьим лицом осуществляется с соблюдением правил, предусмотренных ст. 391 и 392 ГК РФ.

5. Доверенность на совершение дарения представителем, в которой не назван одаряемый и не указан предмет дарения, ничтожна.

Тема 7 Выбор организационно-правовой формы, регистрация фирмы риэлтерской.

Организационной формы и их виды:

- риэлторская деятельность – разновидность предпринимательской деятельности;

- предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке;
- предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.
- предпринимательскую деятельность в РФ могут осуществлять физические и юридические лица;
- обязательным условием осуществления предпринимательской деятельности является государственная регистрация субъектов предпринимательской деятельности. Предпринимательская деятельность без государственной регистрации запрещена;
- деятельность юридических лиц возможна исключительно в тех организационно-правовых формах, которые прямо предусмотрены действующим законодательством РФ;
- все юридические лица в РФ подразделяются на коммерческие и некоммерческие организации;
- коммерческие организации – это юридические лица, которые преследуют в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли, которая может распределяться между участниками;
- некоммерческие организации – это юридические лица, которые не преследуют в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли, которая не может распределяться между участниками.

При выборе организационно-правовой формы фирмы следует руководствоваться следующими основными принципами для достижения цели создания высоко рентабельного самоокупаемого предприятия:

- выбирать следует разновидность такой организационно-правовой формы, которая относится к коммерческим организациям, преследующими цель извлечения прибыли (это хозяйственные общества и товарищества и т.д.);
- выбирать следует разновидность такой организационно-правовой формы, которая ограничивает предпринимательский риск участника (больше уже не отдашь чем отдал при учреждении);
- выбирать следует разновидность такой организационно-правовой формы, которая ограничивает ответственность участника по обязательствам общества (общество не отвечает по обязательствам участника, участник не отвечает по обязательствам общества);
- выбирать следует разновидность такой организационно-правовой формы, которые имеют уставный или складочный капитал, разделенный на доли участников. Доля в уставном (складочном) капитале не сообщает участнику никаких вещных прав на имущество товарищества (общества), которое принадлежит последнему на праве собственности как юридическому лицу.

Хозяйственные товарищества и общества – основные действующие лица современного коммерческого оборота. Они позволяют объединять капиталы и личную деятель-

ность участников ради достижения общей хозяйственной цели. Кроме того, хозяйственные общества дают возможность ограничить предпринимательский риск участников, чем в значительной степени и объясняется их привлекательность. В любом случае при выборе организационно-правовой формы следуйте следующим правилам.

Правило 1. Каждое решение должно быть обдумано. Любое изменение принятого решения требует времени, денег, нервов.

Правило 2. Не бывает решений принятых раз и навсегда. Изменение условий требует своевременной коррекции принятых ранее решений. Длительное сопротивление переменам неизбежно ведет к неблагоприятным последствиям, вплоть до процедур банкротства.

Процесс государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей регулируется в РФ специальным Федеральным законом от 8 августа 2001 г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» (с изменениями от 5 февраля 2007 г.). Этот закон вводит понятие государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей (далее – государственная регистрация) – это акты уполномоченного федерального органа исполнительной власти, осуществляемые посредством внесения в государственные реестры сведений о создании, реорганизации и ликвидации юридических лиц, приобретении физическими лицами статуса индивидуального предпринимателя, прекращении физическими лицами деятельности в качестве индивидуальных предпринимателей, иных сведений о юридических лицах и об индивидуальных предпринимателях в соответствии с настоящим Федеральным законом.

Уполномоченным федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим с 1 июля 2002 г. государственную регистрацию юридических лиц, является МНС России

За государственную регистрацию уплачивается государственная пошлина в соответствии с законодательством о налогах и сборах.

Состав документов, представляемых для государственной регистрации, определяется Законом о государственной регистрации. На основании предоставленных документов регистрирующий орган принимает решение о государственной регистрации и вносит соответствующую запись, содержащую сведения о юридическом лице, в Единый государственный реестр юридических лиц, открытый для всеобщего ознакомления. Со дня внесения записи в государственный реестр юридическое лицо считается созданным.

Правила ведения Единого государственного реестра юридических лиц и предоставления содержащихся в нем сведений утверждены постановлением Правительства РФ от 19.06.2002 № 438 (в ред. от 26.02.2004). За государственную регистрацию уплачивается государственная пошлина.

Отказ в государственной регистрации юридического лица допускается только по основаниям, предусмотренным законом. К ним относятся: непредставление определенных законом необходимых для государственной регистрации документов; представление документов в ненадлежащий регистрирующий орган. Не допускается государственная регистрация изменений, вносимых в учредительные документы ликвидируемого юридического лица, а также регистрация юридических лиц, учреждаемых ликвидируемым юридическим лицом или возникающих в результате его реорганизации.

Таким образом, для государственной регистрации юридического лица необходимо пройти два этапа после завершения, которых, общество с ограниченной ответственностью считается созданным официально. Эти этапы:

1. Создание учредительных документов юридического лица.

2. Регистрация юридического лица в уполномоченных органах.

В учредительных документах Участники принимают на себя обязательства с ограниченной ответственностью, определяют порядок совместной деятельности по его созданию, условия передачи ему имущества и участия в деятельности, а также условия и порядок распределения между участниками прибыли и убытков, управления деятельностью и выхода участников из общества.

Структура фирмы.

Не менее важная проблема, чем добывание денег, а, может быть и определяющая в достижении целей фирмы – это команда единомышленников: те, кто будет создавать и продвигать рыночный продукт. Мало того, что это явно не один и не два человека, неизбежно обладающие высокой квалификацией, они, к тому же, вряд ли будут получать адекватную затратам труда оплату до выхода созданного ими продукта на рынок. Здесь для руководителя кроются, возможно, самые большие проблемы.

Заставить слаженно работать на результат большую группу людей без явных рычагов управления очень не просто. Все люди разные и вот с такими разными представлениями и мотивациями попадают в команду.

Что же представляет из себя структура любой фирмы. Это всегда:

- 1) акционеры (участники) (самостоятельный субъект правоотношений, так как обладающие например 10 процентами и больше могут инициализировать ряд процедур – созыв и проведение общего собрания и т.д.);
- 2) высший орган управления юридическим лицом – общее собрание акционеров (участников);
- 3) единоличный и (или) коллегиальный исполнительный орган (наблюдательный совет, совет директоров, генеральный директор);
- 4) органы, осуществляющие независимый внешний (аудитор общества) и внутренний аудит (ревизионная комиссия);
- 5) трудовой коллектив согласно штатному расписанию — это лица, ответственные за выполнение следующих отдельных трудовых функций (обязанностей):
 - лица, ответственные за ведение бухгалтерского учета и налоговой отчетности (в основном бухгалтера, но могут быть и лица, на которых приказом директора возложено осуществление функций счетного работника – сам директор, иные обладающие соответствующей квалификацией лица);
 - лица, ответственные за юридическое сопровождение сделок, а также представительство интересов фирмы в судах, органах государственной власти и управления (обычно юристы);
 - лица, ответственные за выполнение административно-хозяйственно-управленческих функций (заведующие хозяйственными отделами, заместители директора по хозяйственным вопросам - это лица, отвечающие за бесперебойное снабжение предприятия всеми необходимыми хозяйственными (коммунальными и т.д.) услугами и расходным материалами, то есть техобслуживание помещения, в котором размещается фирма, свет, вода, тепло, канализация, услуги связи, транспорта, компьютерное и иное технологическое оборудование, бумага, ручка и т.д.);
 - лица, ответственные за вопросы кадровой политики предприятия (прием, увольнение сотрудников и т.д.);

- лица, ответственные за маркетинговую политику предприятия (позиционирование и сегментирование фирмы, создание положительного имиджа фирмы, рекламная и иная программа, вопросы взаимодействия с СМИ и т.д.);
- лица, ответственные за информационную оборачиваемость сведений о потенциальных объектах недвижимости, о потенциальных продавцах и покупателях и т.д.);
- агенты по продажам (покупкам) недвижимости на первичном и вторичном рынках жилья, ипотечные агенты;
- технический персонал (секретари, водители, охранники, кассиры, оформители сделок, всяких градостроительных и землеотводных процедур и т.д.).

Под *структурой фирмы (организации)* понимается ее архитектура (строение), наличие отдельных частей и соотношения между ними, степень жесткости/гибкости организационной конфигурации, типы взаимодействий между внутренними элементами. В литературе и управленческой практике выделены три основных типа организационных структур:

- линейная;
- функциональная;
- адаптивная.

Линейная организационная структура, которая часто называется *пирамидальной, бюрократической*, - строго иерархически организованная, характеризующаяся разделением зон ответственности и единоначалием.

Функциональная организационная структура построена по принципу распределения функций внутри организации и создания сквозных подструктур по управлению функциями.

Адаптивная организационная структура – гибкие структуры, способные изменяться (адаптироваться) к требованиям среды (по аналогии с живыми организмами). Именно адаптивные организационные структуры способны, используя все эффективные аспекты линейных и функциональных структур, успешно функционировать в постоянно изменяющемся мире.

Таким образом, структура фирмы – это совокупность всех органов управления предприятием и трудовых функций, распределенных между работниками предприятия согласно штатного расписания. Оптимальность, окупаемость, одновременное сохранение устойчивого «ядра» коллектива и введения новых работников, забота о материальных и карьерных интересах сотрудников – вот тот незначительный круг вопросов, которые должны быть предметом постоянной заботы администрации предприятия.. Эффективная организационная структура, кроме того, дает возможность как согласованного взаимодействия всех отделов, служб и должностных лиц в соответствии с принятыми планами, так и возможность самореализации всех работников, которые обеспечивают развитие, прогресс организации. Одним из наиболее болезненных процессов для любой фирмы является перестройка организационной структуры, затрагивающая материальные и карьерные интересы сотрудников. Основная проблема, возникающая в связи с этим, заключается в необходимости

Управление персоналом – это деятельность организатора по налаживанию, устройству, упорядочиванию, оптимизации работы совокупности людей, групп, объединенных для решения задач, стоящих перед предприятием. Управленческая роль организатора –

это деятельность специалиста по организационному проектированию, созданию специфических организационных структур, наиболее эффективных в заданных условиях, т. е. специалиста, который с помощью задания особых форм взаимодействия людей, подструктур формирует план и порядок осуществления деятельности. Раскрытие понятия управления персоналом в большинстве случаев осуществляется через понятие человеческого капитала. Термин «человеческий капитал» впервые появился в работах Теодора Шульца, экономиста, интересовавшегося трудным положением слаборазвитых стран. Шульц заявлял, что улучшение благосостояния бедных людей зависело не от земли, техники или их усилий, а скорее от знаний. Он назвал этот качественный аспект экономики «человеческим капиталом». Шульц, получивший Нобелевскую премию в 1979 году, предложил следующее определение: «Все человеческие способности являются или врожденными, или приобретенными. Каждый человек рождается с индивидуальным комплексом генов, определяющим его врожденные способности. Приобретенные человеком ценные качества, которые могут быть усилены соответствующими вложениями, мы называем человеческим капиталом».

Чтобы поддержать конкурентоспособную позицию на рынке XXI века, менеджменту придется найти методы, повышающие его информированность о людях. Самое рентабельное и долговременное решение проблемы дефицита талантов — помочь каждому человеку стать более производительным. Это обязывает менеджмент выяснить, как инвестировать в потенциал человеческой производительности. В индустриальной эре инструменты производства воздействуют на сырье. В постиндустриальной — инструменты производства воздействуют на информацию, которая, в свою очередь, сообщает нам, как и когда менять соответствующие сведения и службы. Применение электронных технологий для того, чтобы производить полезные данные и быстро ими оперировать, еще только начинается. Производственный цикл начинает замыкаться, когда люди узнают, какие именно сведения им нужны, где, когда, в каком виде и от кого. Когда люди узнают, что означают эти сведения, круг замыкается и производительность повышается. Умение анализировать и интерпретировать превращает данные в информацию и порой — в осознание. Это — единственный реальный способ решить проблему нехватки талантов. Тогда, десятилетия назад, Шульц был прав.

В последние годы XX века менеджмент полагал, что люди, а не деньги, здания или техника — решающий отличительный признак успешного предприятия. По мере движения в новое тысячелетие и существования в условиях экономики, основанной на знаниях, становится невозможным отрицать, что именно люди — источник прибыли. Любое имущество организаций, кроме людей, бездейственно, это пассивные ресурсы, требующие вмешательства человека для производства стоимости.

Ключ к поддержанию доходности компании или к здоровой экономике — производительность рабочей силы, человеческий капитал. Для американской экономики, где свыше половины ВВП приходится на информационный сектор, очевидно, что знающие люди — движущая сила.

Биржевой рынок признал левередж человеческого знания, т. е. отношение стоимости человеческого капитала компании к ее собственным средствам, вознаграждая ростом рыночной стоимости за сервис и технологии те компании, которые превосходят свою балансовую стоимость во много раз. *Левередж* — это использование определенных фиксированных активов для увеличения окупаемости инвестиций или продаж.

Информация всегда ценилась высоко. Первым американским миллионером, о котором у нас есть сведения, был Элиас Дерби из Салема, Массачусетс. Салем — первый крупный американский порт, где на управлении плавательными судами складывались и терялись целые состояния. Но сообразительный Дерби никогда не бросал вызов опасностям морских глубин. Он оставался в безопасности на сухом берегу, одновременно накапливая богатство. Корабли приходили и уходили в разных направлениях по всему миру, а Дерби оставался в Салеме, собирая сведения от моряков, хозяев и капитанов кораблей и пользуясь портовой документацией. Он изучал, какими типами грузов, между какими портами и по какой цене шла торговля. С этой информацией Дерби мог вкладывать деньги в груз, который обещал быть самым безопасным и самым прибыльным.

Ирония, стоящая за потребностью в сведениях о человеческом капитале, заключается в том, что возможности, которые информационная технология предоставляет в распоряжение организаций, могут препятствовать пониманию событий и эффективным ответным действиям. Большинство сведений, содержащихся в организационных базах данных, собраны и организованы так, что они не могут помочь руководителям использовать свои возможности или справиться с проблемами в области человеческого капитала.

Размышляя об измерении стоимости людей, следует признать наличие двух аспектов: экономического и духовного. Мы можем априори согласиться с тем, что духовная ценность людей крайне важна, и сосредоточиться на экономической стороне вопроса. В сущности, все измерения стоимостного вложения являются на самом деле измерением стоимости людей как экономических единиц и как духовных существ. Только люди производят стоимость путем применения своих врожденных качеств (гуманности, мотивированности к деятельности), приобретенных умений и способности к управлению инструментами.

Отсутствие мотивации делиться сведениями — значительное препятствие для работы информационных систем и добывания стоимости. Повторим: само по себе владение информацией не более полезно, чем обладание каким-либо иным ресурсом, до тех пор пока мы не узнаем, как, зачем и когда поделиться ею. Опыт неоднократно показывал, что в противном случае информация становится лишь дорогостоящим и мало используемым имуществом. Следует неизбежный вывод: долгосрочная рентабельность зависит от создания культуры предоставления информации. Это необходимое условие любой попытки управлять интеллектуальным капиталом.