

Глава 6

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

С развитием рынка недвижимости формируется развернутая структура предпринимательской деятельности. Наряду с многопрофильными компаниями возникают организации, работающие не только с разными типами объектов недвижимости. Так в странах с развитой рыночной экономикой на рынке недвижимости, как правило, действуют крупные диверсифицированные фирмы, работающие в сфере как девелопмента, так и консалтинга. В этом же направлении идет развитие фирм в Москве, Санкт-Петербурге, Новосибирске, Хабаровске и других крупных городах.

6.1. Профессиональные участники рынка недвижимости

Обратимся к сути процессов функционирования рынка недвижимости. Именно эти процессы определяют *виды деятельности* (операции) на рынке недвижимости и сложившиеся наименования профессий (табл. 6.1).

Таблица 6.1

Виды деятельности профессиональных участников рынка недвижимости

Профессиональный участник	Вид деятельности
Риелтор	Операции, предусмотренные законом (брокерская деятельность)
Девелопер (застройщик)	Развитие и создание объектов недвижимости (девелопмент)
Редевелопер	Развитие и преобразование территорий – вторичная застройка (редевелопмент)
Финансовый аналитик	Финансовый анализ инвестиционных проектов
Проектировщик и строитель	Проектирование и строительство
Страховщик	Страхование
Управляющий недвижимостью	Управление недвижимостью
Оценщик	Оценочная
Финансист, банкир, кредитор	Финансирование, кредитование
Аналитик – исследователь рынка недвижимости	Исследования, анализ и прогнозирование рынка
Участник фондового рынка	Создание и оборот ценных бумаг, обеспеченных недвижимостью

Маркетолог, специалист по рекламе	Маркетинг и реклама
Специализированные СМИ, специалист по информационным технологиям	Освещение проблем и информационное обеспечение

В последнее время в крупных компаниях создают подразделения, отвечающие за стратегическое развитие и продвижение услуг на рынке недвижимости, взаимодействие с покупателем и продавцом на стадии предпродажной подготовки и послепродажного обслуживания. В задачи подразделения входит профессиональное комплексное сопровождение сделок по покупке-продаже объектов недвижимости, включающее взаимодействие между консультантом, покупателем, управляющей компанией и продавцом.

Предпринимательская деятельность на рынке недвижимости нашла отражение в Общероссийском классификаторе видов экономической деятельности (ОКВЭД): «Операции с недвижимым имуществом» – код К 70, 71, 72. «Строительство» – код F 45, «Страхование» – J 66 и др.

6.2. Развитие объектов недвижимости (девелопмент, ленд-девелопмент, редевелопмент)

Значительное место на рынке недвижимости занимает предпринимательская деятельность, связанная с освоением и развитием земельных участков, территорий, сооружений и других объектов недвижимости. В странах с развитой рыночной экономикой эта деятельность называется девелопментом.¹

Сущность явления девелопмента можно выразить так:

1) *особый вид предпринимательской деятельности с целью получения дохода в результате преобразования материальных процессов, выражающийся в инвестиционном развитии объектов недвижимости. Он включает подбор команды участников проекта, исследование рынка, маркетинг, проектирование, строительство, финансирование, бухгалтерский учет, управление иму-*

¹ От англ. *development* – развитие, обозначение длительного процесса, затрагивающего совокупность экономических и социальных структур, требующий его качественной оценки.

ществом. Эта сфера деятельности требует достаточно крупных инвестиций с длительным циклом, а объекты недвижимости в течение длительного времени могут создавать регулярные потоки денежных средств. Таким образом, девелопмент является одной из разновидностей инвестиционных проектов;

2) *преобразование* объекта недвижимости в результате строительных (ремонтных) и иных работ со зданиями, сооружениями или землей или превращение его в другой новый объект недвижимости (изменение функционального назначения), обладающий большей стоимостью, чем исходный.

Девелопер – предприниматель, иницирующий и организующий наилучший из возможных вариантов развития объектов недвижимости, включая финансирование проекта и реализацию созданного объекта.

В настоящее время почти все организации, занимающиеся жилищным строительством, называют себя девелоперами. Причем не без основания, так как в большинстве своем земельные участки, на которых можно вести строительство, были абсолютно неподготовленными: отсутствовало юридическое оформление, не было инженерных сетей и т. д. Строительным организациям приходилось решать и задачи по подготовке земельных участков, при этом каждая из них занималась девелопментом, как правило, под свой бизнес: на подготовленной земле строительная организация строила жилье, привлекала в него инвестиции, а впоследствии организовывала обслуживание построенных объектов.

В отечественной практике юридическое или физическое лицо, владеющее на правах собственности или аренды участком земли, принявшее решение о строительстве или реконструкции объекта (комплекса объектов), определяющее схемы финансирования строительства (реконструкции) и осуществляющее координацию работ по его реализации от предпроектной стадии до ввода объекта в действие или эксплуатационной стадии, получило название *застройщик*. Возникает закономерный вопрос: эквивалентны ли эти понятия? Безусловно, нет! В данном случае есть совмещение застройщиком функций девелопмента.

Роль девелопера как профессионала-предпринимателя определяется его функциями. Важнейшие из них – выбор наилучшего из возможных вариантов развития объектов недвижимости, обеспечение оптимальной схемы финансирования проекта развития объектов недвижимости, реализация проекта, а также реализация созданного объекта путем его продажи, сдачи в аренду и пр.

Девелопмент – это направление, в которое другие прибыльные направления бизнеса передают значительную часть доходов, а широкая доступность заемных средств, развитие механизма их вовлечения в оборот и многообразие финансовых инструментов создают благоприятную среду для развития и функционирования девелопмента. В то же время девелопмент, как и другие виды предпринимательства, зависит от инвестиционного климата в регионе.

В соответствии с главным принципом рыночной экономики девелопер может не реализовывать инвестиционный проект, а продать его с высокой степенью готовности к началу строительных работ и заняться другим инвестиционным проектом.

Рост объема инвестиций в сфере отечественной недвижимости привел к увеличению спроса и росту цен на земельные участки (особенно под коммерческое строительство), как следствие, к активному развитию ленд-девелопмента, главной задачей которого является подготовка территорий к началу строительного процесса. Классический ленд-девелопмент – это формирование среды обитания, повышение ликвидности участков и их инвестиционной привлекательности.

Иностранные и российские девелоперы и инвесторы не хотят тратить время на решение проблем перевода земель из одной категории в другую, на согласование интересов частных собственников в процессе выкупа у них земельных участков или выяснять потенциальную возможность подключения к инженерным сетям.

В российских условиях сам термин «ленд-девелопмент» включает достаточно широкий спектр деятельности – от перевода земель из категории сель-

хозназначения до комплексного развития территорий,¹ а результат ленд-девелопмента – это прежде всего инвестиционный продукт, т. е. участок земли, подготовленный к началу строительного процесса. Для достижения этого результата необходимо решить три группы проблем:

разработка концепции (выбор наиболее эффективного варианта использования земельного участка);

правовое обеспечение земельного участка, включая изменение категории этих земель;²

инженерно-техническая (подключение к инженерным коммуникациям, строительство дорог и сетей, а также обустройство).

Профессиональные ленд-девелоперы специализируются на полном спектре услуг, выбирая консалтинг, маркетинг, юридические услуги, управление проектом либо проектирование в качестве основного вида деятельности и привлекая подрядные организации к выполнению остальных услуг, и редко занимаются строительством на всем участке земли. Они осуществляют инженерную подготовку земли, проект планировки, а потом лотами продают небольшие земельные участки другим девелоперам.³

В ближайшем будущем на отечественном рынке недвижимости появятся компании, предлагающие комплексные услуги по решению правовых, финансовых, организационных и согласовательных вопросов, т. е. решающие все вопросы – от заключения сделки до получения свидетельства о собственности и сдачи объекта в эксплуатацию.

В обязанности девелопера обычно входят выбор и определение концептуальной коммерческой идеи проекта; выбор площадки, оптимально соответст-

¹ В настоящее время востребованы: перевод земли в нужный статус, доведение до постановления правительства субъекта РФ и подготовка полного пакета документов.

² Процесс перевода земель занимает от 8 до 14 месяцев, если доказано, что земля не имеет сельскохозяйственной ценности. В противном случае перевод затруднен, а иногда и невозможен.

³ Среди крупных ленд-девелоперов, действующих на петербургском рынке, можно назвать компании «Главстрой – Санкт-Петербург», «Адамант», а также компании, занимающиеся исключительно операциями с землей – «Знак» (земли во Всеволожском районе), «Евроинвест» (земли совхоза «Бугры»)

вующей данной идее, и приобретение прав на нее; маркетинг; поиск механизмов привлечения инвесторов (в том числе через развитие схем коллективного инвестирования, укрепление связей с финансовым рынком); организация финансирования проекта; управление проектированием, строительством; сдача завершенного объекта в аренду с последующей эксплуатацией или его продажа.¹ Всему этому предшествует анализ наилучшего развития объекта. В зависимости от функциональной направленности различают *офисный, торговый, жилой, гостиничный, спортивный, развлекательный, рекреационный и комбинированный девелопмент*.

Предпринимательская деятельность, связанная с превращением объекта недвижимости в другой, новый объект, с иным функциональным назначением, в результате чего стоимость объекта возрастает, в западной экономике называется *редевелопментом*. В отечественной практике это направление предпринимательской деятельности называется развитием территорий² (вторичная застройка). *Редевелопер* – это лицо, управляющее процессом развития территорий.

Рабочим инструментом позволяющим привлекать инвестиции на разных этапах развития девелоперского проекта и снижать его риски является *мастер-план*. Этот термин можно перевести как прообраз, предвидение проекта, попытку взглянуть на будущее развитие территории. Классический мастер-план необходим при реализации проектов, связанных с редевелопментом (регенера-

¹ В качестве примера можно привести классическую схему девелопмента, реализованную на петербургском рынке складов. Компания *PNK Logistics* приобрела участок в 3 га («Шушары») и выступила в роли заказчика, генпроектировщика и генподрядчика строительства склада. В 2005 г. объект площадью 14 650 м² (из них 2300 м² – офисы) сдан в эксплуатацию и выставлен на продажу. Цена предложения – 850 дол./м². Объект был куплен иностранной инвестиционной компанией и сдан в аренду на 10 лет с правом пролонгации логистической компании *Tablogix*, работающей на российском рынке с 1994 г. и оказывающей услуги по хранению и обработке грузов на пяти складских комплексах общей площадью 53 тыс. м², расположенных в Москве, ближнем Подмосковье и Новосибирске. Это первый в петербургском регионе складской комплекс класса А. Сделка показательна своей классичностью: реализация проекта, его продажа профессиональному инвестору уже практически в виде готового бизнеса и привлечение арендатора.

² Территория – часть города в согласованных комитетами по градостроительству и архитектуре границах, на которой осуществляется деятельность по инвестиционному развитию.

цией территорий), а также с освоением крупных первичных (более 100 га) земельных территорий, и для так называемых opportunity проектов, подобных проектам олимпийской территории в Лондоне, бывшей территории ЗИЛа в Москве, «Набережной Европы» в Санкт-Петербурге, т. е. в проектах реализуемых общими усилиями нескольких собственников объектов недвижимости.

Мастер-план создается на стадии преддевелопмента, когда уже готова общая концепция, в которой заложена генеральная идея развития территории на 5...15 лет. На ее основе разрабатывают проекты планировки и межевания (рис. 6.1).

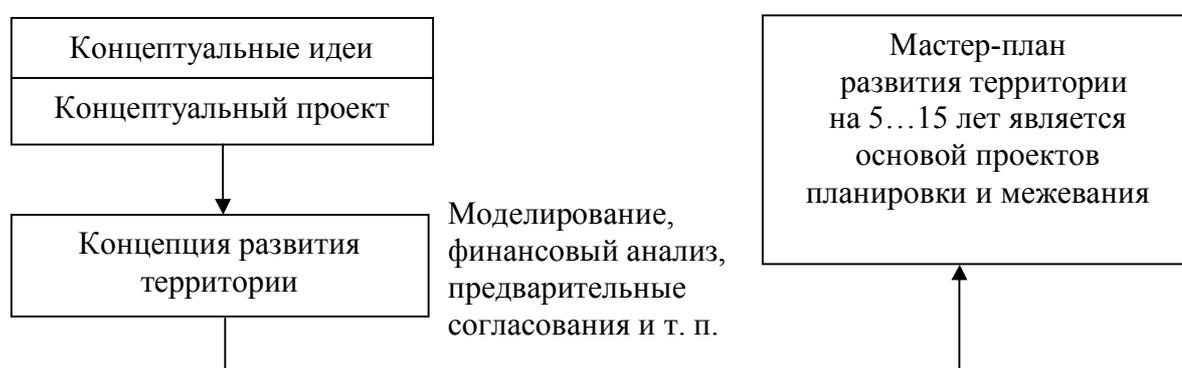


Рис. 6.1. Суть мастер-планирования

Мастер-план позволяет сформировать системный подход к развитию территории; учесть мнения различных специалистов, экспертов и населения; осваивать участок целенаправленно и последовательно; быстро реагировать на изменения конъюнктуры на рынке недвижимости. При наличии мастер-плана можно заранее оценить потенциал территории и выполнить вариантное моделирование ее развития при разных типах функционального использования. Мастер-план не утверждается как проект, он все время под рукой, и в него время от времени вносят изменения. Это рабочий инструмент, позволяющий выполнять в том числе грамотное внутреннее межевание земельного участка, чтобы при необходимости продать его обособленные части.

Над мастер-планом работает целая команда специалистов – их может быть до пятидесяти. Это сами мастер-планеры, экономисты-маркетологи, финансисты, инженеры шести-семи специальностей (по инфраструктуре, транс-

порту и т. п.), экологи, ландшафтные архитекторы и дизайнеры, дизайнеры общественных пространств и пр.

Мастер-план только в узком смысле похож на проект планировки территории. Он содержит предложения по строительству зданий на выбранном участке, созданию открытых пространств, по соотношению свободных и застроенных площадей, формированию ключевых элементов проекта, базовым инженерно-техническим решениям, организации движения, основным видам использования земли и по наилучшим способам воплощения всех этих предложений на практике. Однако в широком понимании – это детальная концепция девелопмента, которая наполняется бюджетами, получает полноценную финансовую модель, делит проект на фазы и т. п. По сути, это инструмент формирования и реализации стратегии физической, экономической и социальной трансформации территории.

Работу над мастер-планом можно разбить на три этапа:

уточнение с заказчиком и формулировка цели и задачи девелоперского проекта;

макроанализ, позволяющий заказчику совместно с разработчиками мастер-плана, осознать положение участка, урегулировать в Генплане вопросы его функционального зонирования, уточнить масштабы будущего проекта, сравнивая его с аналогами;

концепция мастер-плана и визуализация будущего комплекса, включая определение основных параметров застройки, моделирование, финансовый анализ и очередность реализации проекта.

Начиная работать над проектом, *мастер-планер* прежде всего изучает историю места, его градостроительные особенности, архитектуру, потому что эмоциональные характеристики будущего инвестиционного продукта крайне важны.

Окружение должно быть комфортным независимо от того, что будет на данном участке: бизнес-центр, логистический терминал или жилье. На это и направлено мастер-планирование, особенно при формировании новой городской

среды на неосвоенных участках, трансформации депрессивных (прежде всего промышленных) зон; создании намывных территорий; осуществлении крупных проектов, реализуемых усилиями нескольких собственников недвижимости.

6.3. Содержание и основные направления риелторской деятельности

Риелторская деятельность – деятельность юридических лиц и/или индивидуальных предпринимателей 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.

Первые риелторские фирмы, легально действующие на рынке жилья, появились в 1991 г. после принятия закона РФ «О приватизации жилищного фонда в РСФСР» и перехода квартир в частную собственность. В последние годы рынок недвижимости развивался стремительно.¹ Однако становление единой идеологии работы фирм на этом рынке было затруднено из-за отсутствия законодательной и нормативной базы.

В мировой практике существуют различные направления деятельности риелторов: брокерская, агентская, деятельность в качестве поверенного и дилера, посредническая и торговая. Новыми для российских условий являются девелоперская и редевелоперская деятельность, управление недвижимостью, информационные технологии, юридическое сопровождение объектов недвижимости. Основным из перечисленных видов считают *брокерскую* деятельность, осуществляемую за счет и в интересах конкретных лиц и связанную с изменением, установлением или прекращением их прав на объекты недвижимости, подлежащие регистрации в соответствии с законом РФ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним».

¹ По данным различных независимых источников, на начало 1996 г. в Санкт-Петербурге на рынке недвижимости работало около 250 специализированных фирм, в 2006 г. – более 600 риелторских фирм.

Брокеры выполняют следующие основные услуги:

консультирование по вопросам состояния и анализа рынка недвижимости;

подбор и организацию показов объектов недвижимости;

сбор и подготовку документов, необходимых для осуществления сделки;

оценку планируемой сделки на предмет вероятности ее оспоримости;

содействие в организации взаиморасчетов между сторонами сделки;

документальное оформление передачи объекта недвижимости.

Для сделок, подлежащих государственной регистрации, в состав брокерских услуг входит регистрация сделки перехода прав на объект недвижимости.

Соглашение о поиске квартиры, как правило, заключается на срок от месяца до полугода. За это время агентство обязуется предоставить покупателю определенное число вариантов для просмотра, обычно 4...8 (как правило, этого достаточно, чтобы определиться с выбором). Покупатель вносит в компанию от 200 до 1 тыс. дол. (если цена квартиры высока, то и больше). После завершения сделки аванс вычитается из комиссионных. Подбор и организация показов объектов недвижимости осуществляются в соответствии с письменной заявкой заинтересованного лица – правоприобретателя. Количество подбираемых вариантов и порядок их показов определяются в договоре. Все предлагаемые объекты недвижимости должны иметь описание, дающее наиболее полное представление о них. При этом риелторская организация письменно информирует заинтересованных лиц об известных недостатках объектов недвижимости. Некоторые компании заключают *поисковый договор* (300 дол.), когда подбирается подходящий вариант, с клиентом заключают еще один договор (уже как с покупателем), в котором в том числе оговариваются комиссионные (4...5 % от стоимости жилья).

В России агентства недвижимости строят свою работу «под продавца», хотя во всем мире уже давно ориентируются в первую очередь на покупателя. Поэтому операторы рынка уверены, что поисковые договоры должны широко внедряться в практику работы с клиентами.

Перечень документов, необходимых для осуществления сделки, и порядок их получения утверждает риелторская организация. Документы может готовить риелторская организация на основании доверенности, выданной заинтересованным лицом.

При оценке планируемой сделки на предмет ее оспоримости риелторская организация определяет круг лиц, обладающих правами на объект недвижимости (сособственники, залогодержатели и др.), а также круг лиц, возникновение прав которых на объект имеет вероятностный характер.

В последнее время риелторские организации все чаще пытаются расширить деятельность за счет управления недвижимостью. Однако, чтобы выйти на очень консервативный рынок управления, необходимы солидные рекомендации, которые можно получить, например, через сотрудничество со специализированными компаниями, работающими в этой сфере. На первых порах риелторы выполняют чисто агентские функции (сдача помещения в аренду) и, только накопив достаточный опыт, переходят к выполнению управленческих функций.¹

Выступая в качестве *специалиста по информационным технологиям*, риелторская организация предоставляет услуги по информационному обеспечению участников сделки, консультационные, услуги по оформлению документов, а также по надлежащему и безопасному проведению расчетов по сделкам. В настоящее время данная функция риелторских организаций проявляется при создании в регионах России механизмов обмена информацией между фирмами, так называемых мультиистинговых систем. Главная ее идея состоит в следующем: фирмы, представляющие интересы продавца, помещают в единую базу данных все предлагаемые к продаже или сдающиеся в аренду объекты недвижимости. Если предложением заинтересовался клиент другой компании, риелторы должны поделить комиссионные. При этом сокращается размер премиальных, но возрастает скорость реализации объекта.

¹ Таким путем шла риелторская фирма «Бекар» (Санкт-Петербург).

Риелторская деятельность чаще всего проявляется при операциях с жилыми и коммерческими объектами недвижимости, земельными участками, а также связанных с инвестиционной деятельностью.

В последнее время возрастает интерес к *операциям в арендном секторе*. Обычно фирмы, занимающиеся арендой жилья, не являются управляющими жилой недвижимостью, а лишь сводят арендатора и арендодателя. В этом случае стоимость услуг риелторской организации составляет обычно одну месячную арендную ставку по сдаваемому в аренду объекту.

подавляющее большинство риелторских операций с жильем – это разнообразные варианты обмена, на языке профессиональных участников рынка, – альтернативы.¹ *Обмен* проводится через куплю-продажу объектов недвижимости. Это связано с тем, что возможность подобрать необходимые объекты среди выставленных на продажу значительно выше вероятности совпадения требований сторон при простом натуральном обмене.

*Расселение коммунальных квартир*² является наиболее значимым в социальном плане, наиболее доходным и наиболее сложным направлением риелторской деятельности. Обычно стоимость услуг фирмы по расселению квартиры составляет 6...12 % от рыночной цены объекта.

В связи с приближающимся окончанием бесплатной приватизации возобновились *услуги риелторских фирм по приватизации жилья*.

Напомним, что широко распространенные услуги по оценке недвижимости, согласно нормативным документам, *риелторской деятельностью не являются*.

¹ Соотношение чистых продаж и альтернативных сделок на вторичном рынке Москвы в 2006 г. составило 80 : 20.

² Центральные районы Санкт-Петербурга застроены в основном зданиями XVIII–XIX вв. После 1917 г. большие «барские» квартиры площадью 100...300 м² были заселены семьями с рабочих окраин и из деревень. Каждая семья обычно получала одну комнату из 8...10, имевшихся в квартире, в результате образовались коммунальные квартиры. В настоящее время в центральных районах города около 70 % жилого фонда – коммунальные квартиры.

Основные этапы технологии оказания риелторских услуг (рис. 6.2) отражают типичную схему отношений между риелторской организацией и заинтересованным лицом.



Рис. 6.2. Технология оказания риелторских услуг

Таким образом, содержание каждой услуги достаточно жестко формализовано и ограничено рамками предоставляемых фирмой услуг. Заказчик должен четко определить содержание и результат предоставляемой услуги. Недооценка особенностей восприятия заказчиком содержания риелторской услуги может привести к потере потребителей.

В соответствии с концепцией развития риелторских организаций часть из них открывают филиалы не только в пределах одного города или региона, но и

в других регионах, другая часть считает целесообразным развитие новых направлений деятельности.

Сторонники создания фирменных сетей исходят из того, что клиенту должно быть удобно добираться до офиса: не ехать через весь город, а получить услуги (или хотя бы их часть) поблизости.

Противники этого подхода, которых немало, уверены, что невозможно обеспечить одинаковое качество услуг в центральном офисе, где сосредоточены все сопровождающие службы (диспетчерская, юридическая, нотариат) и на удаленных точках.

Вместе с тем в деятельности риелторских организаций четко прослеживается тенденция выделения отдельных направлений деятельности: ипотека, ВИП-клиент, консультирование и пр. Риелторская услуга становится все более сложной, возникает необходимость разделить общий поток граждан. К примеру, особого подхода требуют покупатели и арендаторы дорогого жилья. Для них риелторские организации выделяют отдельных сотрудников, оборудование и офисы.

Все реже встречаются универсальные специалисты, которые занимаются и городскими квартирами, и загородными домами, и подбором жилья в аренду.

В последнее время агентства недвижимости переходят на принципиально новую схему работы со своими агентами: риелторы станут заключать с фирмой договор как предприниматель без образования юридического лица. Агентство недвижимости будет предоставлять клиентскую базу и размещать рекламу. Эти структурные изменения способствуют цивилизации рынка.

6.4. Регулирование риелторской деятельности

Риелторская деятельность регулируется актами Правительства РФ, а также нормативными актами исполнительной власти субъектов РФ. Наряду с государственным имеет место и общественное регулирование. Оно возникает, когда представители той или иной специальности создают саморегулируемые профессиональные общественные объединения (СПОО) с достаточно жесткими

правилами. Члены СПОО обязаны применять стандарты (правила) профессиональной деятельности, подготовленные и принятые в таком объединении. В России существуют различные объединения риелторов: гильдии, ассоциации, союзы, палаты.

Для уяснения сущности СПОО рассмотрим структуру регулирования профессиональных взаимодействий на примере Ассоциации риелторов Санкт-Петербурга,¹ объединившей 54 фирмы, работающие на рынке недвижимости (рис. 6.3). Это риелторские и девелоперские фирмы, страховые и юридические компании, средства массовой информации, образовательные учреждения, информационные системы и др. – все, кто являются профессионалами и разделяют цели и задачи объединения. В деятельности Ассоциации можно выделить регулирование профессиональных взаимоотношений на рынке недвижимости и защиту прав потребителей.

Регулирование профессиональных взаимоотношений включает сотрудничество с государственными учреждениями, механизмы разрешения споров между фирмами, установление стандартов работы между фирмами и агентами, организацию профессионального общения и обмена опытом.

Развитию цивилизованного рынка в равной степени способствуют как совершенствование законодательной базы, так и формирование практики взаимодействия профессиональных участников рынка недвижимости. Поэтому Ассоциация риелторов создает условия для эффективного диалога между властью и бизнесом, а также для общения и быстрого разрешения конфликтов и разногласий внутри профессионального сообщества.

¹ Создана в 1993 г. В 1995 г., когда в состав объединения вошли строительные фирмы, она стала называться Ассоциацией риелторов и домостроителей Санкт-Петербурга. В 1999 г. Ассоциация объединилась с Балтийским союзом риелторов и получила название Ассоциации профессионалов рынка недвижимости Санкт-Петербурга. В ноябре 2001 г. решением общего собрания Ассоциации было возвращено первоначальное название – Ассоциация риелторов Санкт-Петербурга, являющееся торговой маркой объединения.



Рис. 6.3. Структура Ассоциации риелторов Санкт-Петербурга

Защите прав потребителей способствуют просветительская и консультационная деятельность, а конфликты между фирмами и их клиентами успешно разрешаются в комиссии по правам потребителей и профессиональной этике.

Все документы Ассоциации можно разделить на две группы: связанные со стандартами работы фирм на рынке недвижимости и регулирующие деятельность Ассоциации. Документы готовятся различными органами Ассоциации, но вступают в силу только после их принятия общим собранием. Наиболее важные из них относятся к сфере профессиональных взаимоотношений. Так, соблюдение кодекса этики и профессиональных стандартов обязательно для всех членов Ассоциации, за нарушение норм, содержащихся в этих документах, фирма может быть исключена из объединения.

Положения, регулирующие деятельность Ассоциации, определяют порядок формирования и работы различных органов, а также сферу их компетенции.

Ассоциация риелторов Санкт-Петербурга разработала типовой договор на продажу объекта недвижимости. Он называется генеральным риелторским договором и рекомендуется для использования всеми членами Ассоциации риелторов. В основу договора положен принцип сбалансированности ответственности сторон.

Основным документом, регулирующим взаимоотношения риелторов, являются стандарты, разработанные и принятые во всех объединениях риелторов. Рассмотрим основные из них.

Цивилизованный рынок характеризуется наличием единой риелторской сети, члены которой придерживаются кодекса этики. От поведения на рынке членов этой организации зависит ее репутация. Для разрешения споров, разногласий, противоречий, конфликтов создаются постоянно действующие органы и комитеты (комиссии по профессиональной этике). В сферу их деятельности, как правило, входят обобщение риелторской практики, выработка и внесение предложений по принятию профессиональных стандартов, защита прав потребителей.

Чтобы предотвратить «черное» маклерство на рынке недвижимости и повысить ответственность риелторов, создана общественная система сертификации. Основным документом добровольной сертификации риелторской деятельности является национальный стандарт «Риелторская деятельность. Услуги брокерские на рынке недвижимости».¹

В субъектах Федерации создаются управляющие советы по сертификации, главными задачами которых являются определение регламента и порядка прохождения сертификации; а также контроль реализации ее проведения. В состав советов входят представители органов государственного управления и саморегулируемых профессиональных общественных объединений.

¹ В разработке сертификаты имеют единую по России форму, сквозную нумерацию и единый реестр. В обсуждении стандартов, которые 8 февраля 2002 г. были зарегистрированы в Госстандарте РФ, принимали участие практически все региональные риелторские объединения.

Как физическому лицу (индивидуальному предпринимателю), так и риелтору в рамках юридического лица необходимо проходить аттестацию на осуществление риелторской деятельности. К аттестации допускаются лица, прошедшие обучение по утвержденной программе в объеме не менее 90 ч. Аттестационная программа включает правовые основы деятельности на рынке недвижимости, основные положения законодательства о приватизации, налогообложении операций с объектами недвижимости, основы теории менеджмента и маркетинга. По результатам аттестации путем тестовых испытаний принимается решение о профессиональной подготовленности лица для осуществления риелторской деятельности и выдаче ему соответствующего свидетельства. Копия решения выдается в день сдачи экзамена, а сам аттестат – в месячный срок со дня принятия решения о его выдаче.

Процедура сертификации является добровольной, однако *наличие сертификата повышает конкурентоспособность* риелторской организации на рынке недвижимости, является показателем ее надежности и позволяет отличить добросовестную организацию от недобросовестной. Для получения сертификата организация должна соответствовать Единому национальному стандарту, устанавливающему требования к качеству услуг, а также застраховать профессиональную ответственность. В случае нарушения прав и нанесения материального ущерба потребителю гарантирована выдача компенсации.

Сертификацией услуг риелторских компаний в нашей стране занимается Российская гильдия риелторов (РГР) через региональные ассоциации риелторов.

6.5. Страхование на рынке недвижимости

Страхование – система мероприятий по созданию денежного (страхового) фонда за счет взносов его участников, из средств которого возмещается ущерб, причиненный дольщикам стихийными бедствиями; несчастными случаями; нарушением действующего законодательства, допущенным при оформлении регистрации сделки с объектами недвижимости; непреднамеренными ошибками риелторов, оценщиков и других профессионалов рынка недвижимо-

сти; подрядчиком, третьим лицом, застройщиком. Страхование – один из важнейших элементов рыночных отношений, относящихся к финансовой сфере, связанной с выполнением особых функций в экономике.

Правила страхования – условия страхования, определяющие права и обязанности сторон по договору страхования, объект страхования, перечень страховых случаев и исключений, при которых страховщик освобождается от ответственности. Правила страхования обычно излагаются в страховом полисе или составляют его неотъемлемую часть. Они входят в пакет документов, необходимых для лицензирования страховой деятельности.

Страховщик – страховая компания, принимающая на себя риск за определенную в договоре плату. *Страхователь* – физическое или юридическое лицо, передающее риск по договору страховщику. *Страховая стоимость* – действительная, фактическая стоимость объекта страхования. *Страховая сумма* – объявляемая при заключении договора сумма, на которую страхователь страхует свой интерес (в имущественном страховании она не должна превышать страховой стоимости объекта страхования).

Страховое возмещение – сумма, выплачиваемая страховщиком страхователю в возмещение убытков, вызванных наступлением страхового случая, предусмотренного договором страхования. *Страховой риск* – вероятное событие или совокупность событий, на случай наступления которых проводится страхование.

Добровольное страхование строений и квартир проводится на случай их уничтожения и повреждения в результате стихийных бедствий (наводнения, смерча, ливня, оползня, паводка, необычного для данной местности землетрясения) и других несчастных случаев (пожара, взрыва, аварии отопительной системы, водопроводной и канализационных сетей, в том числе при их повреждении вследствие низких температур, наезда транспортных средств, падения деревьев и летательных аппаратов, похищения отдельных элементов строения (квартиры) и повреждения или уничтожения их в результате противоправных действий третьих лиц и др.).

К наиболее страхуемым объектам, принадлежащим юридическим лицам, относятся офисные помещения, производственные помещения и склады, к которым применяются общие подходы к страхованию. Поскольку они подвергаются разным рискам и размеры возможных потерь у них разные, в правилах страхования есть различия.

Страхование прав собственности на объект недвижимости от потерь в результате нарушений законодательства, допущенных при оформлении и регистрации сделки, называется титульным страхованием. *Титульное страхование* призвано защищать интересы добросовестного приобретателя от возможных претензий со стороны третьих лиц. Смысл страхования титула заключается в том, что страховая компания, предварительно изучив правовую историю объекта, принимает на себя финансовую ответственность за законность приобретенного права собственности.

Титульное страхование подразумевает выплату возмещения только в случае потери права собственности, но не возникновения каких-либо обременений. Страховой случай по утрате прав собственности признается таковым, если вынесено решение суда первой инстанции.

В ближайшее время можно ожидать начала земельной ипотеки, которая тоже не обойдется без титульного страхования, увеличится количество договоров титульного страхования по земельным участкам. Начнется комплексное страхование прав собственности: на землю и строения.

Можно *отдельно застраховать* расходы, связанные с ведением судебного дела; потерю средств, вложенных в покупку объектов недвижимости, и даже дополнительные затраты на приобретение аналогичного жилья при существенном увеличении его рыночной стоимости.

С повышенным риском в сфере жилой недвижимости связаны сделки с расселяемыми коммунальными квартирами; квартирами, имеющими дефекты; по доверенностям; с переходом права по наследству; квартирами, имеющими более двух переходов прав собственности; квартирами, в которых право собственности возникло на основании решения суда; договоры мены.

На рынке коммерческой недвижимости *риск* присутствует более чем в 50 % сделок. В значительной степени риск связан с нарушением прав акционеров и антимонопольного законодательства.

В сделках с загородной недвижимостью риски невелики – не более 5 % сделок.

По мере развития рынка процент опасных сделок будет расти из-за усложнения юридической истории прав собственности на объекты недвижимости.

Страхование дольщиков развивается двумя путями: как обязательное условие при банковском ипотечном кредитовании и как добровольное, рассчитанное на разумную предусмотрительность и потребительское самосознание дольщиков.

Примерно 50 %¹ участников рынка долевого строительства имеют те или иные проблемы. Это не только банкротство застройщика, но и «двойные» продажи квартир, а также срыв сроков строительства. Договоры страхования заключаются параллельно с началом продаж и отслеживаются до завершения строительства, срок действия договоров – 1,5...2 года.

Согласно договору, если дольщику не передана в оговоренный срок квартира, а строительная компания не вернула вложенные деньги, он может обращаться к страховщику за получением выплаты. Страховая компания несет ответственность в размере суммы по договору долевого участия. Получив страховую выплату, дольщик отказывается от прав на возможное получение квартиры и передает их страховой компании.

Страхование профессиональной ответственности заказчика от последствий непреднамеренных ошибок оценщика (профессиональной ответственности) установлено законодательно. Человеческий фактор в бизнесе не отменить. А раз людям свойственно ошибаться, то «право на ошибку» должно быть застраховано. Объектом страхования по договору обязательного страхования ответственности оценщика при осуществлении оценочной деятельности (далее –

¹ По данным страховой компании «Спасские ворота».

договор обязательного страхования ответственности) являются имущественные интересы, связанные с риском ответственности оценщика (страхователя) по обязательствам, возникающим вследствие причинения ущерба заказчику, заключившему договор на проведение оценки, и/или третьим лицам.

Страховым случаем по договору обязательного страхования ответственности является установленный вступившим в законную силу решением арбитражного суда или признанный страховщиком факт причинения ущерба действиями (бездействием) оценщика в результате нарушения требований федеральных стандартов оценки, стандартов и правил оценочной деятельности, установленных саморегулируемой организацией оценщиков, членом которой являлся оценщик на момент причинения ущерба.

В случае наступления страхового случая страховщик производит страховую выплату в размере причиненного заказчику и/или третьему лицу реального ущерба, установленного вступившим в законную силу решением арбитражного суда, но не более чем в размере страховой суммы по договору обязательного страхования ответственности.

Договор обязательного страхования ответственности заключается на срок не менее одного года с условием возмещения ущерба, причиненного в период действия договора, в течение срока исковой давности, установленного законодательством Российской Федерации.

Страхование профессиональной ответственности риелторов в России является обязательным условием сертификации риелторских фирм и одним из стандартов риелторского сообщества. Страховщики принимают на себя обязанность возместить ущерб за причинение вреда заказчику риелторских услуг в случае, если его «вещные права были нарушены в результате непреднамеренных ошибок, небрежности или упущений при осуществлении риелторской деятельности». Страхование профессиональной ответственности риелторов представляет собой механизм компенсации расходов, понесенных риелтором вследствие претензий клиентов по возмещению ущерба, наступившего в результате непреднамеренной ошибки, небрежности или упущения, допущенного фирмой

или ее работником. Опасными для клиента могут стать неправильное оформление сделки, мошенничество или упущения, вызванные, к примеру, несовершенством законодательства.

В последнее время становится популярной *предстраховая экспертиза* для определения степени риска при приобретении объектов недвижимости. Суммы сделок по коммерческим объектам недвижимости превышают суммы сделок по жилым объектам.

При страховании банковских ипотечных кредитов под покупку построенного жилья страхователем выступает заемщик кредита, выгодоприобретателем (лицом, в чью пользу осуществляется страхование) – банк-кредитор. Для получения ипотечного кредита необходимо застраховать объект недвижимости от риска утраты или повреждения. Размер страховой суммы ограничен размером требования о возврате суммы основного долга.

В развитой рыночной экономике *страхование строительно-монтажных рисков* не является обязательным, но без него компания не может участвовать в подрядных торгах и не имеет права заключать строительные контракты. У нас этот вид страхования сугубо добровольный, однако на первичном рынке недвижимости он широко распространен.

Страхование строительно-монтажных работ представляет собой механизм компенсации ущерба, возникающего при гибели или выполнении строящегося (реконструируемого) объекта, при осуществлении строительно-монтажных работ, вследствие случайных и непредвиденных событий.

Страхованию подлежат объекты, на которых ведется строительство, временные здания и сооружения, строительная техника и стройматериалы, а также ответственность заказчика (подрядчика) за нанесение вреда жизни, здоровью и имуществу третьих лиц. Страхуется *ответственность подрядчиков перед третьими лицами*. Производится *страхование послепусковых гарантийных обязательств*, призванное сделать расходы подрядчика на исполнение этих обязательств заранее определенными и пригодными для включения в контрактную стоимость в виде затрат на страхование.

Страхование послепусковых гарантийных обязательств является завершающим элементом комплексной страховой защиты строительного-монтажных работ. Оно обеспечивает возмещение непредвиденных расходов подрядчика, обусловленных его гарантийными обязательствами перед заказчиком, связанных с ремонтом, заменой, восстановлением построенного объекта в результате его повреждения или гибели.

Страховым случаем признается свершившееся событие, с наступлением которого возникает обязанность страхователя возместить ущерб, причиненный имущественным интересам заказчика в следствие небрежности, ошибки или упущения при осуществлении строительной деятельности.

По условиям *страхования гражданской и профессиональной ответственности проектировщика* страховая компания обеспечивает возмещение ущерба, нанесенного подрядчику или заказчику в период строительства или эксплуатации объекта в результате ошибок, допущенных в проекте строительства.

В заключение отметим, что в странах с развитой рыночной экономикой страховые компании не только принимают взносы, но и распоряжаются ими как инвесторы нового строительства. В нашей стране страховые компании не имеют права вести подобную деятельность на законных основаниях.

ПРАКТИКУМ

ТЕСТЫ

1. Рынок недвижимости – это:

А) определенный набор механизмов, посредством которых передаются права на собственность и связанные с ней интересы, устанавливаются цены и распределяется пространство между различными конкурирующими вариантами землепользования;

Б) комплекса отношений, связанных с созданием новых и эксплуатацией уже существующих объектов недвижимости;

В) А и Б.

2. Рынок недвижимости характеризуется:

А) спросом и предложением;

- Б) ценой и инфраструктурой;
В) всем перечисленным.
3. Рынок недвижимости является частью рыночного пространства:
А) да;
Б) нет;
В) не имеет отношения к рыночному пространству.
4. Если спрос возрастает и цена поднимается выше нормального уровня, то предложение:
А) уменьшается;
Б) увеличивается;
В) не изменяется.
5. Предложение – это:
А) количество объектов недвижимости, которое собственники готовы продать по определенным ценам за некоторый промежуток времени;
Б) количество объектов недвижимости и прав на них, которые покупатели готовы приобрести по складывающимся ценам за определенный промежуток времени;
В) ничего из перечисленного.
6. Основной причиной несоответствия ожиданий собственников и покупателей является:
А) недостаток аналитической и экспертной информации о рынке недвижимости при одновременной массовой информации о непрерывно возрастающем спросе;
Б) недостаток аналитической и экспертной информации о рынке недвижимости;
В) непрерывно возрастающий спрос..
7. При пересыщении рынка объектами недвижимости на нем наблюдается:
А) повышение активности;
Б) рынок не изменяется;
В) спад.
8. Объекты недвижимости являются одним из товаров, стоимость которых с течением времени:
А) постепенно растет;
Б) постепенно снижается;
В) не изменяется.
9. Высоколиквидные товары могут быстро переходить:
А) из натурально-вещественной формы в денежную;
Б) из денежной формы в натурально-вещественную;
В) А и Б.
10. Экономическими субъектами на рынке недвижимости являются:
А) покупатели (арендаторы) и продавцы (арендодатели);
Б) покупатели (арендаторы) и профессиональные участники рынка недвижимости;
В) покупатели (арендаторы), продавцы (арендодатели) и профессиональные участники рынка недвижимости.
11. К институциональным участникам относятся:
А) органы государственной регистрации прав на недвижимость и сделок с нею;

- Б) организации, регулирующие градостроительное развитие, землеустройство и землепользование;
- В) органы экспертизы градостроительной и проектной документации;
- Г) А, Б, В.

12. К неинституциональным участникам относятся:

- А) предприниматели;
- Б) инвесторы;
- В) риэлторы, девелоперы;
- Г) А, Б, В.

13. Под вторичным рынком недвижимости понимаются сделки совершаемые с данными объектами недвижимости:

- А) впервые;
- Б) не впервые.

14. К неинституциональным участникам не относятся:

- А) предприниматели;
- Б) инвесторы;
- В) вузы.

15. К институциональным участникам не относятся:

- А) органы государственной регистрации прав на недвижимость и сделок с нею;
- Б) организации, регулирующие градостроительное развитие, землеустройство и землепользование;
- В) органы экспертизы градостроительной и проектной документации;
- Г) риэлторы.

16. На рынке недвижимости сформировались и активно действуют:

- А) два сектора;
- Б) три сектора;
- В) четыре сектора.

17. Экономическими субъектами не являются:

- А) покупатели (арендаторы) и продавцы (арендодатели);
- Б) покупатели (арендаторы) и профессиональные участники рынка недвижимости;
- В) здания и сооружения.

18. Федеральная регистрационная служба относится:

- А) к институциональным участникам;
- Б) неинституциональным участникам;
- В) другое.

19. Организации в Петербурге, которые занимаются контролем и государственной оценкой объектов недвижимости:

- А) Городское управление инвентаризации и оценки недвижимости (ГУИОН);
- Б) Российское общество оценщиков (РОО);
- В) Институт независимых оценщиков, Лига независимых оценщиков;
- Г) верны все варианты.

20. Рынок недвижимости – это:

- А) рынок неограниченных ресурсов, продавцов и покупателей;
Б) рынок ограниченных ресурсов, продавцов и покупателей;
В) ничто из перечисленного.
21. Рынок недвижимости схож:
А) с рынком товаров;
Б) рынком инвестиций;
В) рынком услуг;
Г) это интегрированная категория, которой присущи черты рынков товаров, инвестиций и услуг.
22. Объект недвижимости нуждается в коммунальном обслуживании, текущем ремонте и технической эксплуатации, охране:
А) постоянно;
Б) время от времени;
В) не нуждается.
23. Неоднородность недвижимости является:
А) одним из родовых признаков;
Б) признаком, определяющим существенную дифференциацию в доходах между различными объектами недвижимости одного типа даже в пределах одной местности;
В) все перечисленное.
24. Сущность объекта недвижимости как товара:
А) триедина;
Б) двуедина;
В) ничто из перечисленного.
25. Услуга – это:
А) результат взаимодействия исполнителя с потребителем;
Б) собственная деятельность исполнителя по удовлетворению потребностей потребителей;
В) А и Б.
26. Услуга характеризуется:
А) неотделимостью от производителя, неосязаемостью;
Б) несохраняемостью и непостоянством качества;
В) А и Б.
27. Транзакционный подход к рынку недвижимости заключается в снижении затрат:
А) на получение пятен застройки;
Б) на доступ участников рынка к необходимым ресурсам;
В) А, Б.
28. Социальный подход к рынку недвижимости предполагает:
А) эффективное решение социальных задач, связанных с созданием и потреблением полезных свойств объектов недвижимости;
Б) создание новых объектов недвижимости;
В) развитие законодательной и нормативной базы.
29. Рынок недвижимости испытывает влияние экономической ситуации:

- А) на национальном уровне;
- Б) региональном уровне;
- В) А и Б.

30. Нижняя граница цены определяется:

- А) доходом застройщика;
- Б) уровнем затрат на строительство;
- В) ценой за землю.

31. Под инфраструктурой понимают:

- А) совокупность отраслей хозяйства, обслуживающих производство и обеспечивающих условия жизнедеятельности рассматриваемого объекта;
- Б) систему чего-либо;
- В) А, Б.

32. Макроуровень инфраструктуры – это:

- А) региональный уровень;
- Б) локальный;
- В) народнохозяйственный.

33. Микроуровень инфраструктуры – это:

- А) объектный уровень;
- Б) локальный;
- В) народнохозяйственный.

34. Инфраструктура рынка недвижимости с точки зрения транзакционного подхода - это:

- А) создание института инфраструктуры рынка недвижимости, обеспечивающего координацию действий участников рынка, исследование и анализ, контроль и регулирование на рынке;
- Б) набор механизмов по наименее затратному доступу участников рынка недвижимости к необходимым ресурсам;
- В) законодательная и нормативная база.

35. Лица, оказывающие услуги продавцам и покупателям при совершении сделок с объектом недвижимости:

- А) девелоперы;
- Б) риэлторы;
- В) редевелоперы.

36. К экономическим субъектам рынка недвижимости относятся:

- А) покупатели (арендаторы);
- Б) продавцы (арендодатели);
- В) профессиональные участники рынка недвижимости;
- Г) А, Б, В.

37. Время пребывания товара на рынке формирует следующие его экономические свойства:

- А) оборачиваемость;
- Б) ликвидность;
- В) ничего из перечисленного.

38. Формирование рынка недвижимости началось в условиях:

- А) либерализации экономики;
- Б) национализации;
- В) ничего из перечисленного.

39. С августа 1998 г. во всех городах России цены на жилье и другие объекты недвижимости начали:

- А) подниматься;
- Б) снижаться;
- В) не изменились.

40. На рынке недвижимости Санкт-Петербурге транзакционные издержки составляют:

- А) 5...7 % от цены объекта;
- Б) 15...20 %;
- В) 20...35 %.

41. С июня-июля 2000 г. в большинстве городов России четко обозначилась тенденция:

- А) к повышению цен;
- Б) понижению цен;
- В) цены не изменились.

42. В 1991 г. в Санкт-Петербурге стоимость 1 м² общей площади составляла (дол.) около:

- А) 100;
- Б) 600;
- В) 900.

43. Главная задача государственной регистрации имущественных прав на объекты недвижимости участников гражданского оборота:

- А) охрана;
- Б) защита;
- В) отбор;
- Г) контроль.

44. Вещные права являются:

- А) абстрактными;
- Б) относительными;
- В) абсолютными;
- Г) материальными.

45. Любое вещное право, регламентируемое ГК РФ, должно быть:

- А) задокументировано;
- Б) зарегистрировано;
- В) заверено у нотариуса;
- Г) все ответы верны.

46. Одним из важнейших принципов государственной регистрации является:

- А) частный характер прав на объект недвижимости;
- Б) государственный характер прав на объект недвижимости;

47. В Санкт-Петербурге государственную регистрацию сделок с земельными участками осуществляет:

- А) ГУ ФРС;
- Б) учреждение регистрации;

- В) Минюст РФ.
48. Весь комплекс действий связанных с государственной регистрацией, отнесен к компетенции учреждений юстиции, и возможность делегирования этих функций:
- А) регламентируется ГК РФ;
 - Б) исключается;
 - В) заверяется нотариально;
 - Г) осуществляется на основании устной договоренности.
49. Подъездные железнодорожные пути являются недвижимым имуществом:
- А) да;
 - Б) нет;
 - В) только при соответствии п.1 ст.130 Гражданского кодекса РФ;
 - Г) каждый случай рассматривается отдельно.
50. Законом в качестве регистрирующих органов определены, полностью отделенные от любых органов государства, выступающих на рынке недвижимости в качестве представителя государства:
- А) учреждения юстиции по регистрации прав;
 - Б) нотариальные конторы;
 - В) адвокатские бюро;
 - Г) службы по продаже и регистрации недвижимости.
51. Гражданским кодексом РФ и законом при регистрации прав на объекты недвижимости провозглашен принцип:
- А) строгой отчетности;
 - Б) конфиденциальности;
 - В) открытости информации.
52. Выписку из Единого государственного реестра прав, содержащую информацию о зарегистрированных правах на любые объекты недвижимости, ограничения (обременения) прав, а также описание объекта может получить:
- А) только юридическое лицо;
 - Б) любое лицо;
 - В) только физическое лицо;
 - Г) только физическое лицо, предъявляющее заявление, подписанное государственными органами регистрации.
53. Для получения выписки из Единого государственного реестра прав информации о зарегистрированных правах при обращении юридического лица необходимы:
- А) письменное заявление;
 - Б) письменное заявление и свидетельство или иной документ о государственной регистрации и доверенность о полномочиях представителя, который от имени юридического лица обращается за информацией;
 - В) паспорт;
 - Г) список документов регламентируется в каждом случае отдельно.
54. Для получения выписки из Единого государственного реестра прав о зарегистрированных правах при обращении физического лица необходимы:
- А) письменное заявление;

- Б) письменное заявление и свидетельство или иной документ о государственной регистрации и доверенность о полномочиях представителя, который от имени физического лица обращается за информацией;
- В) письменное заявление и паспорт;
- Г) список документов регламентируется в каждом случае отдельно.
55. Ограничение на открытость сведений о правах на объект недвижимости необходимо для защиты:
- А) личной тайны;
- Б) коммерческой тайны;
- В) коммерческой и личной тайны;
- Г) все ответы верны.
56. Сведения о содержании правоустанавливающих документов (за исключением сведений об обременениях), обобщенные сведения о правах отдельного лица на имеющиеся объекты недвижимости, а также выписки, содержащие сведения переходе прав на объекты недвижимости, предоставляются:
- А) только соответствующим правообладателям, государственным органам, органам местного самоуправления;
- Б) всем обладателям каких-либо вещных прав, судебным, правоохранительным и налоговым органам;
- В) обладателям обременений по конкретному объекту недвижимости;
- Г) все ответы верны.
57. ЕГРП содержит информацию:
- А) о правообладателях;
- Б) об обладателях вещных прав;
- В) о существующих и прекращенных правах на объекты недвижимости, данные об указанных объектах и сведения о правообладателях;
- Г) все ответы верны.
58. Законом для классификации объектов недвижимости установлено:
- А) одно звено;
- Б) два звена;
- В) три звена;
- Г) четыре звена.
59. Приведите структуру Единого государственного реестра прав в соответствие:
- А) первое звено – земельный участок;
- Б) второе звено – объекты, входящие в состав здания, сооружения (квартиры, нежилые помещения и иные объекты);
- В) третье звено – здания, сооружения и иные объекты недвижимости, связанные с землей;
- Г) все ответы верны.
60. Комната в квартире может быть объектом недвижимости:
- А) нет;
- Б) да;
- В) такая ситуация возможна при определенном наборе документов, состав и содержание которых регламентируются законом о недвижимости.

61. Предметом сделок, связанных с комнатами, является:
- А) полностью квартира;
 - Б) право собственности на квартиру;
 - В) соответствующая доля в праве собственности на квартиру;
 - Г) все ответы верны.
62. Закон о регистрации детально регламентирует:
- А) порядок регистрации прав, последовательно определяя ее стадии;
 - Б) порядок взаимоотношений государства и правообладателя;
 - В) порядок регистрации, порядок взаимоотношений государства и правообладателя, классификацию объектов недвижимости;
 - Г) все ответы верны
63. Регистрация возникновения и перехода прав на объекты недвижимости удостоверяется:
- А) описью имущества, заверенной нотариусом;
 - Б) свидетельством;
 - В) паспортом на недвижимость;
 - Г) все ответы верны.
64. Регистрация договоров и иных сделок на объекты недвижимости удостоверяется:
- А) свидетельством;
 - Б) специальной регистрационной надписью на документе, выражающем содержание сделки;
 - В) паспортом на недвижимость;
 - Г) все ответы верны.
65. Государственная регистрация прав на объекты недвижимости осуществляется:
- А) после внесения полной стоимости по сделке;
 - Б) по месту их нахождения в пределах регистрационного округа, в котором действует учреждение юстиции;
 - В) в службе ЗАГСа;
 - Г) все ответы верны.
66. Государственной регистрации, кроме прав на объекты недвижимости подлежат:
- А) все сделки с объектами недвижимости;
 - Б) документы, сопровождающие сделку;
 - В) только сделки с земельными участками;
 - Г) все ответы верны.
67. При продаже этого объекта недвижимости стороны обязаны сначала осуществить государственную регистрацию договора на его продажу, затем по передаточному акту произвести фактическую передачу объекта покупателю, после чего осуществить государственную регистрацию права собственности покупателя на объект:
- А) недвижимости, находящейся в частной собственности;
 - Б) земельного участка;
 - В) коммерческой недвижимости;
 - Г) комнаты.
68. Если сделка с объектами недвижимости была совершена до принятия установленного законодательством порядка регистрации договоров купли-продажи, право собственности у покупателя возникает:
- А) по истечении 10 дней после сделки;

- Б) с момента внесения платежа в соответствии с условиями договора;
 - В) сразу после совершения сделки;
 - Г) все ответы верны.
69. Отсутствие регистрации договора купли-продажи является основанием для признания его недействительным:
- А) нет;
 - Б) да;
 - В) каждый случай рассматривается отдельно;
 - Г) только в случае регистрации договора купли продажи коммерческой недвижимости.
70. Методические материалы, направленные на формирование практики применения законодательства регулирующего процессы регистрации прав на объекты недвижимости и сделок с ним, разрабатывают:
- А) организации, осуществляющие регистрацию объектов недвижимости;
 - Б) Министерство юстиции РФ;
 - В) Госстрой РФ;
 - Г) все ответы верны.
71. В соответствии с законодательством к процедуре мены объектами недвижимости применяются правила о купле-продаже и, если хотя бы одним обмениваемым объектом является жилая недвижимость, такой договор:
- А) подлежит государственной регистрации и считается заключенным с момента регистрации;
 - Б) подлежит государственной регистрации;
 - В) считается заключенным с момента регистрации;
 - Г) не подлежит обязательной государственной регистрации.
72. Свидетельством регистрации договора купли-продажи является:
- А) подпись договора сторонами, между которыми заключается договор;
 - Б) регистрационная надпись, проставляемая на всех подлинных экземплярах договора;
 - В) с момента внесения платежа в соответствии с условиями заключенного договора;
 - Г) все ответы верны.
73. Первый и самый сложный этап в становлении отечественной системы госрегистрации прав на недвижимость завершился:
- А) в 1998 г.;
 - Б) в 1999 г.;
 - В) в 2000 г.;
 - Г) в 2001 г.
74. Учреждения юстиции по регистрации прав на недвижимость не действуют:
- А) в Ненецком автономном округе;
 - Б) в Чеченской республике;
 - В) в Эвенкийском автономном округе;
 - Г) все ответы верны.
75. Регистрация прав производится не позднее:
- А) 3 дней со дня подачи заявления и документов, необходимых для регистрации;
 - Б) 7 дней;

- В) 1 месяца;
Г) 6 месяцев.
76. Учреждение юстиции, в которое поступил на регистрацию договор мены, должно направить запрос о правах на объект, находящийся на его территории и копию договора:
- А) в Министерство юстиции;
 - Б) второму регистрирующему органу;
 - В) в Министерство юстиции и второму регистрирующему органу;
 - Г) все ответы верны.
77. Учреждение, обязанное внести в Единый государственный реестр прав запись о том, что в отношении данного объекта заявлено правопритязание, а также сообщить необходимые сведения о запрашиваемом объекте:
- А) учреждение, в которое поступили документы на регистрацию;
 - Б) второе учреждение регистрации;
 - В) Министерство юстиции РФ;
 - Г) все ответы верны.
78. Если обмениваются квартиры в разных районах одного субъекта Федерации, то все действия производятся:
- А) одним учреждением юстиции;
 - Б) двумя учреждениями юстиции, находящихся в этих двух субъектах Федерации;
 - В) в разных регистрационных округах с рядом дополнительных процедур;
 - Г) все ответы верны.
79. Если обмениваемые квартиры находятся в разных субъектах Федерации, то и регистрационные действия осуществляются в разных регистрационных округах с рядом дополнительных процедур:
- А) одним учреждением юстиции;
 - Б) двумя учреждениями юстиции, находящихся в этих двух субъектах Федерации;
 - В) в разных регистрационных округах с рядом дополнительных процедур;
 - Г) все ответы верны.
80. Договор мены рекомендуется составлять в двух экземплярах по следующим причинам:
- А) при утере одного из экземпляров представляется второй;
 - Б) каждая обмениваемая сторона должна представить его в учреждение юстиции по месту нахождения объекта;
 - В) по требованиям регламента;
 - Г) все ответы верны.
81. Переход к исполнению договора происходит:
- А) с момента внесения платежа в соответствии с договором;
 - Б) после регистрации договора;
 - В) после проверки объектов договора;
 - Г) все ответы верны.
82. Подписав акт приема-передачи объекта недвижимости, если это предусмотрено договором, каждая из сторон должна зарегистрировать:
- А) договор мены, обратившись в учреждение юстиции по ее местонахождению;
 - Б) переход прав на ту квартиру, которую она получает по договору, обратившись уже в учреждение юстиции по ее местонахождению;
 - В) обратиться в Министерство юстиции РФ;

- Г) все ответы верны.
83. Основанием для регистрации перехода является:
- А) подписанный акт приема-передачи объекта недвижимости;
 - Б) зарегистрированный договор мены;
 - В) подтверждение внесения денежных средств по договору;
 - Г) все ответы верны.
84. В соответствии с методическими рекомендациями документы представляются в подлинниках и копиях, копии могут быть
- А) незавершенными;
 - Б) не заверенными;
 - В) подписанными только одной стороной;
 - Г) все ответы верны.
85. В соответствии с методическими рекомендациями наличие даже таких дефектов в документах, как приписки, подчистки, неоговоренные исправления, а также отсутствие прошивки, нумерации и т. д.:
- А) являются основанием для отказа в приеме документов;
 - Б) не являются основанием для отказа в приеме документов;
 - В) решение по отказу или приемке документов принимается в каждом случае отдельно;
 - Г) все ответы верны.
86. Регистрация ограничений (обременения) права собственности и иных вещных прав права третьих лиц может проводиться:
- А) с разрешения регистрирующих органов;
 - Б) при наличии документа, удостоверяющего права третьих лиц, заверенных нотариально;
 - В) по инициативе правообладателей или приобретающих указанные права лиц;
 - Г) все ответы верны.
87. Круг лиц, правомочных обращаться с требованиями о регистрации прав и сделок в учреждения юстиции, определяет статья:
- А) 15;
 - Б) 16;
 - В) 17;
 - Г) 18.
88. Регистрация прав проводится на основании заявления:
- А) правообладателя;
 - Б) сторон договора;
 - В) уполномоченного правообладателем лица при наличии у него оформленной доверенности;
 - Г) все ответы верны.
89. Если право возникает на основании акта государственного органа или органа местного самоуправления, заявление о государственной регистрации права подает:
- А) лицо, в отношении которого принят такой акт;
 - Б) государственный орган, который подписал акт;
 - В) орган самоуправления;
 - Г) все ответы верны.

90. Отношения по регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним регулируются:
- А) регистрирующими органами;
 - Б) Министерством юстиции РФ;
 - В) только актами федерального законодательства;
 - Г) все ответы верны.
91. В Санкт-Петербурге государственную регистрацию прав на объекты недвижимости и сделок с ними осуществляет:
- А) ГУ ФРС;
 - Б) учреждение регистрации;
 - В) Минюст РФ;
 - Г) все ответы верны.
92. Программы экономического и социального развития на рынке жилой недвижимости предусматривают использование:
- А) ипотеки;
 - Б) долевого строительства;
 - В) все ответы верны.
93. Для получения повторного свидетельства необходимо представить:
- А) документ о плате за выдачу повторного свидетельства;
 - Б) выписку из реестра
 - В) опись, составленная заявителем;
 - Г) все ответы верны.
94. Национальный проект «Доступное жилье» финансируется:
- А) частными лицами;
 - Б) частными лицами;
 - В) все ответы верны.
95. Главными источниками дохода в современных предпринимательских структурах, работающих в сфере недвижимости, являются:
- а) аренда жилой недвижимости;
 - б) операции на вторичном рынке жилья;
 - в) загородная недвижимость;
 - г) юридические консультации.
96. Развитие и создание объектов недвижимости является деятельностью:
- а).редевелопера;
 - б). девелопера;
 - в). проектировщика и строителя;
 - г). финансиста, банкира, кредитора.
97. Предпринимательская деятельность, связанная с освоением и развитием земельных участков, территорий, сооружений и других объектов недвижимости, называется:
- а) арендой;
 - б) девелопментом;
 - в) редевелопментом;
 - г) нет правильного ответа.

98. Российский рынок девелопмента включает:
- а) частных и институциональных инвесторов;
 - б) банки, страховые компании, земельных консультантов;
 - в) архитекторов и проектировщиков, строительных подрядчиков;
 - г) все перечисленное.
99. Инициацию и организацию наилучшего из возможных вариантов развития объектов недвижимости, включая финансирование проекта и реализацию созданного объекта, выполняет:
- а) девелопер;
 - б) застройщик;
 - в) строительная организация;
 - г) заказчик.
100. Понятие «застройщик»:
- а) шире понятия «девелопер»;
 - б) эквивалентно понятию «девелопер»;
 - в) эквивалентно понятию «девелопер» в предпринимательской деятельности, связанной со строительством жилых домов, зданий, сооружений;
 - г) используется в связи с предпринимательской деятельностью, связанной с приобретением земли и улучшением ее качеств.
101. В процессе развития (создания) объектов недвижимости основными участниками являются:
- а) девелопер (застройщик);
 - б) инвестор;
 - в) руководитель (главный менеджер) проекта;
 - г) все перечисленные.
102. К функциям инвестора относятся:
- а) определение оптимального местонахождения объекта;
 - б) разработка стратегии выполнения проекта;
 - в) разработка схемы финансирования проекта;
 - г) управление проектированием.
103. Приобретение земельного участка или прав на него является функцией:
- а) застройщика;
 - б) инвестора;
 - в) руководителя проекта;
 - г) застройщика и инвестора.
104. К основным источникам финансирования, используемым для развития объектов недвижимости, относятся:
- а) первоначальный рисковый капитал;
 - б) заемный капитал;
 - в) облигации;
 - г) все перечисленное.
105. В странах с развитой рыночной экономикой используется следующая схема финансирования девелоперских проектов:
- а) реализация проекта развития объектов недвижимости с привлечением стратегического инвестора;

- б) создание финансового пула, реализация и финансирование проекта через венчурную компанию, создаваемую инвесторами;
- г) софинансирование проекта подрядчиком; нахождение стратегического клиента и привлечение его к финансированию на ранней стадии выполнения проекта;
- г) все перечисленное.

106. Важнейшие функции девелопера как профессионала-предпринимателя:

- а) выбор наилучшего варианта развития объектов недвижимости и обеспечение оптимальной схемы финансирования проекта развития;
- б) финансирование и контроль работы подрядчиков;
- в) обеспечение и реализация проекта;
- г) все перечисленные.

107. Редевелопмент – это предпринимательская деятельность, связанная:

- а) предпринимательская деятельность, связанная с превращением объекта недвижимости в новый объект с иным функциональным назначением, в результате чего стоимость объекта возрастает;
- б) предпринимательская деятельность, связанная с освоением и развитием земельных участков, территорий, сооружений и других объектов недвижимости;
- в) предпринимательская деятельность, связанная со строительством или реконструкцией объекта, определением схемы его финансирования и координацией работ по его реализации;
- г) предпринимательская деятельность, связанная с арендой объектов недвижимости.

108. Лицо, управляющие процессом развития территорий, – это:

- а) инвестор;
- б) редевелопер;
- в) менеджер;
- г) все перечисленные.

109. В отечественной практике редевелопмент называется:

- а) градостроительством;
- б) развитием территорий;
- в) первичной застройкой;
- г) контролем развития.

110. Развитие связанное с землей называется:

- а) девелопмент;
- б) редевелопмент;
- в) ленд-девелопмент.

111. Выполнение комплекса мероприятий по оборудованию места возведения объекта или комплекса объектов с целью создания необходимых условий для выполнения строительно-монтажных работ – это:

- а) подготовка территории;
- б) земляные работы;
- в) работы первой стадии;
- г) работы подземного цикла.

112. Подготовка территории включает:

- а) бетонные и железобетонные работы;

- б) мероприятия по разработке инвестиционно-тендерной документации на объекты инвестирования;
- в) возведение фундамента;
- г) рытье котлованов.

113. К обязанностям девелопера можно отнести:

- а) земляные работы;
- б) рекламу;
- в) выбор и определение концептуальной коммерческой идеи проекта;
- г) все перечисленное.

114. В зависимости от функциональной направленности девелопмент можно разделить:

- а) на жилой и нежилой;
- б) офисный, торговый, жилой, гостиничный, спортивный, развлекательный, рекреационный и комбинированный;
- в) государственный и частный;
- г) все перечисленное.

115. Российский рынок девелопмента сформировался:

- а) за последние 10...12 лет;
- б) в 1970-х гг.;
- в) за последние три года;
- г) в начале XXI в.

116. Деятельность, осуществляемая 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 :

- а) риелторская деятельность;
- б) редевелопмент;
- в) девелопмент;
- г) развитие территории.

117. Первые риелторские фирмы, легально действующие на рынке жилья, появились:

- а) в конце 1990-х гг.;
- б) в 1993 г.;
- в) около пяти лет назад;
- г) после принятия закона РФ «О приватизации жилищного фонда в РСФСР и перехода квартир в частную собственность».

118. Становление единой идеологии работы риелторских фирм на рынке жилья было затруднено из-за отсутствия:

- а) заинтересованных людей;
- б) необходимости;
- в) законодательной и нормативной базы;
- г) все перечисленное.

119. Деятельность, осуществляемая за счет и в интересах конкретных лиц и связанную с изменением, установлением или прекращением их прав на объекты недвижимости,

подлежащих регистрации в соответствии с законом РФ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним»:

- а) брокерская деятельность;
- б) редевелопмент;
- в) приватизация;
- г) инвестиционная деятельность;

120. Вид деятельности риэлтера:

- а) операции, предусмотренные законом (брокерская деятельность);
- б) управление недвижимостью;
- в) финансовый анализ инвестиционных проектов;
- г) исследования, анализ и прогнозирование рынка.

121. Слово риелтор:

- а) является неправильным по написанию;
- б) появилось позже первоначального, по мере распространения этого названия, под влиянием русского произношения;
- в) сохраняется как наименование члена РГР;
- г) используется для обозначения любого профессионала рынка недвижимости, добровольно принявшего на себя обязательства выполнять только Гражданский и Уголовный кодексы.

122. Для инвесторов представляют интерес коммунальные квартиры:

- а) расположением в престижном месте;
- б) с красивым видом из окон;
- в) наличием раритетных элементов интерьера (лепнины, расписных плафонов, камин и пр.);
- г) все перечисленное.

123. Обычно стоимость услуг фирмы по расселению квартиры составляет:

- а) 6...12 % от рыночной цены объекта;
- б) половину;
- в) 1,5 %;
- г) не зависит от рыночной цены объекта.

124. Наиболее доходным и сложным направлением риэлтерской деятельности является:

- а) купля-продажа приватизированных квартир и комнат;
- б) обмен приватизированных объектов через куплю-продажу с доплатой;
- в) расселение коммунальных квартир;
- г) операции с неприватизированными объектами.

125. Стоимость услуг риэлторской организации по сведению арендатора и арендодателя, обычно составляет:

- а) одну месячную арендную ставку по сдаваемому в аренду объекту недвижимости;
- б) 6...12 % от рыночной стоимости объекта;
- в) сумму по договоренности;
- г) сумму, равную выплачиваемой за два месяца аренды.

126. Риэлторская фирма всегда заключает договор:

- а) с продавцом и покупателем либо с одним из них;
- б) только с продавцом;

- в) только с покупателем;
- г) с продавцом и покупателем одновременно.

127. Превращению российской мультилистинговой системы в полноценную национальную базу данных препятствует:

- а) конкуренция;
- б) отсутствие финансирования;
- в) отсутствие заинтересованности фирм;
- г) все перечисленное.

128. В России в настоящее время МЛС активно используется:

- а) в Санкт-Петербурге и Москве;
- б) в Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Новосибирске, Ульяновске;
- в) в Москве и Московской области;
- г) не используется.

129. Мультилистинговые системы – это системы:

- а) международной сертификации;
- б) обмена информацией внутри фирмы;
- в) обмена информацией между фирмами;
- г) структуризации управления фирмой.

130. Недостатки использования МЛС:

- а) уменьшение размера премиальных;
- б) снижение скорости реализации объекта;
- в) усложнение работы фирмы;
- г) все перечисленное.

131. Системы обмена информацией между риелторами о выставленных на продажу объектах появилась в конце XIX в.:

- а) в США;
- б) в Англии;
- в) в России;
- г) в Германии.

132. Мультилистинговая система стала общепринятой в Америке:

- а) в конце XIX в.;
- б) в последние 30 лет;
- в) к 1920 г.;
- г) в 1990-х гг.

133. В процессе осуществления МЛС в США региональная ассоциация риелторов занимается:

- а) только сбором данных по объектам, выставлением на продажу или аренду;
- б) только связями с фирмами-пользователями;
- в) сбором данных по объектам и предоставлением их фирмам-пользователям с последующим поступлением этих данных на общенациональный интернетсайт Realtor.com;
- г) только размещением данных на общенациональном интернетсайте Realtor.com.

134. Инициатор создания МЛС в России:

- а) девелоперские компании;

- б) Правительство РФ;
- в) Российская гильдия риелторов;
- г) нет правильного ответа.

135. Стандарты риелторской деятельности были зарегистрированы в Госстандарте РФ:

- а) 8 февраля 2002 г.;
- б) в 2003 г.;
- в) в начале 1990-х гг.;
- г) не были зарегистрированы.

136. Главными задачами управляющих советов по сертификации в субъектах Федерации являются:

- а) определение регламента и порядка прохождения сертификации;
- б) контроль ее реализации;
- в) проведения сертификации;
- г) все перечисленное.

137. Аттестацию на осуществление риелторской деятельности должны проходить:

- а) все физические лица;
- б) риелторы;
- в) индивидуальный предприниматель и риелтор в рамках юридического лица;
- г) аттестация не является необходимой.

138. К аттестации допускаются лица, прошедшие обучение по утвержденной программе, в объеме не менее:

- а) 90 часов;
- б) 3 дней;
- в) месяца;
- г) 24 часов.

139. Процедура сертификации:

- а) является добровольной;
- б) является обязательной;
- в) не влияет на конкурентоспособность риелторской организации на рынке недвижимости;
- г) не является показателем надежности организации.

140. Копия решения о профессиональной подготовленности лица для осуществления риелторской деятельности и соответствующее свидетельство (аттестат) выдаются:

- а) в день сдачи экзамена;
- б) копия решения – в день сдачи экзамена, а сам аттестат – в месячный срок со дня принятия решения о его выдаче;
- в) в течение месяца после принятия решения о выдаче;
- г) выдается только аттестат в день сдачи экзамена.

141. Страхование осуществляется:

- а) только для бизнес-центров;
- б) только для жилых домов;
- в) только для складов;
- г) нет верного ответа.

142. Страхование объектов недвижимости является:

- а) добровольным;
- б) обязательным;
- в) А и Б.

143. Титульное страхование предназначено:

- а) для защиты от потерь при нарушении закона;
- б) распространяется на все случаи;
- в) распространяется на все случаи, кроме форсмажорных.

144. На рынке коммерческой недвижимости риск присутствует:

- а) в 10 % сделок;
- б) в 30 % сделок;
- в) более чем в 50 % сделок.

Контрольные вопросы для самопроверки

1. Что такое рынок недвижимости с экономико-философской точки зрения?
2. Перечислите специфические особенности рынка недвижимости.
3. Кто относится к экономическим субъектам рынка недвижимости?
4. Кто такие редевелоперы?
5. В чем отличие первичного рынка недвижимости от вторичного?
6. Опишите рынок недвижимости как интегрированную категорию.
7. Что такое инфраструктура рынка недвижимости с точки зрения разных подходов?
8. Перечислите основные задачи и методы формирования инфраструктуры рынка недвижимости с точки зрения инженерно-технологического подхода.
9. Опишите основные этапы становления отечественного рынка недвижимости.
10. Как изменилась ситуация на рынке недвижимости за последние 10 лет?
11. Какая система оплаты за землю применяется в РФ?
12. Какие налоги распространяются на недвижимость??
13. Что подлежит государственной регистрации.
14. Дайте определение регистрации.
15. Изложите порядок государственной регистрации.
16. Опишите функцию института государственной регистрации.
17. Какие законодательные акты регулируют имущественно-земельные отношения
18. Что такое имущественно-земельные отношения?
19. Какие существуют программы экономического и социального развития на рынке жилой недвижимости
20. Какие требования предъявляются к участникам таких программ?
21. Какие существуют виды деятельности (операции) на рынке недвижимости?
22. Кто осуществляет посреднические услуги при купле-продаже имущества?
23. Что такое ленд-девелопмент?
24. Что включает девелопмент?
25. Что такое риелторская деятельность?
26. Какие услуги включает брокерская деятельность.
27. Какими направлениями представлена деятельность Ассоциации риелторов.
28. Назовите основные стандарты риелторов.
29. Что такое титульное страхование
30. Перечислите особенности страхования на рынке недвижимости

Рекомендуемая литература

1. *Асаул А. Н.* Экономика недвижимости. 2-е изд. – СПб. : ПИТЕР, 2007.
2. *Асаул А. Н.* Экономика недвижимости (2-е издание) – М. : Издательство АСВ, 2004.
3. *Озеров Е. С.* Экономика и менеджмент недвижимости. – СПб.: МКС, 2003.
4. Менеджмент корпорации и корпоративное управление. / А. Н. Асаул, В. И. Павлов, Ф. И. Бескиеръ, О. А. Мышко. – СПб.: Гуманистика. 2006.
5. *Асаул А. Н., Абаев Х. С., Молчанов Ю. А.* Управление, эксплуатация и развитие имущественных комплексов/ – СПб.: Гуманистика, 2007.
6. *Асаул А. Н., Абаев Х. С., Гордеев Д. А.* Оценка конкурентных позиций субъектов предпринимательской деятельности/ Под ред. засл. строит. РФ, д-ра экон. наук, проф. А. Н. Асаула. – СПб: АНО «ИПЭВ», 2007.
7. *Озеров Е. С.* Экономический анализ и оценки недвижимости./ – М.: Изд-во «МКС», 2007.
8. *Асаул А. Н., Войнаренко М. П., Ерофеев П. Ю.* Организация предпринимательской деятельности: Учебник / Под ред. д-ра экон. наук, профессора А. Н. Асаула.– СПб: Гуманистика , 2004.
9. Управление проектами в строительстве: Учеб. пособие / Под ред. В. П. Фролова. – СПб.: СПбГАСУ, 2004.
10. Экономика и управление недвижимостью. Примеры, задачи, упражнения: Учеб. пособие для вузов: В 2 ч./ Под общ. ред. П. Г. Грабового. – М.: АСВ; Смоленск: Смолин Плюс, 2001.– Ч. 1. Ч. 2.
11. *Максимов С. Н.* Экономика недвижимости: Учеб. пособие. – СПб.: Изд-во СПб ГУ, 1999.