

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Пензенский государственный университет
архитектуры и строительства»
(ПГУАС)

СЕРВЕЙИНГ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ: ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Под общей редакцией д-ра экон. наук, проф. С.А. Баронина

Пенза 2013

УДК 332. 28
ББК 65.223
С32

Монография разработана в рамках проекта «Пензенский государственный университет архитектуры и строительства – региональный центр повышения качества подготовки высококвалифицированных кадров для строительной отрасли», выполненного по заданию Министерства образования и науки Российской Федерации (конкурс «Кадры для регионов»)

Рецензенты: доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Экономика, организация и управления производством» Б.Б. Хрусталеv (ПГУАС);
доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Управления бизнесом» С.М. Васин (ПГУ)

Авторы: С.А. Баронин, А.С. Зимиha, К.Ю. Кулаков, М.А. Луhяков, А.Н. Нуждин

С32 Сервейинг в строительстве: опыт и перспективы развития: моногр. / С.А. Баронин [и др]; под общ. ред. д.э.н., проф. С.А. Баронина. – Пенза: ПГУАС, 2013. – 188 с.

ISBN 978-5-9282-0956-8

Рассмотрены проблемные вопросы регламентации сервейинговой деятельности в строительстве как одного из перспективных современных направлений управления развитием недвижимости на всех этапах ее жизненного цикла воспроизводства, включая как систему экспертиз экономического, управленческого и технического характера, так и обзор современного отечественного и зарубежного опыта в этой сфере деятельности.

Монография подготовлена на кафедре «Экспертиза и управление недвижимостью» ПГУАС и предназначена для практических специалистов, экспертов и топ-менеджеров в области управления инвестиционно-строительной деятельностью, а также для студентов, обучающихся по направлению «Строительство»

ISBN 978-5-9282-0956-8

© Пензенский государственный университет архитектуры и строительства, 2013

ВВЕДЕНИЕ

В последнее время все большую актуальность в сфере недвижимости приобретает сервейинг. Это связано с неоспоримостью того факта, что наиболее качественно и эффективно управлять недвижимостью можно лишь при наличии профессионального опыта и знаний в этой области.

Современное состояние и условия функционирования и развития рынка недвижимости в Российской Федерации определили необходимость выделения управления недвижимостью в самостоятельную профессиональную сферу деятельности. Это, в свою очередь, повлекло за собой возникновение компаний, предлагающих сервейинговые услуги. Сегодня к современным управляющим компаниям применяется термин «сервейинговые» (от англ. survey – межевание, обследование, инспектирование).

Задача компаний, оказывающих сервейинговые услуги, состоит в том, чтобы разработать и реализовать наиболее оптимальный вариант использования объекта недвижимости, находящегося на любой стадии жизненного цикла, в соответствии с целями клиентов.

Изучение мирового и отечественного опыта показывает, что только применение профессионального подхода к управлению недвижимым имуществом позволяет существенно повысить его эффективность в интересах собственников, пользователей недвижимости, государства и общества в целом. Такой подход к управлению недвижимостью носит название «сервейинг». Сервейеры выполняют такие функции, как:

- разработка стратегии и программы управления объектом недвижимости, реализация этой программы, контроль за ходом ее реализации;
- выбор подрядных и ресурсо-снабжающих организаций и заключение с ними договоров на содержание, обслуживание и предоставление коммунальных услуг, контроль исполнения договорных обязательств и качества предоставляемых жилищно-коммунальных услуг;
- рациональное использование объекта недвижимости с целью извлечения прибыли для домовладельца, целевое направление полученных средств на содержание дома;
- организация процессов развития недвижимости;

Таким образом, деятельность сервейеров охватывает все этапы и формы проявления жизненного цикла недвижимости, обеспечивает взаимосвязанное решение всех практических вопросов.

В рамках системы профессионального управления недвижимостью происходит разграничение функций собственника и управляющего. За

собственником остаются функции принятия стратегических решений и функции контроля качества управления, функции оперативного управления объектами недвижимости делегируются специализированным сервейинговым управляющим компаниям.

В современных условиях сервейинговые услуги востребованы при управлении объектами недвижимости различного функционального назначения. Тем не менее, на практике часто возникает проблема, связанная с уточнением содержания сервейинговой деятельности, выделением особенностей сервейинговых услуг и их отличия от других видов услуг в сфере недвижимости. В этой связи важное значение имеет разработанный Фондом системного анализа и социально-экономического проектирования Проект закона «О защите прав и законных интересов физических и юридических лиц при осуществлении риэлторской, сервейинговой и девелоперской деятельности в городе Москве».

Недвижимое имущество во все времена занимало особое место в системе общественных отношений.

Недвижимость – это наиболее ценная и социально значимая часть имущества. Таким образом, проблемы совершенствования управления недвижимостью всегда будут актуальными.

В рассматриваемой дипломной работе акцентируется внимание на роли сервейинговых услуг в повышении эффективности управления объектами коммерческой и жилой недвижимости, а также исследуются пути их развития в российских условиях.

Цель дипломного исследования состоит в разработке предложений по развитию сервейинговых услуг в управлении объектами недвижимости.

Достижение поставленной цели предусматривает решение следующих **задач**:

- уточнить понятие «сервейинговые услуги» и выявить особенности их использования в управлении объектами недвижимости;
- исследовать виды сервейинговых услуг применительно к стадиям жизненного цикла объекта недвижимости в соответствии с содержанием концепции сервейинга;
- провести анализ состояния рынка услуг по управлению объектами недвижимости и установить основные причины возникновения сервейинговых услуг;
- обобщить и проанализировать особенности деятельности компаний, оказывающих сервейинговые услуги.

Объектом исследования является процесс развития сервейинговых услуг как совокупности мероприятий, осуществляемых компаниями при управлении объектами недвижимости.

Основные положения, выводы и рекомендации могут быть использованы управляющими компаниями в процессе реализаций функций оперативного управления объектами недвижимости, а также арендаторами и собственниками объектов недвижимости – в процессе принятия стратегических решений и осуществления контроля качества управления.

В настоящее время существуют факторы, сдерживающие развитие сервейинговых услуг и вызывающие противоречия в организации предпринимательской деятельности в сфере недвижимости. Например, отсутствуют специальные законы, посвященные регулированию именно сервейинговой деятельности. В то же время на рынке управления недвижимостью работают организации, называющие себя сервейинговыми компаниями, а также различные компании, предлагающие сервейинговые услуги. Сервейинговые компании в России функционируют в Москве, Санкт-Петербурге, Казани, крупных городах Сибирского федерального округа, на Урале и в других регионах.

Предпринимательское управление объектами недвижимости – с одной стороны, это деятельность, осуществляемая на свой риск, направленная на извлечение прибыли (от своего имени или по поручению собственника) от реализации полномочий владения, пользования и распоряжения, с другой стороны, деятельность по рациональному использованию объекта, с применением новых методов управления в условиях нестабильности внутренней и внешней среды.

Предпринимательское управление объектами недвижимости это процесс, который должен включать в себя определенные элементы, признаки предпринимательской деятельности и повышать эффективность деятельности производственно-предпринимательской структуры, посредством выполнения основных функций и использования новых методов управления объектами недвижимости.

Современные тенденции предпринимательского управления объектами недвижимости основываются на эволюции взглядов ученых на управление объектами недвижимости.

В мировой практике получила широкое распространение концепция системного подхода (сервейинга) к управлению объектами недвижимости, которая заключается в реализации профессиональном, комплексном управлении объектами недвижимости на всех стадиях жизненного цикла в интересах собственника.

Концепция системного подхода включает все виды планирования (генеральное, стратегическое и оперативное) в целях эффективного функционирования недвижимости, а также мероприятия, связанные с проведением комплекса технических и экономических экспертиз объ-

ектов недвижимости, обеспечивающих получение максимального эффекта от использования объекта. Сама концепция сервейинга была разработана в 1999 году Поволжским антикризисным институтом Казани для российских предприятий.

Сервейинг – это профессиональное комплексное, системное управление недвижимостью на всех этапах жизненного цикла объектов, основная задача которого – реализация интересов собственника. Можно сказать, что сервейинг представляет собой реализацию системного подхода по развитию и управлению объектами недвижимости. В рамках сервейинговой системы управления объектами недвижимости предполагается разграничение функций собственника и управляющего. Содержание сервейинга составляет совокупность юридических, технических, экономических и управленческих экспертиз объектов недвижимости, проведение которых обеспечивает получение максимального эффекта от их использования. Проведение экспертиз тесно связано с выработкой практических рекомендаций по наиболее эффективному управлению конкретными объектами недвижимости, по их взаимосвязке в единый управленческий портфель, по стратегическому развитию всего комплекса объектов недвижимого имущества собственника.

В настоящее время управление объектами недвижимости только формируется в Российской Федерации как самостоятельное направление деятельности. Практически отсутствуют системы подготовки и квалифицированные специалисты по управлению объектами недвижимости, ощущается острая нехватка структурированных знаний по тематике деятельности, нет единых стандартов и методик профессиональной деятельности.

В Жилищном кодексе предусмотрено три способа управления жилыми домами. Одним из способов является (в соответствии со ст. 161 ЖК РФ) управляющие компании. Отличие частных управляющих компаний от ТСЖ и ЖСК заключается в том, что это профессиональный менеджмент, призванный управлять имуществом собственников с целью его эффективного использования и извлечения из имущества прибыли в интересах собственников жилья.

Понятие «управление объектами недвижимости» не является достаточно устоявшимся, существует ряд определений, отличающихся по тому содержанию, которое вкладывается различными авторами в этот термин.

Согласно действующему законодательству к объектам недвижимости относятся большая группа различных по своему экономическому содержанию объектов. Для совершения различных операций и проце-

дур, связанных с ними, необходимо четко выделять группу анализируемых объектов.

Задача управления объектами недвижимости – поиск и рациональное использование всех ресурсов объекта и построение схемы их использования с максимальной отдачей на всех этапах жизненного цикла объекта недвижимости – начиная от замысла объекта и заканчивая его ликвидацией.

Существует непонимание собственниками важности профессионального подхода к управлению объектами недвижимостью, связанное как с новизной соответствующей проблематики, так и с недоверием к деятельности управляющих компаний.

Таким образом, деятельность по управлению объектами недвижимости является активно развивающимся в России. Хотя и предпринимаются попытки привести управление объектами недвижимости к единым стандартам, но на данный момент единых принципов в этой области не сформулировано.

Так же необходимо отметить, что большинство производственно-предпринимательских структур осуществляет управление объектами недвижимости без какой-либо системы или механизма, что не позволяет в полной мере использовать ресурсы объектов недвижимости и отрицательно влияет на эффективность деятельности производственно-предпринимательской структуры в целом.

Особенностью деятельности производственно-предпринимательских структур является неопределенность внешней среды и соответственно высокая степень риска. В таких условиях руководители производственно-предпринимательских структур принимают управленческие решения без методической подготовленности и надежной информационной базы, что может привести к неблагоприятным последствиям для их деятельности. Таким образом, для производственно-предпринимательских структур становится актуальным применение методов предпринимательского управления объектами недвижимости, позволяющих повысить эффективность их использования, что окажет положительное влияние на результаты деятельности в целом.

Анализ существующих методов и средств управления объектами недвижимости показал, что в условиях современной рыночной экономики производственно-предпринимательские структуры крайне редко прибегают к профессиональному управлению объектами недвижимости, выбирая, на их взгляд, более экономный способ эксплуатации зданий и сооружений с помощью собственного административно-хозяйственного отдела. Данное положение дел приводит в конечном итоге к некачественному подходу в решении стратегического использо-

вания производственного ресурса, такого как объекты недвижимости. Зачастую не учитываются перспектива роста или другие изменения, что приводит к большим потерям в виде простоя пустующих помещений, завышенным эксплуатационным расходам либо необоснованно высоким затратам на покупку или аренду нового здания. Больших затрат можно было бы избежать, заранее предусмотрев внутренние изменения производственно-предпринимательской структуры, а также ситуацию на рынке недвижимости в целом.

На сегодняшний день в Российской Федерации очень мало профессиональных учебных заведений, которые готовят специалистов в области управления недвижимостью. Данная сфера деятельности сейчас испытывает большой дефицит в хороших кадрах, а иностранные фирмы, выходящие на Российский рынок с этой услугой, почти не испытывают конкуренцию.

На сегодня в России рынок профессиональных сервейинговых компаний в жилищной сфере только начинает развиваться. К сожалению, сегодня мало кто может отличить понятия профессионального управления и подрядных работ в виде обслуживания жилых домов. Обслуживающие организации часто называют себя управляющими, как называют себя таковыми ТСЖ и ЖСК. Фактически управляющих (сервейинговых) компаний в жилищной сфере России можно пересчитать по пальцам. На сегодня их во всем отечестве насчитывается не больше ста и порядка 20 из них работают в Петербурге.

1. ОБЗОР РАЗВИТИЯ СЕРВЕЙИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЗАРУБЕЖНОЙ ЭКОНОМИКЕ

1.1. Обзор эволюции понятия сервейинговой деятельности

1.1.1. Краткий обзор эволюции понятия сервейинг

Современное слово сервейинг¹ произошло от английского слова *survey*, которое широко используется в различных областях знаний и имеет множество значений. Так, в естественных науках термин *survey* обозначает: *комплексное исследование, изучение; обследование (медицина); обзор; рецензия*. В общественных науках это слово используется как *анкетирование, опрос, интервьюирование; оценка, инспектирование, обозрение, анализ, оценка рисков (экономика)*. В технических науках слово *survey* означает: *экспертиза; межевание, землемерные работы (геодезия); полевое исследование, съемка (топография); геологическая разведка (геология); осмотр* и т.д.

В наиболее распространенном понимании *сервейинг* определяет область знаний, связанных с измерениями на земле – это наука и техника точного определения в пространстве местоположения точек на поверхности Земли, измерения расстояний и углов между ними. Эти данные используются при определении границ владений собственников недвижимости, при составлении карт, разработке планов территорий и застройки.

Например, Международное Общество Истории Сервейинга и измерений (International Institution for the History of Surveying and Measurement) признает, что понятия «сервейинг» и «измерения» охватывают очень широкий круг вопросов.

При этом термин «сервейинг» определяется этой организацией как понятие, имеющее отношение к сбору данных, связанных с описанием характеристик земной поверхности и представлением их, как правило, в виде карт, планов или цифровых моделей. Таким образом, понятие сервейинг может иметь отношение как к небольшому земельному участку под домом, так и ко всей поверхности Земли².

Близко к этому пониманию определяет сервейинг Американский Конгресс Сервейинга и Картографии (American Congress on Surveying & Mapping – ACSM³): это наука и искусство выполнения всех необходимых измерений для определения или установления относительного

¹ Сервейинг и профессиональный девелопмент недвижимости: моногр./ под общ. ред. проф. П.Г. Грабового и проф. С.А. Баронина. Пенза: РИО ПГСХА, 2009. С. 9.

² International Institution for the History of Surveying and Measurement : [Электронный ресурс] : <http://www.fig.net/hsm/guide.htm>

³ American Congress on Surveying & Mapping : [Электронный ресурс] : <http://www.acsm.net>

местоположения точек и природных или искусственных элементов над, на или под поверхностью Земли и изображение их в удобной для использования форме.

Первые технологии сервейинга были хорошо известны и широко использовались еще в Древнем мире (около 5000 лет назад), поскольку земля, как главное благо и богатство требовала измерений, формальных описаний, определения границ и координат.

В Европе сервейинг как самостоятельный вид профессиональной деятельности получил широкое распространение в средние века. С развитием промышленного производства, ростом городов, появлением новых и многообразных объектов недвижимости перечень функций профессиональных сервейеров расширялся, охватывая все новые области знаний и практической деятельности – от землеустроительных, геодезических работ и картографии до инспектирования, комплексной экспертизы, оценки и управления объектами недвижимости. Эволюционировало и понятие «сервейинг» (рис. 1), становясь все более емким и всеохватывающим.

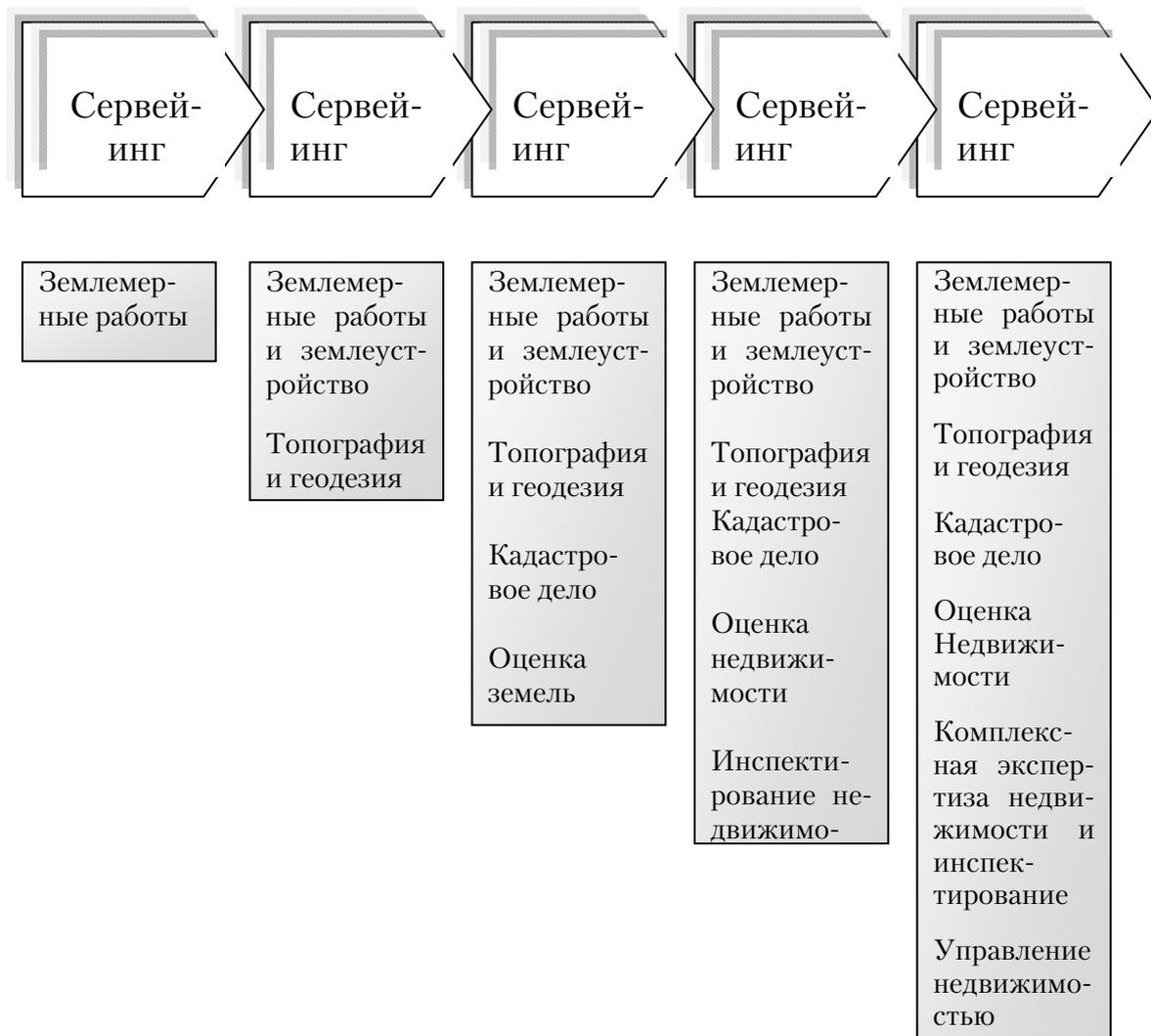


Рис. 1. Эволюция понятия «сервейинг»

Можно считать, что сервейинг как вид профессиональной деятельности на рынке недвижимости в современном понимании вобрал в себя целый ряд специализаций (рис. 2).

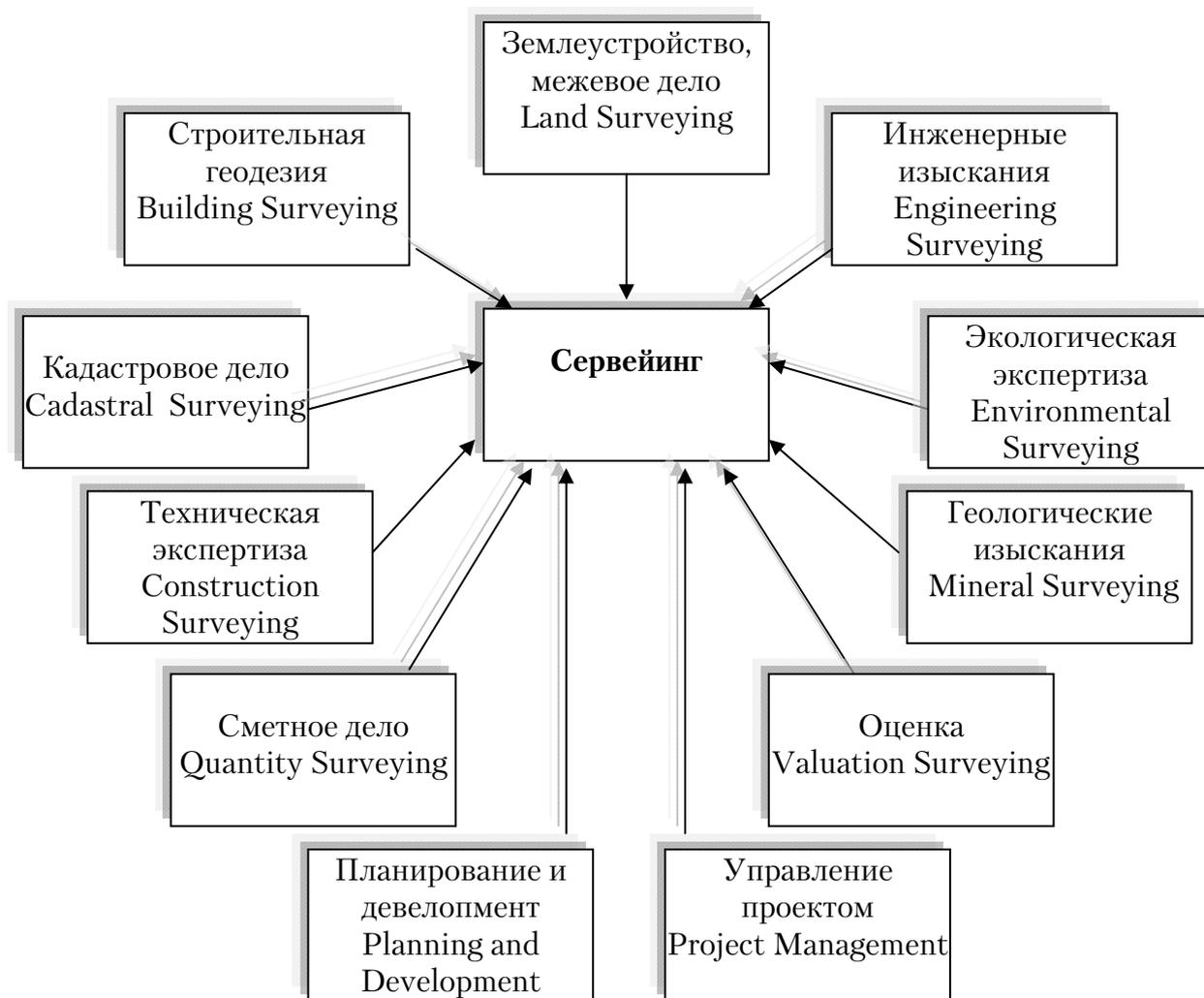


Рис. 2. Современное понимание сервейинга как профессиональной деятельности на рынке недвижимости

Сервейеры как профессиональные участники рынка недвижимости выполняют функции по сбору, обработке и предоставлению информации о земле и других объектах недвижимости, планированию пространственного развития городов и населенных пунктов, подготовке и внедрению проектов развития недвижимости, определению стоимости проектов и оценке объектов недвижимости, управлению объектами недвижимости, инспектированию и комплексной технической, правовой, управленческой и финансово-экономической экспертизе (табл. 1). Таким образом, деятельность сервейеров осуществляется на всех этапах жизненного цикла недвижимости, что обеспечивает системный подход к недвижимости как объекту управления.

Т а б л и ц а 1

Осуществление сервейинговых услуг на разных фазах
жизненного цикла объектов недвижимости

Сервейинговые услуги	Фазы жизненного цикла объекта недвижимости				
	Проекти- рование	Строи- тельство	Эксплуа- тация	Рено- вация	Ликви- дация
Землеустройство, меже- вое дело	●		●	●	
Геологические изыскания	●			●	
Геодезия, инженерные изыскания	●			●	
Экологическая экспертиза	●	●	●	●	●
Сметное дело	●			●	
Управление проектом	●	●	●	●	●
Планирование и девелоп- мент	●	●	●		
Техническая экспертиза		●	●	●	●
Оценка объекта		●	●	●	●
Финансово-экономиче- ская экспертиза объекта	●	●	●	●	●
Правовая экспертиза объ- екта	●	●	●	●	●

1.1.2. Содержание и этапы концепции сервейинга

Содержание сервейинга составляет совокупность юридических, технических, экономических и управленческих экспертиз недвижимости, проведение которых обеспечивает получение максимального эффекта от ее использования. В процессе реализации концепции сервейинга происходит проработка технических и пространственно-территориальных аспектов развития недвижимости с учетом ярко выраженной управленческой целевой ориентации, что имеет важнейшее значение для эффективного использования недвижимости. Проведение технической, экономической, правовой экспертиз тесно связано в сервейинге с выработкой практических рекомендаций по наиболее эффективному управлению конкретными объектами недвижимости, по их взаимосвязке в единый управленческий портфель, по стратегическому развитию всего комплекса объектов недвижимого имущества. На рис.3 представлена концептуальная модель основных этапов сервейинга.

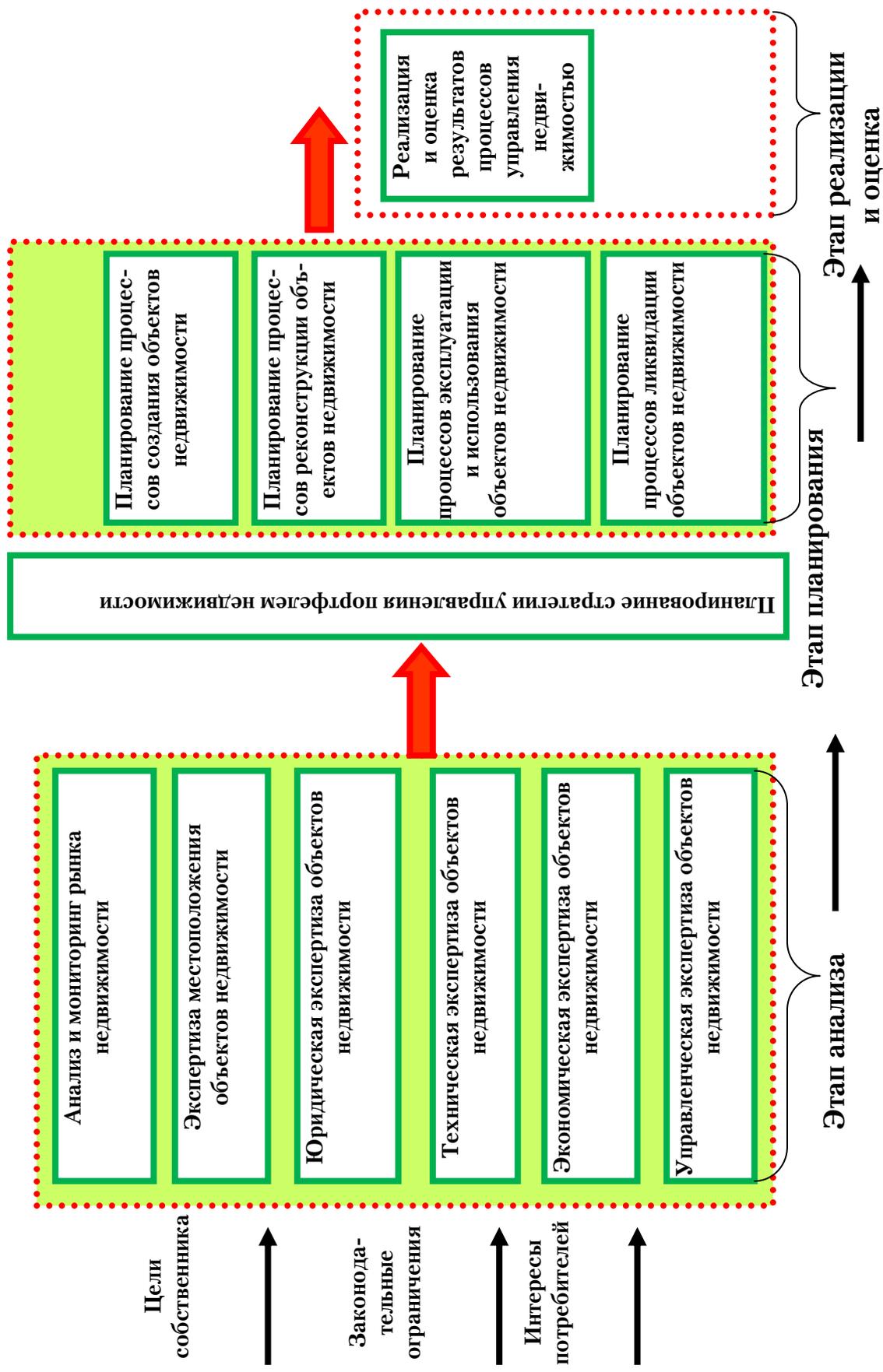


Рис. 3. Этапы концепции сервейинга

➤ 1 этап. Анализ существующего портфеля недвижимости.

На этом этапе происходит анализ имеющихся в наличии объектов недвижимости, оценка их рыночного состояния, изучение тенденций развития рынка недвижимости. Данный этап предполагает выполнение целого ряда экспертиз:

✓ *Мониторинг и анализ рынка недвижимости:*

Анализ возможностей рынка принять ту или иную стратегию управления объектом недвижимости осуществляется, чтобы определить, насколько та или иная стратегия вписывается в характер спроса и предложения на рынке недвижимости.

С этой целью в рамках концепции сервейинга проводится исследование (анализ) и мониторинг рынка недвижимости. Исследование (анализ) рынка недвижимости представляет собой самостоятельный вид деятельности, имеющий целью обеспечение объективной информацией лиц, принимающих решения о проведении тех или иных операций на рынке. В ходе данного анализа изучается местоположение (ситуус) объекта недвижимости, характер развития и состояние экономики региона, обеспеченность объектами коммерческой недвижимости, возможные конкуренты и конкурирующие объекты и т.д. Таким образом, оценивается соотношение спроса и предложения на объекты коммерческой недвижимости и делается вывод о целесообразности соответствующей стратегии управления объектом недвижимости.

Исследование рынка может проводиться с различными частными целями и представлять собой элемент, этап других видов деятельности:

- маркетингового исследования с целью продвижения объекта недвижимости на рынок;
- инвестиционной деятельности с целью оценки эффективности инвестиционных решений;
- анализа и прогнозирования тенденций развития рынка – для выработки стратегических решений по развитию бизнеса.
- Таким образом, в зависимости от целей анализа можно выделить следующие направления изучения рынка недвижимости:
 - анализ ценовой ситуации с целью определения среднерыночной ставки арендной платы по видам объектов недвижимости;
 - анализ состояния рынка, определяющий объемы спроса и предложения арендных услуг коммерческой недвижимости, тенденции и динамику развития рынка;
 - маркетинговый анализ рынка по определению наиболее эффективных мероприятий по продвижению объекта недвижимости на рынок;

– анализ рынка с целью определения рыночной стоимости объекта недвижимости;

– анализ эффективности инвестиций в недвижимость с целью определения наиболее выгодных вариантов инвестирования.

✓ *Экспертиза местоположения объектов недвижимости:*

Потенциал местоположения объекта недвижимости – основной фактор, влияющий на его привлекательность для потенциальных арендаторов. Например, если в здании предполагается разместить кафе, объект недвижимости должен находиться на оживленных улицах, если склад, то необходимо, чтобы недалеко были железнодорожные подъезды, автомагистрали и т.д. При анализе варианта использования объекта недвижимости необходимо рассмотреть различные неудобства или негативные факторы, сопутствующие данному варианту, и нанести их на карту. Особое внимание уделяется социальным, демографическим и экономическим факторам района местоположения, при этом необходимо проанализировать, какое именно влияние эти факторы оказывают на объект недвижимости. Необходимо рассмотреть:

– состояние и развитие инфраструктуры (промышленность, образование, культура, социальное обеспечение, сфера обслуживания, транспорт);

– развитие строительства;

– экологическую ситуацию;

– близлежащую застройку и ландшафт;

– классификацию района по месту расположения (район исторической застройки, жилая, коммерческая, промышленно-коммунальная, рекреационная, сельскохозяйственная территории);

– репутацию района и его значимость в масштабах района, города;

– внешний транспорт и улично-дорожную сеть;

– информацию о населении, общественных услугах, транспорте, социальном обслуживании, магазинах, политических пристрастиях.

✓ *Юридическая экспертиза объекта недвижимости:*

Правовая обоснованность стратегии управления объектом недвижимости заключается в его экспертизе с точки зрения:

– действующего законодательства;

– градостроительных нормативов (зонирования, охраны окружающей среды, пожаробезопасности, энергопотребления и т.д.);

– перспективных решений по районной планировке земельного участка, на котором расположен данный объект недвижимости;

– ограничений местной администрации и требований местного населения.

✓ *Техническая экспертиза состояния объекта недвижимости:*

В эту группу входят все виды экспертиз «физического тела» объектов недвижимости. Они являются исходными для определения любых стоимостных показателей и поэтому их следует считать строго обязательными. Без определения реальной полезности объекта недвижимости никакой другой вид стоимости определен быть не может. К техническим относятся и те экспертизы, которые связаны с анализом технических параметров воспроизводства объектов недвижимости (состав и производительность используемых машин и механизмов, пропорции живого и овеществленного труда и т.п.).

Техническую экспертизу объекта недвижимости проводят для оценки прочности и технического состояния несущих и ограждающих конструкций, анализа качества архитектурно-планировочного и объемного решения здания. Такое обследование состоит из изучения технических паспортов и натурального осмотра объекта. Целью экспертизы является получение информации о функциях объекта и объемно-планировочных решений. Не менее важны сведения о материале основных несущих конструкций. Нужны данные об обеспечении зданий инженерными системами, их составе и техническом состоянии.

В ходе технической экспертизы необходимо произвести обследование:

- основания – с целью выявления потенциально опасных участков (представить результаты обследования и рекомендации по усилению);
- строительных конструкций – фундаментов, стен, перегородок, перекрытий, лестниц, балконов, стропил, кровли, окон, дверей, полов (сделать выводы по техническому состоянию и представить проект по усилению или реконструкции);
- инженерного оборудования: водопровод и канализация – трубопроводы холодной воды, трубопроводы канализации, вводы, водомерные узлы, задвижки, вентили, устройства для пожаротушения; горячее водоснабжение – трубопроводы, задвижки, вентили; центральное отопление – трубопроводы, задвижки, вентили; газоснабжение – трубопроводы (сделать выводы о том, какое оборудование и когда должно быть заменено).

Результатом обследования технического состояния объекта недвижимости является разработка технического заключения о стратегии ремонта и восстановления несущей способности поврежденных конструкций, о мероприятиях, обеспечивающих безопасную в дальнейшем эксплуатацию сооружения. По величине процента износа дается общая оценка текущего состояния здания. Затем приводятся все причины, обуславливающие плохое либо негодное состояние конструкций, а

также приводятся рекомендации по усилению конструкций, технологии ремонтов, восстановлению, а также устранению иных неисправностей [2].

✓ *Экономическая экспертиза объекта недвижимости:*

К ним относятся все виды анализа, связанные со стоимостной (денежной) оценкой факторов влияния. Это и колебания рыночной конъюнктуры, и определение величины затрат по видам воспроизводственных мероприятий, и параметры финансовой системы, и уровень налогообложения, и все классы, вида, типы рисков и т.д.

Экономическая обоснованность – один из основных факторов определения стратегии управления недвижимостью. В процессе экономического обоснования на выбранный период планирования прогнозируются доходы и расходы от объекта недвижимости. Решаются задачи финансирования, определяются денежные потоки от объекта недвижимости и ставки дисконтирования, удовлетворяющие требованиям собственника. Особое внимание уделяется времени поступления и оттока денежных средств, выручке от арендных услуг, затратам на управление, капитальный ремонт и эксплуатацию объекта недвижимости. В ходе экономической экспертизы необходимо:

- провести анализ существующего использования объекта недвижимости;
- определить период планирования бюджета расходов и доходов от объекта недвижимости (краткосрочный бюджет содержит данные менее чем за один год, годовой бюджет – это сводная ведомость прогнозируемых доходов и расходов за один год, долгосрочный бюджет прогнозирует данные более чем на один год – 3–5 лет.);
- составить перечень всех возможных стратегий управления объектом;
- составить перечень мероприятий по основным направлениям управления объектом недвижимости в разрезе потенциально возможных стратегий управления;
- спрогнозировать размер доходов и расходов от использования объекта недвижимости в разрезе потенциально возможных стратегий управления.

Итоговым результатом является составление вариантов бюджета доходов и расходов при различных стратегиях управления объектом недвижимости. В общем определении бюджет – это финансовое, количественно определенное выражение маркетинговых и производственных планов, необходимых для достижения поставленных целей управления. Таким образом, бюджет является квинтэссенцией всех прогнозируемых мероприятий по управлению объектом недвижимости, в нем

отражаются стратегия и планы управления на запланированный период. Для целей управления бюджет объекта должен содержать следующие показатели:

- потенциальный валовой доход (PGI);
- эффективный валовой доход (EGI);
- операционные расходы (OE);
- чистый операционный доход (NOI);
- затраты на обслуживание долга;
- прибыль до налогообложения;
- капитальные затраты.

✓ *Управленческая экспертиза объекта недвижимости:*

Управленческая обоснованность стратегии управления – фактор, через призму которого пропускаются все возможные варианты. Управленческая обоснованность имеет две составляющие – соответствие стратегии управления целям собственника и соответствие стратегии управления имеющимся управленческим ресурсам.

Имеющиеся управленческие ресурсы. Управленческий ресурс, как и любой фактор производства, является ограниченным. Задача достижения максимального эффекта при ограниченности имеющихся ресурсов в полной мере касается и его использования. Поэтому выбор стратегии управления объектом зависит от способности управленческой команды ее реализовать. На практике управление недвижимостью может осуществляться либо специализированными управляющими компаниями либо внутренними подразделениями собственника. В свою очередь специализированные управляющие компании различаются по своим размерам, по уровню профессиональной подготовки сотрудников, по имеющемуся опыту управления недвижимостью, по уровню технического и программного обеспечения. Внутренние подразделения собственника также варьируются от департаментов управления собственностью крупных корпораций до одного-двух сотрудников, время от времени занимающихся сдачей в аренду временно свободных помещений.

Цели собственника. В конечном итоге любой вариант управления оценивается с точки зрения достижения целей собственника. Для этого цели собственника должны принять четкое количественное выражение. Проблема в том, что часто цели собственника четко не определены и носят самый общий характер. Опыт показывает, что если собственник не обладает ясным структурированным пониманием процессов профессионального управления недвижимостью, не владеет концепцией сервейинга, он сталкивается с затруднениями в формулировке своих

целей. На помощь здесь должны прийти специалисты по профессиональному управлению недвижимостью, которым необходимо:

- довести до собственника представление о возможных результатах управления принадлежащим ему объектом недвижимости;
- оценить реалистичность имеющихся у собственника представлений о целевых показателях управления недвижимостью;
- скорректировать представления собственника о целях управления объектом недвижимости с учетом ресурсообеспечения достижения этих целей.

➤ **2 этап. Планирование стратегии управления портфелем недвижимости.**

На этом этапе осуществляется планирование процессов управления недвижимостью. Определяется общая стратегия формирования и управления портфелем недвижимости. Планируются процессы развития объектов недвижимости применительно к каждой стадии жизненного цикла:

- создание (строительство, приобретение) объектов недвижимости;
- реконструкция (перепрофилирование) объектов недвижимости;
- текущая эксплуатация, техническое обслуживание и использование объектов недвижимости;
- ликвидация (снос, продажа) объектов недвижимости.

Такие планы составляются как применительно к портфелю недвижимости в целом, так и применительно к каждому конкретному объекту, входящему в портфель. Применительно к каждому конкретному объекту недвижимости составляется программа управления [1].

➤ **3 этап. Реализация и оценка процессов управления недвижимостью.**

В соответствии с утвержденными на предыдущем этапе планами происходит реализация намеченных мероприятий, оценка результатов управления и при необходимости внесение изменений и корректировок в ранее принятые планы. В то же время каждый отдельный объект недвижимости занимает определенное место в портфеле собственника, выполняя свои собственные функции по реализации целей собственника. Поэтому, с одной стороны, оценка качества управления отдельным объектом недвижимости, разработка стратегии этого управления происходит с точки зрения интересов всего портфеля в целом, а с другой – стратегия управления портфелем в целом складывается из стратегий управления отдельными объектами недвижимости. Интегрированность уровней управления недвижимостью становится отличительной чертой сервейинга.

Таким образом, в концепции сервейинга происходит смыкание теории управления недвижимостью с практикой управления. Разработка концепции сервейинга как системы является предметом метапланирования, включающего стратегическое планирование и планирование функциональных стратегий по развитию и использованию объектов недвижимости. Такой подход позволяет определять иерархию элементов системы, вид и число подсистем, их содержание, постоянные и временные взаимосвязи. При этом учитываются специфические особенности и возможности каждого объекта недвижимости в отдельности, для чего в отношении каждого конкретного объекта недвижимости проводится целый блок юридических, технических, маркетинговых, экономических и управленческих экспертиз.

Комплексность проработки вопросов управления, системность в решении возникающих проблем, интегрированность предлагаемых решений, стратегическое видение перспектив будущего и ориентация на решение прикладных управленческих задач являются отличительными особенностями концепции сервейинга. Эти конкурентные преимущества отличают концепцию сервейинга от традиционного подхода к управлению недвижимостью, являясь залогом ее успешного применения.

1.1.3. Постановка проблемы в концепции сервейинга

Все вышеизложенное заставляет констатировать, что объект недвижимости и, тем более, их совокупность представляют собой сложную систему, испытывающую влияние разнохарактерных факторов в течение жизненного цикла. Определение стоимостного эквивалента в этом случае становится возможным лишь в результате применения системного подхода к анализу недвижимости. Концепция такого подхода получила в мировой науке и практике название сервейинга.

Сервейинг представляет собой реализацию системного подхода по развитию и управлению недвижимостью. Он включает все виды планирования (генеральное, стратегическое и оперативное) по функционированию недвижимости, а также мероприятия, связанные с проведением всего комплекса технических и экономических экспертиз объектов недвижимого имущества, обеспечивающих получение максимального общественного эффекта.

Обеспечение системного подхода к недвижимости, ее детальный анализ, выработка эффективных стратегий по управлению являются актуальнейшей задачей и для России, формирующей рыночную экономическую систему [1].

Поскольку главным в сервейинге является системный подход, то прежде всего необходимо охарактеризовать сервейинг в понятиях и категориях систем.

Под системой (от др.-греч. *systema* – целое, составленное из частей, соединений) здесь и далее понимается упорядоченная совокупность элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, которые образуют определенную целостность, единство. Наиболее существенной характеристикой системы является ее эмерджентность, под которой понимается несводимость свойств системы к свойствам входящих в ее состав элементов (показатели отдельных элементов объекта, как правило, не отражают свойств, которые присущи рассматриваемому объекту в целом). Виды элементов и связей могут быть самые разные, а их выбор для анализа зависит от постановки конкретной проблемы. Система может состоять из различных subsystem, подсистем, а также сама являться подсистемой другой системы. Состав элементов и порядок связей между ними называется структурой системы (от лат. *structura* – строение). Элементы воздействуют на объекты при помощи ресурсов (потенциала). С точки зрения сложности (вид, число элементов и связей) различают простые, сложные и сверхсложные системы. В зависимости от степени предсказуемости поведения системы делятся на: детерминированные (функциональные), все результаты, действия которых могут быть точно определены, и вероятностные (стохастические), для которых эти результаты могут быть лишь спрогнозированы в пределах какого-то диагноза возможных значений. В соответствии с этим делением существуют два вида связей – функциональные (каждому значению факторного признака соответствует вполне определенное неслучайное значение результативного признака) и стохастические (каждому значению факторного признака соответствует множество значений результативного признака).

Различают абстрактные и конкретные системы. Абстрактная система представляет собой систему без входных и выходных потоков (например, система целей предприятия, математическая система уравнений и др.). Конкретная система построена на связях между элементами посредством процесса (действий) на входных и выходных потоках.

Состояние системы определяется совокупностью состояний всех ее элементов и связей, а оценивается система в зависимости от целевого назначения надежностью. Так, например, для оценки технических систем (машины, механизмы и т.п.) используется понятие технической надежности. Все субъекты предпринимательской деятельности по своему целевому назначению являются экономическими системами и, соответственно, оцениваются по экономической надежности. Под эконо-

мической надежностью конкретной системы подразумевается ее способность с помощью производственных, организационных, финансовых и других решений с заданной вероятностью обеспечивать достижение необходимого результата в условиях риска и некоторой неопределенности в заданных границах области эффективного сочетания основных параметров системы – ее доходности и устойчивости.

Если рассматривать систему как целеориентированную целостную структуру, то получение выхода (результата функционирования) системы возможно только при согласованном по времени и в пространстве взаимодействии различных ресурсов, необходимых для решения поставленных задач. Обеспечение эффективного взаимодействия ресурсов осуществляется посредством управления этим процессом.

Целью управления производственной системой является обеспечение такого состояния системы, при котором будет получен максимально возможный выход с требуемыми качественными параметрами и необходимой экономической надежностью. Основа управления – планирование, в процессе которого создается модель состояния системы на предстоящий временной период или на весь период ее жизненного цикла.

Методология (от др.-греч. «methodos» – способ действия и «logos» – учение, наука) – учение о структуре, логической организации, способах и средствах деятельности. Наиболее важными точками приложения, практическими проявлениями методологии являются:

- постановка проблемы;
- построение объекта и предмета исследования;
- построение научной теории;
- проверка полученного результата с точки зрения его истинности, т.е. соответствия объекту исследования.

Теория (от др.-греч. theoria – рассматриваю, исследую) сервейинга представляет собой форму организации научного знания, дающая целостное представление о закономерностях и существующих связях по созданию, использованию и эксплуатации объектов недвижимости на всех этапах жизненного цикла.

Сама разработка концепции сервейинга как системы является предметом метапланирования, включающего генеральное, целевое планирование и планирование функциональных стратегий по становлению и развитию объектов недвижимости. Такой подход позволяет определять иерархию элементов системы, вид и число подсистем, их содержание, постоянные и временные взаимосвязи. При этом должны учитываться специфические особенности и возможности каждого объекта недвижимости в отдельности.

Сложность экономических, организационных и технических взаимосвязей между элементами систем и подсистем предопределяет необходимость учитывать при исследовании процесса функционирования сервейинга как системы специфические особенности недвижимости, а именно:

- во-первых, свойства системы не являются простой суммой свойств ее элементов, система обладает и другими свойствами, возникающими именно из-за наличия взаимосвязей между ее элементами (закон эмерджентности);

- во-вторых, сложность становления и развития недвижимости, как реально существующего объекта исследования, требует упрощения, отображающим лишь важнейшие с точки зрения конкретной задачи исследования свойства и взаимосвязей элементов и системы в целом;

- в-третьих, сервейинг как система не может функционировать вне взаимосвязей с внешней средой, оказывающей на условия и результаты становления и развития недвижимости весьма существенное влияние. Поэтому сервейинг является открытой системой, находящейся в непрерывном взаимодействии с другими системами, являясь подсистемой более общей (макроэкономической) системы.

1.1.4. Цели, задачи и инструменты системы сервейинга

На систему постоянно воздействуют разнонаправленные силы: с одной стороны, имеет место стремление системы к самосохранению, проявляющееся в том, что любая экономическая система (например, предприятие) предпочитает не изменять налаженный ритм производства, сохранять как можно дольше сложившийся ассортимент товарной продукции и т.п., поскольку при прочих равных условиях это способствует снижению издержек и максимизации прибыли и, кроме того, делает функционирование предприятия гораздо более предсказуемым, стабильным. Однако, одновременно на предприятие воздействуют «возмущающиеся» факторы, объективно побуждают предприятие к изменениям (изменение конъюнктуры рынка, появление новых технологий и т.д.). Первые из указанных факторов являются внутренними, они направлены на сохранение системы в существующем виде. При этом более высокой способностью к самосохранению обладает та система, связи между элементами которой являются более прочными и тесными (например, система массового строительства).

Вторые, факторы воздействующие на систему являются внешними. Они вызывают изменения, преодоление которых возможно за счет совершенствования структуры, гибкости, замены элементов и изменения связей между ними.

Соотношение между свойствами сохраняемости и изменчивости в каждой системе должно быть таким, чтобы обеспечивалось наиболее эффективное и устойчивое ее функционирование с сохранением необходимой экономической надежности.

На рис. 4 представлена концептуальная модель экономики и управления недвижимостью, где недвижимость выступает как товар, экономическое благо и источник получения дохода.



Рис. 4. Концептуальная модель экономики и управления недвижимостью

Управление определяется как процесс волеобразования и реализации воли, то есть это не что иное, как процесс решения проблем по достижению поставленных целей. Важнейшими целями экономики недвижимости являются:

– *стоимостные (денежные) цели* – ожидаемые в будущем финансовые результаты (прибыль, ценность капитала, доходность, поток денежных поступлений, наличие оборотных средств и др.);

– *потребительские цели* – достижение определенных материальных целей посредством реализации производственных задач (жилищное строительство, реконструкция зданий и сооружений, коммерческая недвижимость, недвижимость для временного проживания, сооружения смешанного назначения и др.);

– *социальные цели* – социальная обязанность субъекта предпринимательской деятельности перед обществом (разработка проекта и его реализация в соответствии с социальной и исторической установкой общества, задачи по защите окружающей среды, ландшафтно-композиционные особенности территории, использование материалов и конструкций с учетом запросов местных заказчиков и др.

Стоимостные и социальные цели реализуются только через потребительские цели и прочие цели – действия.

Управление недвижимостью является постоянным и коммуникационным процессом и в широком смысле может быть представлено, как процесс планирования (рис. 5) со следующими последовательными этапами:

- анализ и постановка проблемы;
- поиск альтернатив решений;
- оценка и принятие решений (экспертиза решений).

В узком смысле управление может быть представлено, как процесс реализации проекта, включающий этапы:

- проведение в жизнь выбранной альтернативы;
- становление и контроль;
- процесс эксплуатации с этапами функционирования и развития объекта недвижимости.

Планирование в теории сервейинга занимает центральное место и представляет собой регулярно повторяющийся процесс принятия решений, в котором имеют место различные виды управленческой деятельности.

Реализация есть часть процесса планирования, состоящего из этапов разработки детального плана реализации, самой реализации и контроля, включающего комплекс мероприятий по анализу вероятных отклонений от запланированных показателей. Под управлением как дея-

тельностью понимается процесс решения проблем в ходе достижения целей, выражающийся в получении, переработке и передаче информации.

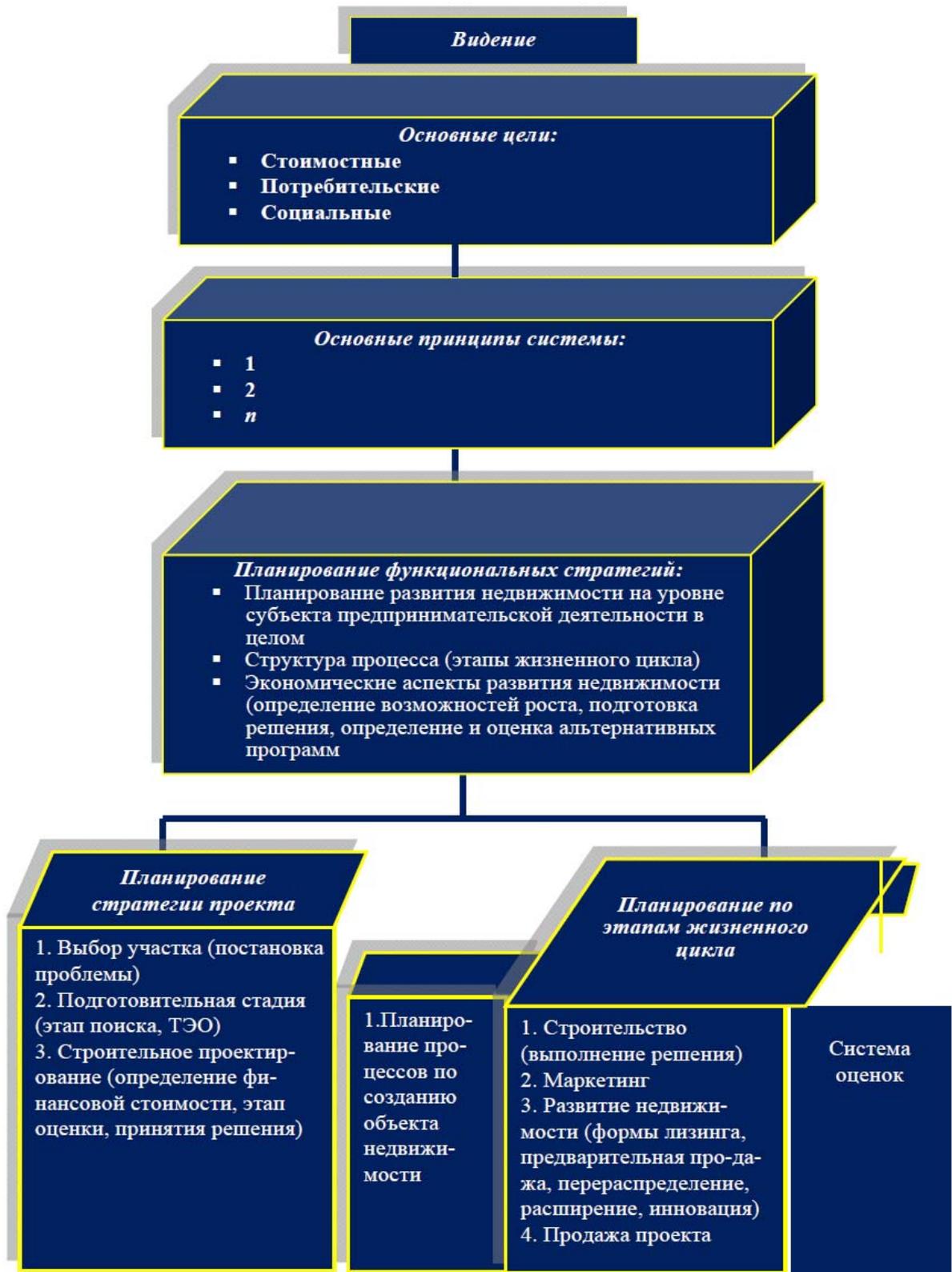


Рис. 5. Экономика и управление недвижимостью во взаимосвязи с функциональной структурой сервейинга

1.1.5. Подходы к управлению недвижимостью, принимаемые в зарубежной практике

Сегодня коммерческая недвижимость выступает основой для оказания целого комплекса различных услуг, востребованных всеми участниками рынка. В то же время, несмотря на наличие спроса на услуги по управлению недвижимостью, более чем в 50 % случаев объектами управляют их собственники. В настоящее время существуют различные классификации объектов недвижимости. Например, западные специалисты используют классификацию объектов недвижимости по категориям А, В, С.

Категория А включает объекты недвижимости, используемые для ведения бизнеса. К ним относятся заводы, промышленные предприятия по переработке сырьевых ресурсов: части предприятий или отдельные здания, которые могут быть использованы самостоятельно; неспециализированная недвижимость; офисы, склады, объекты для различного применения.

К категории В относится недвижимость для вложения инвестиций с целью получения дохода от вложения капитала.

К категории С относится избыточная недвижимость, выставленная на продажу из-за невозможности ее использования в бизнесе [85, с. 31].

В современных условиях владельцы коммерческой недвижимости все чаще признают тот факт, что управление недвижимым имуществом является самостоятельным видом бизнеса, и заниматься им должны профессионалы – сервейеры, девелоперы и другие специалисты. В числе целей управления коммерческой недвижимостью может быть продажа объекта недвижимости или получение постоянного дохода. В большинстве случаев основными целями управления является рост доходов, уменьшение расходов и повышение ликвидности объекта недвижимости.

Как показывает практика развития недвижимости, на первом этапе коммерческого использования объектов недвижимости весь доход должен инвестироваться в сами объекты, на втором этапе доходы могут быть распределены на средства, потребляемые собственником и инвестиции в объект недвижимости, и только на третьем этапе весь доход может поступать в распоряжение собственника.

К основным задачам компании, оказывающей сервейинговые услуги, относятся:

- разработка стратегии и программы управления объектом недвижимости;
- контроль над его содержанием;
- выбор подрядных эксплуатирующих организаций и заключение с ними договоров на содержание;
- обслуживание и предоставление коммунальных услуг;

- коммерческое использование объекта недвижимости;
- организация процессов развития недвижимости.

При осуществлении своей деятельности сервейинговая компания взаимодействует с четырьмя наиболее главными субъектами управления: собственниками объекта недвижимости, арендаторами, подрядными эксплуатирующими организациями и государством. Системный комплексный подход позволяет компании строить со всеми ними взаимовыгодные партнерские отношения [39].

На рис. 6 рассмотрены услуги, оказываемые сервейинговыми компаниями на различных стадиях жизненного цикла объекта коммерческой недвижимости.

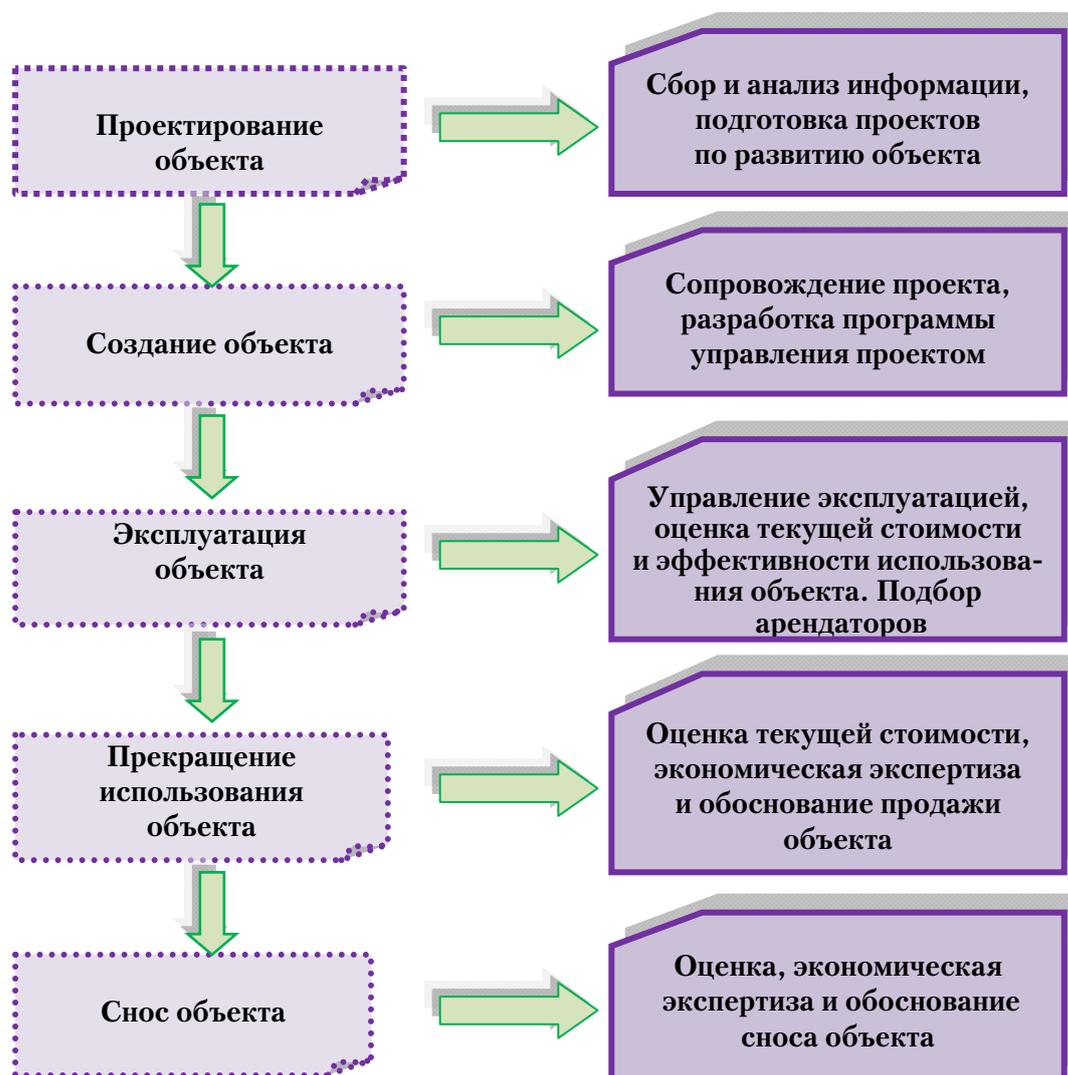


Рис. 6. Содержание сервейинговых услуг на различных стадиях жизненного цикла объекта недвижимости

Таким образом, компания, оказывающая сервейинговые услуги, в результате эффективного управления способна обеспечить собственнику экономию времени и затрат, предусмотренных на каждой стадии жизненного цикла объекта коммерческой недвижимости. Существова-

ние сервейинговой компании обеспечивает комплексность проработки вопросов управления, системность в решении возникающих проблем, стратегическое видение перспектив будущего и ориентацию на решение прикладных управленческих задач [39].

В зависимости от целей деятельности и комплекса функций, выполняемых управляющей компанией, можно выделить несколько функциональных моделей сервейинговой деятельности:

1. Управление недвижимостью как инвестиционным активом (Asset Management).
2. Управление объектом недвижимости (Property Management).
3. Управление проектом (Project Management).
4. Управление технической эксплуатацией объекта (Facility Management).
5. Санитарно-техническое обслуживание объекта (Cleaning).

Эти модели в некоторой степени условны, но позволяют очертить круг услуг, предоставляемых управляющими компаниями. Рассмотрим несколько подробнее состав задач, решаемых управляющими компаниями в рамках каждой модели.

Подходы к управлению недвижимостью, применяемые в зарубежной практике [141], представлены на рис. 7.



Рис. 7. Подходы к управлению недвижимостью

Управление недвижимостью как инвестиционным активом (Asset Management)

Asset Management (Эссет Менеджмент) – в России эта услуга пока не востребована в силу определенного развития экономики. В зарубежной практике эта услуга является распространенной. Она означает управление финансовыми потоками собственника недвижимости. При этом доход от объекта недвижимости получает на свой счет управляющий. В дальнейшем он может распоряжаться финансовыми потоками за собственника. Например, он может принять решение о строительстве дополнительного объекта, инвестировании средств в другие экономические секторы или вложениях средств в сырьевой бизнес [141].

Управление недвижимостью как инвестиционным активом осуществляется путем формирования портфеля недвижимости, структура которого диверсифицируется по сегментам рынка и оптимизируется по уровню доходности объектов и рискам. Сущность портфельного подхода к управлению недвижимостью заключается в том, что при формировании портфеля капитал распределяется между различными объектами, обеспеченными соответствующими пакетами прав, таким образом, чтобы в совокупности эти объекты обеспечивали максимальную доходность при управляемом уровне рисков. Принцип диверсификации активов является важнейшим принципом формирования портфеля недвижимости. При этом входящие в портфель объекты недвижимости должны быть диверсифицированы по:

- *сегментам рынка недвижимости*, т.е. портфель должен включать объекты различного функционального использования – офисные, торгово-развлекательные, логистические и т.д.;
- *по местоположению* – т.е. объекты должны распределяться по различным территориям (регионам, странам);
- *по сезонности использования* – например, если в портфель входят объекты туристического назначения, то следует в него включать не только отели на побережье теплого моря, но и отели горнолыжных курортов;
- *по стадиям жизненного цикла объектов недвижимости* – в портфель могут включаться как объекты, функционирующие на стадии зрелости, так и объекты, находящиеся на инвестиционной стадии.

Управление по модели Asset Management осуществляется, преимущественно, в форме трастового (доверительного) управления портфелем недвижимости.

Условием эффективного управления всем портфелем недвижимости является формирование системы управления каждым объектом, входящим в портфель, с учетом его назначения и функционального ис-

пользования. Поэтому некоторые функции по управлению и обслуживанию объекта недвижимости, выполняемые компаниями в рамках Asset Management, по мнению специалистов, следует отнести к «продвинутому» варианту Property Management.

Управление объектом недвижимости (Property Management)

Главная цель управления объектом недвижимости по модели Property Management – это достижение максимальных доходов для собственника и повышение стоимости здания при создании комфортных условий для арендаторов или клиентов, использующих данный объект. Управляющая компания, оказывающая услуги по управлению объектом недвижимости, выполняет полный комплекс работ, который можно разделить на четыре больших блока:

- *управление зданием*: инспектирование, обследование и ремонт здания, техническое обслуживание инженерных систем, заключение контрактов на подрядные работы и обслуживание здания и контроль за их исполнением;

- *управление финансами*: бюджетирование, планирование доходов и расходов и контроль за исполнением планов; сбор арендной платы и других платежей, контроль за их своевременным поступлением; подготовка периодических финансовых отчетов и налоговых деклараций; анализ и оптимизация эксплуатационных затрат;

- *администрирование и управление арендными отношениями*: выработка общей концепции формирования объекта недвижимости и выбор варианта его наилучшего и наиболее эффективного использования; маркетинговые исследования, реклама и продвижение объекта на рынок; брокеридж, определение критериев отбора арендаторов и условий совместимости их деятельности, заключение договоров аренды, координация отношений между арендаторами и собственником, обеспечение безопасности клиентов и арендаторов; заключение договоров на поставку ресурсов и коммунальных услуг, привлечение и заключение договоров с подрядчиками, осуществляющими работы по обслуживанию объекта;

- *консалтинг и дополнительный сервис для посетителей, клиентов или арендаторов* – предложение пакета дополнительных услуг для клиентов или арендаторов (услуги транспорта и связи, питания, бытового обслуживания, правовые и финансовые консалтинговые услуги и т.д.).

Таким образом, управление объектом включает технические, финансово-экономические, правовые и организационные задачи. На кон-

кретное содержание и сложность этих управленческих задач влияют масштабы объекта, его функциональное назначение, местоположение и связь с другими объектами на данной территории, пакет имущественных прав (например, наличие одного или многих собственников, использование земельного участка на праве собственности или аренды и т.д.).

Управление проектом (Project Management)

Выше уже были отмечены преимущества раннего подключения управляющей компании к управлению недвижимостью. Продвинутые инвесторы обращаются к профессиональным управляющим компаниям с целью организации совместной работы уже на стадии разработки концепции будущего объекта, либо при принятии решения о строительстве объектов недвижимости. В этом случае уже на стадии создания или реконструкции объекта появляется возможность рационально спланировать размещение объекта и его окружение, оптимизировать функциональные схемы здания, заложить современные технологии, которые позволяют эффективно, на основе единой системы управления зданием (Building Management System) и централизованной диспетчерской системы управлять объектом. Инженерные системы здания (энергоснабжение, водоснабжение, вентиляция, кондиционирование, лифты, системы пожарной безопасности и т.д.) должны быть оборудованы автоматикой, которая позволяет впоследствии объединить все элементы в единую систему контроля и управления.

Услуги компаний, работающих по модели Project Management можно разделить на следующие блоки:

- *технико-экономическое обоснование инвестиций в проект создания или развития объекта недвижимости* – разработка концепции проекта, составление бизнес-плана создания или развития объекта недвижимости, оценка эффективности инвестиций при различных вариантах использования объекта;

- *функции технического заказчика* – участие в разработке технических заданий на проектирование строительства или реконструкции объектов недвижимости, осуществление технического надзора за всеми видами работ; управление затратами на проектирование и строительство;

- *приемка объекта в эксплуатацию* – подготовка законченных строительством объектов к приемке, организация ввода объектов в эксплуатацию, оформление документов технической инвентаризации, подготовка документов и регистрация прав собственности.

Если вновь построенный объект остается в управлении компании, осуществлявшей Project Management, то эта модель управления фактически является первоначальной формой модели Property Management.

Управление технической эксплуатацией объекта (Facility Management)

Данная функциональная модель профессионального подхода к управлению объектами недвижимости широко распространена за рубежом и завоевывает прочные позиции на российском рынке недвижимости. Термин «фэсилити-менеджмент» достаточно широко используется в лексике профессиональных участников рынка недвижимости. Однако до настоящего времени существует несколько пониманий термина Facility Management: от более широкого понимания – как управление инфраструктурой организации, до более узкого – как управление технической эксплуатацией объектов.

В первом понимании фэсилити-менеджмент включает *управление недвижимостью, инженерной и социальной инфраструктурой организации, пространством здания*. В сфере деятельности фэсилити-менеджера оказываются все службы, обеспечивающие нормальное функционирование той или иной организации, включая коммунальные услуги, дизайн, эксплуатацию помещений, охрану, организацию досуга, питания и другое⁴. Появление на западе фэсилити-менеджмента в таком понимании обусловлено обострением конкурентной борьбы на товарных рынках, которая заставила компании обратить внимание на роль инфраструктуры в получении прибыли.

Американская национальная ассоциация собственников и менеджеров зданий (Building Owners and Managers Association – БОМА), объединяющая собственников и профессиональных управляющих офисной недвижимости США, определяет Facility Management как *процесс гармонизации, координирования физического пространства рабочего места с людьми и с производственным процессом*. Под Facility Management понимается процесс планирования, установления и поддержания таких условий труда персонала, которые бы в наибольшей степени обеспечивали достижение цели организации.

В более узком понимании Facility Management трактуется как *процесс технического обслуживания объектов недвижимости, управления инженерно-техническими системами зданий*. Этот процесс включает

⁴ Талонов А.В. Управление инфраструктурой организации (facility management) // Управдом : [Электронный ресурс] : http://upravdom.nm.ru/facility_man.htm

два основных направления: управление техническим состоянием здания и управление техническим обслуживанием здания.

Управление техническим состоянием здания включает следующие услуги:

- обследование и техническая экспертиза состояния здания, оценка износа конструктивных элементов;
- проведение текущих, капитальных и аварийных ремонтно-строительных работ.

Управление техническим обслуживанием здания включает следующие услуги:

- организация эксплуатации систем отопления и вентиляции, горячего и холодного водоснабжения, канализации, электроснабжения, газоснабжения, слаботочных систем, лифтового оборудования;
- выполнение мероприятий по ресурсосбережению: установка узлов и приборов учета потребляемых ресурсов и регулирование ресурсопотребления;
- обслуживание кондиционеров;
- заключение договоров с организациями, предоставляющими коммунальные услуги, и ресурсоснабжающими организациями; контроль исполнения договорных обязательств контрагентами;
- проведение плановых технических обследований инженерных систем;
- организация текущих, капитальных и аварийных работ по ремонту инженерных систем;
- прием и выполнение заявок собственников и арендаторов по устранению технических неисправностей и повреждений инженерного оборудования здания;
- организация службы охраны и слежения за режимом и системами безопасности здания, в том числе пожарной безопасности.

Также в обязанности фэсилити-менеджеров входит ведение технической документации по объекту, разработка правил техники безопасности в использовании инженерных систем, контроль качества проводимых ремонтов и других работ, выполняемых привлекаемыми подрядными организациями.

Главными преимуществами профессионального подхода к техническому обслуживанию зданий является снижение затрат на ремонтные работы и предотвращение аварийных ситуаций и преждевременного износа зданий, обеспечение комфортных условий пребывания людей в зданиях.

Как правило, управляющая компания, работающая по модели Facility Management, привлекается к управлению уже существующих

объектов недвижимости. Однако нередко девелоперы стараются подключать фэсилити-менеджеров уже на стадии разработки проекта, что позволяет оптимизировать конструктивные и инженерно-технические решения с точки зрения их эксплуатационной эффективности, надежности и ремонтпригодности.

В наибольшей степени модель управления недвижимостью Facility Management получила развитие в жилищной сфере – многочисленные жилищные управляющие компании оказывают, главным образом, услуги технического обслуживания жилых зданий.

Санитарно-хозяйственное обслуживание объекта (Cleaning)

Услуги по санитарно-хозяйственному обслуживанию зданий – это самый первичный уровень управления эксплуатацией недвижимости, который иногда не выделяется в самостоятельную функциональную модель. Тем не менее, рынок клининговых услуг является в настоящее время наиболее развитым сегментом на рынке профессионального управления недвижимостью. Особенно это заметно в регионах, где нередко именно клининговые компании являются единственными профессиональными участниками рынка услуг по управлению недвижимостью.

Клининговые услуги можно разделить на два блока: санитарно-хозяйственное обслуживание зданий и санитарно-хозяйственное обслуживание территории.

Санитарно-хозяйственное обслуживание зданий включает следующие услуги:

- уборка помещений;
- уход за мебелью и внутренним оборудованием;
- уход за фасадом здания (мойка окон, дверей, стеновых панелей);
- дезинфекция, дезинсекция и дератизация помещений.

Санитарно-хозяйственное обслуживание территории включает следующие услуги:

- уборка прилегающей территории;
- благоустройство территории и уход за зелеными насаждениями.
- вывоз мусора и снега.

Развитие рынка клининговых услуг в значительной степени связано с повышением требований собственников и арендаторов к гигиеническим условиям труда и комфорту, применением в отделке внутренних помещений и фасадов зданий новых отделочных материалов, требующих профессионального ухода, появлением в интерьерах дорогостоящей мебели и офисного оборудования.

При этом следует отметить, что далеко не все услуги, широко используемые в зарубежных странах, активно применяются в российской практике управления коммерческой недвижимостью. Так, например, в настоящее время в России не востребованы услуги, связанные с управлением финансовыми потоками собственника недвижимости. Это связано в большей степени с особенностями менталитета российских собственников, которые пока не готовы воспринимать Asset Management как подход к управлению коммерческой недвижимостью. Для них этот подход означает потерю контроля над своим имуществом и связанными с ним доходами. Кроме того, в российской практике управления пока не так заметны различия между Facility Management и Property Management. Все это говорит о том, что в России рынок услуг по управлению коммерческой недвижимостью находится в начале своего формирования.

Развитие сервейинговых услуг и рынка услуг по управлению недвижимостью в целом является перспективным направлением для российской экономики. Несмотря на то, что в настоящее время большая часть собственников управляет недвижимостью самостоятельно, наметилась тенденция роста объема данных услуг. Успех предпринимательской деятельности неразрывно связан с эффективным использованием недвижимого имущества, поэтому собственники все чаще стали задумываться над тем, чтобы использовать преимущества сервейинга. Анализ рынка услуг по управлению коммерческой недвижимостью показал, что в России он только начинает развиваться. Об этом свидетельствует тот факт, что не все виды услуг по управлению недвижимостью востребованы, несмотря на то, что они популярны в зарубежной практике. Очевидно, что положительные стороны доверительного управления клиентам компаний, оказывающих сервейинговые услуги, еще предстоит оценить. В таких условиях важную роль играет повышение профессионального уровня специалистов в области управления недвижимостью и адаптация способов управления недвижимым имуществом, успешно применяемых в зарубежных компаниях.

В ы в о д ы

Таким образом, в результате эволюции понятия, сервейинг, как вид профессиональной деятельности на рынке недвижимости вообрал в себя целый ряд специализаций, от землеустроительных, геодезических работ и картографии до инспектирования, комплексной экспертизы, оценки и управления объектами недвижимости. Концепция сервейинга составляет совокупность юридических, технических, экономических и управленческих экспертиз недвижимости, проведение которых обеспе-

чивает получение максимального эффекта от ее использования. А в зависимости от целей деятельности и комплекса функций, выполняемых управленческими компаниями можно выделить 5 моделей сервейинговой деятельности: Asset Management, Property Management, Project Management, Facility Management и Cleaning.

1.2. Анализ деятельности Королевского общества сертифицированных сервейеров Великобритании (Royal Institution of Chartered Surveyors)

1.2.1. История создания Королевского общества сертифицированных сервейеров Великобритании (RICS)

Исторически сервейинг впервые сформировался в Англии в XV–XVI вв. и на начальном этапе включал в себя функции специально уполномоченных государственных чиновников по межеванию земельных участков, регистрации объектов земельной собственности и прав на них. Это объясняется тем, что в тот период времени земля рассматривалась как главное богатство, основа жизнедеятельности и главный источник получения доходов. Один из основоположников экономической науки У. Петти выразил это словами: «Труд – отец и активное начало богатства, а земля – его мать». Основой развития английской экономической школы и практики являлись вопросы, связанные с недвижимостью. Понимание недвижимости как фундамента национального богатства прослеживается на протяжении многих веков. По мере развития рыночной экономической системы, насущные потребности в решении проблем, связанных с недвижимостью, потребовали масштабной подготовки специалистов. Закономерным следствием стало основание в Лондоне в 1868 году Института по подготовке сервейеров. В 1881 году ему было присвоено звание «Королевского» и с тех пор он называется Королевский институт уполномоченных оценщиков – Royal Institution of Chartered Surveyors⁵. Сервейеры выполняют функции по сбору, предоставлению и обработке информации об объектах недвижимости, городскому планированию, подготовке и внедрению проектов по застройке, оценке и управлению недвижимостью, ремонту, реконструкции и модернизации зданий, строительной инспекции, принимают участие в продаже и аренде коммерческой недвижимости. Таким образом, деятельность сервейеров охватывает все этапы и формы

⁵ Королевское общество сертифицированных сервейеров (RICS) : [Электронный ресурс] : <http://www.rics.org/>

проявления жизненного цикла недвижимости, обеспечивает взаимосвязанное решение всех практических вопросов [44; 57; 163]. Необходимость в создании такой организации была продиктована расширением мировой индустриализации, и как следствие, быстрым развитием инфраструктуры, жилищ, транспортных коммуникаций, которые требовали более точного контроля и учета. Общество Сервейеров позже было переименовано в Королевское общество сертифицированных сервейеров (RICS). В настоящее время это ведущая организация в области сервейинга, которая объединяет специалистов в области экономики и управления недвижимостью, строительства, землеустройства и других областях деятельности, связанных с окружающей средой.

Это общество действует в 146 странах мира. Огромная роль принадлежит обществу в разработке и поддержании стандартов профессиональной деятельности и в информационном обеспечении членов общества – RICS выпускает «Международный еженедельник о недвижимости» (Global Real Estate Weekly), ведет регулярные обзоры рынка недвижимости (Housing Market Survey, Commercial Market Survey и др.), занимается аналитикой и прогнозированием (RICS Forecasts, Housing and Affordability Analysis), проводит специальные исследования и организует международные конференции.

Ключевая роль RICS заключается в следующем: регулирование и продвижение данного вида профессиональной деятельности; поддержание высочайших образовательных и профессиональных стандартов; защита клиентов и потребителей с учетом строгих этических норм; предоставление независимых консультаций, оценок и рекомендаций.

В компании RICS работают 17 профессиональных групп, компания устанавливает стандарты, разрабатывает рекомендации и предоставляет информацию в различных отраслях индустрии.

Сегодня RICS имеет более чем 100000 сотрудников во всем мире, в большей части члены компании, не являются гражданами Великобритании.

1.2.2. Организационная структура управления

Стратегическое направление деятельности организации задает Совет Управляющих, который включает в себя руководство компании и ее представителей во всем мире.

Во главе Президента, Совет Управляющих опирается на советы и комитеты, состоящие из активных членов RICS персонала. Эти группы состоят из региональных советов, национальных советов и 17 специалистов в каждой профессиональной группе.

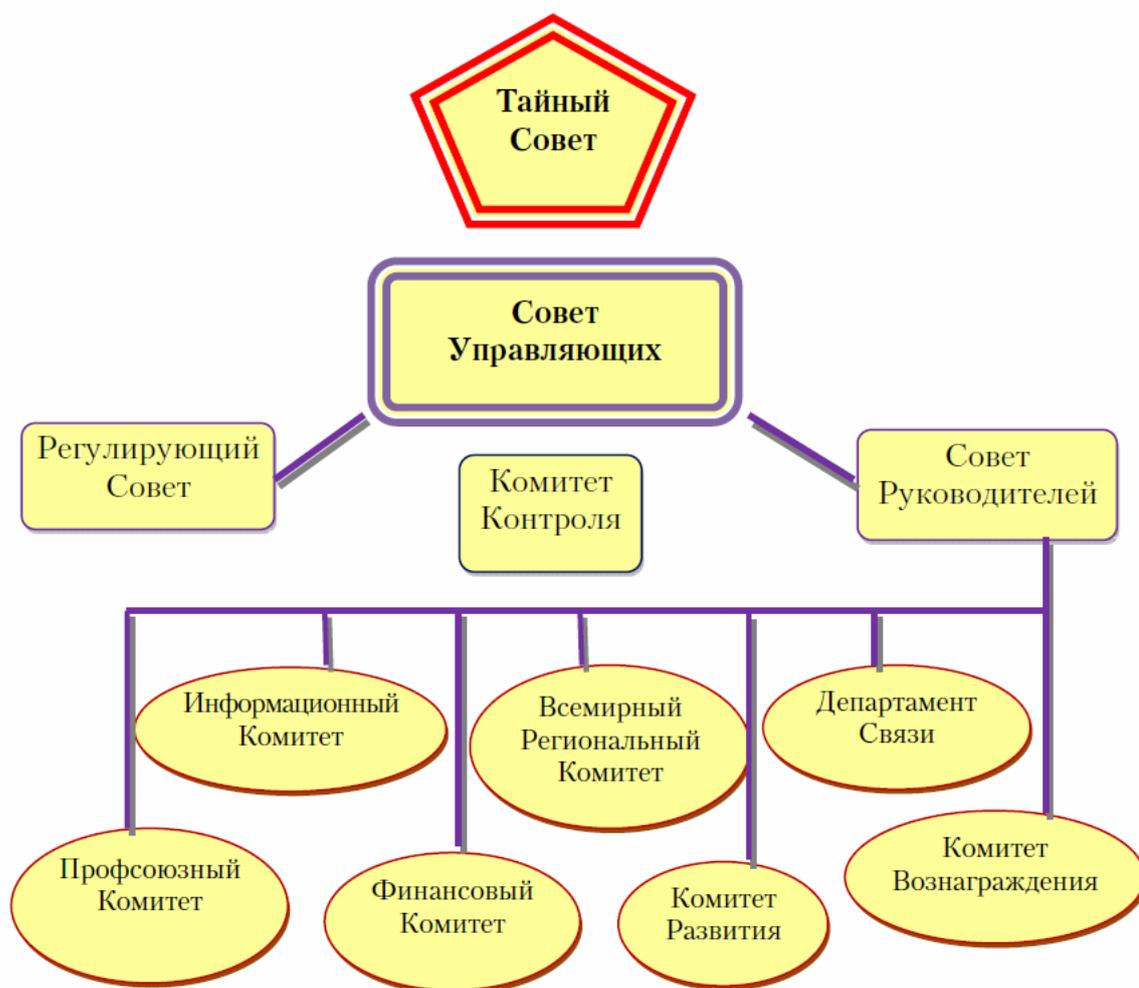


Рис. 8. Структура управления RICS

Тайный Совет является одной из старейших структур Правительства, он не менялся с течением времени, и адаптировался к тому, что Великобритания стала конституционной монархией. Назначают в Тайный Совет на всю жизнь, но только Министр, демократически избранный правительством может участвовать в его политической жизни. Глава Министерства Управления Тайного совета является Председателем Совета. Большая часть дня работа, главы Тайного Совета связана с благотворительными организациями и компаниями, действующими на основании Королевского Устава. Тайный Совет также играет важную роль в отношении некоторых уставных органов регулирования, охватывающих ряд профессий и в области высшего образования. Еще одна важная функция Тайного совета это регулирование работы Апелляционного суда Великобритании на территории страны, и за ее пределами. Комитет состоит из судей Верховного суда и некоторых высокопоставленных судей Содружества.

Президент Тайного Совета выполняет следующие функции:

- председательствует на заседаниях Тайного Совета, включая любые советы, в том числе сверх тайные;
- отдает распоряжения для утверждения ряда нормативных документов, в том числе по вопросам образования;
- дает рекомендации и отзывы по принятым законам, рассматривает их утверждение;
- участвует в работе парламента, и решает вопросы, связанные с бизнесом и развитием совета.

Совет Управляющих включает в себя членов RICS из всех регионов мира. Совет заседает три раза в год, при поддержке многих других членов группы RICS, общее число которых составляет около 1000.

Они включают в себя региональный и национальный совет Великобритании, 17 профессиональных советов, и комитеты, занимающихся вопросами этики, образования, связи с общественностью, маркетинг, исследования и разрешения споров. Совету Управляющих делегированы ключевые решения в управлении, для помощи в оперативной деятельности компании.

Регулирующий Совет утверждает и регулирует политику и устанавливает правила поведения, обеспечивает регулирующий процесс, издает нормативные документы.

Комитет Контроля назначает и контролирует профессиональных «Аудиторов», проводит внутренний контроль.

Совет Руководителей реализует стратегию компании, готовит бизнес-план и контролирует работу.

Информационный Комитет определяет стратегию и структуру для ее развития и обеспечения в мировой практике и технических стандартов и профессионально-технической компетентности.

Всемирный Региональный Комитет реализует стратегию развития в мире, регионе, разрабатывает и поставляет бизнес-план для этого региона.

Департамент Связи разрабатывает и продвигает RICS как бренд, определяет стратегию и структуру для RICS коммуникаций и внутренних дел.

Профсоюзный Комитет определяет стратегию для развития и работы членов комитета, оказывает им поддержку.

Финансовый Комитет обеспечивает финансовый контроль, контроль за инвестициями, утверждает и распределяет вознаграждения и гонорары для членов исполнительных органов.

Комитет Развития контролирует управление, показатели и стратегии RICS бизнес-операций.

Комитет Вознаграждения высшими исполнителями назначается вознаграждение для персонала фирмы.

На рис. 9 представлены структурные уровни Совета Управляющих.

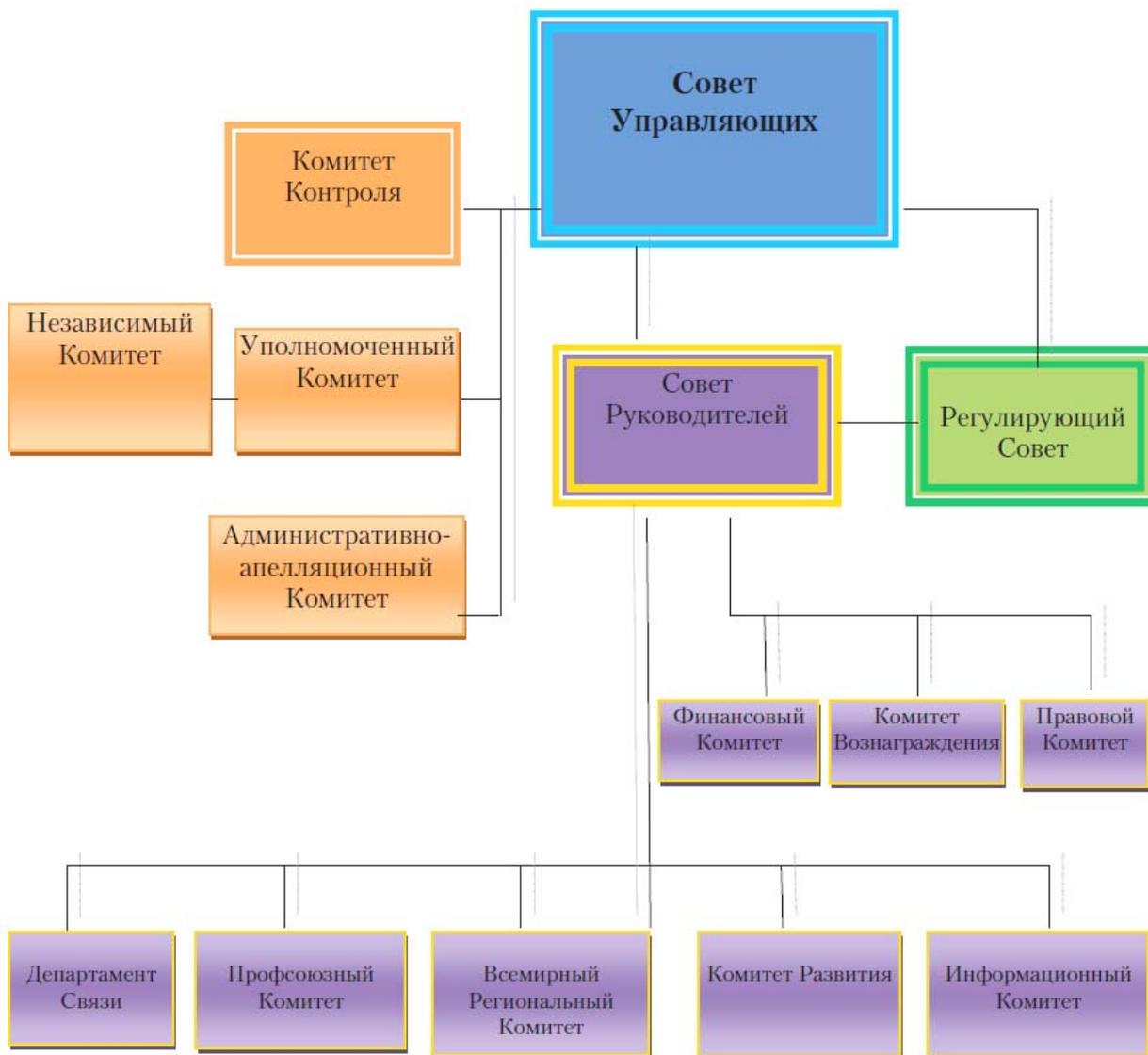


Рис. 9. Структурные уровни Совета Управляющих

1.2.3. Региональная структура RICS

Компания работает в тесном сотрудничестве с профессиональными организациями во всем мире, в том числе, с организациями, находящимися в развитых и развивающихся странах.

RICS представляет следующую региональную структуру:

- RICS Европа;
- RICS Америки;
- RICS Азии;
- RICS Южной Азии;
- RICS Океании;
- RICS Ближнего Востока и Африки.

➤ **RICS Европа**

Была основана в Брюсселе в 1993 году, офисы компании и многочисленный персонал находятся по всей Европе, в России, и странах СНГ. Развитие компании было очень стремительным от Москвы до Лиссабона, Стокгольм, Афины, RICS принес профессионализма в собственности. Более 1000 человек из Европы стали сотрудниками компании RICS. Благодаря объединению глобальных и локальных сотрудников компании RICS, Европа имеет уникальную возможность:

- повышение статуса профессий на европейских рынках;
- установить высокие образовательные и профессиональные стандарты по всей Европе;
- обеспечить экспертные консультации по вопросам политики, прав собственности, и по вопросам окружающей среды;
- оказать содействие развитию сетевых возможностей.

➤ **RICS Америки**

RICS Америки представляет интересы членов компании в США, Латинской Америке, Канаде и Карибском бассейне. В Америке, RICS занимается гармонизацией отраслей реальной недвижимости, строительства и оценки, которые являются взаимозависимыми. Компания в регионе насчитывает персонал более чем 3400 лиц работающих на всех стадиях жизненного цикла: от управления земельными ресурсами, посредством планирования, оценки экологических последствий, и оценка инвестиций к управлению процессом строительства и консультирование по вопросам наиболее эффективного использования здания. Они имеют некоторое преимущество – технические стандарты RICS, они координируют все специализации и имеют доступ к широкой сети профессионалов, которые предлагают знания и возможности для бизнеса. Знания и опыт сотрудников охватывает недвижимость, строительство, оценку, брокерские услуги, планирование и развитие, а также помогают в разрешении споров.

В основу деятельности компании положены 20 глав, которые как правило, регулируются членами RICS, при поддержке сотрудников RICS Америки в Нью-Йорке и Торонто, в интересах членов и кон-

тактов, расположенных в регионе. Они помогают объединить членов по всему региону для того, чтобы:

- приносить пользу действующим членам компании путем создания сетей и программ профессионального развития;
- создание и укрепление бренда путем повышения признания рынка стандартов по профессии;
- карьерный рост сотрудников и сфер влияния с ключевыми составляющими, включая членов фирм, образовательных учреждений и государственных.

➤ **RICS Азии**

Была создана национальными ассоциациями и местными группами в Брунее, Малайзии, Сингапуре, Таиланде, Китае, Гонконге и Индонезии. Члены компании работают так же в таких регионах, как Бангладеш, Бутана, Камбоджи, Японии, Кирибати, Лаос, Макао, Непал, Северная Корея, Южная Корея, Тайвань, Мальдивы, Филиппины и др.

➤ **RICS Южной Азии**

Включает страны Индии, Шри-Ланке, Бангладеш, Мьянме и Непале, и официально вступила в силу с 1 сентября 2011 года.

Sandhir, в качестве управляющего директора RICS Южной Азии, за время пребывания на своем посту, успешно провел политику по росту и развитию в своем регионе бренда RICS.

Для поддержки роста в этом регионе, из девяти членов совета RICS Южной Азии, включая управляющего директора, была создана комиссия из семи членов. Эта комиссия будет отчитываться перед Правлением, которое в свою очередь подчиняется RICS Совету управляющих. Совет отвечает за управление корпоративного бизнеса RICS, плана и стратегии, а также осуществляет контроль за ее осуществлением, что входит в планы RICS, и предоставляет итоговую информацию рынка в регионе.

➤ **RICS Океании**

Проводит операции в Сиднее, офисы компании находятся в Мельбурне, Перте и Брисбене. Брисбен является также базой для службы RICS. В Новой Зеландии офис RICS располагается в Окленде. Его главная цель поддерживать высокий уровень образования и профессиональной подготовки, предоставлять защиту потребителям, путем регулирования этики и стандартов, а также консультировать организации при правительстве и региональных советов.

В Австралии RICS играет важную роль в разработке профессиональных и деловых кругов, работающих с федеральной и государственной властью, образовательных учреждений и австралийские СМИ. В RICS Австралии есть шесть местных регионов, все они активно участ-

вуют в предоставлении услуг, которые оказывают члены научных исследований и передовой практики.

➤ **RICS Ближнего Востока и Африки**

RICS создана национальными ассоциациями и местными группами членов в Бахрейн, Кения, Ливан, Маврикий, Нигерия, Оман, Катар, Южная Африка, и Объединенные Арабские Эмираты.

Сотрудники RICS находятся в таких регионах, как Ботсвана, Гана, Египет, Иордания, Ирак, Кувейт, Саудовская Аравия и Уганда. Сотрудники из Дубая, Йоханнесбурга и Кейптауна, помогают принимать стандарты RICS и развивают отношения с местными органами власти, и оказывают поддержку учащимся.

1.2.4. Деятельность и профессиональные группы RICS

❖ **Земля.** Профессиональные группы составляют специалисты, работа которых связано непосредственно с землей, такие как инженеры – геоматики, геологи, геодезисты, и другие, они ведут работы в сельской местности, работы, связанные с окружающей средой, планированием и развитием, полезными ископаемыми и отходами. Группы разработки технических стандартов предоставляют информацию и оказывают технические консультации, а так же способствуют оказанию услуг в области государственной политики. Они развивают и поддерживают отношения с альянсами других профессиональных органов и отраслей.

Environment Professional Group (группа профессиональных экологов):

– экологические инспекторы, специалисты во всех аспектах управления, проводят услуги мониторинга и оценки состояния окружающей среды и земли, в связи со строительством зданий и сооружений;

– совет окружающей среды и ресурсов имеет несколько рабочих групп, ведущих подробные работы в окружающей среде, минералов и отходов.

Группа профессионалов выполняет следующие работы:

– подготовка профессиональных рекомендаций и информации;
– рассмотрение, рекомендация, консультация документов и законопроект;

– консультации по соответствующим профессиональным стандартам; другие проекты по продвижению соответствующей профессиональной деятельности или интересов.

Каждая рабочая группа имеет Председателя, который действует как инициатор, модератор и посредник. Состав рабочих может быть изме-

нен в любой момент по мере необходимости или при подходящих кандидатах, если таковые имеются. Рабочие группы работают независимо друг от друга в рамках общей компетенции, и отчитываются по проделанной работе перед Советом.

Minerals & Waste Management Professional Group (профессиональная группа управляющих минералами и переработке сырья). Специалисты занимаются полезными ископаемыми и отходами, в том числе работами по просадки грунта, занимаются вопросами утилизации отходов.

Профессиональные группы ответственны за установление стратегического направления для будущих своих дисциплин и за выявление и обслуживание информационных потребностей своих коллег.

Минералы и сырье, необходимое в строительстве и в обрабатывающей промышленности обеспечивает топливом мировую энергетику.

Добыча полезных ископаемых и управления отходами требует планирования от начального этапа разведки к окончательной реставрации и после каждого использования.

Управление на этапе эксплуатации требует переговоров и консультаций с землевладельцами, широкой общественности и других специалистов, в том числе по планированию, специалистов-экологов, юристов и бухгалтеров.

Геодезисты должны иметь технические навыки и практические знания в следующих направлениях:

- горнодобывающая промышленность и разработка карьеров;
- минералы и оценка;
- горное право;
- планирование закона;
- экологическое законодательство;
- геология;
- съемка.

Rural Professional Group (профессиональная группа землемеров).

Профессионалы участвуют в широком спектре работ по сельской экономике и окружающей среде, в том числе сельских консультаций, оценке и управлении.

Работы охватывает сельское хозяйство, лесное хозяйство и прибрежные земли, в различных областях.

Профессиональные группы несут ответственность за установление стратегического направления для будущего своей специализации и для выявления и обслуживания информационных потребностей своих членов.

Работа сельского землемера опирается на широкий спектр профессиональных и технических навыков и знаний в ключевых областях, включая сельское хозяйство, управление окружающей природной среды и ландшафтов, управления собственностью и оценки.

В частности сельские геодезисты могут оказать бесплатные консультации в таких областях, как:

- сельское управление недвижимостью;
- сельское хозяйство;
- планирование;
- оценка;
- аукцион;
- управление активами.

Роль сельского землемера все более активно учитывается не только в профессиональных и технических аспектах, но и в бизнесе, управлении ресурсами, и консультации в качестве лидеров в сельской местности.

Geomatics Professional Group (профессиональная группа инженеров-геоматиков). Геоматики являются одной из наиболее динамично развивающихся профессий во всем мире. Они знают законы о земле и в других социально-экономических областях, а так же ведут съемки.

В группе профессионалов работают специалисты в области науки, изучающие пространственные взаимосвязи. Это особенно касается сбора, обработки и представления информации в природной, социальной и экономической географии, как в естественной так и в искусственной среде. Геоматики положили в основу информацию о жизненном цикле земли, и все что с ней связано, в том числе и сооружения.

В 2012 году экономические исследования показали, что британский рынок геопространственных услуг оказал их на сумму более 1,2 миллиарда фунтов стерлингов. Валовая добавленная стоимость (ВДС) в экономике Великобритании зависела от продуктов и услуг на картографическое содержание.

Группа геоматиков стремится обеспечить специальными знаниями квалифицированных работников в области земли, гидрографических и инженерных изысканиях, по следующим направлениям деятельности:

- земля, инженерно-гидрографические изыскания;
- отображение и позиционирование;
- глобальные и местные навигационные системы;
- географическая наука;
- инженерное изыскание;
- кадастр и регистрации земель;

- рядовой, региональные и международные границы определения;
- разрешение споров экспертами;
- земельное право, управление и реформа;
- картография;
- воздушные и наземные фотограмметрии, лазерное сканирование;
- пространственные данные и управление метаданными, интерпретация и манипуляция;
- земля, прибрежное и морское управление информацией;
- ресурсы океана и их обследование;
- мониторинг;
- управление проектом;
- исследования и консультации.

Planning & Development Professional Group (профессиональная группа планирования и развития). Несет ответственность за установление стратегического направления для будущего своей специализации и для выявления и обслуживания информационных потребностей своих сотрудников. Планирование и развитие профессиональной группы является важным для специалистов, которые консультируют по всем аспектам планирования и развития как в частном так и в государственном секторах. P & D геодезисты играют важную роль в обеспечении полезного развития, которое соответствует самым высоким экологическим стандартам, и является экономически жизнеспособным.

Планирование и развитие является специалистом в своей области, группа изучает внешнее влияние на окружающую среду, и то, как она используется. На практике часто приходится решать проблемы изменения климата, роста населения и экономического развития в реализации на долгосрочную перспективу.

Группа планирования и развития принимает важные решения для обоснованных инвестиционных проектов, которые удовлетворяют критериям устойчивости, а также обеспечивает необходимую поддержку для долгосрочного стратегического управления земельными ресурсами. Полученные знания используются правительством для ведения государственной политики в борьбе с изменением климата. Среди широкого спектра областей P & D геодезисты и правительство решают следующие задачи:

- обеспечение устойчивого развития;
- финансовая состоятельность в планировании;
- инфраструктура;
- доступное жилье;
- районы планирования;

- городские и сельские регенерации;
- финансирование и налоговое приращение.

Дипломированные оценщики по планированию и развитию, работают по всему миру, применяют свои знания и навыки для проблем, возникающих на международном уровне. Они работают как независимые консультанты, либо как часть больших междисциплинарных групп. Клиентская база представляет собой как частные компании, занимающиеся различными проблемами развития при национальных правительствах местных органов власти, так муниципалитетов и других общественных учреждений.

❖ *Собственность*

Arts & Antiques Professional Group (профессиональная группа искусства и антиквариата). Профессиональные группы несут ответственность за установление стратегического направления для будущего своих дисциплин и для выявления и обслуживания информационных потребностей своих членов.

Специалисты стремятся повысить статус уставного искусства и антиквариата геодезистами в качестве поставщиков из наиболее профессиональных консультаций по оценке, покупке, продаже и управлению антиквариата и изящных искусств.

Dispute Resolution Professional Group (профессиональная группа разрешения конфликтов). Сферы деятельности группы включают предупреждения конфликтов, арбитраж, судебное разбирательство, независимое определение эксперта, посредничество, предоставляет услуги свидетель-эксперт и услуги адвоката.

DRS несут ответственность за назначение сторонних споров RICS резольверами по целому ряду земли, недвижимости и строительства, а также для подготовки, повторной проверки и контроля качества таких назначенцев. RICS Профессиональные группы несут ответственность за установление стратегического направления для будущего их специализации, а также для выявления и обслуживания информационных потребностей своих членов.

Management Consultancy Professional Group (профессиональная группа консультирования). Консультанты по вопросам управления обеспечивают независимый, беспристрастный совет во всех областях бизнеса и реального жизненного цикла недвижимости. В основном, они выявляют и реализуют бизнес – решения реальных проблем недвижимостью. Они являются стратегами в любой организации, где недвижимость играет важную роль в бизнесе.

Консультанты по вопросам управления предоставляют консультации для строительства, стратегии и тактическое планирование, а также консультационные навыки для реализации имущества или общего бизнеса. Дипломированные оценщики проходят подготовку в области экономики, бизнеса и управленческих навыков. Подготовка включает:

- коммерческую недвижимость;
- управление и практику;
- стратегический совет;
- корпоративную несостоятельность;
- антикризисное управление.

Профессиональные группы несут ответственность за установление стратегического направления для будущего своей специализации и для выявления и обслуживания информационных потребностей своих членов.

Residential Property Professional Group (профессиональная группа по управлению жилой недвижимостью). Жилая недвижимость играет важную роль в жизни общества. В дополнение к своей основной цели удовлетворения жилищных потребностей населения, это также растущий класс инвестиционных активов.

Профессиональное использование имущества можно разделить на аренду имущества и недвижимости, занимаемой владельцем. Использование жилой недвижимости как инвестиционного актива, быстро растет. Прямые инвестиции осуществляются на всех уровнях, начиная от крупных институциональных инвесторов до частных лиц. Косвенные инвестиции включают инвестиции в акционерный капитал, такие как ипотечные инвестиционные трасты и долговые средства, таких как жилые ипотечные ценные бумаги.

Различные специалисты работают в районе жилого сектора недвижимости. Планировщики, разработчики, агенты, ипотечные кредиторы, профессиональные консультанты (например, оценщики и геодезисты). Professional Group представляет следующие услуги в жилой недвижимости:

- оценка;
- обследования зданий;
- аренда недвижимости и управление;
- аренда и обновление аренды;
- обследования зданий и покупка недвижимости;
- управление арендой квартир;
- предложение жилья;

- доступность жилья;
- социальное жилье.

Commercial Property Professional Group (профессиональная группа по управлению коммерческой недвижимостью). Работа профессионалов в этой области охватывает все виды недвижимости для коммерческих целей. Основными секторами коммерческой недвижимости являются:

- розничная торговля;
- офисный;
- промышленный;
- развлекательный.

Коммерческая недвижимость поддерживается государственным и частным сектором бизнеса и услуг, таких как:

- правительство;
- сфера услуг;
- образование;
- здравоохранение;
- производство;
- связь;
- гражданская инфраструктура.

Facilities Management Professional Group (профессиональная группа по управлению технической эксплуатацией объекта). Услуги управления (FM) есть полное управление всеми услугами, которые являются основной деятельности организации.

Хорошие средства управления имеет огромное значение для эффективности и производительности компании, ее сотрудников и даже своих клиентов. Используя лучшие бизнес-практики, операционные расходы компании могут быть уменьшены, а его производительность увеличена. FM профессионалов во всех отраслях промышленности, торговли и услуг и могут быть использованы консультантами, управление объектами поставщиков, клиентов ведомств, государственного сектора и др.

Machinery & Business Assets Professional Group (профессиональная группа по управлению оборудованием и бизнес-активами). Специалисты обеспечивают оценку и продажу как материальных так и нематериальных активов по всему в промышленном, коммерческом и государственном секторах.

Valuation Professional Group (профессиональная группа оценщиков). Группа поддерживает профессиональных оценщиков, работаю-

щих в таких областях, как земля, имущество, машины и оборудование, искусство и антиквариат, а также стоимость бизнеса.

Она включает в себя общую оценку, а также оценку инвестиций, измерений и анализ принятия решений, оценка стоимости собственности, налогообложение.

Группа выступает в качестве хранителя стандартов оценки RICS Professional «Красная книга» (см. прил. Б) и все другие оценки связанные профессиональным руководством, таких, как кодексы практики, руководящие указания и информационные документы.

❖ **Строительство**

Building Control Professional Group (профессиональная группа по строительному контролю). Съёмка здания дает возможность профессионалам работать с огромным количеством типов зданий.

Геодезисты строительного контроля руководствуются строительными нормами и правилами и другими законодательными актами при проектировании и строительстве зданий.

Работая в государственном и частном секторе, геодезисты работают вместе с архитекторами, дизайнерами, строителями и подрядчиками.

Геодезисты проводят контрольную проверку из предлагаемых планов с целью обеспечения их требуемым стандартам, включая такие области как пожарная безопасность, энергосбережение, структурную стабильность. Они также следят за проектом до конца и проверяют его во время строительства.

Project Management Professional Group (профессиональная группа по управлению проектами). Профессиональные дисциплины управления проектом пользуется спросом по всему миру. Руководители проекта занимают центральную место в процессе развития, движения и успешного завершения проекта.

Как правило, руководители проекта назначаются в начале проекта и оказывают помощь клиенту в разработке проекта, а затем выбора, назначения и координации проектной команды.

Building Surveying Professional Group (профессиональная группа строителей – геодезистов). RICS Строительная Геодезия Professional Group выпустила два дополнительных руководящих документа, чтобы помочь кандидатам, руководителям и консультантам грамотно и правильно выполнять процесс съёмки

Каждый кандидат, вместе со своим руководителем и консультантом, должны решить, что подходит именно для него и для его опыта.

Геодезисты работают со всеми рынками недвижимости в том числе:

- жилой;
- коммерческой;
- розничная торговля;
- промышленная;
- развлечения;
- образование;
- здравоохранение.

Клиенты, будь то крупная корпорация или отдельные организации, выбирают дипломированных оценщиков по зданиям.

Съемка здания охватывает широкий спектр работ; это интересная и ценная область знаний, которая постоянно развивается.

Quantity Surveying & Construction Professional Group (профессиональная группа по расчетам и проектированию). Специальные руководители определяют стоимость строительства. Изначально стоимость связана с определением капитальных затрат для зданий или сооружений, которые являются целесообразными, при проектировании и строительстве. Но сметы могут быть также связаны с расширением, ремонтом, техническое обслуживание и снос объекта.

Строительная отрасль является обширной и распространяется на всю недвижимость и инфраструктуры рынка. Геодезисты работают во всех отраслях строительной индустрии и по всему миру. Во всех сферах недвижимости и инфраструктуры.

1.2.5. Federation Internationale des Geometres (Международная федерация геодезистов)

FIG⁶ – Международная федерация геодезистов является международной неправительственной организацией, целью которой является поддержка международного сотрудничества в ходе съемки во всех областях и регионах.

FIG является ведущей международной организацией, представляющей интересы геодезистов во всем мире. Это федерации национальных ассоциаций, охватывающих весь спектр профессиональных областей в рамках мирового сообщества съемки.

⁶ Federation Internationale des Geometres [Электронный ресурс] : <http://www.fig.net>

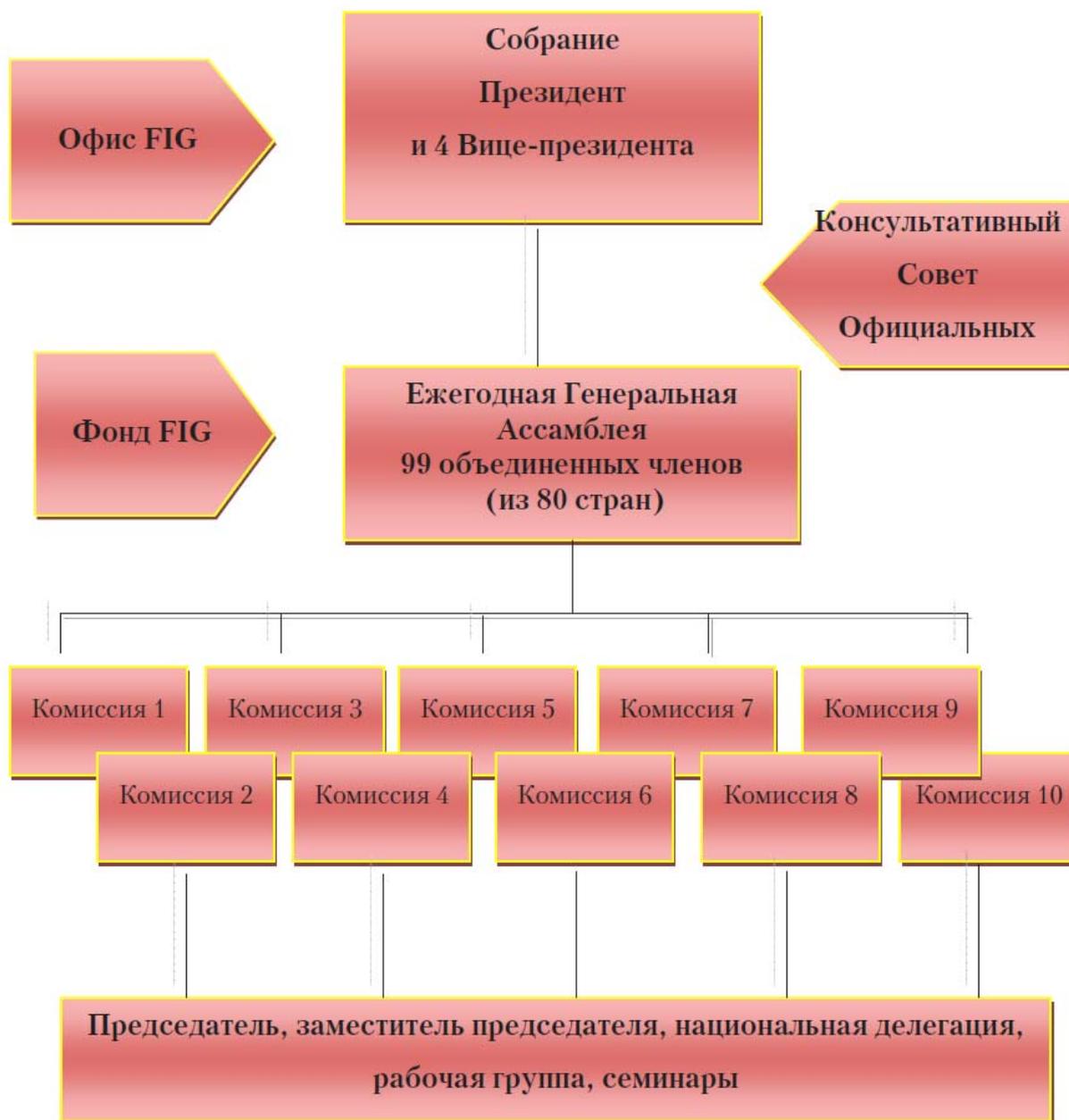


Рис. 10. Организационная структура FIG

FIG была основана в 1878 году в Париже и была известна как Международная федерация геодезистов. Это признанная ООН неправительственная организация (НПО), представленная более чем в 120 странах по всему миру, ее целью является обеспечение навыкам дисциплин геодезии для тех, кто ее практикует, и удовлетворение потребностей рынка.

FIG представляет, в частности, профессиональные и технические интересы более 250000 лицензированных геодезистов во всем мире, многие из которых работают в рамках национальных кадастровых систем. FIG стремится к повышению авторитета профессии съемки через

образование и практику, расширяя политические отношения как на национальном, так и международном уровне, что поможет искоренению нищеты, содействия демократизации, а также содействию экономической, социальной и экологической устойчивости.

RICS поддерживает высокий статус делегации Великобритании и участвует на всех уровнях корпоративной структуры FIG.

Деятельность FIG регулируется планом работы, который регулярно пересматривается в отношении долгосрочного стратегического плана. Нынешний план работы, под названием «Создание потенциала», ведется специальной комиссией, и направлен на социальные, экономические, технологические и экологические изменения.

➤ Членами FIG являются:

– ассоциации – национальные ассоциации, представляющие один или несколько разделов геодезии;

– филиалы – группы геодезистов или геодезические организации, осуществляющие профессиональную деятельность, но не отвечающие критериям для членов ассоциации;

– корпоративные члены – организации, или учреждения, которые предоставляют коммерческие услуги, связанные с профессией инспектора;

– академические члены – организации, или учреждения, которые способствуют образованию или исследованию в одной или нескольких дисциплин съемки.

➤ Деятельность комиссии:

Комиссия состоит из 10 председателей комиссии из разных стран, которые проводят технические работы. Каждый член ассоциации назначает делегата в каждой из комиссий, их полномочия заключаются в следующем:

Комиссия 1 – Профессиональная деятельность (Австралия)

• восприятие профессии съемки, профессиональной деятельности, правовые аспекты и организационные структуры, стандарты и сертификация;

• кодекс этики и приложений;

• управление информационными технологиями и проектами.

Комиссия 2 – Профессиональное образование (США)

• разработка учебных программ;

• изучение и преподавание методов и технологий;

• образовательный менеджмент и маркетинг;

• непрерывное профессиональное развитие сетей в области образования и профессиональной подготовки.

Комиссия 3 – Управление пространственной информацией (Израиль)

- управление пространственной информацией о земле, имуществе и морских данных;
- инфраструктура пространственных данных – сбор и анализ данных, визуализация, стандартизация, распространение и поддержка управления, управление знаниями для SIM-карты, бизнес-модели, государственно-частное партнерство.

Комиссия 4 – Гидрография (Канада)

- гидрографические съемки;
- гидрографическое образование, подготовка морской среды и прибрежных зон;
- обработка данных и управления морских карт и батиметрические карты – аналоговые и цифровые, в том числе электронных навигационных карт.

Комиссия 5 – Определение местоположения и измерения (Швеция)

- методы измерений;
- методы достижения точности, точность и надежность данных, зависящие от местоположения, размеров и формы естественных и искусственных особенностей поверхности земли и окружающей среды.

Комиссия 6 – Инженерная геодезия (Великобритания)

- сбор, обработка и управление данными topometric, контроль качества и проверки для гражданского строительства и производство крупных объектов;
- современные концепции для установки выезда машины и руководства;
- деформация системы мониторинга;
- автоматические измерительные системы, мульти-датчик измерительных систем, наземных лазерных систем.

Комиссия 7 – Управление землей и кадастр (Канада)

- кадастр, землеустройство и землепользование, развитие плохого управления земельными ресурсами;
- развитие устойчивого управления земельными ресурсами в качестве инфраструктуры для устойчивого развития и поддержки экономического роста, применения инновационных и передовых технологий по кадастру и управлению земельными ресурсами;
- повышение роли геодезистов в вопросах управления земельными ресурсами для общественности и заинтересованных сторон.

Комиссия 8 – Планировка ландшафтов и их развитие (Кения)

- региональные и местные структуры планирования;

- городское и сельское планирование, землепользование, планирование политики и управления окружающей средой для устойчивого развития;

- реинжиниринг мегаполисов;
- государственно-частное партнерства;
- планирование и управление неофициальными поселениями в вопросах пространственного развития.

Комиссия 9 – Оценка и управление недвижимостью (Соединенное Королевство)

- оценка, инвестиции в недвижимость и инвестиционное планирование;
- инвестиции в недвижимость, транспортные средства, финансирование развития и землепользования;
- анализ рынка реальной экономики недвижимости, управление собственностью и собственностью систем;
- управление государственным имущественным сектором.

Комиссия 10 – Экономика строительства и управление (Чехия)

- экономика строительства, в том числе геодезические, строительные изыскания, инженерная стоимость и управление;
- оценки и проведения торгов;
- коммерческое управление, включая закупки, управление рисками и контрактами;
- управление проектами и программами, включая планирование и развитие.

В ы в о д ы

Анализируя мировой опыт можно сделать вывод, что деятельность специалистов-сервейеров компании RICS осуществляется на всех этапах жизненного цикла недвижимости, что обеспечивает системный подход к недвижимости как объекту управления. В настоящее время, RICS – это ведущая организация в области сервейинга, которая объединяет специалистов в профессиональные группы во всем мире.

1.3. Американский Конгресс Сервейинга и Картографии (American Congress on Surveying & Mapping)

Американский Конгресс Сервейинга и Картографии (American Congress on Surveying & Mapping (ACSM⁷)) – был основан в 1941 году с

⁷ American Congress on Surveying & Mapping : [Электронный ресурс] : [http:// www.acsm.net/publications.html](http://www.acsm.net/publications.html)

целью лучшей координации американской деятельности по сервейингу и картографии. Конгресс объединил профессиональных топографов, картографов, геодезистов, сервейеров и других специалистов, чья профессиональная деятельность связана с пространственными измерениями и оценками земли. Эти специалисты входят в четыре профессиональных объединения, которые являются членами Конгресса: Американская ассоциация геодезистов-сервейеров (American Association for Geodetic Surveying (AAGS)), Общество картографии и географической информации (Cartography and Geographic Information Society (CaGIS)), Географическое общество (Geographic and Land Information Society (GLIS)), Национальное общество профессиональных сервейеров (National Society of Professional Surveyors (NSPS)⁸).

1.3.1. Американская ассоциация геодезистов-сервейеров (American Association for Geodetic Surveying (AAGS))

Главной целью создания ассоциации является объединение геодезистов и сервейеров в XXI в. AAGS⁹ занимается разработкой новых образовательных программ, презентациями, семинарами и практикумами по темам, связанные с геодезической съемкой, а также статей и докладов, которые информируют членов новейших научно-технических достижений в их реализации и в наиболее экономически эффективном использовании.

Американская ассоциация геодезистов-сервейеров (AAGS) проводит следующие мероприятия:

- содействует лучшему пониманию геодезии как науки;
- создает образовательные программы, способствующие наилучшему пониманию значения геодезических исследований, и таким образом стимулирует более широкое использование таких исследований;
- оказывает содействие геодезическим изысканиям физическими лицами, государственными и частными организациями;
- содействует принятию единых стандартов и процедур для реализации геодезических изысканий;
- проводит публикации геодезического обследования данных и информации;
- содействует осуществлению программ для тестирования, калибровки и оценки геодезического оборудования;

⁸ American Congress on Surveying & Mapping [Электронный ресурс] : [http:// www.acsm.net/aboutacsm.html](http://www.acsm.net/aboutacsm.html); Maps in Our Live [Электронный ресурс] : <http://www.loc.gov/exhibits/maps/maps-aboutacsm.html>

⁹ American Association for Geodetic Surveying : [Электронный ресурс] : <http://www.aagsmo.org>

- оказывает дальнейшее развитие и осуществление Глобальной системы позиционирования (GPS) для геодезических работ, межеваний;
- информирует членов новых технических разработок на совещаниях ассоциации и публикаций ACSM Конгресса;
- содействует образовательным программам в области геодезии, геодезических изысканий и смежных областях;
- сотрудничает с другими организациями-членами и комитетов ACSM и других подобных организаций, как национальных, так и международных, в поддержку науки геодезии;
- поощряет использование обследований геодезической и математической системы координат в создании системы государственного управления земельной съемки (PLSS) и использования обследований геодезической и математической системы координат в установлении географических и земельных информационных систем.

1.3.2. Общество картографии и географической информации (Cartography and Geographic Information Society (CaGIS))

CaGIS¹⁰ был сформирован в 1941 году. В 1950 становится частью Американского Конгресса Сервейинга и Картографии (ACSM). В январе 2004 года CaGIS становится независимой корпорацией.

Главной миссией CaGIS является поддержка научных исследований, образования, и практики для улучшения понимания, создания, анализа и использования карт и географической информации для принятия эффективных решений и улучшения качества жизни.

В CaGIS можно выделить следующие преимущества:

– CaGIS Journal : путем публикации статей и авторитетных международных документов, журнал служит форумом для обмена оригинальных концепций, методик, подходов и опыта тех, кто занимается проектированием и внедрением картографии, геоинформационных систем и связанных с ними геопространственных технологий.

– AutoCarto конференции: главная цель которых объединить со всего мира исследователей и ученых, которые работают в области картографии.

– (USNC-ICA) Американский Национальный Комитет и Международная Картографическая Ассоциация : CaGIS является организацией, которая представляет США в ICA. Совещания ICA проводятся каждые два года.

¹⁰ Cartography and Geographic Information Society: [Электронный ресурс] : <http://www.cartogis.org/>

– CaGIS принимает участие в ряде мероприятий, которые оказывают влияние в области политики на законодательство. Является членом Коалиции организации Geospatial (COGO, National Geospatial консультативного комитета (NGAC), а так же является консультантом Федерального комитета по географическим данным. Контролирует вопросы, связанные с картографией на национальном, региональном и местном уровнях.

1.3.3. Географическое общество (Geographic and Land Information Society)

Миссией GLIS¹¹ является поддержание и развитие надлежащего использования геодезической и картографической технологии в области разработки и использования систем и информации в области географии и земли.

В связи с этим деятельность GLIS направлена на:

- укрепление профессиональных связей между специалистами в области геодезии;
- обеспечение целостности крупномасштабных географических информационных систем;
- стимулирование и развитие использования информационных систем в геодезии и картографии;
- разработку полезных стандартов;
- увеличение образовательных программ;
- работа с другими организациями и сообществами;
- разработка полезных образовательных мероприятий и материалов;
- способствует развитию местных, региональных и национальных сотрудничеств между геодезическими организациями.

1.3.4. Национальное общество профессиональных сервейеров (National Society of Professional Surveyors)

Национальное общество профессиональных сервейеров (NSPS¹²) спонсирует национальные программы сертификации. Программа признана Министерством труда США в рамках Национальной программы обучения и поддержки образования (DANTES). Это четырехуровневая программа сертификации для съемки на территории Соединенных

¹¹ Geographic and Land Information Society: [Электронный ресурс] : <http://www.g-lis.org/about-g-lis/>

¹² National Society of Professional Surveyors: [Электронный ресурс] : <http://www.nsps.us.com>

Штатов признанная NSPS. Сертификация дает человеку привилегии, поскольку она отражает прогресс в области съемки. Сертификация дает организациям продвижение, так как она является свидетельством в предоставлении конкретной услуги.

Конгресс представляет собой некоммерческую организацию, главной целью которой является продвижение науки и практики сервейинга, картографии и смежных областей. Также Конгресс осуществляет образовательную деятельность и информационное обеспечение профессиональной деятельности сервейеров – выпускает информационный бюллетень (ACSM Bulletin), профессиональный научно-практический журнал «Surveying and Land Information Science». В настоящее время Конгресс объединяет более 7000 сервейеров, не только из США, но и из Канады и Южной Америки.

Однако общепризнанный в Великобритании термин Surveying, получивший широкое распространение и в целом в Европе, на американском континенте по-прежнему в большей степени применяется для характеристики профессиональной деятельности в области землеустройства (Land Surveying), строительной геодезии (Building Surveying), инженерных изысканий (Engineering Surveying) и кадастрового дела (Cadastral Surveying). Например, Статистическое Бюро США (US Census Bureau) в классификаторе видов экономической деятельности выделяет около 14 видов услуг, связанных с сервейингом, включая в этот список услуги по измерению и описанию поверхности земли, пространства над и под земельными участками, а также услуги по формированию объектов имущественных прав на земельные участки.

Профессиональную деятельность по управлению недвижимостью в США, Канаде и других государствах нового света принято определять как Realty Management или Real Estate Management.

Эта деятельность осуществляется специализированными управляющими компаниями (Realty Management Company¹³), компаниями по управлению недвижимыми активами (Real Asset Management Company¹⁴). Такие компании оказывают целый комплекс услуг по управлению недвижимостью: содержание и техническое обслуживание (comprehensive property management), управление инженерными системами объектов (facilities management), строительство объектов (building engineering), управление проектами (project management), услуги по обследованию зданий, инспектирование и экспертиза (realty advisory services, inspections and repairs), финансовое управление (finance management) и т.д.

¹³ Realty Management Company : [Электронный ресурс] : <http://www.rmcrental.com/>

¹⁴ Real Asset Management Company: [Электронный ресурс] : <http://www.realassetmgt.com>

Специализированная управляющая компания (Realty Management Company)

Realty Management Company, подразделение компании Holt & Inc, была одной из ведущих компаний по управлению недвижимостью в Сакраменто и большой Северной Калифорнии с 1975 года. Управляя недвижимостью, Компания предлагает каждому индивидуальный подход. Фирма снимает с владельца недвижимости все заботы повседневного управления и доходов от собственности. Обширные знания об аренде и законы защищают владельцев от возможной ответственности.

Аренда (лизинг услуги): Realty Management Company имеет маркетинговую кампанию, на сайте которой находятся различные объявления и услуги. Вся информация содержится на 18 веб-сайтов, включая их собственную. Потенциальные арендаторы получают информацию самостоятельно на сайте, либо по телефону горячей линии, работающей круглосуточно. Сайты и горячая линия содержат все соответствующие сведения, необходимые для перспективного арендатора, чтобы определить, будет отвечать его потребностям и указаниям потенциальный объект.

Realty Management Company была создана для обеспечения вложения инвестиций в недвижимость а также для профессионального и доступного управления арендой имущества. Каждое свойство, и его владелец, имеет уникальные особенности и потребности. Перед тем, как взять на себя ответственность за владельцем по управлению имуществом, компания оценивает особенности имущества, условия и потенциал рынка, а также цели владельца и его ожидания. Это позволяет фирме лучше удовлетворять потребности владельцев. Подходы и способы по управлению недвижимостью сотрудники компании разрабатывали более 37 лет. Финансовые, операционные и маркетинговые операции координируются для достижения целей плана управления.

Персонал компании имеет большой опыт в управлении всех видов недвижимости: дома, дуплексы, и др. Они имеют 75 лет реального опыта в управлении недвижимостью, и были жителями Сакраменто почти 50 лет.

Услуги включают:

- ✓ Управление планом развития, который включает:
 - полный анализ собственности;
 - стратегическое планирование;
 - определение целей собственности.
- ✓ Инновационный маркетинг и реклама, которая включает:
 - исследования рыночной стоимости аренды;
 - интернет насыщение.

- ✓ Финансовые системы, которые включают:
 - компьютеризированный бухгалтерский учет;
 - ежемесячная финансовая отчетность;
 - бюджетирование.
- ✓ Планы обслуживания, которые включают:
 - профилактическое обслуживание;
 - запрос на техническое обслуживание и 24-часовая экстренная связь;
- ✓ Арендатор отношений, которые включают:
 - поддержание положительного профессионального отношения арендатора;
 - коммуникации.

Компания по управлению недвижимыми активами (Real Asset Management Company)

Реальное управление активами (РАМ) является ведущим поставщиком решений для управления фиксированными активами с более чем 3000 клиентов в более чем в 70 странах мира. Грамотные решения позволяют выбрать оптимальную стратегию учета для любой организации.

Рынок РАМ интегрируется практически каждый аспект по управлению активами. Набор состоит из 15 комплексных модулей и включает в себя амортизацию, федеральные и государственные налоги, активы бюджетирования и прогнозирования, арендатор учета основных средств, капитальных управлений проектами, управление документами, управление запасами, отслеживания активов, служба поддержки и сопровождения управления.

Имея офисы в Великобритании, США, Канаде и Южной Африке и сеть реселлеров по всему миру, продукты РАМ и услуги используются для удовлетворения потребностей как частных, так и общественных организаций. Компания защищает все активы и упрощает управление ими и бухгалтерским учетом.

РАМ считает, что он обладает уникальными возможностями для оказания помощи и решает любые проблемы по управлению активами. Решения обеспечивают финансирование команды с необходимыми инструментами для отчетности точно на обоих активов и товарно-материальных ценностей, подготовки подробных отчетов прогноза и упрощает процесс отслеживания активов. РАМ постоянно стремится быть в курсе событий в секторах, в которых они работают. РАМ стремится

поддерживать высокие стандарты в индустрии программного обеспечения и в связи с этим получила аккредитации.

РАМ помогает клиентам в различных рынках и обслуживает конкретные требования каждого сектора. Найденные решения позволяют выбрать оптимальную стратегию учета для организации. Ниже представлены диаграммы конкретных рынков, обслуживаемых по всей территории Соединенных Штатов, Канады и Мексики.

РАМ предоставляет **аудиторские услуги**, которые включают вариации, отчеты о состоянии, классификации активов и штрих-кодирование. Преимущества аудиторских услуг:

- эффективные методы сбора информации приводит к полной и исчерпывающей консультации;
- целостность данных поддерживается в реестре активов и, как следствие, на балансе;
- широкий спектр вариантов штрих-кодов, этикеток и бирок разрабатывает специалист системы безопасности;
- после завершения аудита, утвержденного списка записей импортируется в реестр активов, получая значительную экономию времени.

Консультирование: РАМ имеет выдающийся послужной список по реализации комплексных проектов и бизнес – программ в различных секторах промышленности. Долгий опыт работы позволяет генерировать стратегические планы реализации, и добиваться всегда четкого результата. Метод управления охватывает все аспекты – организация, управление и контроль всех заданий.

Преимущества услуги РАМ:

- контролирует все стадии реализации проекта;
- регулярные обзоры прогресса в плане и по отношению к бизнес-точки случае принятия решения;
- автоматический контроль управление любым отклонениям от плана;
- участие управления в соответствующее время и в ходе проекта;
- сильные каналы связи между всеми участвующими в управлении проектом.

В США профессиональных управляющих недвижимостью объединил Институт Управления недвижимостью (The Institute of Real Estate Management (IREM), который в 2008 г. отметил свое 75-летие. В управлении сертифицированных Институтом управляющих недвижимостью (Certified Property Manager (CPM) находятся недвижимые активы совокупной стоимостью \$1,5 триллиона. К числу влиятельных международных организаций, объединяющих специалистов в области управления недвижимостью, относится и международная ассоциация

специалистов по инженерно-техническому менеджменту объектов недвижимости (International Facility Management Association), созданная в 1980 г. В настоящее время эта организация объединяет более 19 тысяч профессиональных facility-менеджеров из 60 стран мира, в управлении которых находится недвижимость общей площадью более 37 млрд. квадратных футов (3,4 млрд. квадратных метров). Эта организация не только осуществляет сертификацию профессиональных управляющих, но и выполняет научные исследования, осуществляет образовательные программы, проводит международные конференции и выставки.

В ы в о д ы

Анализ деятельности Американского Конгресса Сервейинга и Картографии (AAGS) показывает, что для лучшей координации работы по сервейингу и картографии является объединение геодезистов и сервейеров в ассоциацию, главной целью которой является поддержка профессиональных топографов, геодезистов, сервейеров и других специалистов, а так же разработка новых образовательных программ, презентаций, семинаров и практикумов по темам, связанных с геодезической съемкой.

2. АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ СЕРВЕЙИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

2.1. Анализ деятельности сервейинговых компаний в России

2.1.1. Разновидности услуг, предоставляемых российскими сервейинговыми компаниями

Рынок недвижимости является значимой частью экономического пространства современной российской экономики. Интенсивное развитие рынка привело к появлению и развитию различных видов деятельности, связанных с операциями с недвижимостью. Риэлторская деятельность (брокеридж на рынке недвижимости), оценочная деятельность, страхование недвижимости, лизинг недвижимости, экспертиза и инспектирование недвижимости и т.д. От простых посреднических или финансовых операций профессиональные участники рынка переходят к интегрированным видам деятельности по развитию и управлению объектами недвижимости – *девелопменту* и *сервейингу*.

В российской экономике проявляются мировые экономические тенденции, в результате которых «торговый оборот в сфере недвижимости увеличивается по сравнению с объемами строительства. Содержание недвижимости уже не рассматривается в качестве продолжения или подсобной функции строительства, а становится независимой отраслью».

Таким образом, управление недвижимостью в России выделилось в самостоятельный вид профессиональной деятельности – сервейинг.

Вместе с тем профессиональная деятельность на рынке недвижимости осуществляется в настоящее время, преимущественно, в сегменте жилой недвижимости. По данным Росстата, профессиональной деятельностью на российском рынке недвижимости заняты более миллиона человек, из них более 800 тыс. человек заняты управлением жилищным фондом.

В силу многообразия и многофункциональности недвижимости как объекта управления, сложности инженерно-технических систем современных зданий, большого количества субъектов экономической деятельности, участвующих в процессе создания и эксплуатации объектов, деятельность управляющих компаний достаточно разнообразна. Услуги, предоставляемые российскими сервейинговыми компаниями, могут быть систематизированы следующим образом:

Геодезические и топографические работы:

- оформление выборов земельных участков;
- подготовка и оформление кадастровых планов земельных участков;
- инженерные изыскания для строительства зданий и сооружений;
- проектирование зданий и сооружений (разработка генеральных планов застройки).

Выполнение функций заказчика на стадии проектирования и строительства:

- участие в разработке технико-экономических обоснований,
- технических заданий на проектирование строительства и реконструкции объектов недвижимости;
- осуществление технического надзора за всеми видами работ;
- участие в приемке законченного строительством объектов, организация ввода объектов в эксплуатацию;
- оформление документов технической инвентаризации, подготовка документов и регистрация прав собственности и других имущественных прав.

Проведение операций с недвижимостью:

- сопровождение сделок по купле-продаже, дарению, залогу земельных участков и других объектов недвижимости;
- подготовка объекта недвижимости к продаже с целью увеличения его стоимости;
- предоставление комплекса услуг для совершения сделок и государственной регистрации прав на земельные участки и объекты недвижимости.

Экспертные услуги:

- выполнение технического обследования и технической экспертизы зданий;
- выполнение экономических экспертиз, сметных расчетов и оценки рыночной стоимости объектов недвижимости;
- выполнение управленческих экспертиз, разработка концепции бизнеса;
- выполнение юридических экспертиз и правовое сопровождение сделок.

Услуги по управлению эксплуатацией объекта недвижимости:

- разработка стратегий, программ и оперативных планов управления объектом недвижимости;
- выбор и реализация наилучшего и наиболее эффективного варианта использования объекта недвижимости;

- бюджетирование доходов и расходов по объекту недвижимости, представление собственнику отчета о выполнении бюджета;
- подготовка и проведение рекламной компании;
- привлечение и подбор арендаторов (брокеридж), заключение договоров, сбор арендной платы;
- разработка документов, регламентирующих основные принципы и правила использования (аренды) помещений и поведения на территории объекта, контроль их исполнения;
- представление и защита интересов собственника в органах государственной власти.

Техническое обслуживание и эксплуатация инженерных систем объекта недвижимости:

- организация эксплуатации здания (системы отопления и вентиляции, горячего и холодного водоснабжения, канализации, электро-снабжения, газоснабжения, слаботочные системы, лифтовое оборудование);
- оптимизация расходов, связанных с содержанием здания, выполнение мероприятий по ресурсосбережению: установка узлов и приборов учета, учет потребляемых ресурсов;
- заключение договоров с организациями, предоставляющими коммунальные услуги, и ресурсоснабжающими организациями; контроль исполнения договорных обязательств контрагентами;
- проведение плановых технических обследований объектов и его инженерных систем;
- организация текущих, капитальных и аварийных ремонтно-строительных работ;
- диспетчерское обслуживание: прием и выполнение заявок собственников и арендаторов по устранению технических неисправностей и повреждений инженерного оборудования здания;
- обеспечение безопасности здания, организация службы охраны и слежения за режимом и системами безопасности здания, в том числе пожарной безопасности.

Санитарное содержание объекта и прилегающей территории:

- уборка помещений, уход за мебелью и внутренним оборудованием;
- уборка прилегающей территории;
- благоустройство территории и уход за зелеными насаждениями;
- дезинфекция, дезинсекция и дератизация помещений;
- вывоз мусора и снега.

Организация дополнительного сервиса для арендаторов и клиентов (организация питания, парковок, услуг связи, бытовых услуг, консалтинговых услуг, информационной службы и т.д.).

Компании, оказывающие сервейинговые услуги – это, прежде всего, организации, которые имеют определенную организационно-правовую форму, предусмотренную законодательством Российской Федерации для коммерческих организаций, занимающимся управлением недвижимостью.

В своей деятельности организация, оказывающая сервейинговые услуги, руководствуется законодательством Российской Федерации, стандартами уполномоченного органа по регулированию деятельности управляющих недвижимым имуществом, а также нормативными актами, разработанными на уровне субъектов Российской Федерации.

В России в сфере коммерческой недвижимости функционируют различные компании, оказывающие сервейинговые услуги. Среди них – ЗАО Сервейинговая компания «Евродомсервис». Компания «Евродомсервис» – одна из первых в России сервейинговых компаний, которая специализируется на управлении жилищным фондом и предоставляет максимально широкий спектр жилищно-коммунальных услуг.

Способность компании «Евродомсервис» оказывать весь спектр жилищно-коммунальных услуг подтверждена сертификатом Госстроя России о соответствии предоставляемых услуг требованиям нормативных документов, лицензиями Министерства энергетики РФ, дипломами, свидетельствами, а также квалификационными удостоверениями сотрудников компании. Компания допущена в качестве органа по сертификации персонала в системе добровольной сертификации специалистов и предприятий ЖКХ. Компания предоставляет следующие услуги: комплексное управление жилищным фондом; консалтинговые и юридические услуги в сфере ЖКХ; организация, регистрация, сопровождение ТСЖ, ЖСК, ТОС; консультирование органов местного самоуправления, администраций городов и субъектов федерации по вопросам реформирования ЖКХ; создание «под ключ» управляющих компаний; подготовка управляющих многоквартирными домами.

Другим примером организации функционирования компаний, оказывающих сервейинговые услуги, является деятельность ОАО «Сервейинговая компания «Единая арендная система», расположенной в г. Казань. Эта компания позиционирует свою деятельность как «предоставление услуг по операциям с недвижимостью». ОАО «Сервейинговая компания «Единая арендная система»» занимается управлением

эксплуатацией нежилого фонда, продажей и сдачей в аренду недвижимого имущества, а также оказывает различные услуги на рынке недвижимости.

В соответствии с информацией, представленной на сайте данной компании, ее функциями являются: подготовка концепции наилучшего коммерческого использования объектов недвижимости; организация и контроль производства ремонтных работ, реконструкции, строительства; организация рекламной деятельности, PR-кампаний; поиск и подбор арендаторов, заключение договоров аренды, сбор арендных, коммунальных, эксплуатационных платежей от арендаторов и других контрагентов; оказание арендаторам дополнительных услуг; организация эксплуатационного обслуживания и охраны объектов недвижимости путем привлечения специализированных организаций; организация обеспечения объектов коммунальными услугами; представление интересов собственников объектов недвижимости в государственных органах по вопросам оформления правоустанавливающих, технических, земельных, строительных и прочих документов на объекты недвижимости.

Сервейинговые услуги применяются при управлении недвижимостью различного функционального назначения. Внедрение сервейинговых услуг в практику управляющих компаний вызывает необходимость уточнения их целесообразности и конкретизации содержания.

На данный момент в Российской Федерации не принято специальных законов, посвященных исключительно сервейинговой деятельности.

Как следствие, недостаточно ясное понимание содержания сервейинговой деятельности приводит к тому, что на практике имеет место предложение разных услуг под этим названием. Для представления обоснованной характеристики сервейинговых услуг необходимо уточнить содержание сервейинговой деятельности.

В Проекте Закона города Москвы (см. прил. 3) «О защите прав и законных интересов физических и юридических лиц при осуществлении риэлторской, сервейинговой и девелоперской деятельности в городе Москве» приведены характеристики видов предпринимательской деятельности, осуществляемых на рынке недвижимости [5]. Эти характеристики представлены в табл. 2.

Из данной таблицы следует, что сервейинговая деятельность является самостоятельным, обособленным видом предпринимательской деятельности, выделившимся вследствие закономерного развития рынка услуг по управлению недвижимостью.

Т а б л и ц а 2

Характеристика видов предпринимательской деятельности, представленных на рынке услуг в сфере оборота объектов недвижимости и управления недвижимостью

Признаки сравнения	Сервейинговая деятельность	Девелоперская деятельность	Риэлторская деятельность
Сфера деятельности	Предпринимательская деятельность по оказанию услуг		
Содержание услуг	Услуги по комплексному, системному управлению недвижимостью на всех этапах ее жизненного цикла	Услуги по подготовке и реализации инвестиционных проектов в сфере недвижимости и надзору за ходом строительства объектов недвижимости	Посреднические и информационные услуги при совершении операций с объектами недвижимости
Основные функции компаний, оказывающих данный вид услуг	<ul style="list-style-type: none"> – сбор и обработка информации об объектах недвижимости; – оценка, экспертиза и управление недвижимостью; – подготовка и внедрение проектов по застройке и модернизации зданий; – продажа и аренда коммерческой недвижимости 	<ul style="list-style-type: none"> – создание объекта недвижимости; – разработка бизнес концепции; – сдача готового объекта 	<ul style="list-style-type: none"> – подбор объектов недвижимости – организация просмотра объектов – проверка документов, подтверждающих права арендодателя – содействие в составлении договора аренды

На основании изучения деятельности ОАО «Сервейинговая компания «Единая арендная система», ООО «Сервейинговая компания «Элеон», ЗАО «Сервейинговая компания «Евродомсервис», ООО «Сервейинговая компания «Sibir Capital RE», ЗАО «Сервейинговая компания «Наш дом», ОАО «Строительно-сервейинговая компания «Челныгорстрой» и других компаний, были систематизированы предлагаемые ими услуги (рис. 11).

Среди них можно выделить: аналитические исследования, услуги по оценке недвижимости, услуги, связанные с арендой и консалтинговые услуги.



Рис. 11. Виды услуг по комплексному управлению недвижимостью

Несмотря на то, что сервейинговая деятельность является новой для российского рынка недвижимости, ее развитие очевидно. В настоящее время сервейинговые услуги распространены не только в Москве и Санкт-Петербурге. Развитие этого нового вида предпринимательской деятельности особенно заметно проявилось в Казани, где в 1999 году было создано некоммерческое партнерство «Поволжский антикризисный институт». За время его существования проведена огромная работа по совершенствованию управления недвижимостью на основе сервейинга. Сервейинговая деятельность также развивается и в других регионах. Это объясняется высокой результативностью в управлении объектами недвижимости, достижение которой становится возможным при использовании такого инновационного подхода как сервейинг. Сервейинг является тем эффективным инструментом, с помощью которого можно оптимально организовать системное управление объектом недвижимости. Центральное место в реализации концепции сервейинга отводится сервейинговой компании.

Сервейинговая компания – это организация, для которой основным видом деятельности является профессиональное управление недвижимостью. Как правило, сервейинговая компания не владеет управляемыми объектами недвижимости. Она заключает договор на управление с собственником, направляя все свои усилия на достижение поставленных ими целей.

Профессиональное управление недвижимостью в России только начинает выделяться в отдельную сферу предпринимательской дея-

тельности. Однако уже сейчас, основываясь на опыте Москвы и Санкт-Петербурга, можно говорить о существовании определенных тенденций в развитии этого бизнеса. В настоящее время существуют три основных пути возникновения управляющих компаний.

2.1.2. Пути возникновения управляющих компаний

Первый путь состоит в том, что риэлторские компании, которые начинали свою деятельность с оказания услуг крупным собственникам недвижимости по сдаче в аренду их зданий и помещений, постепенно стали выполнять отдельные функции по управлению объектами недвижимости.

Второй путь предполагает следующее: компании-застройщики после завершения строительства принимают на себя функции эксплуатирующей компании и по мере расширения своих функций перерастают в управляющие компании.

Третий путь связан с тем, что крупные собственники недвижимости создают структурные подразделения по управлению принадлежащими им объектами недвижимости, которые затем становятся самостоятельными управляющими компаниями [39].

В современных условиях развитие деятельности управляющих компаний сдерживается следующими факторами:

- отсутствие апробированных и доступных стандартов и методик профессионального управления недвижимостью;
 - нехватка квалифицированных специалистов в области управления недвижимостью;
 - слабое развитие инфраструктуры управления недвижимостью;
- отсутствие профессиональных независимых консультантов по управлению недвижимостью [39].

Следствием всего этого является низкий уровень управления недвижимостью и отсутствие у собственников заинтересованности в сотрудничестве с профессиональными управляющими компаниями.

2.1.3. Субъекты и участники в управлении объектами на рынке недвижимости

Отличительной особенностью рынка недвижимости является наличие значительного количества субъектов, задействованных на рынке прямо или косвенно. Выделяют четыре группы участников рынка [7].

К первой группе относятся продавцы и арендодатели. Это физические или юридические лица, которые владеют документально подтвер-

жденными правами на объект недвижимости и которые готовы продать свое недвижимое имущество другому лицу – покупателю или сдать его в аренду на определенный срок. Следует особо отметить, что представлять интересы продавца-собственника или выступать в качестве собственника могут управляющие компании.

Ко второй группе относятся покупатели и арендаторы. Это физические или юридические лица, которые хотят и имеют возможность с финансовой и юридической точек зрения приобрести или арендовать объект недвижимости с целью его использования в качестве операционной или коммерческой недвижимости. В качестве покупателя или арендатора для дальнейшей субарендной деятельности, а также инвестора могут выступать управляющие недвижимостью компании.

К третьей группе относятся профессиональные участники, посредники, консультанты. Это, например, управляющие компании, которые обслуживают недвижимость, ее собственников и потенциальных покупателей.

Во всех трех группах присутствуют управляющие компании. Они могут выступать и от имени собственника, и в роли арендатора. Эти компании также называют поставщиками товаров, работ, услуг на рынке недвижимости. Так, на рынке недвижимости выделяют следующих участников данной группы:

- эксплуатационные компании, осуществляющие работы по техническому обслуживанию, ремонту, охране или уборке объекта недвижимости;
- консалтинговые компании, которые занимаются собственно консалтингом в сфере управления недвижимостью, проведением маркетинговых исследований, оценки имущества;
- риэлторские компании;
- рекламные агентства;
- кредитные организации;
- юридические службы;
- эксперты-оценщики;
- профессиональные ассоциации управляющих недвижимостью;
- кадровые агентства;
- архитектурные, проектно-изыскательские, строительные-монтажные и другие организации, привлекаемые для осуществления процессов развития объектов недвижимости; высшие учебные заведения, центры подготовки и повышения квалификации специалистов, работающих с объектами недвижимости.

К четвертой группе относятся государственные органы. Участие органов государственной власти в процессе управления недвижимостью

осуществляется в соответствии с законодательством Российской Федерации и нормативно-правовыми актами региональных и местных органов власти. Государственные надзорные и регулирующие органы осуществляют регулирование и контроль над состоянием объекта управления или деятельностью на нем пользователей [7].

Наиболее активными участниками рынка недвижимости являются управляющие компании, специализирующиеся на управлении недвижимостью. Специализация такой компании и по охвату функционального назначения, и по сфере непосредственной деятельности намного шире и может включать в себя несколько видов бизнеса одновременно. Например, совмещение функций девелопера, подрядчика строительных работ и эксплуатирующей организации или, например, функции риэлтора, оценщика, юриста и консультанта по недвижимости [57].

Основу функционирования сервейинговой компании составляют ее взаимоотношения:

- с собственниками объектов недвижимости;
- с арендаторами объектов недвижимости;
- с подрядными эксплуатирующими организациями, поставщиками коммунальных услуг;
- с государством как с субъектом рыночного регулирования (взаимоотношения с государством как с крупным собственником объектов недвижимости относятся к первой группе взаимоотношений).

Взаимоотношения с собственниками объектов недвижимости строятся на основе договора управления объектами недвижимости и программы управления объектом недвижимости. По договору управления объектом недвижимости собственник объекта недвижимости передает его сервейинговой компании на определенный срок в управление, а сервейинговая компания обязуется осуществлять управление этим объектом недвижимости в интересах собственника или указанного им лица. Передача объекта недвижимости в управление не влечет перехода права собственности на него к сервейинговой компании. В договоре на управление прописываются формы и механизмы отчетности сервейинговой компании. Программа управления объектом недвижимости разрабатывается сервейинговой компанией по результатам анализа текущего состояния объекта недвижимости и прогноза его изменения на период управления. В программе управления приводится перечень мероприятий по всем направлениям управления объектом недвижимости, бюджет доходов и расходов.

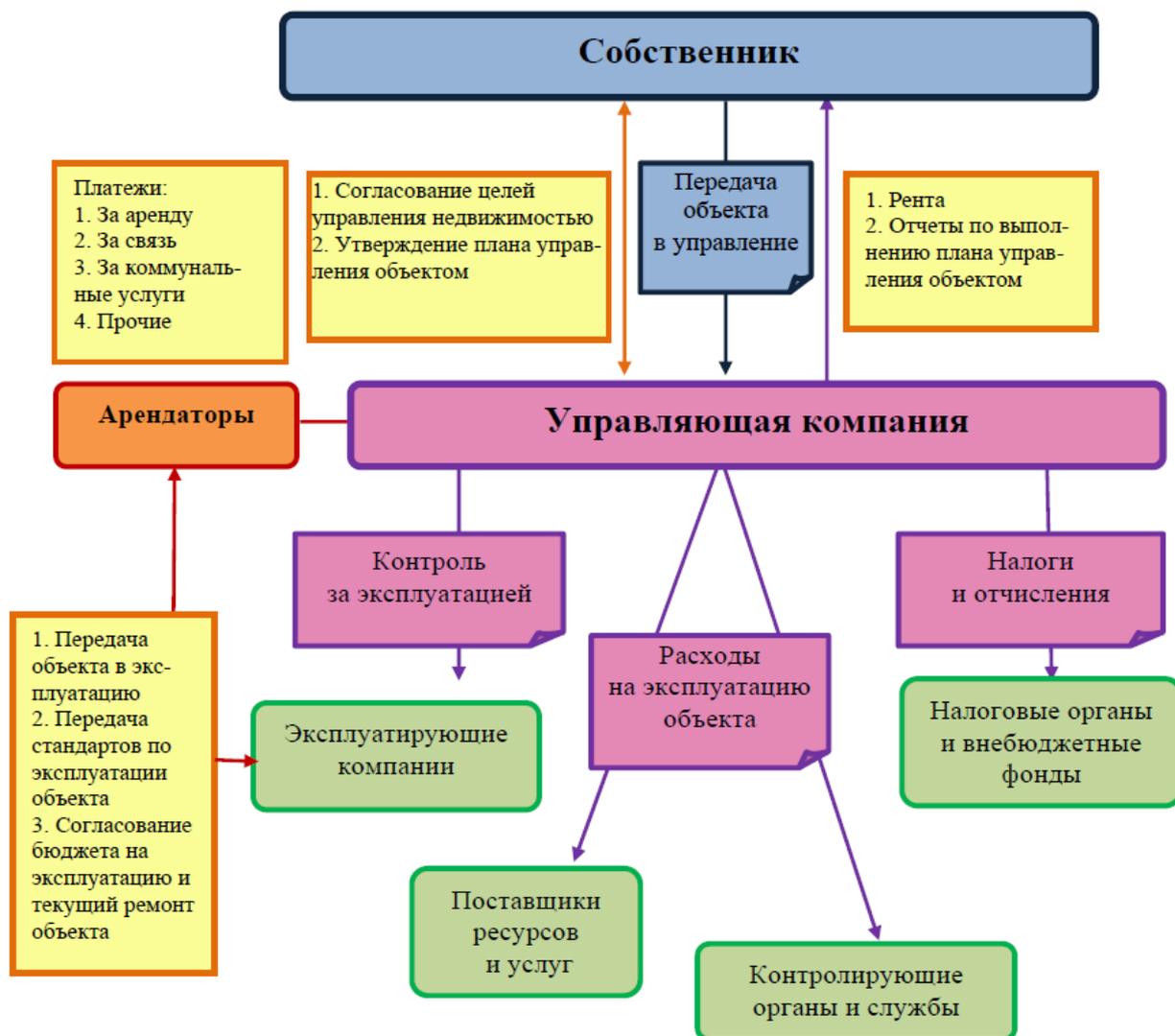


Рис. 12. Участники в управлении объектами на рынке недвижимости

Преимущества сервейинговой компании – получение более высоких результатов по сравнению с самостоятельным управлением. Собственник не всегда в состоянии сам эффективно использовать принадлежащее ему имущество, управлять им с надлежащей для себя выгодой.

Во-первых, сервейинговые компании имеют соответствующий опыт и гарантируют объективность; во-вторых, решают вопросы подбора персонала; в-третьих, они обеспечивают оптимизацию операционных расходов от использования недвижимости [39].

Обычно собственники не располагают ресурсами для эффективного управления недвижимостью. Даже самым крупным собственникам специалисты по технической экспертизе фундаментов или мониторингу рынка недвижимости требуются раз в году. В то же время сервейинговые компании, имеющие в управлении значительное количество

квадратных метров и постоянно испытывающие потребность в подобных услугах, могут позволить себе иметь таких специалистов в штате.

Со временем цели собственников меняются. Так, в результате расширения основной хозяйственной деятельности коммерческая недвижимость начинает использоваться в операционных целях, соответственно изменяется потребность в персонале, занятом сдачей в аренду временно свободных помещений. Поскольку у сервейинговой компании много клиентов, она может лучше приспособиться к изменению их состава.

Безусловно, в ряде случаев собственник коммерческой недвижимости может самостоятельно управлять объектами. Как правило, в таких случаях они характеризуются следующими признаками:

1) эти объекты предназначены для коммерческого использования на срок менее двух лет;

2) данные объекты являются составной частью более крупных объектов недвижимости, используемых собственником для своих операционных целей;

3) это объекты, о которых имеется полная и своевременная информация;

4) обслуживание данных объектов не требует заключения отдельных договоров на поставку коммунальных услуг, техническое обслуживание и эксплуатацию;

5) отсутствие необходимости в реконструкции или капитальном ремонте объектов;

6) существующий вариант использования недвижимости отвечает принципу наилучшего и наиболее эффективного использования;

7) арендная ставка рассматриваемых объектов сопоставима с арендными ставками за помещения с аналогичными технико-эксплуатационными свойствами;

8) уровень доходов от таких объектов достаточен для возмещения затрат на их воспроизводство, содержание и получения нормальной прибыли;

9) результаты управления объектами коммерческой недвижимости соответствуют среднеотраслевым стандартным показателям.

Компания, оказывающая сервейинговые услуги, имеет возможность снизить совокупные затраты своих клиентов по использованию предлагаемых помещений благодаря тому, что выполняет определенные функции. Она управляет портфелем, состоящим из объектов недвижимости с самыми различными характеристиками. В результате клиенты компаний, оказывающих сервейинговые услуги, могут рассчитывать на получение объектов недвижимости того функционально-

го назначения, которое соответствует целям их деятельности, такого размера, который необходим на данной стадии их развития, в удобном для них месте, с набором ценных для них потребительских свойств.

Компании, оказывающие сервейинговые услуги, занимаются управлением не только уже эксплуатируемых и готовых объектов недвижимости, но и объектов, находящихся на стадии ввода в эксплуатацию. Это позволяет в процессе работы с клиентом учитывать индивидуальный выбор планировки. Такие компании управляют как бизнес-центрами, обладающими высоким уровнем материально-технического оснащения, расширенной инфраструктурой, профессиональным обслуживанием и расширенным комплексом дополнительного сервиса, так и сетью магазинов и торговых комплексов, а также и отдельно стоящими объектами различного назначения.

В рамках основных направлений взаимоотношений компаний, оказывающих сервейинговые услуги, с государством можно выделить развитие малого и среднего бизнеса. Такое взаимодействие обусловлено тем, что вновь создаваемые предприятия, как правило, не обладают средствами, достаточными для приобретения в собственность крупных объектов недвижимости. Поэтому для них наиболее приемлемым вариантом является аренда помещений соответствующего функционального назначения, что и обеспечивается деятельностью сервейинговой компании. В результате такого взаимодействия профессиональное управление недвижимостью позволяет малому и среднему бизнесу не обременять себя заботами о содержании занимаемых помещений.

На основании изучения особенностей сервейинга и управления недвижимостью как самостоятельной сферы профессиональной деятельности, а также в результате обобщения информации о деятельности компаний, оказывающих сервейинговые услуги, было уточнено понятие «сервейинговые услуги».

Сервейинговые услуги – совокупность мероприятий, выполняемых субъектами предпринимательской деятельности и основанных на применении комплексного подхода к управлению недвижимым имуществом в течение всего его жизненного цикла, целью которого является достижение эффективного функционирования объекта на предстоящий период, обеспечивающего получение собственником максимально возможного в конкретных условиях места и времени дохода.

При этом следует выделить особенность сервейинговых услуг, которая состоит в том, что сервейер заинтересован в максимизации дохода от объекта управления. Это делает их более привлекательными для собственников недвижимости и позволяет сервейинговым компаниям утвердиться на рынке услуг по управлению недвижимостью.

Кроме того, как было отмечено выше в данной работе, сервейинг может рассматриваться как профессиональная деятельность по экспертизе и управлению недвижимостью на всех этапах ее жизненного цикла: в условиях создания недвижимости, развития и стабилизации экономического состояния предприятий и имущественных комплексов.

Деятельность компаний, оказывающих сервейинговые услуги, также может быть необходима в случае банкротства, финансовых кризисов, антикризисного управления, выхода из кризиса и последующего финансового оздоровления. Поволжский антикризисный институт разработал концепцию сервейинга, в соответствии с которой инвесторы покупают на аукционе имущество предприятий-должников и передают его в управление профессионалам. Применение принципов сервейинга может стать фактором финансового оздоровления организаций-должников. При финансовом оздоровлении предприятий могут быть применены основные положения экспертизы и управления недвижимостью. У предприятия-банкрота есть неиспользуемые в основном производстве объекты недвижимости в виде зданий и сооружений. Недвижимость, которая становится дополнительным фактором финансовых трудностей, предприятию необходимо содержать, в то время как она может быть полезной малому и среднему бизнесу. В ходе реструктуризации предприятия в рамках процедур банкротства обычно передают активы вновь созданному юридическому лицу, где они эффективно используются.

Таковы особенности сервейинговых услуг, которые, как видно, могут быть востребованы и в условиях кризиса.

2.1.4. Преимущества сервейинговых компаний в управлении объектами недвижимости

Отличительная особенность управления недвижимостью на основе развития сервейинговых услуг состоит в том, что они реализуются комплексно. Целью в данном случае является результат, который желает получить собственник недвижимости. Результатом может быть, например, повышение рыночной стоимости объекта, или увеличение его доходности. Но для достижения поставленной цели необходимо обеспечение выполнения многочисленных функций, связанных с проведением маркетинговых исследований, оценки объекта недвижимости, консалтинговой деятельностью, инвестиционным анализом. С точки зрения комплексного подхода, управление недвижимостью должно осуществляться на профессиональной основе сервейинговыми компаниями, или управляющими компаниями, реализующими сервейинго-

вые услуги. Управление недвижимостью на основе сервейинга позволяет обеспечить максимальную оптимизацию всех ресурсов объекта недвижимости, учитывая его особенности, а также цели и задачи собственника.

Компания, оказывающая сервейинговые услуги, проводит аналитические исследования, оценку недвижимости, осуществляет эксплуатацию объектов и консультационное сопровождение проектов на всех стадиях реализации.

В то же время каждая из этих услуг может быть оказана компанией, деятельность которой является самостоятельной. Например, консалтинг является самостоятельной профессиональной деятельностью, которая включает проведение маркетинговых исследований рынка, разработку концепции объекта, инвестиционный анализ, оценку и другие виды деятельности. Специфические особенности консалтинга в сфере недвижимости зависят от профиля объекта. При этом консалтинговый продукт фактически унифицирован. Он включает: исследование и анализ рынка, бизнес-план развития объекта, анализ эффективности использования объекта, анализ эффективности деятельности, инвестиционный план, концепцию объекта и некоторые другие документы.

Услуги компаний, занимающихся оценочной, инвестиционной, маркетинговой деятельностью также являются самостоятельными. Они могут быть оказаны в рамках деятельности компаний соответствующего профиля на высоком профессиональном уровне. В данной ситуации возникает вопрос о целесообразности сервейинговых услуг. Особенность деятельности компаний, оказывающих сервейинговые услуги, состоит в том, что они применяют комплексный подход к управлению объектами недвижимости и в центр внимания ставят интересы клиентов, которые соответствуют интересам самой компании.

В рамках осуществления сервейинговой деятельности компания осуществляет все мероприятия, связанные с текущим управлением объекта, а также выполняет комплекс необходимых работ по улучшению недвижимого имущества. В зависимости от объема работ, связанных с обслуживанием того или иного объекта коммерческой недвижимости, компания, оказывающая сервейинговые услуги, может часть из них выполнить самостоятельно, а часть – передать по договору другим организациям.

Компании, оказывающие сервейинговые услуги, возлагают на себя многочисленные проблемы предпринимателя, связанные с обеспечением функционирования объекта. Арендатору предлагается целый набор информационно-консалтинговых услуг, эффективное страхование, обеспечение охраны. Практика компаний, занимающихся сервейингом,

подразумевает управление не только частной собственностью, но и оказание услуг по управлению государственной собственностью. В результате, любой вариант управления оценивается с позиций достижения целей собственника. В процессе управления объектами нередко возникают проблемы, связанные с тем, что часто цели собственника четко не определены и носят обобщенный характер. В таких случаях специалисты компаний, оказывающих сервейинговые услуги, помогают собственнику составить представление о возможных вариантах использования объекта недвижимости, оценить, насколько реальны его представления относительно будущих доходов от использования объектов. Специалисты в области сервейинга сравнивают различные стратегии управления объектом недвижимости, отбирают варианты, соответствующие целям собственника, определяют уровень делегирования полномочий управляющей компании. После чего заключается договор на управление, который может быть договором доверительного управления, или аренды, или агентским. Сервейинговые услуги может быть полезны тем организациям, которые в силу разных причин не могут эффективно распорядиться своей коммерческой недвижимостью, но при этом не собираются ее продавать. В таких случаях компания, оказывающая сервейинговые услуги, заключает с собственником недвижимости договор о доверительном управлении и на его основании готовит здание к коммерческой эксплуатации.

Особенности функционирования компаний, оказывающих сервейинговые услуги, состоят в следующем:

- ✓ во-первых, эти компании обеспечивают эффективное функционирование объекта в результате применения комплексного подхода к управлению коммерческой недвижимостью;

- ✓ во-вторых, от повышения доходности объекта в результате управления сервейинговой компанией, зависит ее доход, а значит, и заинтересованность в достижении целей собственника;

- ✓ в-третьих, компании, оказывающие сервейинговые услуги, осуществляя оперативное управление объектами, сами, как правило, ими не владеют;

- ✓ в-четвертых, собственник не тратит время на решение текущих проблем, но при этом сохраняет за собой функции стратегического управления.

Основная цель компаний, оказывающих сервейинговые услуги – приносить собственнику максимальный доход, увеличивать инвестиционную стоимость объекта и освободить время собственника для ведения его основной деятельности.

Весь спектр услуг, оказываемых управляющими компаниями в сфере коммерческой недвижимости, можно условно разделить на четыре уровня [23].

Самый нижний уровень – это клининг и прочие мелкие сопутствующие услуги.

На втором месте – техническое обслуживание и эксплуатация объекта, оптимизация расходов (facility management).

Более высоким уровнем является оперативное управление объектом, работа с арендаторами, их отбор, решение текущих вопросов аренды (property management).

Самым высоким уровнем является стратегическое, долгосрочное управление финансовыми потоками и активами объекта (asset management). Как правило, такое управление начинается сразу после разработки проекта будущего здания.

Подробная характеристика данных уровней представлена в третьей главе исследования. В данном случае они упоминаются в связи с необходимостью выделения особенностей деятельности компаний, оказывающих услуги по управлению коммерческой недвижимостью.

В настоящее время сложно дать однозначную оценку состояния рынка услуг по управлению объектами недвижимости. Он сравнительно молод, поэтому даже эксперты проявляют осторожность в прогнозировании его дальнейшего развития. Безусловно, наметившая тенденция роста спроса на услуги управляющих компаний, которая имеет место даже в условиях кризиса, дает основание для вывода в пользу развития сервейинговых услуг. С другой стороны, потенциал рынка услуг по управлению коммерческой недвижимостью огромен, но используется – менее чем наполовину, а по некоторым данным – вовсе не более чем на одну треть. В данной части диссертационного исследования обобщены результаты анализа рынка недвижимости преимущественно офисного и торгового сегментов, так как соответствующие им объекты в той или иной степени охвачены профессиональным управлением. В то же время, даже в отношении этих объектов используется весьма ограниченный набор услуг. Таким образом, можно сказать, что рынок услуг по управлению объектами коммерческой недвижимости в России находится в начале своего развития. Следуя логике развития рынка услуг по управлению недвижимостью в российских условиях, можно сделать вывод о том, что освоение региональных рынков, а также расширение спектра предлагаемых услуг неизбежны.

В ы в о д ы

Анализ деятельности сервейинговых компаний в России показал, что сервейинговые услуги в течении последних лет получили широкое

распространение, но четкого определения этого понятия так и не сложилось. Это осложняет понимание сущности сервейинговой деятельности.

Результаты исследования работы сервейинговых компаний показали, что нередко под предлагаемыми ими сервейинговыми услугами на практике подразумевается совершенно разная деятельность. При этом важно отметить, что в условиях формирования рынка услуг по управлению недвижимостью растет число специализированных компаний, ведущих свою деятельность в сфере недвижимости и предлагающих комплекс сервейинговых услуг, связанных с осуществлением маркетинговой, инвестиционной, оценочной, консалтинговой деятельностью в процессе комплексного управления недвижимостью.

2.2. Обзор деятельности Гильдии сервейеров в Татарстане

2.2.1. Основные виды деятельности Гильдии сервейеров

Гильдия сервейеров¹⁵ в Республике Татарстан была учреждена в феврале 2002 г. Эта общественная, некоммерческая организация была создана в инициативном порядке. Учредителями Гильдии стали Комитет Республики Татарстан по делам о несостоятельности и финансовому оздоровлению, Торгово-промышленная палата республики, группа арбитражных управляющих и собственников недвижимости.

Гильдия сервейеров является добровольным объединением участников рынка недвижимости Республики Татарстан и Российской Федерации.

Миссия Гильдии – создание и развитие в Республике Татарстан и Российской Федерации цивилизованного рынка недвижимости.

Целью деятельности Гильдии (в соответствии с Уставом) является создание условий для наиболее эффективного и динамичного развития цивилизованного рынка недвижимости путем развития законодательной и нормативной базы, создания системы гармонизации интересов государства, бизнеса и общества на рынке недвижимости, защиты интересов своих членов, содействия их развитию в профессиональном, научно-техническом и социальном планах.

Для удовлетворения интересов и потребностей своих членов Гильдия осуществляет следующие виды деятельности:

➤ Защита прав и законных интересов членов Гильдии, рассмотрение споров между членами Гильдии, а также между членами Гильдии и потребителями их услуг, формирование механизма третейского суда.

¹⁵ Гильдия сервейеров : [Электронный ресурс] : <http://www.surveying.ru>

➤ Оказание влияние на формирование законодательной и нормативной базы Республики Татарстан, Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований. Участие в экспертизе законопроектов, нормативных актов, разработка альтернативных законопроектов и дополнений к действующему законодательству.

➤ Изучение процессов происходящих на рынке недвижимости, разработка и предоставление членам Гильдии рекомендаций по вопросам торгово-инвестиционной политики, ипотеки, управления недвижимостью, свершения операций с объектами недвижимости. Подготовка информационных, аналитических, экспертных материалов для своих членов, для всех заинтересованных лиц и широкой общественности.

➤ Всемерная популяризация наиболее передовых технологий и достижений в сфере эффективного использования недвижимости, формирование положительного общественного мнения о Гильдии, проведение активной рекламной и редакционно-издательской деятельности в интересах членов Гильдии.

➤ Содействие развитию деловых связей членов Гильдии с иными профессиональными сообществами участников рынка недвижимости Российской Федерации и других стран во вопросам, входящим в компетенцию Гильдии.

➤ Определение направлений в области подготовки специалистов на рынке недвижимости, создание обучающих программ, организация обучения членов Гильдии и лиц, работающих на рынке недвижимости.

➤ Развитие информационной, консультативной, образовательной и просветительской деятельности, способствующей становлению и совершенствованию цивилизованного рынка недвижимости и повышению профессионального уровня его участников. Обеспечение членов Гильдии деловой информацией о недвижимости путем создания банков данных коммерческой, научно-технической и другой информации.

➤ Организация и проведение специализированных выставок, семинаров и конференций по недвижимости, культурных и общественных мероприятий.

➤ Посреднические услуги при купле-продаже и сдаче в наем (в аренду) недвижимого имущества производственного и непроизводственного назначения;

➤ Осуществление иной деятельности, не противоречащей действующему законодательству, которая будет направлена на реализацию поставленных целей Гильдии.

На сегодняшний день членами Гильдии являются 22 организации, каждая из которых профессионально работает на рынке недвижимости Республики Татарстан.

1. Торгово-промышленная палата Республики Татарстан
2. ОАО «Сервис-центр»
3. ОАО «Сервейинговая компания «Единая арендная система»
4. ОАО «НПО «Нефтепроавтоматика»
5. ОАО «ОТЦ «Терминал»
6. ОАО «Технопарк «Терминал»
7. ОАО «Фонд «Образование»
8. ОАО «ПКБ «Образование-дизайн»
9. ООО «Технопарк»
10. ООО «Агава»
11. ООО «Сакура-центр»
12. ОАО «СТЭФ»
13. ООО «Поволжский антикризисный институт»
14. ООО «Консэко»
15. ОАО «Серп и Молот»
16. ОАО «Аренда-сервис» (г. Нижнекамск)
17. ООО «Офис-сервис»
18. НП «Ассоциация агентств недвижимости г. Набережные Челны»
19. ОАО «Инвестиционная Строительная Компания»
20. ООО «ПАИ – Аукционный центр»
21. ООО «ФПЦ «Бизнес-технологии»
22. ООО «АльфаВистаМ»

Организационная структура Гильдии сервейеров представлена на рис. 13.

Гильдия не занимается прямыми коммерческими операциями с недвижимостью, не ставит перед собой задачу извлечения прибыли в качестве цели своей деятельности и не распределяет полученную прибыль между своим членами.

С момента своего создания в феврале 2003 года Гильдия сервейеров осуществила целый ряд проектов, направленных на создание и развитие цивилизованного рынка недвижимости. Среди них:

❖ **Мониторинг рынка коммерческой недвижимости г. Казани**

С целью обеспечения собственников и управляющих компаний достоверной и оперативной информацией о структуре и динамике развития предложения на рынке коммерческой (нежилой) недвижимостью города Казани Поволжским антикризисным институтом была разработана методика и организован мониторинг рынка коммерческой недвижимости г. Казани.

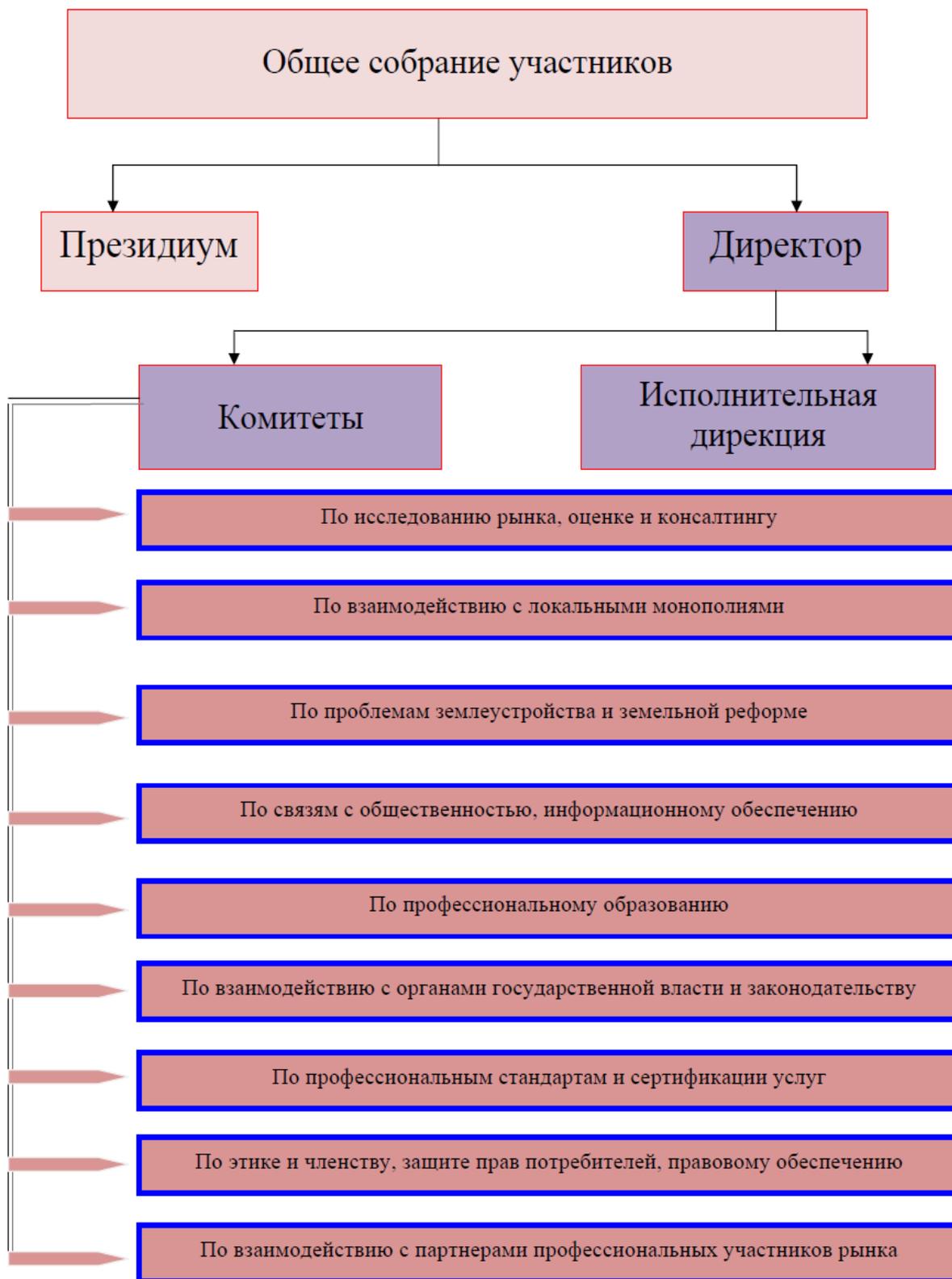


Рис. 13. Организационная структура Гильдии серверейеров

Принципы мониторинга:

- глубокая проработка методологических вопросов, системы и показателей;
- разработка классификации объектов коммерческой недвижимости:
 - офисная недвижимость
 - бизнес центры класса А; В1; В2; С
 - офисные объекты класса Д
 - административные здания
 - автономные офисы
 - торговая недвижимость
 - торговые центры
 - торговые объекты
 - автономные магазины
 - торговые точки
 - торговые коридоры
- функциональное зонирование г. Казани;
- приведение цен предложения к единому базису цен с учетом существующих на рынке различий в политике назначения арендной платы (КВП, КП, НДС);
 - использование автоматизированной системы обработки информации, создание компьютерной программы мониторинга;
 - использование «полевых» методов сбора информации, в том числе обход-осмотр территории, посещение объектов недвижимости;
 - использование вторичных источников информации, в том числе СМИ, данных Госкомстата, отраслевых министерств и ведомств, нормативно-правовой базы;
 - налаживание контактов с участниками рынка, заключение соглашений об обмене информацией.

Результаты мониторинга:

- создана система мониторинга рынка, позволяющая отслеживать динамику арендных ставок, цен продаж, объемы и качественный состав предложения коммерческой недвижимости;
- разработана и введена в эксплуатацию компьютерная программа «Мониторинг рынка коммерческой недвижимости», позволяющая автоматизировать процессы обработки, анализа и хранения собираемой информации;
- за период с октября 2002 года обработано 1497 предложений свободной недвижимости;

- сформирована база данных объектов нежилой недвижимости г. Казани, включающая 2130 объектов, определен общий объем предложения коммерческой недвижимости;
- в ходе проекта «Городские зоны г. Казани», даны описание характера и структуры застройки г.Казани; выделены торговые коридоры; основные магистрали и центры деловой активности города;
- составлено подробное описание наиболее крупных объектов коммерческой недвижимости г. Казани – 43 торговых и 44 офисных;
- в ходе проекта «Серый рынок аренды» 32 объекта коммерческой недвижимости отнесены к «подозрительным»;
- по заказу Министерства земельных и имущественных отношений РТ составлен информационно-аналитический обзор «Недвижимость Татарстана, 2002»;
- составлен список и проведен анализ деятельности крупных собственников и риэлторских агентств города.

Система мониторинга позволяет осуществлять анализ и прогноз развития рынка коммерческой недвижимости, в том числе:

- составлять ежеквартальные обзоры состояния и тенденций развития рынка недвижимости г. Казани;
- делать обзор ситуации в отдельных районах г. Казани;
- предоставлять по запросам оперативную информацию о рынке недвижимости;
- осуществлять анализ окружения для отдельных объектов.

❖ **Рейтинги объектов офисной и торговой недвижимости**

Объекты недвижимости существенно различаются по своему местоположению, качеству обустройства, обслуживанию и т.д., то есть с точки зрения своей привлекательности для арендаторов. Для объективной оценки предлагаемых в аренду помещений, принятия оптимальных решений при выборе помещений необходимо ранжировать объекты недвижимости, сравнивать их между собой. Однако имеющаяся классификация офисных зданий (разделение на классы А, В, С, D) не отражает существующую на российском рынке дифференциацию офисных объектов, базируется на нечетких критериях. Классификация торговых объектов отсутствует.

Такое положение не позволяет, с одной стороны, арендаторам ориентироваться в многообразии предложений недвижимости, выбирая те помещения, которые в наибольшей степени соответствуют их интересам, с другой, арендодателям правильно позиционировать свой объект

среди ему подобных, устанавливая на него экономически обоснованную цену.

По заказу Гильдии сервейеров Республики Татарстан было решено разработать методики рейтинговой оценки объектов офисной и объектов торговой недвижимости и составить рейтинги по офисным и по торговым объектам недвижимости г. Казани.

Этапы составления рейтинга:

- выбор критериев привлекательности отдельно по офисным и по торговым объектам – изучение существующего опыта, опрос экспертов;
- определение весов выбранных критериев – изучение существующего опыта, опрос экспертов;
- сбор информации по оцениваемым объектам;
- обработка собранной информации, нормализация и взвешивание полученных данных;
- получение интегральной рейтинговой оценки отдельно по офисным и торговым объектам.

Параметры сравнения объектов были расположены в виде иерархической структуры, «дерева свойств» объекта. Для этого первичные параметры сравнения (параметры 2-го уровня) были объединены в 3 группы (параметры 1-го уровня) – престижность объекта, его транспортная доступность, наличие на объекте необходимой офисной инфраструктуры – для офисных объектов и в 2 группы – общая привлекательность объекта, транспортная доступность – для торговых объектов. Данная иерархическая структура параметров является не просто перечнем некоторых характеристик объекта, а отражением объекта как системы взаимосвязанных элементов.

На рис. 14 изображена схема получения рейтинговой оценки.

Результаты:

- разработаны методика сравнения офисных и торговых объектов недвижимости между собой;
- ранжированы 50 офисных и 50 торговых объектов г. Казани по степени их привлекательности для арендаторов;
- составлена карта г. Казани с нанесенными объектами недвижимости;
- даны рекомендации по установлению оптимальных уровней арендной ставки;
- всем субъектам рынка недвижимости г. Казани представлена информация для принятия обоснованных решений.

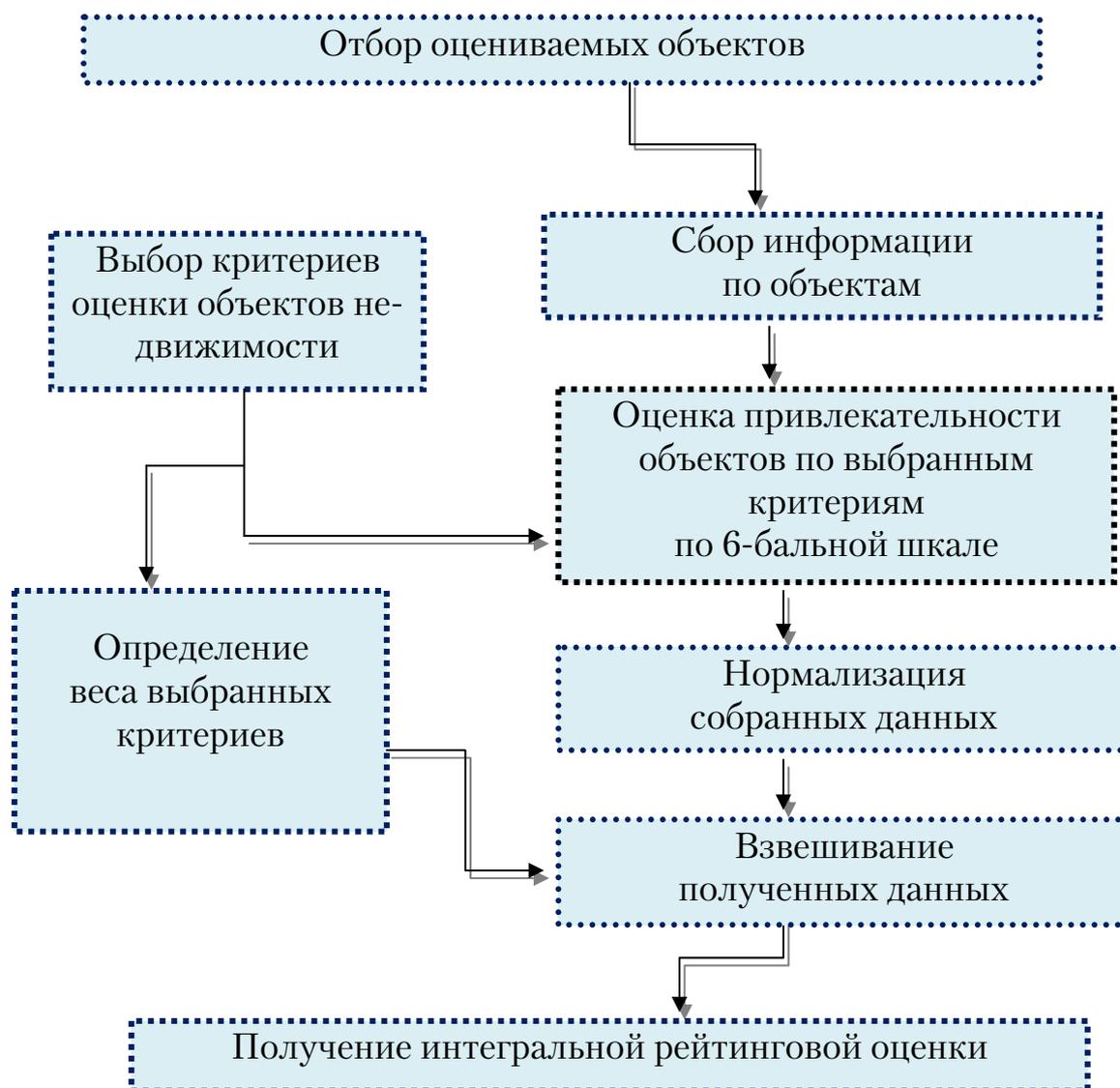


Рис. 14. Схема получения интегральной рейтинговой оценки

Критерии, используемые при определении рейтинговой оценки объектов недвижимости представлены в табл. 3 и 4.

Т а б л и ц а 3

Офисные объекты недвижимости

	Наименование критерия	Весовой коэффициент 2-го уровня	Весовой коэффициент 1-го уровня
1	2	3	4
К1	Престижность	100,0 %	40,0 %
К11	Близость к центру города и к престижной магистрали	45,0 %	
К12	Внешнее соседство	10,0 %	
К13	Тип здания	10,0 %	

Окончание табл. 3

1	2	3	4
К14	Внешний вид здания	20,0 %	
К15	Состояние мест общего пользования	15,0 %	
К2	Транспортная доступность	100,0 %	25,0 %
К21	Удобство подъезда	45,0 %	
К22	Удобство входа	20,0 %	
К23	Парковка	35,0 %	
К3	Наличие офисной инфраструктуры	100,0 %	35,0 %
К31	Степень телефонизации	40,0 %	
К32	Охрана	35,0 %	
К33	Общепит	20,0 %	
К34	Офисные услуги	5,0 %	
	ИТОГО:		100,0 %

Таблица 4

Торговые объекты недвижимости

	Наименование критерия	Весовой коэффициент 2-го уровня	Весовой коэффициент 1-го уровня
К1	Привлекательность объекта	100,0 %	65,0 %
К11	Близость к центру города, престижность района местоположения	40,0 %	
К12	Уникальность	40,0 %	
К13	Универсальность ассортиментного ряда	8,0 %	
К14	Внешний вид комплекса	8,0 %	
К15	Внутренняя отделка комплекса	4,0 %	
К2	Транспортная и пешеходная доступность	100,0 %	35,0 %
К21	Удобство подъезда на автомобиле	30,0 %	
К22	Близость общественного транспорта	50,0 %	
К23	Парковка	20,0 %	
	ИТОГО:		100,0 %

2.2.2. Профессиональное управление коммерческой недвижимостью: концептуальные основы, механизмы функционирования. Современная ситуация на рынке недвижимости г.Казани

Рынок аренды нежилой коммерческой недвижимости в г. Казани находится на начальной стадии своего формирования. Он плохо изучен, поэтому невозможно четко определить, как он будет функционировать, как быстро будет расширяться и каких масштабов достигнет в ближайшей перспективе. Весь рынок аренды можно разделить на несколько сегментов:

- рынок аренды государственной (республиканской и коммунальной) недвижимости;
- «серый» рынок аренды;
- свободный рынок коммерческой недвижимости.

Рынок аренды государственной (коммунальной) недвижимости

Основная часть нежилой коммерческой недвижимости находится в государственной и муниципальной собственности. Так, например, в Казани город владеет наиболее привлекательными с коммерческой точки зрения помещениями – магазинов, предприятий бытового обслуживания. Государственная (республиканская и коммунальная) недвижимость передана на праве хозяйственного ведения государственным (коммунальным) унитарным предприятиям либо на праве оперативного управления государственным (муниципальным) учреждениям. Государственная (республиканская и коммунальная) недвижимость передается в частную собственность в соответствии с республиканским приватизационным законодательством и сдается в аренду в соответствии с местными нормативными актами. Существующая на сегодняшний день система сдачи в аренду государственного (республиканского и коммунального) недвижимого имущества включает в себя три основных субъекта:

- государство в лице Министерства имущественных и земельных отношений Республики Татарстан и комитетов по управлению коммунальным имуществом в городах и районах республики;
- балансодержателей – предприятия, учреждения и организации, за которыми государственное недвижимое имущество закреплено в установленном порядке на праве хозяйственного ведения и оперативного управления;
- арендаторов – юридических и физических лиц, заключивших договора аренды государственной (коммунальной) недвижимости.

Порядок сдачи в аренду государственного (коммунального) имущества Республики Татарстан регулируется Положением «О порядке сдачи в аренду государственного имущества» (утверждено постановлением Кабинета Министров РТ от 10 мая 2001 г. № 272). Данным постановлением был изменен действовавший ранее порядок сдачи в аренду государственного (коммунального) имущества, в соответствии с которым сдача в аренду государственного имущества происходила по инициативе физических или юридических лиц, претендующих на право аренды, либо балансодержателей соответствующего имущества, представляющих в министерство (комитет) заявку на заключение договора аренды, учредительные документы заявителя, планировку размещения арендуемых площадей, утвержденную балансодержателем, и копию технического паспорта здания. После рассмотрения представленных документов заключался трехсторонний договор аренды между арендодателем, арендатором и балансодержателем.

В соответствии с новым порядком инициатива заключения договора аренды переходит к Министерству имущественных и земельных отношений Республики Татарстан, которое должно создать и вести единую базу данных о наличии временно свободного государственного имущества, предлагаемого для сдачи в аренду. Сведения о свободном имуществе размещаются в сети Интернет, газете «Время и деньги», местных средствах массовой информации. На право заключения договора аренды проводятся открытые торги, для участия в которых физическое или юридическое лицо, претендующее на право аренды, представляет в Министерство имущественных и земельных отношений Республики Татарстан (комитет) заявку на заключение договора аренды и копии учредительных документов.

В десятидневный срок после проведения торгов на право аренды имущества Министерство имущественных и земельных отношений Республики Татарстан (комитет) издает распоряжение о сдаче имущества в аренду и направляет его с проектом договора аренды балансодержателю на исполнение. Договор аренды заключается между арендодателем и балансодержателем, с одной стороны, и арендатором – с другой. При этом договор аренды на неиспользуемое или используемое не по назначению балансодержателем имущество может быть заключен между арендодателем и арендатором. Тем самым, новый порядок сдачи в аренду недвижимого государственного имущества предполагает:

- усиление контроля государства за использованием государственной (республиканской и коммунальной) собственности;
- большую открытость процедуры сдачи в аренду;

- создание равного доступа для мелкого и среднего бизнеса к использованию государственной (республиканской и коммунальной) недвижимости.

В то же время новый порядок сдачи в аренду государственного (республиканского и коммунального) имущества не способен кардинально изменить ситуацию в сфере управления недвижимым имуществом республики. Несмотря на значительные достижения, существующие проблемы управления государственной недвижимостью столь велики, что пока невозможно говорить о завершении формирования системы управления государственной недвижимостью, которую можно развивать и совершенствовать в последующие годы. Система эффективного управления государственной (республиканской и коммунальной) недвижимостью находится лишь в начальной стадии своего становления.

Эффективное управление объектами государственной (республиканской и коммунальной) недвижимости невозможно без:

- выравнивания государственных ставок арендной платы с рыночными;
- эффективного и надлежащего маркетинга для объектов;
- оперативного механизма заключения договоров аренды;
- гибкой системы работы с арендаторами, в том числе по взысканию задолженности;
- поддержания объектов в надлежащем состоянии.

Механизм управления государством коммерческой недвижимостью отличается от практики рынка в худшую сторону. Существующая методика расчета арендной платы не опирается на рыночные данные, в результате чего объекты недвижимости сдаются в аренду по ценам значительно ниже рыночных. Наличие громоздкого и длительного по времени механизма предоставления объектов недвижимости в аренду в значительной степени лишает государство многих потенциальных арендаторов даже при эффективной и надлежащей рекламе объектов. Гибкая и индивидуальная работа с арендаторами в рамках государственных органов невозможна, поскольку сам механизм подготовки и согласований соответствующих распоряжений занимает длительное время. В силу установленных законодательством норм весь совокупный доход, получаемый государством от арендной платы, подлежит перечислению в бюджет, при этом обратное получение из бюджета средств, которые необходимо направлять на поддержание объектов в надлежащем состоянии, представляется довольно проблематичным. Наличие у государства льготной категории арендаторов сводит на нет все усилия по достижению максимального уровня арендного дохода от объектов. У

балансодержателей объекты государственной недвижимости находятся на праве хозяйственного ведения или оперативного управления. Эффективное управление ими государственной недвижимостью также проблематично. Балансодержатели вправе сдавать в аренду недвижимое имущество лишь с согласия собственника-государства, что приводит к необходимости прохождения долгой процедуры согласования. Управление недвижимостью (сдача помещений в аренду) рассматривается балансодержателями как временное побочное направление деятельности, в результате чего у них, как правило, отсутствуют квалифицированные специалисты. В силу законодательных ограничений государство не может изымать неэффективно используемое имущество, переданное государственным (коммунальным) унитарным предприятиям на праве хозяйственного ведения. За государством оставлены лишь право контроля за переданным имуществом и право на часть прибыли, механизм реализации которых весьма проблематичен.

На рынке аренды государственной недвижимости не существует никакой конкуренции. Министерство имущественных и земельных отношений РТ, комитеты по управлению коммунальным имуществом являются единственными операторами на нем, монопольно устанавливающими цены. По оценке экспертов, этот рынок бесперспективен: государством предлагаются однотипные помещения по низкой цене, где арендатор самостоятельно оплачивает коммунальные услуги. В целом ставки арендной платы очень низкие, поэтому свободных для аренды помещений практически нет. Так, основная категория арендаторов коммунальной недвижимости в Казани – бывшие городские предприятия торговли, общепита, бытового обслуживания населения и т.п. Несмотря на приватизацию, контрольные пакеты акций большинства из них находятся в собственности города. В результате сдача в аренду городской недвижимости мотивируется не столько стремлением получить дополнительные доходы в бюджет, сколько рассматривается как инструмент административного управления городскими компаниями.

Необходимо также отметить, что слабые компании-арендаторы не имеют возможности своевременной и качественно проводить ремонт помещений, вести их эксплуатацию надлежащим образом. Это приводит к постепенному ухудшению недвижимого потенциала государства. Государство обеспечивает себе только возвратную стоимость оказываемых услуг аренды, не получая арендного процента, а значит, не имея возможности реинвестировать средства в развитие услуг аренды.

Большая часть недвижимости сдается в аренду по ставкам ниже рыночных, имеется целый ряд не до конца обоснованных льгот по арендной плате, отсутствует гибкость во взаимодействии с арендатора-

ми, не проводится адекватное маркетинговое и сервисное сопровождение. Это наносит ущерб формированию доходной части республиканского и местного бюджетов, созданию равных условий для пользователей недвижимости, снижает возможности республики по воспроизводству ее недвижимости. Доля недвижимости республики, вовлекаемой в рыночный оборот с помощью иных возможностей, предоставляемых существующей законодательной базой (таких как передача объектов недвижимости в управление, в долгосрочную аренду на инвестиционных условиях) остается крайне незначительной, что не дает возможности полностью реализовать экономический потенциал недвижимого имущества республики. Остается высокой доля неэффективно используемой недвижимости, находящейся в хозяйственном ведении ГУП и оперативном управлении учреждений.

Таким образом, можно выделить наиболее острые проблемы, относящиеся к сфере недвижимости Республики Татарстан:

- ✓ низкая доля неналоговых поступлений в бюджет Республики Татарстан от использования недвижимости;
- ✓ низкое качество эксплуатации фонда недвижимости, приводящее к его преждевременному старению;
- ✓ незначительные объемы частных инвестиций в недвижимое имущество республики;
- ✓ неэффективное использование большого количества объектов недвижимости.

В результате, несмотря на имеющуюся тенденцию повышения доходов, получаемых от использования недвижимости, эти доходы значительно отстают от сложившихся рыночных показателей. С учетом бюджетной ситуации повышение эффективности управления государственной недвижимостью стало задачей, решение которой нельзя дальше откладывать.

«Серый» рынок аренды

Невыгодные условия сдачи в аренду государственной (республиканской и коммунальной) недвижимости вынуждают многих балансодержателей переходить к «серому» рынку аренды. «Серый» рынок аренды не поддается общепринятому учету и анализу. Однако он реально существует и занимает довольно значительное место в Казани. На этом рынке в аренду предлагаются помещения, не имеющие зарегистрированных прав собственности. При сдаче в аренду государственного имущества договор не согласовывается с Министерством имущественных и земельных отношений РТ или комитетами по управлению

коммунальным имуществом. Оплата часто производится наличными деньгами, доходы не декларируются. Потребителями «серого» рынка аренды являются сомнительные организации, которые, с легкостью нарушив законодательство один раз, могут делать это с опасным постоянством.

Коммерческий рынок аренды

Коммерческий рынок аренды в настоящее время находится в стадии развития. На нем постоянно появляются новые операторы, которые предлагают собственникам свои услуги по извлечению доходов из нежилой недвижимости. Оборот нежилой недвижимости очень мал, и доход в основном извлекается из аренды.

Собственники объектов недвижимости самостоятельно определяют условия аренды и ставки арендной платы. При этом большинство владельцев не рассматривают управление недвижимостью как самостоятельный бизнес. В этой деятельности они скорее видят возможность заработать дополнительные средства, сдавая неиспользуемые площади. Поэтому практически для всех собственников характерно:

- слабо поставленная работа с клиентами – занимается ею, как правило, один человек, совмещающий эту работу со своей основной; растянутая во времени процедура заключения договора аренды;
- невнимательное отношение к арендаторам – многие рассматривают арендаторов как «временное явление»;
- наличие только одного объекта недвижимости, сдаваемого в аренду.

В результате собственники объектов недвижимости испытывают те же проблемы, что и государство.

С одной стороны, крупные административные здания или большие имущественные комплексы невозможно продать. Мелкие и средние компании (а их большинство) не нуждаются в больших площадях. Им нужны небольшие, удобные помещения в долгосрочную аренду или в собственность. Достаточно крупные и растущие компании, обладающие высоким уровнем платежеспособности и надежности (как правило, это иногородние, особенно иностранные компании, открывающие свои представительства и филиалы), в подавляющем большинстве случаев не стремятся обременять себя собственностью, что неизбежно приведет к росту численности вспомогательного персонала и потере мобильности. Вместе с тем они требуют более качественных условий пребывания на объектах и более внимательного отношения к решению возникающих проблем.

Таким образом, к основным недостаткам существующей системы управления недвижимостью относятся:

- ограниченный набор управленческих решений, используемый собственниками объектов недвижимости;
- отсутствие четких критериев для принятия того или иного управленческого решения;
- низкая технологичность, длительность и неоправданная сложность процедур при подготовке и принятии решений относительно объектов недвижимости;
- отсутствие единых апробированных стандартов и методик управления недвижимостью;
- нехватка квалифицированного кадрового потенциала в сфере управления недвижимостью.

В ы в о д ы

Анализ деятельности Гильдии сервейеров показал, что данная организация была сформирована с целью создания и развития в Республике Татарстан и Российской Федерации цивилизованного рынка недвижимости, путем развития законодательной и нормативной базы. В состав Гильдии входят 22 организации, профессионально работающих на рынке недвижимости и выполняющих полный комплекс сервейинговых услуг. Так же Гильдия разрабатывает собственные критерии для оценки объектов недвижимости и ведет мониторинг рынка недвижимости.

3. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЕДУЩИХ ЗАРУБЕЖНЫХ И ОТЕЧЕСТВЕННЫХ СЕРВЕЙИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

3.1. Зарубежные сервейинговые компании

3.1.1. Международная девелоперская компания Hines (США)

Hines¹⁶ – это международная частная девелоперская компания, которая обеспечивает первоклассное качество, высокий уровень предоставляемых услуг и гарантированную прибыль для своих клиентов и инвесторов на протяжении уже более 50 лет. Hines имеет офисы в более чем 100 городах по всему миру и сотрудничает с рядом крупных кредитно-финансовых учреждений в рамках инвестиционных фондов. Компания обладает обширным опытом, налаженными контактами с экспертами и необходимыми финансовыми ресурсами для реализации сложных инвестиционных и девелоперских проектов, а также осуществления управления объектами недвижимости. Имеет представительства в 17 странах, региональные филиалы в Лондоне (европейская штаб-квартира), Атланте, Чикаго, Хьюстоне (штаб-квартира в США), Нью-Йорке и Сан-Франциско, а также в 63 других американских городах. Портфель проектов Hines, включая проекты в процессе реализации, завершенные и приобретенные объекты, а также объекты, управляемые компанией в интересах третьих лиц, состоит из более 1110 объектов, среди которых – небоскребы, корпоративные штаб-квартиры, многофункциональные комплексы, промышленные предприятия, медицинские учреждения, а также курортные зоны и элитные жилые поселки. На настоящий момент компания контролирует активы на сумму примерно 23 млрд. долларов США. С момента своего основания в 1957г., Hines создает проекты высочайшего качества, обладающие эстетической значимостью и непреходящей ценностью для инвесторов, клиентов и общественности.

Hines является мировым лидером в области «зеленых» технологий в девелопменте. С 1998 г. «Хайнс» активно участвует в Американском Совете по экологическому строительству, а также является одним из членов-основателей Российского Совета по экологическому строительству. Также является мировым лидером в области «зеленого» девелопмента среди собственников, застройщиков и управляющих объектов. Проектировщики, инженеры и специалисты службы эксплуатации на-

¹⁶ Hines – международная частная девелоперская компания : [Электронный ресурс] : <http://www.hines.com>

чали испытывать «зеленые» технологии в начале 90-х гг. и за прошедшие годы накопили большой опыт по их внедрению и оптимизации.

В 1998 г. Hines стал членом американского Совета по экологическому строительству (Green Building Council), при этом первые лица компании активно участвовали в разработке системы оценки по стандарту LEED¹⁷.

В настоящий момент Hines реализует стандарты LEED применительно к ряду своих проектов в Европе, включая комплекс Porta Nuova в г. Милан (Италия).

Hines присоединился к программе ENERGY STAR¹⁸ в 1999 г., и в определенный период доля компании составляла более 30 % от площади всех негосударственных объектов-участников. Hines стал первой организацией в сфере коммерческой недвижимости, получившей премию американского Управления по охране окружающей среды – ENERGY STAR Sustained Excellence Award в 2004 г. С 2009 по 2012 гг. – это самая высокая награда, присуждаемая Управлением по охране окружающей среды США. Компания Hines также была выбрана «Партнером года» по программе ENERGY STAR в 2001, 2002 и 2003 гг.

Объекты Hines, аттестованные по программе ENERGY STAR, потребляют на 37 % меньше энергии и выделяют почти на 39 % меньше углекислого газа, чем средние показатели по стране. В общей сложности, эти объекты позволяют ежегодно экономить более 103 млн долларов на энергозатратах.

Hines недавно объявил о запуске новой корпоративной программы Hines GO, которая направлена на оптимизацию эксплуатации офисных помещений, занимаемых компанией, – а это более 230 офисов на четырех континентах. Программа была разработана в дополнение к программам LEED Green Building и ENERGY STAR «Bring Your Green to Work», и помогает выявить и реализовать низкозатратные и экологичные альтернативы стандартным процедурам жизнедеятельности офиса. Hines также расширил зону охвата программы «зеленый офис», включив в нее 4300 арендаторов, которые занимают более 12 млн м² офисных помещений под управлением Hines. О программе Hines Green Office рассказывается в буклетах для арендаторов, распространяемых службой эксплуатации. Офисы оцениваются по 100-бальной шкале в отношении семи категорий:

- энергоэффективность;
- люди и атмосфера;

¹⁷ LEED – Лидерство в энергетике и экологическом дизайне : [Электронный ресурс] : <http://www.leed.net>

¹⁸ ENERGY STAR - международный стандарт энергоэффективности потребительских товаров : [Электронный ресурс] : <http://www.energystar.gov/>

- деловые поездки и транспорт до места работы;
- минимизация и переработка отходов;
- уборка;
- модернизация и строительство;
- соответствие требованиям LEED.

Управление инвестициями

Начиная с 1991г., Hines создает различные инвестиционные фонды с целью приобретения и девелопмента проектов на рынках Америки, Европы и Азии, при этом размер капитала, внесенного в более чем 40 инвестиционных фондов, составил более 21 млрд долларов США. Бизнес-стратегия компании в 104 городах по всему миру заключается в интеграции специалистов Hines по инвестиционному менеджменту с местными сотрудниками, набираемыми в конкретном регионе. В ходе реализации инвестиционных стратегий Hines осуществляет эффективное управление рисками и всегда обеспечивает запланированный возврат на инвестиции с учетом факторов риска. Инвестиционные партнеры и клиенты Hines представлены крупными государственными и частными пенсионными фондами, государственными инвестиционными организациями, страховыми компаниями, финансовыми учреждениями, фондами целевого капитала и индивидуальными инвесторами.

Характеристика основных фондов США

- *Фонд экологически рационального девелопмента* – Hines CalPERS Green Development Fund (HCG) был создан в августе 2006г. совместно с пенсионным фондом госслужащих Калифорнии (CalPERS) с целью строительства экологичных офисных зданий, сертифицированных по программе LEED-CS. Первоначально, фонд HCG располагал капиталом на сумму 123 млн. долларов, а после получения дополнительных средств со стороны CalPERS в 2007 г. размер фонда достиг 277 млн долларов США.

- *Фонд на добавленную стоимость I* – Hines U.S. Office Value Added Fund (**HUSVAF I**) был создан в декабре 2003г. с целью инвестирования в уже построенные офисные здания в США, которые обладают потенциалом по увеличению своей стоимости посредством эффективных стратегий сдачи в аренду или проведения реконструкции. Размер капитала, внесенного в фонд HUSVAF I, составил 276 млн долларов США.

▪ *Фонд на добавленную стоимость II* – Hines U.S. Office Value Added Fund II (**HUSVAF II**) был создан в октябре 2006г. с целью инвестирования в существующие офисные здания в США, которые обладают потенциалом по увеличению своей стоимости посредством эффективных стратегий сдачи в аренду или проведения реконструкции. Размер капитала, внесенного в фонд HUSVAF II, составил 828 млн долларов США.

▪ *Фонд на добавленную стоимость III* – Hines U.S. Office Value Added Venture III (**HUSVAV III**) был создан в августе 2012г. совместно с институциональным инвестором с целью инвестирования, в первую очередь, в существующие офисные здания в США, которые обладают потенциалом по увеличению своей стоимости, посредством сдачи в аренду, управления или проведения реконструкции. Размер капитала, внесенного в фонд HUSVAF III, составил 210 млн долларов США.

Европа

▪ *Фонд Европейского девелопмента I* – Hines European Development Fund был создан в октябре 2002 г. с целью строительства и реконструкции офисных центров класса «А» в крупных городах Восточной Европы. Размер капитала, внесенного в HEDF I, составил 387 млн евро (приблизительно 453 млн долларов США).

▪ *Фонд Европейского девелопмента II* -Hines European Development Fund II

был создан в феврале 2007 г. с целью строительства новых офисных центров класса «А» и реконструкции существующих зданий, характеризующихся выгодным месторасположением, в таких странах, как Франция, Германия, Италия, Испания и Великобритания. Будучи преемником HEDF, фонд HEDF II располагает капиталом в размере 647 млн евро (примерно 855 млн. долларов США).

▪ *Фонд на добавленную стоимость* – Hines European Value Added Fund (HEVAF) был создан в марте 2005 г. с целью инвестирования в портфель объектов, расположенных в разных областях Европы, с последующим повышением стоимости активов в результате строительства, реконструкции, сдачи в аренду и продажи объектов. Размер капитала, внесенного в HEVAF, составил 287 млн евро (примерно 372 млн долларов США).

Девелопмент

Являясь одним из крупнейших в мире частных застройщиков, Hines располагает финансовыми ресурсами и опытом для реализации

проектов любого масштаба и практически неограниченной сложности. С момента своего основания, компания стремилась адаптироваться к основополагающей идее индустрии девелопмента: сектор недвижимости по своей природе является локальным бизнесом. По мере выхода на рынки новых стран и регионов, Hines продолжает неуклонно соблюдать общекорпоративные стандарты в отношении качества исполнения, стиля и методологии работы.

Из служебных помещений для розничной торговли до спортивных комплексов и объектов искусства, Hines разработала более 259 миллионов квадратных футов пространства с 1957 года. Внимание к деталям, эффективности, экономичности и инженерных инноваций являются одним из признаков всех проектов Hines.

Hines обладает более чем 20-летним опытом реализации девелоперских проектов и управления активами на российском рынке, и в настоящий момент в России управляет объектами коммерческой недвижимости общей площадью более 645000 кв.м, стоимость которых в совокупности составляет примерно 2 млрд долларов США (включая как объекты, находящиеся в собственности Hines, так и принадлежащие третьим лицам). Кадровые ресурсы российского отделения Hines включают более 250 сотрудников, которые являются специалистами в области девелопмента и управления активами в жилом, торговом, складском и офисном сегментах на рынках Москвы и Санкт-Петербурга.

Девелоперские услуги

- бухгалтерский учет, финансовый контроль и составление отчетности;
- заключение контрактов на архитектурное и инженерное проектирование
 - управление активами;
 - разработка и контроль исполнения бюджета;
 - концептуальное строительство;
 - организация и проведение тендера на строительные работы;
 - управление строительством;
 - координация проектирования;
 - осуществление продажи активов;
 - экологический анализ и оценка участка строительства;
 - технико-экономическое обоснование и анализ экономической эффективности;
- согласование планировочных решений в государственных органах;

- приобретение и укрупнение земельных участков;
- согласование условий договоров аренды;
- маркетинг и связи с общественностью;
- разработка генерального плана;
- планирование мероприятий по эксплуатации и обслуживанию объекта;
- предоставление планировочных документов на рассмотрение и осуществление процесса согласования;
- управление программой работ;
- экспертиза проекта;
- проектное финансирование;
- управление рисками;
- координация процесса получения согласований в государственных органах;
- управление отделочными работами арендаторов.

Управление недвижимостью

Hines подходит к управлению объектами с точки зрения собственника, обеспечивая самое высокое качество обслуживания, профессиональное управление активами, энергоэффективность и снижение инвестиционных рисков при вложениях в недвижимость. Объекты под управлением Hines регулярно показывают лучшие результаты, чем конкурирующие проекты, что проявляется в привлечении арендаторов более высокого класса, больших арендных ставках, более высокой степени удовлетворенности арендаторов и более высоком проценте удержания арендаторов. В результате Hines является признанным лидером в сфере управления недвижимостью и энергоэффективности по всему миру.

Hines обладает необходимыми знаниями и компетенцией, которые позволяют адекватно оценить объект и разработать правильную стратегию по максимизации его стоимости. Компания предлагает полный набор услуг корпоративным и институциональным собственникам, включая управление активами, управление объектами, маркетинг, сдачу в аренду, застройку участка, реконструкцию, приобретение и реализацию объектов, ведение финансовой отчетности и бухгалтерского учета, инженерное обслуживание. Hines внимательно работает с каждым клиентом с целью определения его текущих нужд и выработки инновационных решений для достижения краткосрочных и долгосрочных инвестиционных целей.

Сочетая в своем подходе учет целей и задач с точки зрения собственника и профессионализм в сфере управления недвижимостью, Hines постоянно повышает эффективность объектов, находящихся под управлением компании по всему миру. При работе с каждым из своих клиентов Hines использует свой более чем полувековой опыт и обширные профессиональные знания в области недвижимости.

Специалисты Hines участвуют в разработке экономичных «зеленых» решений.

Глубокие профессиональные знания и обширный опыт являются неотъемлемым компонентом всех услуг, оказываемых компанией Hines, включая оценку объектов недвижимости и ситуации на рынке, маркетинг и сдачу в аренду, управление строительством, планирование и контроль энергопотребления, обеспечение безопасности, бухгалтерский учет по проекту, реконструкцию объектов и ввод в эксплуатацию новых зданий.

Услуги по управлению недвижимостью

1. Сопровождение сделок купли-продажи активов

- анализ рисков;
- закрытие сделки;
- оценка и минимизация затрат;
- позиционирование и репозиционирование активов;
- предварительное обследование;
- разработка налоговых стратегий;
- стратегическое планирование;
- управление процессом конкурсных торгов;
- финансирование;
- технический аудит и анализ качества строительства.

2. Маркетинг и сдача в аренду

- брендинг активов;
- контакты с брокерами;
- согласование договоров аренды;
- разработка стратегии сдачи в аренду;
- разработка маркетингового плана;
- связи с общественностью;
- стратегия репозиционирования активов;
- поиск потенциальных арендаторов.

3. Технический анализ

- контроль за выполнением контрактов на оказание услуг;
- управление кадрами;
- состояние средств труда;
- административное управление на объекте;
- управление рисками.

4. Профилактическое техобслуживание

По мере формирования портфеля объектов мирового класса, Hines также разработал современную программу профилактического обслуживания, которая первоначально предназначалась для защиты собственных активов компании. Сегодня благодаря этой программе клиенты компании Hines получают три ключевых преимущества: отсутствие преждевременных капитальных затрат, оптимизация энергопотребления и минимум незапланированных отключений инженерных систем.

Профилактическое обслуживание системы отопления, вентиляции и кондиционирования воздуха

- Оборудование регистрируется в автоматизированной системе управления эксплуатацией (программное обеспечение Aware Manager) с указанием спецификаций производителя, рекомендуемых мероприятий по техобслуживанию и их периодичности (включая график проведения профилактических мероприятий сотрудниками Hines).

- Мероприятия по техобслуживанию проводятся по заранее утвержденному графику. Факт выполнения мероприятий фиксируется в программе Aware Manager.

- Для чиллеров разработана программа Chiller Stop Inspection Program (различные мероприятия с частотой в один год, три, шесть, восемь и двенадцать лет), которая позволяет существенно увеличить эффективность и срок жизни оборудования.

- Проверки работоспособности пожарных насосов проводятся на еженедельной и ежемесячной основе; раз в год осуществляются гидравлические испытания.

- Аварийные генераторы испытываются еженедельно без нагрузки, ежемесячно под токовой нагрузкой и ежегодно при полной нагрузке.

- Тщательный подход к обслуживанию градирни, водоочистке и водоподготовке: программа испытаний включает даже анализ на наличие бактерий Legionella.

3.1.2. Сервейинговая компания Sawatzky Property Management (Канада)

История компании

В начале 1950-х Фрэнк Савацкий основал канадскую компанию F.W. Sawatzky Ltd¹⁹, основными направлениями бизнеса которой являлись девелопмент, строительство и управление недвижимостью. Вскоре после своего образования F.W. Sawatzky Ltd завоевала безупречную репутацию среди клиентов и предпринимателей смежных областей строительства. Сочетание высокого профессионализма и стремления предложить клиентам наиболее широкий спектр услуг стало отличительной чертой компании.

С 1973 года F.W. Sawatzky Ltd начала оказывать новый вид услуг «сдача объекта под ключ», что привело к повышению объема продаж и, как следствие, к быстрому и динамичному росту компании.

В 1989 году F.W. Sawatzky Ltd стала одной из немногих компаний, которые рискнули прийти на территорию бывшего Советского Союза. Фактически начался новый этап деятельности компании, который ознаменовался созданием совместных предприятий и акционерных обществ, владельцем которых стала F.W. Sawatzky Ltd, и именно с этого момента можно говорить о формировании The Sawatzky Group of Companies.

1991 год – начало деятельности The Sawatzky Group of Companies в России, учреждение совместного советско-канадского предприятия «Сватстрой» и совместного советско-канадского предприятия «Пушкинская Десять».

1992 год – учреждение компании «Ф.В. Савацкий (Кипр) Лимитед», которая приняла руководство деятельностью группы компаний в РФ по девелопменту и управлению недвижимостью.

В 1993 году совместное предприятие «Сватстрой» было реорганизовано в акционерное общество закрытого типа, учрежденное в соответствии с законодательством Российской Федерации. Перед проведением регистрации было достигнуто соглашение о выкупе акций российского партнера канадской стороной. Тогда же в компании создается отделение по оказанию услуг управления и эксплуатации объектов недвижимости.

Основные достижения компании к 1995 году: реконструкция семи офисных зданий на территории города Москвы (с использованием только собственного капитала Компании), сдача в аренду всех площадей в этих зданиях под офисы, коммерческое управление объектами.

¹⁹ Sawatzky Property Management : [Электронный ресурс] : <http://www.sawatzky.ru>

1995–1996 гг.: Проект «Уланский Комплекс» – полная реконструкция двух офисных зданий и строительство подземной автостоянки (с привлечением инвестиций и кредитного капитала), сдача в аренду всех площадей в этих зданиях под офисы иностранным и российским компаниям.

В декабре 1996 года отделение по оказанию услуг управления и эксплуатации было преобразовано в самостоятельную компанию Sawatzky Property Management для управления объектами The Sawatzky Group of Companies, а также и для предоставления полного спектра услуг по управлению объектами недвижимости, которые находятся в собственности третьих лиц.

2005 год: начало реализации проекта уникального жилого комплекса «Новые Вешки», Инвестором и Девелопером которого является The Sawatzky Group of Companies. Строительство ведется на участке в 70 га земли в 1,5 км от МКАД по Алтуфьевскому шоссе. Проект насчитывает 550 домовладений, развитую инфраструктуру, включая общественный центр, школу, детский сад, торговый центр и спортивные площадки.

2006–2007 год: компания Sawatzky Property Management имеет многолетний опыт в управлении первоклассными объектами недвижимости. Портфолио Sawatzky Property Management располагает объектами коммерческой недвижимости различного назначения, среди которых: офисные здания, деловые центры, торговые и торгово-развлекательные центры, бизнес-парки, многофункциональные комплексы.

2008–2009 год: период международного экономического кризиса. Несмотря на сложившуюся ситуацию на рынке компания Sawatzky Property Management продолжает активное развитие. Подтверждением является стабильное пополнение портфолио компании новыми знаковыми проектами, успешное прохождение сертификационного аудита на соответствие требованиям международного стандарта ISO 9001:2008, по результатам которого компании выдан сертификат «Коммерческое управление объектами недвижимости. Управление и эксплуатация объектов недвижимости. Консультации на этапе проектирования и строительства объектов недвижимости».

2011–2012 год: победитель номинации «Управляющая компания года», впервые представленной в 2011 году на Ежегодной Премии Commercial Real Estate Moscow Awards. В 2012 году компания повторила свой успех и вновь получила звание «Управляющая компания года».

По состоянию на 1 квартал 2013 года компания оказывает услуги в отношении:

38 объектов коммерческой недвижимости различного назначения, общей площадью порядка 2000000 кв.м., многие из которых относятся к знаковым проектами рынка коммерческой недвижимости.

55 арендуемых помещений (обслуживаемых по отдельным договорам), общей площадью около 170000 кв.м.

Главная особенность компании Sawatzky Property Management – динамика, рост и развитие, внешнее и внутрикорпоративное. Компания Sawatzky Property Management нацелена на воплощение международных тенденций, стандартов и технологий с требуемой адаптацией для условий Российского рынка.

С момента основания в The Sawatzky Group of Companies работали менеджеры с опытом ведения бизнеса в разных областях недвижимости из Канады, США, Великобритании. Одновременно началось обучение российского персонала как за рубежом, так и в России.

The Sawatzky Group of Companies является членом «Канадской Бизнес Ассоциации в России» (Canadian Business Association in Russia), а также членом «Ассоциации европейского бизнеса» (Association of European Business in the Russian Federation) (АЕВ).

Услуги по управлению недвижимостью

1. Для строящихся объектов

Инженерно-технические консультации:

- анализ проектной документации с точки зрения оптимизации последующей эксплуатации объекта;
- анализ проектной документации для площадей арендаторов;
- контроль проведения монтажных и пуско-наладочных работ инженерного оборудования объекта в целом, а также для площадей арендаторов;
- участие в государственной сдаче-приемке завершеного строительством объекта недвижимости.

Консультации по вопросам будущего управления и эксплуатации:

- разработка концепции дальнейшего управления, обслуживания и эксплуатации объекта, включая необходимые правила и инструкции;
- разработка бюджетов операционных расходов, системы возмещения арендаторами стоимости эксплуатационных расходов, системы учета расходов по объекту;
- разработка программы страхования и управления рисками;
- участие в разработке стандартных договоров аренды и переговорах с арендаторами по вопросам управления и эксплуатации;
- подбор и организация работы субподрядных компаний;
- участие в процессе заключения договоров с поставщиками коммунальных услуг;

- разработка концепции совместного владения и управления объектом недвижимости несколькими собственниками.

2. Для действующих объектов

Управление и эксплуатация объекта:

- разработка и исполнение методик управления, включая необходимые правила и инструкции, программы планово-профилактического обслуживания объекта недвижимости;
 - планирование, бюджетирование, учет и отчетность;
 - взаимодействие с арендаторами по вопросам управления и эксплуатации;
 - взаимодействие с федеральными и муниципальными контролирующими организациями;
 - управление расходами по коммунальным услугам;
 - комплексное техническое обслуживание и эксплуатация объекта недвижимости;
 - круглосуточное реагирование на чрезвычайные ситуации;
 - комплексная уборка;
 - обеспечение безопасности;
 - служба приемной (информационная служба);
 - материально-техническое обеспечение объекта.

3. Дополнительные услуги

Технический аудит объекта на этапе строительства:

- проверка соответствия проектной документации техническому заданию;
- проверка соответствия выполненных работ проектной документации;
- оценка проектных решений и выполненных монтажных работ с точки зрения последующей эксплуатации;
- проверка работоспособности инженерных систем и оборудования;
 - разработка рекомендаций по оптимизации проектных решений.

Технический аудит функционирующего объекта:

- проверка наличия на объекте необходимого состава исполнительной и эксплуатационной документации;
- оценка состояния здания, прилегающей территории;
- оценка работоспособности инженерных систем и оборудования;
- оценка оснащенности объекта с точки зрения соответствия классу объекта;
- разработка рекомендаций по улучшению эксплуатационных качеств объекта и увеличению срока службы оборудования.

Аудит деятельности по обслуживанию и эксплуатации функционирующего объекта:

- анализ концепции обслуживания и эксплуатации структуры обслуживающих служб;
- анализ технологий, процессов и мероприятий по обслуживанию и эксплуатации;
- оценка эффективности работы обслуживающих служб (инженерно-технической, уборки, охраны, приема посетителей и т.д.);
- выявление степени удовлетворенности конечных пользователей качеством эксплуатационных услуг;
- анализ состава и размера эксплуатационных расходов;
- разработка рекомендаций по оптимизации процессов эксплуатации и повышению эффективности работ и сокращению эксплуатационных затрат.

3.1.3. Международная консалтинговая компания Knight Frank (Англия)

История компании

Knight Frank²⁰ была основана в 1896 году. Сегодня она по праву считается одной из ведущих мировых компаний по работе с коммерческой и жилой недвижимостью премиум класса. Изначально Knight Frank специализировалась в области аукционного бизнеса, оценки и исследований. 23 апреля 1896 года на Кондайт Стрит в Лондоне была заключена первая в истории компании сделка по продаже. С этого дня началась история Knight Frank как крупнейшего в мире частного консалтингового агентства.

Knight Frank динамично развивается. Еще в 1960 году были открыты офисы в Европе. В течении десяти лет появились новые отделения в Азии, Тихоокеанском регионе, Ближнем Востоке, Австралии, Африке и на Карибах.

На сегодняшний день Knight Frank совместно со своим партнером в США, компанией Newmark Knight Frank, насчитывают 243 офиса в 43 странах мира на 5 континентах.

В компании работают более 7067 квалифицированных специалистов. Ежегодно заключаются сделки на сумму \$817 млрд (свыше J498 млрд) в сферах коммерческой, сельскохозяйственной и жилой недвижимости.

²⁰ Knight Frank – Международная консалтинговая компания: [Электронный ресурс] : <http://www.knightfrank.com>

Не последнее место в работе Knight Frank занимает консультирование клиентов, среди которых как частные покупатели, так и крупные девелоперы, инвесторы и корпоративные арендаторы.

Knight Frank и ее 60 акционеров разработали уникальный подход к управлению бизнесом. Это гарантировало компании успех на долгие годы и позволило создать особую корпоративную культуру, которая помогает находить и эффективно мотивировать только лучших специалистов. Именно они и составляют основу компании.

В 2008 году центральный офис Knight Frank в Лондоне переехал в новую современную штаб-квартиру. Это символизировало переход глобальной сети Knight Frank на новый, более высокий, уровень. Чтобы образ компании на мировом рынке укреплялся и развивался более эффективно, специалисты усилили бренд и внесли некоторые коррективы в принципы работы.

Knight Frank не изменяет своим основополагающим целям, в числе которых капитализация и дальнейший рост на мировом рынке коммерческой и жилой недвижимости. На сегодняшний день Knight Frank LLP – лидирующая независимая мировая компания в сфере консалтинговых услуг на рынке жилой и коммерческой недвижимости.

Согласно исследованию, проведенного журналом Property Week, компания Knight Frank:

- занимает 4-е место на рынке услуг в сфере недвижимости по обороту в Великобритании и имеет самые высокие показатели среди частных компаний;
- занимает 2-е место в Великобритании по обороту на сотрудника, приносящего прибыль;
- занимает 6-е место по обороту в Европе;
- занимает 7-е место по обороту в мире.

Вот уже 117 лет Knight Frank остается символом профессионализма для десятков тысяч клиентов во всем мире. За 17 лет работы в России Knight Frank стала ведущей компанией на рынках офисной, складской, торговой и жилой недвижимости. Только в России услугами воспользовались более 500 крупных российских и международных компаний.

Knight Frank является членом таких профессиональных организаций, как Российский совет торговых центров, Гильдия управляющих и девелоперов (Санкт-Петербург), Ассоциация российских магистров оценки АРМО и др.

Т а б л и ц а 5

Финансовые показатели компании Knight Frank за 2010 г.

	£ Фунты стерлингов (млрд)	€Евро (млрд)	\$ Доллары США (млрд)
Оценка земель и зданий	480	545	786
Покупка и продажа коммерческой недвижимости	10	11	16,28
Покупка и продажа жилой недвижимости:	8,7	10	14,4
Примерная оценка недвижимости, находящейся под управлением	77	87	126
	Млн кв. метров		Млн кв. футов
Сдача аренду и приобретение коммерческой недвижимости	11989357		129052365
Коммерческие площади, проданные в конце года	34856808		375195559

Услуги Knight Frank в Великобритании

Коммерческая недвижимость

▪ *Инвестиции и агентская деятельность:*

- офисная недвижимость;
- складская недвижимость и логистика;
- торговая недвижимость;
- медицинские учреждения и гостиницы;
- студенческая недвижимость.

▪ *Профессиональные услуги:*

- строительный консалтинг;
- бизнес показатели;
- корпоративные финансы;
- взыскание корпоративных долгов/восстановление бизнеса;
- глобальные корпоративные услуги;
- управление инвестициями;
- услуги для собственников и арендаторов;
- планирование и управление наследственным имуществом;
- исследования и стратегический консалтинг;
- общественный сектор;
- представительство интересов арендаторов;
- оценка.

Жилая недвижимость

▪ *Продажа и аренда:*

- городской и загородной недвижимости;
- ферм и участков земли;
- недвижимости на берегах рек и на морских побережьях;
- недвижимости за рубежом.

▪ *Профессиональные услуги:*

- оценка сельскохозяйственных объектов, экспертиза зданий, консалтинг загородных домов;
- создание цифровых карт и съемка местности;
- обслуживание конных объектов;
- управление фермерскими землями и зданиями;
- переоформление недвижимости с правами владения на основе аренды;
- управление объектами недвижимости;
- исследования;
- жилая корпоративная недвижимость;
- оценка жилой недвижимости;
- управление арендованной недвижимостью;
- стратегическое планирование.

Развитие жилой недвижимости (продажа городской, загородной и зарубежной недвижимости)

▪ *Профессиональные услуги:*

- доступное жилье;
 - взыскание корпоративных долгов/восстановление бизнеса;
 - консультации по развитию объектов;
 - институционный консалтинг;
 - продажа и оформление земли;
 - многофункциональное использование и восстановление объектов;
 - исследования, инвестиции в жилую недвижимость;
 - студенческая недвижимость;
 - оценка и консалтинг.
- ### ▪ *Услуги для корпоративных клиентов*
- Решения по покупке объектов;
 - Knight Frank Финансы;
 - Rutley Ресурсы партнеров.

Услуги

- Стратегический консалтинг
- Исследования рынка
- Оценка недвижимости
- Представление интересов арендаторов
- Представление интересов владельцев
- Инвестиции
- Продвижение проектов

1. Стратегический консалтинг – это детальная разработка стратегии развития проекта. Качественное планирование и анализ позволяют:

- минимизировать риски проекта;
- максимизировать финансовые показатели;
- обеспечить конкурентоспособность проекта на рынке.

Сферы экспертизы:

- офисная недвижимость;
- торговая недвижимость;
- городская и загородная жилая недвижимость;
- гостиничная и курортная недвижимость;
- бизнес парки;
- многофункциональные центры;
- индустриальная недвижимость: технопарки, складские комплексы, логистические центры и терминалы;
- многофункциональные комплексы;
- развитие территорий, в т.ч. городское планирование;
- создание мест общественного пользования;
- создание парковочных комплексов.

Консультанты Knight Frank объединены в проектные команды, специализирующиеся на определенном сегменте недвижимости: жилым, коммерческим, торговым, складским, гостиничным. Для комплексного освоения территорий, городского планирования существует отдельная группа специалистов. Специализация позволяет достичь максимального понимания специфики каждого проекта.

Консультанты осуществляют следующие услуги:

- Анализ рыночной целесообразности проекта:
 - анализ земельного участка и его местоположения;
 - анализ рынка и его тенденций.
- Анализ наилучшего и наиболее эффективного использования;
- Разработка и оптимизация концепции проекта;
- Бизнес-план развития проекта;

- Анализ экономической целесообразности проекта (финансовый анализ)
 - анализ расходной/доходной части проекта;
 - оценка денежных потоков и анализ экономической эффективности проекта;
 - сроки окупаемости проекта.
- Стратегический консалтинг развития территорий;
- Разработка стратегии управления активами в сфере недвижимости;
- Премаркетинг гостиничного оператора;
- Экспертное заключение консультанта;
- Экспресс-анализ участка;
- Проведение архитектурных тендеров;
- Работа в проектных командах совместно с архитекторами;
- Участие в рабочей команде девелоперской структуры, абонентское консультационное обслуживание.

2. Исследования рынка

Knight Frank предоставляет своим клиентам комплексный подход к анализу рынка недвижимости. Опыт специалистов из 243 международных офисов Knight Frank по всему миру позволяет оперировать наиболее актуальными данными и выполнять специализированный анализ рынка недвижимости с учетом индивидуальных потребностей бизнеса.

Регулярная аналитика недвижимости российского и зарубежного рынка и прогнозирование тенденций спроса и предложения, динамики арендных ставок и коммерческих условий по сделкам купли-продажи.

Для подготовки обзора рынков недвижимости компания Knight Frank располагает мощными инструментами сбора информации: собственный Call-центр, одно из лучших в России подразделений брокериджа, штат высококлассных аналитиков.

Обзоры рынка недвижимости и экспертные заключения компании Knight Frank, являются весомым аргументом для принятия бизнес-решений всеми участниками рынка недвижимости.

Классификация складской недвижимости, разработанная Knight Frank, используется Федеральной Таможенной Службой России.

Компания Knight Frank первой вывела на рынок услугу определения инвестиционной привлекательности зарубежной жилой недвижимости для частных лиц.

Консультанты осуществляют следующие услуги:

- Обзоры и прогноз развития по всем сегментам рынка недвижимости во всех регионах России;

- Анализ динамики индексов и индикаторов;
- Оценка инвестиционной привлекательности города/региона и различных сегментов коммерческой и жилой недвижимости;
- Подготовка дайджестов по отраслевой прессе, обзор новостей, мероприятий и изменений в законодательстве для всех сегментов рынка коммерческой и жилой недвижимости.

Клиент всегда может самостоятельно выбрать из расширенного перечня те услуги, которые наиболее полно соответствуют его задачам. Таким образом, по каждому запросу доступна аналитика рынка недвижимости, как в виде отчета об анализе рынка, так и в рамках комплексной бизнес-услуги, включающей в себя все необходимые этапы: исследования, консалтинг, маркетинговое продвижение, брокеридж и инвестиционные продажи.

3. Оценка недвижимости

Консультанты осуществляют следующие услуги:

- Оценка коммерческой и жилой недвижимости, земельных участков, инвестиционных и девелоперских проектов;
- Определение наилучшего и наиболее эффективного использования объекта;
- Оценка арендных ставок;
- Оценка недвижимости с учетом различных целей:
 - подготовка годовой финансовой отчетности и аудит;
 - привлечение заемного финансирования;
 - принятие управленческих решений;
 - получение визы инвестора и др.

4. Представление интересов арендаторов

Отдел по работе с корпоративными клиентами, который специализируется на представлении интересов арендаторов – это группа опытных профессионалов, чья деятельность полностью посвящена обслуживанию арендаторов в различных городах по всему миру.

Команда имеет значительный опыт по оказанию консультационных услуг в области недвижимости, включая финансовые аспекты различных стратегий и их реализацию на практике самым эффективным способом. Разработанные методы позволяют компании находить инновационные решения в области недвижимости, благодаря которым клиенты могут не только снижать затраты на аренду, но и заключать договоры на максимально гибких условиях. Так, как решения, связанные с недвижимостью, значительно влияют на бизнес-планы и финансовые результаты клиентов. Именно поэтому команда по представлению интересов арендаторов индивидуально подходит к решению задач каждо-

го клиента и делает все возможное, чтобы характеристики выбранных помещений максимально соответствовали стратегии бизнеса и финансовым целям клиента.

5. Представление интересов владельцев

Knight Frank является одной из ведущих компаний на рынке высококлассных офисных помещений. При представлении интересов арендодателей консультанты по офисным помещениям опираются на опыт и решают сложные задачи в оптимальные сроки, благодаря глубокому знанию рынка, искренней заинтересованности в успехе проекта и строгим корпоративным стандартам отчетности и контроля.

Консультанты осуществляют следующие услуги:

- Консалтинг по проекту на этапе вывода проекта на рынок;
- SWOT анализ проекта и оценка конкурентных преимуществ;
- Целевой анализ коммерческих условий позиционирования проекта;
- Разработка маркетинговой стратегии для проекта;
- Сопровождение сделок аренды помещений;
- Обсуждение условий и заключение договоров;
- Сдача избыточных площадей в субаренду;
- Продление и изменение условий договоров аренды;
- Координация юридических формальностей и процесса отделки помещений.

6. Инвестиции

Компания Knight Frank предлагает полный комплекс услуг в области инвестиционного консалтинга и корпоративных финансов. Компания является лидером на международных рынках по объему привлеченных инвестиций в недвижимость и закрытых сделок. Специалисты работают в тесном контакте с инвестиционными отделами Knight Frank по всему миру и предоставляют инвесторам всесторонний консалтинг, в какой бы части земного шара ни находился сам инвестор или привлекательный для инвестиций объект. Таким образом, можно предложить клиентам консалтинговые услуги на местном и глобальном уровнях, что позволяет максимально увеличить возврат вложенных средств в недвижимость и минимизировать риски.

В 2005 году Knight Frank стала лидером в области инвестиционного консалтинга, заключив ряд инвестиционных сделок на общую сумму около 250 млн. долларов США и выступив консультантом в первой на рынке России и стран СНГ институциональной сделке форвардного финансирования и форвардной покупки. Всего за последние несколько лет отдел инвестиций в недвижимость выступил консультантом по

сделкам с недвижимостью общей стоимостью около 1,5 млрд долларов США.

Консультанты осуществляют следующие услуги:

- Инвестиционные приобретения и продажи как отдельных объектов, так и портфелей недвижимости;
- Инвестиционный консалтинг по всем секторам недвижимости;
- Инвестиции в акционерный капитал / мезонинное финансирование;
- Привлечение заемных средств для рефинансирования / инвестиционное финансирование.

7. Продвижение проектов

Knight Frank является одной из немногих международных компаний в России, предоставляющих своим клиентам полный комплекс маркетинговых услуг по продвижению недвижимости как в коммерческом так и в жилом сегменте. Компания охватывает все стадии проекта, начиная от маркетингового аудита, разработки маркетинговой стратегии, ее реализации и заканчивая анализом проделанной работы. В штате Knight Frank – опытные эксперты по рекламе и PR, дизайнеры, копирайтеры, которые на протяжении многих лет специализируются в сфере маркетинга недвижимости и продвижения объектов недвижимости.

Работа в одной команде с консультантами по недвижимости позволяет разрабатывать концепции продвижения проектов с учетом текущей ситуации в каждом из сегментов рынка. Глобальный масштаб Knight Frank открывает доступ к лучшему мировому опыту в области маркетинга недвижимости и рекламы. Концепция маркетинговых мероприятий, разработанная с учетом реальной эффективности инструментов маркетинговых коммуникаций для объектов различной специфики, позволяет нашим клиентам грамотно позиционировать проекты и эффективно распорядиться рекламным бюджетом.

Консультанты осуществляют следующие услуги:

- Концепция продвижения проектов;
- Брендинг и разработка бренд-бука;
- Разработка плана и бюджета маркетинговых кампаний;
- Проведение тендеров, подбор и координация работ подрядчиков;
- Организация комплекса PR-мероприятий;
- Дизайн и производство рекламно-полиграфической продукции;
- Координация работы подрядчиков.

3.1.4. Сервейинговая компания AM Surveying Property Services Limited (RICS, Англия)

Дипломированная организация в области строительства и геодезии оказывает широкий спектр геодезических услуг в Лондоне и на юго-востоке Англии, предоставляет клиентам консультации по вопросам строительства в коммерческом и жилом секторах. Осуществляет деятельность со всеми типами зданий: старые и новые, от жилых домов и квартир, коммерческих зданий и памятников. А также имеет большой опыт работы с обследованиями зданий и съемки. Технические навыки и глубокие знания обеспечивают персональный сервис, направленный на удовлетворение конкретных потребностей каждого клиента, будь то частные лица или общественные компании.

AM Surveying Property Services Limited²¹ регулируется Королевским обществом сертифицированных сервейеров Великобритании (RICS).

Предоставляемые услуги

▪ **Обследование зданий и сооружений**

Обследование зданий проводится для удовлетворения конкретных потребностей граждан и общественных организаций, для выявления конкретной проблемы, или может быть в форме структурного обследования. Оно подходит для любого типа здания, но особенно рекомендуется для старых зданий, которые построены из нетрадиционных материалов, таких как древесина. Инспектор выявляет все изменения, и делает общий вывод.

Результатом анализа служит отчет, в котором даются рекомендации по устранению или замене элементов конструкций. Затраты на обследование могут зависеть от масштабов исследования.

▪ **Управление недвижимостью**

Дипломированная организация имеет большой опыт в работе с жилой и коммерческой недвижимостью по управлению имуществом от индивидуальных жилых домов и многоквартирных домов для промышленных зон и бизнес-центров. А так же проводит страхование, бухгалтерский учет, техническое обслуживание и ремонт, заключение контракта на техническое обслуживание, подготовку расходов бюджетов и сбора средств за обслуживание. Оказывает услуги по проведению кон-

²¹ AM Surveying Property Services Limited: [Электронный ресурс] : <http://www.amspc.co.uk>

курентных тендеров на работы и контроль договоров назначенных подрядчиков.

▪ **Управление проектом**

Дипломированная организация проводит работы от начала до конца с полным управлением проекта строительства. Проводит оценку участка или здания, обеспечивая анализ затрат и технико-экономическое обоснование с самого начала. После этого этапа назначается архитектурное проектирование.

Осуществляется съемка и запись спецификации с учетом всех соображений, и в тесном контакте с потребностями клиента и руководящими принципами планирования.

Проект контролируется на протяжении всех стадий строительства, решает возникающие проблемы между подрядчиками, устанавливает контакты с

клиентами и поставщиками, что гарантирует качество поставляемой продукции в срок и в рамках бюджета.

▪ **Планирование и контроль**

AM Surveying Property Services Limited предлагает богатый практический опыт, и может помочь преобразовать все предложения по проектам, чтобы получить необходимые соответствия с законодательством. Будь то переговоры с Советом по планированию должностных лиц, переговоры в целях развития, обжалование отказов, обращений органов предварительного уведомления, заявки на изменение использования, законные сертификаты развития, слушания, расследования или письменные заявления, организация предоставит профессиональную помощь и рекомендации, а так же даст более подробную информацию услуг и консультаций.

После первоначального предложения дизайна и конструктивных особенностей, проводится анализ масштабов и размещения выбранных материалов. Предоставляемые услуги могут охватывать все аспекты процесса планирования, в том числе малые архитектурные формы, такие как производство, планы местности, измеренная и уровень обследования и в конечном счете архитектурные чертежи планирования и подтверждающие документы, такие как дизайн и разрешения от местных властей.

▪ **Комплексная геодезия**

Оказывает услуги по подготовке спецификации и векселей для тендеров и дает рекомендации по улучшению методов закупок, составляет договора, согласовывает цены на подрядные работы.

После разработки проекта организация может проводить проверки в работах по отношению к спецификации изделий и подготовить все необходимые сертификаты для оценки прогресса платежей.

- **Архитектура и дизайн**

AM Surveying Property Services Limited имеет многолетний опыт в подготовке планов для различных целей. Выполняет САД чертежи для развития недвижимости, расширения дома, квартиры, различных обследований, чертежи для строительства и реконструкции.

Может производить файлы, совместимые с отраслевыми стандартами. Сотрудники обеспечивают первоклассный сервис и быстрое выполнение заказа даже в сжатые сроки в случае необходимости.

- **Экспертные заключения**

Экспертный отчет может составляться на выявленные нарушения аренды от использования коммерческой или жилой недвижимости.

Так же может быть использован в качестве основы для возмещения убытков, или в качестве основы для получения возврата помещений прежнему владельцу, в которых арендатор не выполнял необходимый ремонт или несоответствующее использование.

- **Аренда**

Оказывает все услуги, связанные с арендой, в том числе переговоры с владельцами. Заключает договора по возобновлению и продлению аренды, расторжению и заключение новых договоров. Специалисты посещают помещения и подготавливают отчеты об аренде для оценке вероятного дохода.

Инспекторы тщательно изучают договор аренды, чтобы ознакомиться с условиями и устанавливают арендную плату. На каждом этапе переговоров специалисты проводят консультации с заказчиками, что бы добиться прогресса в вопросе.

- **Разрешение споров**

Организация имеет большой опыт в разрешении споров, таких как споры с соседями или подрядчиками, где работы были выполнены неудовлетворительно или граница стены или забор повлекли за собой разногласия. Может подготовить необходимые отчеты для представления в суд с действующем кодексом, в том числе гражданскими правами, с предоставлением в суде эксперта от организации.

3.2. Ведущие Российские сервейинговые компании

3.2.1. ЗАО Сервейинговая компания «Единая арендная система» (г. Казань)

Одним из самых важных вопросов в создании и развитии успешного бизнеса, как для начинающих предпринимателей, так и для крупных компаний, является аренда или покупка недвижимости. Именно этими вопросами и занимается Сервейинговая компания «Единая арендная система²²».

В настоящее время в управлении компании находится более 300 000 кв.м офисных, торговых, производственных и складских площадей, оснащенных всеми необходимыми коммуникациями, обладающих развитой инфраструктурой и комплексом расширенного сервисного обслуживания. Компания профессионально управляет недвижимостью в таких городах как: Казань, Набережные Челны, Нижнекамск и Чистополь. Более 1100 предприятий и фирм различных форм собственности Татарстана, представительств фирм из других регионов России и из-за рубежа являются арендаторами.

Предоставляемые услуги

- услуги сдачи внаем офисных помещений мебелированных и с предоставлением обслуживания;
- услуги сдачи внаем офисных, коммерческих административных, торговых и промышленных зданий;
- услуги управления собственностью промышленной и коммерческой (торговой);
- услуги агентств по коммерческой и промышленной недвижимости;
- развитие, управление, купля-продажа собственности, девелоперские услуги.

3.2.2. ЗАО Сервейинговая компания «ЕвроДомСервис» (Москва)

Группа компаний «ЕвроДомСервис» с 2003 года оказывает услуги в сфере управления и технического обслуживания недвижимости. Общий портфель реализованных проектов компании превышает 10 миллионов квадратных метров жилищного фонда и объектов коммерческой недвижимости.

В штате компании трудятся около 2,5 тысяч сотрудников, в том числе – высококвалифицированные управленцы, технические специалисты, юристы и экономисты.

Обслуживающий персонал тщательно отбирается кадровой службой, а также проходит обучение и аттестацию в созданной компанией учебной кафедре при Государственной академии повышения квалификации и переподготовки кадров для строительства и ЖКХ.

Отличительной особенностью компании «ЕвроДомСервис²³» является география ее деятельности – обслуживаемые объекты расположены в Центральном, Северо-Западном и Уральском округах России, а также в большинстве крупных городов Украины.

ЗАО СК «ЕвроДомСервис» является членом Некоммерческого партнерства Саморегулируемой организации Управляющих недвижимостью «Качество. Инновации. Технологии» (НП СРО УН «КИТ»).

Единый корпоративный стандарт порядка и качества выполняемых работ и оказываемых услуг, отработанные концепции и алгоритмы взаимодействия с контрагентами, эффективные механизмы повышения мотивации сотрудников компании позволяют обеспечить высокий уровень качества обслуживания объектов недвижимости, вне зависимости от их расположения.

Компания придерживается позиции полной открытости в финансовых отношениях с Заказчиками, руководствуется требованиями Постановления Правительства РФ №731 от 23 сентября 2010 года «Об утверждении стандарта раскрытия информации организациями, осуществляющими деятельность в сфере управления многоквартирными домами».

Работа специалистов компании с персональными данными Заказчиков осуществляется в строгом соответствии с Федеральным законом «О персональных данных». Система отчетности управляющей компании полностью отвечает требованиям Жилищного законодательства РФ и запросам Заказчиков.

Результатом сотрудничества с «ЕвроДомСервис» является оптимизация расходов на содержание и обслуживание объекта недвижимости, прозрачность расходования средств при соблюдении неизменно высоких стандартов качества обслуживания.

Формирование и развитие материально-технической базы компании является одним из приоритетных направлений инвестиционной деятельности.

²² СК «Единая Арендная Система»: [Электронный ресурс] : <http://www.arenда-kazan.ru>

²³ ЕвроДомСервис : [Электронный ресурс] : <http://www.serveing.ru>

Отработанные механизмы реализации лизинговых схем позволяют четко и оперативно сформировать материально-техническую базу на новых объектах, своевременно обеспечивая производственные участки необходимыми средствами механизации.

Для качественного выполнения работ по содержанию территории объектов и создания оптимальных условий труда рабочим, «ЕвроДомСервис» обеспечивает свои предприятия специальной коммунальной техникой, оборудованием и средствами малой механизации: от ручных моделей до мощных подметально-уборочных машин, соответствующих современному уровню техники.

Новейшие образцы техники и оборудования в сочетании с высококвалифицированным персоналом дают тот высокий уровень обслуживания, которым всегда отличалась компания «ЕвроДомСервис», обеспечивая выполнение работ в кратчайшие сроки с высоким качеством при минимальных затратах.

Предоставляемые услуги

▪ Жилая недвижимость

Компания «ЕвроДомСервис» специализируется в вопросах приемки и ввода в эксплуатацию объектов недвижимости, управления и эксплуатации, как частного, так и муниципального жилищного фонда и располагает всеми необходимыми для этого возможностями и средствами.

- Управление жилищным фондом.
- Техническое обслуживание и текущий ремонт инженерных систем, оборудования и зданий.
- Капитальный ремонт инженерных систем, оборудования и зданий.
- Санитарное содержание домовладений и уборка придомовых территорий.
- Благоустройство придомовых территорий, оборудование детских и спортивных площадок.
- Круглосуточное аварийно-диспетчерское обслуживание.
- Обеспечение безопасности (организация службы охраны, службы консьержей).
- Дополнительные услуги населению по заявкам.
- Развитие домовладений (модернизация общедомового имущества).

▪ **Коммерческая недвижимость**

Коммерческое управление:

1. Планирование и регулирование затрат:
 - разработка планов затрат;
 - постоянный учёт и контроль фактических издержек.
2. Снабжение:
 - выбор поставщиков;
 - заключение подрядных договоров.
3. Учет имущества:
 - подготовка финансовых отчетов;
 - ведение учета.
4. Управление проектами строительных работ:
 - реконструкция;
 - ремонт;
 - модернизация.
5. Контроль выполнения обязательств.

Техническое обслуживание:

1. Управление техническими работами:
 - запуск и эксплуатация;
 - надзор и текущий ремонт;
 - круглосуточное аварийное дежурство.
2. Услуги по содержанию здания:
 - содержание лифтов, электрических сетей, систем кондиционирования, вентиляции, водоснабжения, теплоснабжения, пожарных систем;
 - мелкий ремонт.
3. Оптимизация:
 - минимизация простоя и износа;
 - контроль и адаптация к изменяющимся условиям.
4. Управление потреблением энергии:
 - внутренний анализ;
 - расчет оптимизации;
 - ведение учета.
5. Управление системами связи:
 - сервисные системы;
 - аварийные системы;
 - системы контроля доступа.

Инфраструктурные услуги:

1. Организация детской комнаты.
2. Организация службы ресепшн.
3. Организация курьерской службы.

4. Вывоз снега и мусора.
5. Уход за зелеными насаждениями.
6. По организации работ по озеленению.
7. Организация и управление парковкой.
8. Охрана имущества.
9. Организация службы контролеров.
10. Организация профессиональной уборки.

▪ **Консалтинг**

Разработка схемы управления многоквартирными домами для объектов нового строительства.

1. Анализ сложившейся системы управления многоквартирными домами.

2. Схема управления многоквартирными домами.

3. Описание участников процесса управления:

- ресурсоснабжающие организации;
- обслуживающие организации;
- собственники;
- управляющая компания;
- прочие участники.

4. Схема договорных отношений.

5. Схема финансовых потоков.

Разработка пакета учредительных документов

1. Устав управляющей компании.

2. Протокол общего собрания учредителей.

3. Учредительный договор.

4. Заявление в ИФНС.

5. Гарантийное письмо на юридический адрес.

Разработка организационной структуры управляющей компании.

1. Схема организационной структуры.

2. Штатное расписание.

3. Сборник должностных инструкций.

Разработка договорной базы управляющей компании.

1. Сборник типовых договоров управляющей компании:

- с ресурсоснабжающими организациями;
- с обслуживающими организациями;
- с собственниками;
- с прочими участниками.

Технико-экономические расчеты по созданию управляющей компании.

1. Техническая характеристика многоквартирных домов.

2. Расчет тарифа на содержание и ремонт многоквартирных домов.
3. Бюджет доходов и расходов управляющей компании.
4. Бюджет движения денежных средств управляющей компании (срок окупаемости).

3.2.3. ЗАО Сервейинговая компания «ФМ-КРАФТ» (Москва)

Сервейинговая компания ФМ-КРАФТ²⁴ предлагает индивидуальные пакеты услуг комплексного сервисного и инженерного обслуживания, модернизацию и монтаж инженерных систем зданий.

ФМ-КРАФТ – российская компания, работающая на рынке с 2001 года. Команда профессионалов компании занимается вопросами управления и эксплуатации недвижимости более 10 лет. Клиентами компании являются офисные центры, складские комплексы, мега-моллы, государственные предприятия и элитные жилые дома.

95 % работ выполняются собственными силами без привлечения субподрядчиков. В распоряжении компании собственный квалифицированный кадровый резерв.

Для обеспечения высококлассной профессиональной работы на своих объектах, управляющая компания ФМ-КРАФТ имеет прямые долговременные связи с мировыми лидерами-производителями инженерного оборудования.

Предоставляемые услуги

- **Коммерческое управление (Property management)**
 - внутренний девелопмент объекта;
 - позиционирование объекта на рынке коммерческой недвижимости;
 - управление арендными отношениями;
 - подбор арендаторов;
 - ведение договоров аренды.
- **Управление строительством (Constructing management)**
 - управление строительными проектами;
 - генподряд;
 - инженерный генподряд, системная интеграция.
- **Проектирование и монтаж систем:**
 - пожарной безопасности (пожарная сигнализация, пожаротушение, оповещение о пожаре и управление эвакуацией людей);

²⁴ ФМ-КРАФТ : [Электронный ресурс]: <http://www.fm-craft.ru>

- охранной безопасности (видеонаблюдение, контроль и управление доступом, охранная сигнализация);
- автоматики и автоматизации;
- диспетчеризации;
- вентиляции;
- водоснабжения и теплоснабжения;
- электроснабжения, силового электрооборудования и электроосвещения;
- канализации.

- **Программирование и диспетчеризация:**

- программирование контроллеров Honeywell серии Excel, Web;
- программирование станций охранно-пожарной сигнализации XLS80, FS90;
- централизованный мониторинг и управление инженерными системами;
- интеграция оборудования других производителей.

- **Управление инфраструктурой (Facility management)**

- формирование бюджета эксплуатационных расходов;
- оптимизация эксплуатационных расходов.

- **Организация службы охраны:**

- пост телевизионного контроля;
- группа быстрого реагирования;
- охрана периметра и территории здания.

- **Услуги по эксплуатации и модернизации всех инженерных систем зданий с высоким уровнем технического оснащения . В том числе систем:**

- системы пожарной безопасности, охранные системы;
- вентиляции и кондиционирования воздуха;
- системы управления зданием (автоматика и диспетчеризация всех инженерных систем);
- системы отопления, системы водоснабжения, системы канализации;
- техническая эксплуатация зданий;
- системы пожарной безопасности, охранные системы;
- механические системы.
- электроснабжение, силовое электрооборудование и электроосвещение.

- **Организация службы клининга:**

- внутренняя уборка;
- уборка внешней территории;
- уборка паркинга;

- вывоз снега;
- вывоз мусора;
- утилизация ТБО, люминесцентных ламп;
- мойка фасада;
- ландшафтные работы.
- **Консалтинговые услуги:**
 - технический аудит проектно-сметной документации строящегося объекта;
 - технический надзор;
 - участие в приемке объекта в эксплуатацию;
 - мониторинг инженерно-технических систем и оборудования здания;
 - разработка концепции управления и эксплуатации здания.

3.2.4. Сервейинговая компания M Consulting Group (Москва)

M Consulting Group²⁵ – это 18 лет успешного опыта работы в корпоративном, банковском и государственном секторах.

Специалисты компании выполняют оценку, аудит, МСФО-аудит, комплекс землеустроительных работ, предоставляют юридическое сопровождение.

Предоставляемые услуги

- **Оценка:**
 - оценка недвижимого имущества;
 - оценка ценных бумаг;
 - оценка целостных имущественных комплексов, бизнеса, корпоративных прав;
 - оценка объектов интеллектуальной собственности;
 - переоценка активов предприятия для финансовой отчетности в соответствии с требованиями Международных стандартов;
 - оценка прав требования (дебиторской задолженности);
 - оценка машин и оборудования;
 - оценка транспортных средств и спецтехники;
 - оценка летательных аппаратов;
 - оценка судоводных средств;
 - оценка движимого имущества;
 - рецензирование;
 - оценка земли.

²⁵ M Consulting Group: [Электронный ресурс]: <http://m-cg.org/ru>

▪ **Сервейинг:**

- экономическая экспертиза;
- техническая экспертиза;
- правовая экспертиза;
- экспертиза местоположения;
- управленческая экспертиза;
- эксплуатационная экспертиза.

▪ **Аудит:**

- аудит финансовой отчетности;
- комплексную аудиторскую проверку бухгалтерского, налогового учета и отчетности;
- подготовку и сдачу финансовой отчетности;
- проверку правильности применения налогового законодательства, начисления, декларирования и уплаты налогов;
- бухгалтерский аутсорсинг;
- подготовку финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами;
- восстановление бухгалтерского и налогового учета предприятия;
- контроль ведения бухгалтерского и налогового учета.

▪ **Юридические услуги:**

- сопровождение операций с недвижимостью, строительство;
- получение разрешений и лицензий;
- регистрация субъектов хозяйствования;
- сопровождение процедуры банкротства и ликвидации предприятий;
- защита интересов в судах всех уровней;
- исполнительное производство;
- анализ и составление договоров;
- абонентское юридическое обслуживание.

▪ **Землеустройство**

- сопровождение изготовления проектов отвода земельных участков, кадастровых планов земельных участков или их частей, государственных актов на право собственности;
- содействие в изменении целевого назначения земельного участка;
- проведение топографо-геодезических работ, земельно-кадастровой инвентаризации и оценку земельных участков;
- сопровождение комплекса землеустроительных работ.

В ы в о д ы

Таким образом, в результате проведенного сравнительного анализа можно сделать вывод, что зарубежные сервейинговые компании – это динамично развивающиеся компании, со значительным опытом работы

в сферах коммерческой, сельскохозяйственной, жилой недвижимости, оказывающие различные услуги на всех фазах жизненного цикла объекта недвижимости, обеспечивая при этом получение максимальной прибыли для своих клиентов и инвесторов. Отличительной особенностью таких компаний является наличие офисов практически во всех странах мира, в том числе и в России.

Деятельность по управлению объектами недвижимости является активно развивающейся в России. Так, например, существуют сервейинговые компании, работающие в сфере жилой недвижимости, в сфере коммерческой недвижимости, и компании, так называемого, смешанного типа. На практике имеет место нечеткое понимание содержания и назначения сервейинговых услуг. Успешное применение сервейинга в управлении объектами недвижимости подтверждается приведенными в исследовании примерами деятельности сервейинговых компаний рассмотренных ранее.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Выполненная дипломная работа была посвящена исследованию причин возникновения и развития сервейинговых услуг в российских условиях. В настоящее время сервейинговые услуги применяются в управлении недвижимостью различного функционального назначения. Уточнение понятия «*сервейинговые услуги*» позволило сделать следующие выводы:

- во-первых, это совокупность мероприятий, выполняемых субъектами предпринимательской деятельности и основанных на применении комплексного подхода к управлению недвижимым имуществом, целью которого является достижение эффективного функционирования объекта;

- во-вторых, это деятельность, охватывающая все стадии жизненного цикла объекта недвижимости;

- в-третьих, это деятельность, целью которой является обеспечение максимально возможной доходности объекта недвижимости.

Сервейинговые услуги в России пока не получили достаточно широкого распространения, но в то же время, их очевидные преимущества дают основание предполагать рост спроса со стороны собственников коммерческой недвижимости. В настоящее время уже имеется положительный результат применения сервейинговых услуг в управлении жилой недвижимостью.

Исследования, проведенные в дипломной работе, позволили прийти к следующим выводам относительно организации деятельности компаний, специализирующихся на оказании сервейинговых услуг:

- это могут быть как сравнительно небольшие компании, так и крупные организации;

- реализация сервейинговых услуг может осуществляться как в течение всего жизненного цикла объекта недвижимости, так и на отдельных этапах. Компании, реализующие сервейинговые услуги, заинтересованы в конечном результате – повышении рыночной стоимости объекта, увеличении его доходности;

- в силу того, что в настоящее время не созданы условия для эффективного регулирования деятельности компаний, оказывающих сервейинговые услуги, на практике имеет место отличие в наборе оказываемых ими функций и сопутствующих услуг. Это вызывает проблемы при анализе стоимости сервейинговых услуг.

В настоящее время в России далеко не все собственники недвижимого имущества готовы передать его в управление специализированным компаниям. Но вместе с тем, все же, следует отметить и тенденцию роста объема услуг профессионального управления недвижимостью. Это связано с тем, что в результате эффективной работы управляющих компаний собственник все чаще начинает им доверять свое имущество. В сфере недвижимости эту задачу успешно решают компании, оказывающие сервейинговые услуги, о чем изложено в дипломной работе.

Практическая значимость данного исследования состоит в том, что основные положения и выводы могут быть использованы управляющими компаниями в процессе реализации функций оперативного управления коммерческой и жилой недвижимостью, а также арендаторами и собственниками объектов недвижимости – в процессе принятия стратегических решений и осуществления контроля качества управления.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Грабовый, П.Г. Экономика и управление недвижимостью [Текст]: учебник / П.Г. Грабовый. – 2-е изд., перераб. и доп. – Изд-во: Проспект, 2012. – 55 с.
2. Каленкевич, М.В. Экономика недвижимости. Программа управления объектом смешанного назначения [Текст]: учеб. пособие / М.В. Каленкевич. – Изд-во: СПбГТУ, 2009. – 16 с.
3. Марченко А.В. Экономика и управление недвижимостью [Текст]: учеб. пособие / А.В. Марченко. – Изд-во: Феникс, 2010. – 448 с.
4. Сервейинг и профессиональный девелопмент недвижимости: аспекты экономики, организации и управления в строительстве [Текст]: моногр. / под общ. ред. проф. П.Г. Грабового и проф. С.А. Баронина. – Пенза: РИО ПГСХА, 2009.
5. Ломакина С.А. Развитие сервейинговых услуг в управлении коммерческой недвижимостью [Текст] / С.А. Ломакина. – М., 2009.

Интернет-ресурсы

1. <http://www.frem.ru/> – Галеев А.З. Управление недвижимостью. – профессиональный подход
2. <http://md-bplan.ru/> – Бизнес-план управляющей компании.
3. <http://www.pai.ru/> – Поволжский Антикризисный Институт.
4. <http://www.stroyinform.ru/> – Информационный строительный портал.
5. <http://www.surveying.ru/article.php?sec=13&id=10> – СТО ГС 01.0.01 – 03. «Единая система профессионального управления недвижимостью. Общие положения».
6. <http://www.valnet.ru/m5-p.phtml?p=30> – Закон города Москвы «О защите прав и законных интересов физических и юридических лиц при осуществлении риэлторской, сервейинговой и девелоперской деятельности в городе Москве».
7. <http://www.surveying.ru/article.php?sec=24&id=133> – Жилкин И.У., Галеев А.З. «Сервейинг как механизм вовлечения в хозяйственный оборот неэффективно используемой недвижимости».
8. <http://www.valnet.ru/m7-17.phtml> – Грабовый П.Г. «Сервейинг – концепция системного анализа недвижимости».
9. <http://www.surveying.ru/> – Некоммерческое партнерство Гильдия Сервейеров.
10. <http://www.nspis.us.com/> – Национальное общество профессиональных оценщиков.

11. <http://www.fig.net/> – Международная федерация геодезистов
12. <http://www.rics.org/> – Королевское общество сертифицированных сервейеров Великобритании.
13. <http://www.acsm.net/> – Американская ассоциация геодезистов-сервейеров.
14. <http://www.cartogis.org/> – Общество картографии и географической информации.
15. http://upravdom.nm.ru/facility_man.htm – Талонов А.В. Управление инфраструктурой организации (facility management).
16. <http://www.nsp.us.com> – Национальное общество профессиональных сервейеров.
17. <http://www.hines.com> – Международная частная девелоперская компания. – Hines.
18. <http://www.leed.net> – Лидерство в энергетике и экологическом дизайне – LEED.
19. <http://www.energystar.gov/> – Международный стандарт энергоэффективности потребительских товаров. – ENERGY STAR.
20. <http://www.sawatzky.ru> – Сервейинговая компания – Sawatzky Property Management.
21. <http://www.knightfrank.com> – Международная консалтинговая компания – Knight Frank.
22. <http://www.amsp.co.uk> – Сервейинговая компания в области строительства и геодезии.
23. <http://www.arena-kazan.ru> – Сервейинговая компания «Единая Арендная Система».
24. <http://www.serveing.ru> – Сервейинговая компания «ЕвроДом Сервис».
25. <http://www.fm-craft.ru> – Управляющая компания «ФМ-КРАФТ»
26. <http://m-cg.org/ru> – Сервейинговая компания M Consulting Group.

ГЛОССАРИЙ

Недвижимое имущество – это физические объекты с фиксированным местоположением в пространстве и все, что неотделимо с ними связано как под поверхностью, так и над поверхностью земли или все, что является обслуживающим предметом, а также права, интересы и выгоды, обусловленные владением объектами.

Управление недвижимостью – это:

- осуществление комплекса операций по эксплуатации зданий и сооружений в целях наиболее эффективного использования недвижимости в интересах собственника. Комплекс операций включает поддержание сервиса, руководство обслуживающим персоналом, создание условий для пользователей, определение условий сдачи площадей в аренду, сбор арендной платы;

- комплексный подход к поддержанию и улучшению состояния объекта, прогнозирование и организация его развития с целью получения максимально возможного дохода от использования объекта;

- деятельность в интересах собственника в отношении какой-либо сферы деятельности на определенном этапе жизненного цикла объекта недвижимости: замысел; анализ, проектирование; строительство; ввод в эксплуатацию; купля, продажа, аренда и сервис; обслуживание, эксплуатация и ремонт; капитальный ремонт, модернизация, реконструкция и реставрация; изменение функционального назначения; утилизация.

Управляющая компания – это организация, основным видом деятельности которой является управление недвижимостью, находящейся в собственности третьих лиц, иногда своей собственности, если недвижимость входит в инвестиционный портфель.

Управляющий недвижимостью – это юридическое или физическое лицо, которое по договору с собственником объекта недвижимости и в его интересах в течение определенного срока времени от своего имени совершает любые юридические и фактические действия с этим объектом, если они не запрещены законом или договором доверительного управления.

Жизненный цикл объекта недвижимости – это период времени, в течение которого недвижимость существует как физический объект, а собственник несет бремя расходов, имеет возможность получать доходы, может владеть, пользоваться и распоряжаться своим имуществом.

Сервейинговая деятельность – это предпринимательская деятельность по оказанию услуг по комплексному, системному управлению недвижимостью на всех этапах ее жизненного цикла, направленных на получение максимального полезного эффекта от ее использования.

Сервейинг (от англ. survey – обследование, проверка) – реализация системного подхода к развитию и управлению недвижимостью; включает все виды планирования (стратегическое, оперативное) в целях функционирования недвижимости, а также мероприятия, связанные с проведением комплекса технических и экономических экспертиз объектов недвижимого имущества, обеспечивающих получение максимального эффекта при управлении недвижимостью.

Сервейинг (в естественных науках) – это комплексное исследование, изучение; обследование (медицина); обзор; рецензия.

Сервейинг (в общественных науках) – это слово используется как анкетирование, опрос, интервьюирование; оценка, инспектирование, обозрение, анализ, оценка рисков (экономика).

Сервейинг (в технических науках) – это слово означает: экспертиза; межевание, землемерные работы (геодезия); полевое исследование, съемка (топография); геологическая разведка (геология); осмотр и т.д.

Сервейинг (в наиболее распространенном понимании) определяет область знаний, связанных с измерениями на земле – это наука и техника точного определения в пространстве местоположения точек на поверхности Земли, измерения расстояний и углов между ними.

Сервейинг (по определению American Congress on Surveying & Mapping – ACSM – Американский Конгресс Сервейинга и Картографии) – это наука и искусство выполнения всех необходимых измерений для определения или установления относительного местоположения точек и природных или искусственных элементов над, на или под поверхностью Земли и изображение их в удобной для использования форме.

Стратегическое управление – это:

- анализ изменения состояния рынка недвижимости;
- анализ содержания рынка недвижимости;
- анализ спроса и предложения и прогноз их изменения на рынке недвижимости;
- определение стратегий для различных составляющих рынка недвижимости;
- расчет и обоснование стратегий;
- анализ вариантов финансирования портфеля недвижимости.

Оперативное управление – это:

- планирование поэтапного осуществления выбранной стратегии;
- разработка мероприятий по достижению эффективности инвестиционных вложений;
- административное управление;
- техническое управление;
- коммерческое управление;
- обеспечение безопасности жизнедеятельности.

Сервейинговая компания – это организация, для которой основным видом деятельности является профессиональное управление недвижимостью. Как правило, сервейинговая компания не владеет управляемыми объектами недвижимости. Она заключает договор на управление с собственником, направляя все свои усилия на достижение поставленных ими целей.

Сервейинговые услуги – совокупность мероприятий, выполняемых субъектами предпринимательской деятельности и основанных на применении комплексного подхода к управлению недвижимым имуществом в течение всего его жизненного цикла, целью которого является достижение эффективного функционирования объекта на предстоящий период, обеспечивающего получение собственником максимально возможного в конкретных условиях места и времени дохода.

Asset Management (*управление активами*) – это услуга по управлению финансовыми потоками собственника недвижимости. При этом доход от объекта недвижимости получает на свой счет управляющий. В дальнейшем он может распоряжаться финансовыми потоками за собственника. Например, он может принять решение о строительстве дополнительного объекта, инвестировании средств в другие экономические секторы или вложении средств в сырьевой бизнес.

Property Management (*управление объектом недвижимости*) – это услуги по подбору арендаторов и распоряжению активами компании. Сущность Property Management заключается в следующем: координация отношений между арендаторами и собственником, ведение договоров с клиентами собственника помещения, распоряжение активами компании – кредитами под реконструкцию, инвестиционными капиталами, бухгалтерской отчетностью по управляющему проекту и др.

Project Management (*управление проектом*) – это услуги по разработке концепции проекта, составлении бизнес-плана создания или развития объекта недвижимости, выбору инженерных систем, разработке

системы технической эксплуатации объекта, выбору инженерных систем, технической предэксплуатации и др.

Facility Management (*управление технической эксплуатацией объекта*) – это услуга по управлению недвижимостью, инженерной и социальной инфраструктурой организации, пространством здания. Главными задачами Facility Management являются инженерно-техническая эксплуатация, обслуживание объекта недвижимости, создание комфорта.

Cleaning (*санитарно-хозяйственное обслуживание объекта*) – это услуги по обслуживанию здания и территории объекта недвижимости. Это самый первичный уровень управления эксплуатацией недвижимости, который иногда не выделяется в самостоятельную функциональную модель.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение А

Заявление о вступлении в Королевское общество
сертифицированных сервейеров Великобритании
(Royal Institution of Chartered Surveyors)

1. Personal details (Личные данные)				
Full name: (Ф.И.О.)				
Address: (Адрес)				
Date of birth: (Дата рождения)				
Nationality: (Гражданство)				
Telephone (office): (Рабочий тел.)				
Telephone (home): (Домашний тел.)				
Mobile: (Мобильный тел.)				
Email: (Электронная почта)				
Employer: (Предприниматель)				
Current position: (Иная должность)				
2. Education: (Образование)				
University/institution (Университет, другое учебное заведение)	Degree/diploma name (Степень, тема диплома)	Type of study (full or part time and/or distance learning) (Обучение, очная/ заочная форма)	Date started (Дата по- ступления)	Date completed (Дата окончания)

Продолжение прил. А

3. Member of other professional organisation(s): (Для членов других профессиональных организаций)			
Name of organisation (Наименование организации)	Grade or function* (Выполняемые функции)	How membership was achieved (e.g. examination) (Как Вы стали членом организации)	Year gained or year of function of function (Опыт работы)

4. Please tick your main specialist area of the property profession applicable to you (Пожалуйста, отметьте направления в которых Вы хотели бы стать членом профессиональной организации)	
PLEASE ONLY TICK ONE : (Пожалуйста, отметьте только одно направление)	
<input type="checkbox"/> Antiques and fine arts <input type="checkbox"/> (Искусство и антиквариат)	<input type="checkbox"/> Planning and development <input type="checkbox"/> (Планирование и развитие)
<input type="checkbox"/> Building Control <input type="checkbox"/> (Строительный контроль)	<input type="checkbox"/> Project management <input type="checkbox"/> (Управление проектами)
<input type="checkbox"/> Building surveying <input type="checkbox"/> (Строительная геодезия)	<input type="checkbox"/> Property finance & investment <input type="checkbox"/> (Финансирование недвижимости и инвестиции)
<input type="checkbox"/> Commercial property <input type="checkbox"/> (Управление коммерческой недвижимостью)	<input type="checkbox"/> Quantity surveying & construction <input type="checkbox"/> (Расчеты и проектирование)
<input type="checkbox"/> Environment <input type="checkbox"/> (Экология)	<input type="checkbox"/> Research <input type="checkbox"/> (Исследования)
<input type="checkbox"/> Facilities management <input type="checkbox"/> (Управление технической эксплуатацией объекта)	<input type="checkbox"/> Residential property practice <input type="checkbox"/> (Управление жилой недвижимостью)
<input type="checkbox"/> Geomatics <input type="checkbox"/> (Геоматика)	<input type="checkbox"/> Residential survey & valuation <input type="checkbox"/> (Оценка и обследование жилой недвижимости)
<input type="checkbox"/> Housing management & development <input type="checkbox"/> (Управление жилищным фондом)	<input type="checkbox"/> Rural <input type="checkbox"/> (Сельское хозяйство)
<input type="checkbox"/> Machinery and business assets <input type="checkbox"/> (Управление оборудованием и бизнес-активами)	<input type="checkbox"/> Taxation allowances <input type="checkbox"/> (Налоговые льготы)
<input type="checkbox"/> Management consultancy <input type="checkbox"/> (Консультирование в управлении)	<input type="checkbox"/> Valuation <input type="checkbox"/> (Оценка)
<input type="checkbox"/> Minerals and waste management <input type="checkbox"/> (Минералы и переработка сырья)	<input type="checkbox"/> Valuation of Businesses and Intangible Assets <input type="checkbox"/> (Оценка бизнеса и нематериальных активов)

6. Senior Professional section (Профессиональный раздел)	
Do you hold any of the following qualifications and experience: (Имеется ли у Вас опыт из следующих квалификаций)	Tick
<ul style="list-style-type: none"> • a first degree or equivalent professional qualification combined with 10 years relevant experience, OR • (первая степень или эквивалент профессиональной квалификации в сочетании с 10 лет соответствующего опыта, или...) 	
<ul style="list-style-type: none"> • a first degree and higher degree, one of which should be surveying related, combined with 5 years relevant experience, OR • (первой степени и более высокую степень, одно из которых связано со съемкой, в сочетании с 5 лет соответствующего опыта, или...) 	
<ul style="list-style-type: none"> • a PhD in a surveying related subject combined with 5 years relevant experience, OR • (докторскую степень в области геодезии в сочетании с 5 лет соответствующего опыта, или...) 	
<ul style="list-style-type: none"> • a relevant Master degree combined with 5 years relevant experience • (соответствующий диплом магистра в сочетании с 5-летним опытом работы) 	

If you feel you may fit this criteria, please complete section 7 and submit a current chart of your organisation.

(Если Вы соответствуете этому критерию, заполните раздел 7 и предоставьте данные о Вашей организации)

7. Management and Leadership experience (Управление и опыт в лидерстве)
How many years experience do you have specifically in a management role? Сколько лет у Вас опыта в частности, в роли управления?
Do you have responsibility for managing people? Вы несете ответственность за управление людьми? *YES <input type="checkbox"/> NO: <input type="checkbox"/> *If yes please complete the below
Please expand on your staff/management responsibilities: (Пожалуйста, распишите функции Вашего персонала)
Do you have significant leadership responsibilities? (Имеются ли у Вас значительные руководящие обязанности?) *YES <input type="checkbox"/> NO: <input type="checkbox"/> *If yes please complete the below
Please explain the extent of your leadership role: (Объясните, пожалуйста, степень Вашей роли лидера)

Окончание прил. А

Do you have significant responsibility for managing organisational resources?

(У Вас есть значительная ответственность за управление организационными ресурсами?)

*YES NO:

**If yes please complete the below*

Please expand on your responsibilities:

(Пожалуйста, распишите Ваши обязанности)

Please give a brief outline summarising the above of the managerial and leadership experience you have gained through your professional experience (approx. 100-150 words)

(Пожалуйста, дайте краткое описание обобщающее вышеуказанные управленческий и лидерский опыт, который Вы получили через ваш профессиональный опыт (около 100-150 слов))

Заявление о вступлении в НП «Гильдия Сервейеров»

Директору
Некоммерческого Партнерства
«Гильдия Сервейеров»
Мустафину Р.А.

ЗАЯВЛЕНИЕ

_____ (наименование организации)
В _____ лице

действующего на основании _____
ознакомлен(а), признает и обязуется исполнять Устав, Стандарты практики членов и внутренние нормативные акты, а также решения органов управления Гильдии сервейеров. Настоящим заявлением выражает свое желание вступить в НП «Гильдия сервейеров». При изменении почтовых, телефонных, факсовых и банковских реквизитов фирма обязуется в пятнадцатидневный срок направить официальное сообщение с указанием новых реквизитов. При добровольном выходе или исключении фирма обязуется сдать Свидетельство о членстве в Гильдии.

РЕКВИЗИТЫ ОРГАНИЗАЦИИ

Полное и сокращенное наименование с указанием организационно-правовой формы _____

Юридический _____ адрес:

Фактический адрес: _____

Телефон: _____ Факс: _____

E-mail: _____, адрес Web-сервера: _____

Ф.И.О. и должность руководителя организации _____

Ф.И.О. и должность представителя _____

БАНКОВСКИЕ РЕКВИЗИТЫ:

Расчетный счет _____ в _____

Корреспондентский счет _____

БИК _____ ИНН _____ ОКПО _____ ОКОНХ _____

Окончание прил. Б

Виды деятельности организации (необходимое подчеркнуть):

- | | |
|---|---|
| 1. Продажа. | 3. Девелопмент |
| 1.0. все виды недвижимости <input type="checkbox"/> | 3.0. все виды недвижимости <input type="checkbox"/> |
| 1.1. жилая недвижимость <input type="checkbox"/> | 3.1. жилая недвижимость <input type="checkbox"/> |
| 1.2. коммерческая недвижимость <input type="checkbox"/> | 3.2. коммерческая недвижимость <input type="checkbox"/> |
| 1.3. земля | 4. Управление недвижимостью |
| 1.4. зарубежная недвижимость <input type="checkbox"/> | 4.0. все виды недвижимости <input type="checkbox"/> |
| 2. Аренда | 4.1. жилая недвижимость <input type="checkbox"/> |
| 2.0. все виды недвижимости <input type="checkbox"/> | 4.2. коммерческая недвижимость <input type="checkbox"/> |
| 2.1. жилая недвижимость <input type="checkbox"/> | 5. Оценка <input type="checkbox"/> |
| 2.2. коммерческая недвижимость <input type="checkbox"/> | 6. Финансово-инвестиционная деятельность <input type="checkbox"/> |
| | 7. Консалтинг и исследование рынка |
| | 8. Страховая деятельность <input type="checkbox"/> |
| | 9. Издательская деятельность |
| | 10. Образовательная деятельность <input type="checkbox"/> |

Какие у Вас планы по работе с недвижимостью? Собираетесь ли Вы: увеличить или уменьшить объем коммерческой недвижимости, расширить сферу деятельности, выйти на новые рынки и т.д.? _____

С какими проблемами Вы сталкиваетесь в своей работе? _____

Что Вы ждете от вступления в Гильдию сервейеров? _____

(М.П.)

ПОДПИСЬ
“ ____ ” _____ 200__ г

ДОГОВОР

о членстве в Некоммерческом партнерстве «Гильдия Сервейеров»

_____ (наименование организации)

Казань

« ____ » _____ 200__ г.

Некоммерческое партнерство «Гильдия сервейеров» (далее – Гильдия) в лице Директора Мустафина Рафаиля Анваровича, действующего на основании Устава, с одной стороны, и _____ (далее – Организация) в лице _____, действующего на основании _____, с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем.

1. Предмет договора

1.1. Гильдия, после решения Президиума и Общего собрания членов Гильдии, принимает Организацию в качестве члена Гильдии, а Организация принимает активное участие в мероприятиях, организуемых Гильдией, и оплачивает причитающиеся с нее членские взносы.

2. Права и обязанности Гильдии

1.2. Гильдия имеет право:

1.2.1. Принять Организацию в члены Гильдии.

1.2.2. Принимать решения о приостановке или исключении Организации из членов Гильдии в случае невыполнения Организацией Устава Гильдии и условий настоящего Договора.

1.2.3. Запрашивать информацию о деятельности Организации.

1.3. Обязанности Гильдии:

1.3.1. Гильдия передает Организации право пользования эмблемой, знаком и фирменным наименованием, являющимися собственностью Гильдии, на весь срок действия настоящего договора.

1.3.2. Гильдия оказывает методическую и практическую помощь Организации в проведении сертификации участником рынка недвижимости в ее регионе.

1.3.3. Гильдия предоставляет Организации следующий пакет услуг:

- размещение информации об Организации на рекламных и представительских материалах Гильдии, в том числе на WEB сервере Гильдии;

- права на использование бренда Гильдии;
- участие в системе информационного обмена по рынку недвижимости;
- участие в учебных программах, проводимых Гильдией, создание специализированных программ обучения и методических материалов;
- продвижение интересов Организации в государственных и местных органах власти, общественных организаций, в той мере, в которой это соответствует уставным целям деятельности Гильдии;
- юридическая экспертиза нормативных актов и документов;
- участие в выставках, конференциях и любых проводимых Гильдией мероприятиях самостоятельно, либо с делегированием полномочий Гильдии;
- подписка на издания и методическую литературу, освещающие вопросы рынка недвижимости, а также иные виды услуг, предусмотренные уставными и внутренними документами Гильдии.

1.3.4. Гильдия принимает на себя обязательства представлять интересы Организации в федеральных, межрегиональных и региональных правительственных и неправительственных организациях.

3. Права и обязанности Организации

1.4. Организация имеет право:

1.4.1. Организация может вносить предложения на рассмотрение органами управления Гильдии, участвовать в их обсуждении и принимать по ним решения.

1.4.2. Представители Организации могут быть избраны в органы управления Гильдии.

1.5. Обязанности Организации:

1.5.1. Организация предоставляет в Гильдию все необходимые документы для вступления в соответствии с Положением о членстве Гильдии.

1.5.2. Организация обязана соблюдать Устав и другие внутренние нормативные документы Гильдии, решения органов управления и Общего собрания членов Гильдии, принятые стандарты профессиональной деятельности членов Гильдии.

1.5.3. Организация обязана использовать бренд, эмблему, знаки и фирменное наименование Гильдии.

1.5.4. Организация уполномочивает Гильдию предоставлять ее интересы во всех органах и организациях как в России, так и за рубежом, по всем вопросам, представляющим общий интерес.

1.5.5. Организация участвует с использованием своих материальных, производственных, финансовых, организационных возможностей в осуществлении совместно с Гильдией и при ее участии в разработке и осуществлении стандартов профессиональной деятельности участников рынка недвижимости, проектов и программ, осуществляемых Гильдией и находящихся в сфере ее интересов.

1.5.6. Организация обязана ежеквартально передавать в Гильдию информацию о рынке недвижимости региона (новости, проводимые мероприятия, аналитику рынка и др. информацию).

4. Членские взносы

1.6. Организация обязуется в полной мере соблюдать Положение о членстве Гильдии, строго придерживаться графика и сроков перечисления на расчетный счет Гильдии всех положенных по этому Положению и решениям Общего собрания членов Гильдии взносов, в том числе в год вступления в Гильдию. Организация уплачивает вступительный и членский годовой взнос в размере 20 000 (двадцать тысяч) рублей. За все последующие годы размеры взносов Организации устанавливаются нормативными документами и решениями органов управления Гильдии.

5. Прочие условия

1.7. В своей совместной деятельности Стороны обязуются проявлять взаимное доверие, соблюдать интересы друг друга, в полном объеме и оперативно информировать вторую сторону о принимаемых органами управления решениях, проводимых мероприятиях, передавать аналитические материалы по анализу рынка недвижимости.

1.8. Стороны обязуются обсуждать и обмениваться дополнительно любой информацией и исследованиями, представляющих взаимный интерес, по мере необходимости и по запросам сторон.

1.9. Стороны обязуются в случае возникающих спорных вопросов решать их на основе взаимного согласия.

1.10. Организации, после решения Президиума Гильдии о ее принятии в члены Гильдии, выдается свидетельство о членстве в Гильдии установленного образца.

1.11. Настоящий договор заключается на неопределенный срок и действует с момента его подписания сторонами.

6. Реквизиты сторон

1.12. Некоммерческое Партнерство «Гильдия сервейеров»

Адрес: 420029, г. Казань, ул. Сибирский тракт, 34

Расчетный счет 40703810916000000115 в АИКБ «Татфондбанк», г. Казань

Корреспондентский счет 30101810100000000815

БИК 049205815 ИНН 1655048559 ОКПО 27911861 ОКОНХ 84600

1.13. Организация:

Адрес: _____

Расчетный счет _____ в _____

Корреспондентский счет _____

БИК _____ ИНН _____ ОКПО _____ ОКОНХ _____

7. Подписи сторон

Директор НП «Гильдия сервейеров»

_____/ Мустафин Р.А./

М.П.

_____/

М.П.

**Устав Некоммерческого партнерства
«Гильдия Сервейеров»
(новая редакция)**

ЗАРЕГИСТРИРОВАН

Государственной регистрационной
палатой при Министерстве
юстиции Республики Татарстан
Свидетельство о регистрации

№ _____
« ____ » _____ 2003 года

УТВЕРЖДЕН

Решение Общего собрания членов
Протокол № _____ от « ____ » октября 2003
года

Председатель собрания
_____/А.Ю.Гируцкий/

Секретарь собрания
_____/_____

Казань, 2003 г.

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1. Некоммерческое партнерство «Гильдия сервейеров», именуемое в дальнейшем «Гильдия», является основанной на членстве некоммерческой организацией, действующей на основании Гражданского кодекса Российской Федерации, Федерального закона «О некоммерческих организациях» и иных нормативных актов Российской Федерации и Республики Татарстан.

1.2. Гильдия является добровольным объединением участников рынка недвижимости Республики Татарстан и Российской Федерации

1.3. Гильдия не занимается прямыми коммерческими операциями с недвижимостью, не ставит перед собой задачу извлечения прибыли в качестве цели своей деятельности и не распределяет полученную прибыль между своим членами. Все доходы, полученные в результате деятельности Гильдии, используются для решения ее уставных задач.

1.4. Гильдия считается созданным как юридическое лицо с момента его государственной регистрации. Гильдия создается без ограничения срока деятельности.

1.5. Гильдия является юридическим лицом, имеет в собственности обособленное имущество, самостоятельный баланс, расчетный и валютный счета в банках, зарегистрированный фирменный знак, круглую печать с полным фирменным наименованием на русском языке и указанием на место нахождения Гильдии, фирменные бланки, штампы и иные средства ее индивидуализации.

1.6. Гильдия имеет право от своего имени совершать сделки и заключать договоры, приобретать и осуществлять имущественные и неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

1.7. Гильдия несет ответственность по своим обязательствам в пределах принадлежащего ей имущества. Члены Гильдии не отвечают по обязательствам Гильдии, а Гильдия не отвечает по обязательствам своих членов. Имущество, переданное Гильдии его членами, является собственностью Гильдии. Члены Гильдии не вправе при выходе или исключении из Гильдии получать часть ее имущества или стоимость этого имущества.

1.8. Все члены Гильдии сохраняют свою самостоятельность и права юридического лица.

1.9. Российская Федерация, субъекты Российской Федерации и муниципальные образования не несут ответственности по обязательствам Гильдии, равно как и Гильдия не несет ответственности по обязательствам Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований.

1.10. По решению органов управления Гильдия может создавать различного рода обособленные подразделения, в том числе дочерние предприятия, учебные заведения, научные организации, представительства, филиалы и отделения, учреждать другие организации, деятельность которых направлена на реализацию Уставных задач и целевых программ Гильдии.

1.11. Гильдия осуществляет свою деятельность на основе принципов добровольности, равноправия членов и самоуправления.

Гильдия самостоятельно определяет свою внутреннюю структуру, цели и предмет деятельности, порядок работы и компетенцию должностных лиц.

2. НАИМЕНОВАНИЕ И МЕСТОНАХОЖДЕНИЕ ГИЛЬДИИ

2.1. Гильдия имеет фирменное наименование на русском языке:

Полное наименование Гильдии на русском языке: Некоммерческое Партнерство «Гильдия Сервейеров».

Сокращенное наименование Гильдии на русском языке: Гильдия Сервейеров.

2.2. Место нахождения Гильдии: 420503, Республика Татарстан, г. Казань, ул. Пушкина д. 18.

Почтовый адрес Гильдии: 420503, Республика Татарстан, г. Казань, ул. Пушкина д. 18.

3. ФИЛИАЛЫ И ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА ГИЛЬДИИ

3.1. Филиалом Гильдии является его обособленное подразделение, расположенное вне места нахождения Гильдии и осуществляющее все его функции или их часть, в том числе функции представительства.

Представительством Гильдии является его обособленное подразделение, расположенное вне места нахождения Гильдии, представляющее интересы Гильдии и осуществляющее их защиту.

3.2. Филиал и представительство Гильдии не являются юридическими лицами и действуют на основании утвержденных Гильдией положений.

3.3. Филиал и представительство наделяются имуществом создавшей их Гильдии.

3.4. Руководители филиалов и представительств Гильдии назначаются Гильдией и действуют на основании его доверенности.

3.5. Филиалы и представительства Гильдии осуществляют свою Деятельность от имени создавшего их Гильдии. Гильдия несет ответственность за деятельность созданных ею филиалов и открытых представительств.

4. ЦЕЛЬ И ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГИЛЬДИИ

4.1. Целью деятельности Гильдии является создание условий для наиболее эффективного и динамичного развития цивилизованного рынка недвижимости путем развития законодательной и нормативной базы, создания системы гармонизации интересов государства, бизнеса и общества на рынке недвижимости, защиты интересов своих членов, содействия их развитию в профессиональном, научно-техническом и социальном планах.

4.2. Для удовлетворения интересов и потребностей своих членов Гильдия осуществляет следующие виды деятельности:

4.2.1. Защита прав и законных интересов членов Гильдии, рассмотрение споров между членами Гильдии, а также между членами Гильдии и потребителями их услуг, формирование механизма третейского суда.

4.2.2. Оказание влияние на формирование законодательной и нормативной базы Республики Татарстан, Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований. Участие в экспертизе законопроектов, нормативных актов, разработка альтернативных законопроектов и дополнений к действующему законодательству.

4.2.3. Изучение процессов происходящих на рынке недвижимости, разработка и предоставление членам Гильдии рекомендаций по вопросам торгово-инвестиционной политики, ипотеки, управления недвижимостью, свершения операций с объектами недвижимости. Подготовка информационных, аналитических, экспертных материалов для своих членов, для всех заинтересованных лиц и широкой общественности.

4.2.4. Всемерная популяризация наиболее передовых технологий и достижений в сфере эффективного использования недвижимости, формирование положительного общественного мнения о Гильдии, проведение активной рекламной и редакционно-издательской деятельности в интересах членов Гильдии.

4.2.5. Содействие развитию деловых связей членов Гильдии с иными профессиональными сообществами участников рынка недвижимости Российской Федерации и других стран по вопросам, входящим в компетенцию Гильдии.

4.2.6. Определение направлений в области подготовки специалистов на рынке недвижимости, создание обучающих программ, организация обучения членов Гильдии и лиц, работающих на рынке недвижимости.

4.2.7. Развитие информационной, консультативной, образовательной и просветительской деятельности, способствующей становлению и совершенствованию цивилизованного рынка недвижимости и повышению профессионального уровня его участников. Обеспечение членов Гильдии деловой информацией о недвижимости путем создания банков данных коммерческой, научно-технической и другой информации.

4.2.8. Разработка и внедрение системы стандартов профессиональной деятельности членов Гильдии.

4.2.9. Организация и проведение специализированных выставок, семинаров и конференций по недвижимости, культурных и общественных мероприятий.

4.2.10. Посреднические услуги при купле-продаже и сдаче в наем (в аренду) недвижимого имущества производственного и непроизводственного назначения;

4.2.11. Осуществление иной деятельности, не противоречащей действующему законодательству, которая будет направлена на реализацию поставленных целей Гильдии.

4.3. Право Гильдии осуществлять деятельность, на занятие которой необходимо получение специального разрешения (лицензии) возникает с момента получения такой лицензии или в указанный в ней срок и прекращается по истечении срока ее действия. Если условиями предоставления специального разрешения (лицензии) на осуществление определенного вида деятельности предусмотрено требование осуществлять такую деятельность как исключительную, Гильдия в течение срока действия специального разрешения (лицензии) вправе осуществлять только виды деятельности, предусмотренные специальным Разрешением (лицензией), и сопутствующие виды деятельности.

5. ИМУЩЕСТВО И СРЕДСТВА ГИЛЬДИИ

5.1. Гильдия является собственником своего имущества, включая имущество, переданное ей членами Гильдии, а также полученное в результате ее деятельности, и осуществляет права собственника в соответствии с целями своей деятельности и назначением имущества.

5.2. Гильдия имеет собственные основные и оборотные средства, а также образует фонды, формируемые за счет отчислений от доходов от хозяйственной деятельности и взносов членов Гильдии.

5.3. Источниками формирования имущества Гильдии являются:

- вступительные, членские и дополнительные взносы членов Гильдии;
- добровольные имущественные взносы и пожертвования, как от членов Гильдии, так и от третьих лиц;
- выручка от реализации товаров, работ, услуг;
- доходы, получаемые по ценным бумагам и вкладам;
- доходы, получаемые от собственности Гильдии;
- другие, не запрещенные законом поступления.

5.4. Размер, порядок и сроки внесения вступительных, членских и дополнительных взносов членов Гильдии устанавливаются Положением о членстве.

5.5. В отношении Торгово-промышленной палаты Республики Татарстан внесение членских взносов заменяется предоставлением юридического адреса Гильдии, предоставлением находящихся в ее собственности помещений для проведения заседаний Гильдии, в том числе заседаний общего собрания членов Гильдии, приема посетителей по вопросам деятельности Гильдии, а также для осуществления возложенных на Гильдию функций.

5.6. Собственником имущества является Гильдия. Доходы Гильдии направляются на уставные цели и не подлежат перераспределению между членами Гильдии.

5.7. Гильдия имеет право передавать, отчуждать, брать или сдавать в аренду принадлежащие ей и не запрещенное нормативными актами Российской Федерации к обороту движимое и недвижимое имущество и нематериальные активы.

5.8. Контроль за использованием имущества и средств Гильдии осуществляется в порядке, установленном настоящим Уставом.

6. ЧЛЕНСТВО, ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ ЧЛЕНОВ ГИЛЬДИИ

6.1. Объединение членов в Гильдии осуществляется исключительно на добровольной основе.

6.2. Членами Гильдии в соответствии с Положением о членстве могут быть юридические лица и индивидуальные предприниматели или их объединения, являющиеся участниками рынка недвижимости, способные внести свой вклад в реализацию целей и задач, стоящих перед Гильдией, признающее и выполняющее Устав Гильдии, документы и решения органов Гильдии.

6.3. При вступлении в Гильдию каждый член Гильдии уплачивает вступительный и членский годовой взносы. Размер, порядок и сроки внесения взносов устанавливаются Положением о членстве.

6.4. Члены Гильдии, не имеющие финансовой задолженности по взносам, имеют право:

- принимать участие в решении всех вопросов, касающихся деятельности Гильдии;
- получать информацию о деятельности Гильдии, включая финансовую отчетность и другие документы;
- вносить предложения на обсуждение органов управления Гильдии и принимать участие в их обсуждении;
- участвовать в осуществлении конкретных проектов и программ, разрабатываемых и финансируемых Гильдией;
- иметь доступ к информационным базам данных Гильдии, пользоваться научно-методическими материалами;
- избирать и быть избранным в органы управления Гильдии;
- использовать принадлежность к Гильдии в рекламных целях в порядке и на условиях, установленных Общим собранием членов Гильдии;
- пользоваться льготами при проведении мероприятий Гильдии в соответствии с нормативными документами Гильдии;
- выйти из состава Гильдии по своему усмотрению;
- получать в случае ликвидации Гильдии часть ее имущества, оставшуюся после расчетов с кредиторами, либо стоимость этого имущества в пределах стоимости имущества, преданного членом Гильдии в ее собственность;
- иметь иные права, предусмотренные действующим законодательством Российской Федерации и нормативными документами Гильдии.

Члены Гильдии имеют также другие права, предусмотренные Федеральным законом «О некоммерческих, организациях» и настоящим Уставом.

6.5. Каждый член Гильдии имеет на Общем собрании членов Гильдии один голос.

6.6. Члены Гильдии обязаны:

- соблюдать Устав, Кодекс Этики, Стандарты практики и другие внутренние нормативные документы Гильдии;
- своевременно вносить членские и дополнительные взносы в соответствии с порядком, установленным настоящим Положением;
- выполнять решения Общего собрания членов Гильдии и органов управления Гильдии;
- соблюдать принятые Гильдией принципы, правила и стандарты профессиональной деятельности и профессиональной этики как по отношению к другим членам Гильдии, так и к третьим лицам;
- уведомить в семидневный срок со дня изменения юридического адреса или адреса своего фактического местонахождения, или контактных телефонов Исполнительную дирекцию Гильдии с указанием новых соответствующих адресов или контактных телефонов;
- своевременно предоставлять в Исполнительную дирекцию Гильдии информацию, необходимую для выполнения ее уставных задач или используемую Гильдией при разработке отдельных вопросов и программ, связанных с деятельностью Гильдии;
- оказывать Гильдии содействие в осуществлении ее задач и функций;
- пропагандировать цели и задачи Гильдии.

Члены Гильдии несут и другие обязанности, предусмотренные Федеральным законом «О некоммерческих, организациях» и настоящим Уставом.

6.7. Прием в члены Гильдии и исключение из членов Гильдии, осуществляется Общим собранием членов Гильдии в соответствии с порядком, установленным Положением о членстве.

6.8. Основаниями для исключения из членов Гильдии является:

- грубое и неоднократное нарушение Устава, стандартов практики и внутренних нормативных документов Гильдии или не выполнение решений органов управления Гильдией;
- вступившее в законную силу постановление суда о привлечении члена Гильдии к уголовной ответственности в связи с профессиональной деятельностью;

- не информирование Гильдии в срок свыше пятнадцати дней после изменения своего юридического адреса, адреса своего фактического местонахождения и контактных телефонов.

- не уплата членских и дополнительных взносов в течение трех месяцев от даты платежа, установленного нормативными документами Гильдии.

6.9. Член Гильдии вправе выйти из ее состава по своему усмотрению на основании письменного заявления.

6.10. Изменения в составе членов Гильдии не влекут обязанности по внесению соответствующих изменений настоящего Устава, если иное решение не будет принято Общим собранием членов Гильдии.

6.11. Лица, вышедшие или исключенные из Гильдии, не в праве требовать возвращения им денежных средств, уплаченных ими в Гильдии в качестве взносов или другого переданного Гильдии имущества. Они также не в праве требовать возмещения им каких-либо расходов, связанных с их членством в Гильдии, включая платежи за услуги Гильдии.

7. ОРГАНЫ И ПОРЯДОК УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ГИЛЬДИИ

7.1. Органами управления Гильдии является:

- Общее собрание членов Гильдии (Собрание);
- Президиум Гильдии;
- Директор Гильдии.

7.2. Общее собрание членов Гильдии

7.2.1. Общее собрание членов Гильдии является высшим органом управления Гильдии.

7.2.2. Общее собрание членов Гильдии собирается не реже одного раза в год. Очередное общее собрание членов Гильдии, на котором утверждаются годовые результаты деятельности Гильдии, проводится ежегодно не ранее 1 марта и не позднее 30 апреля.

7.2.3. Внеочередное общее собрание членов Гильдии созывается по решению Директора Гильдии, либо не менее чем двух членов Президиума Гильдии, либо не менее чем 1/5 от общего числа членов Гильдии.

7.2.4. Каждый член Гильдии извещаются о созыве Общего собрания членов Гильдии не позднее, чем за 7 (семь) дней до его проведения. В извещении указываются вопросы, которые выносятся на рассмотрение Общего собрания членов Гильдии.

7.2.5. Порядок ведения заседания, процедура голосования и принятия решения Общим собранием членов Гильдии определяются регламентом, утвержденным Общим собранием членов Гильдии.

7.2.6. Общее собрание членов Гильдии правомочно принимать решение, если на нем присутствует более половины членов Гильдии.

7.2.7. К исключительной компетенции общего собрания членов Гильдии относятся:

- Изменение Устава Гильдии;
- Определение приоритетных направлений деятельности Гильдии, принципов формирования и использования ее имущества;
- Образование исполнительных органов Гильдии и досрочное прекращение их полномочий, избрание Директора и членов Президиума Гильдии и досрочное прекращение их полномочий;
- Исключение из членов Гильдии;
- Утверждение годовых отчетов и годовых бухгалтерских балансов;
- Принятие документов, регулирующих внутреннюю деятельность Гильдии (внутренних документов Гильдии);
- Принятие решений об участии в других организациях;
- Реорганизация и ликвидации Гильдии;
- Решение иных вопросов, предусмотренных Федеральным законом «О некоммерческих организациях» и Уставом Гильдии.

7.2.8. Вопросы, отнесенные к исключительной компетенции Общего собрания членов Гильдии, не могут быть переданы им на решение исполнительного органа Гильдии.

7.2.9. По инициативе Директора Гильдии, либо членов Президиума Гильдии, либо собственной, Собрание имеет право включить в повестку дня любой вопрос деятельности Гильдии.

7.2.10. Решения Общего собрания членов Гильдии принимаются простым большинством голосов, от числа присутствующих, кроме вопросов, отнесенных к исключительной компетенции Общего собрания членов Гильдии, решения по которым принимаются большинством в 3/4 (три четверти) голосов от числа присутствующих на Общем собрании членов Гильдии.

7.3. Президиум Гильдии.

7.3.1. Президиум Гильдии является высшим постоянно действующим коллегиальным органом управления Гильдии, принимающим решения по всем вопросам деятельности Гильдии, кроме тех, которые отнесены к исключительной компетенции Собрания членов Гильдии. В период между Собраниями членов Гильдии Президиум является высшим органом управления Гильдией.

7.3.2. Президиум Гильдии состоит из пяти человек, избранных общим собранием на два года. Члены президиума являются Вице-президентами Гильдии. Членом Президиума по должности является директор Гильдии. Председательствует на заседании Президиума Гильдии избираемый общим собранием членов Гильдии из числа членов Президиума Гильдии Президент Гильдии.

7.3.3. Президиум Гильдии:

- определяет стратегические направления деятельности и развития Гильдии;
- выдает рекомендации по деятельности комитетов;
- разрабатывает и готовит для Общего собрания перспективные и годовые планы деятельности, программы Гильдии, отчеты об их выполнении;
- образует комитеты и комиссии Гильдии, утверждает Положения, на основании которых они действуют; создает рабочие группы для проработки отдельных вопросов, связанных с деятельностью Гильдии;
- принимает решение о приеме в Гильдию, приостановлении членства; рассматривает вопросы о прекращении членства в Гильдию и представлении Общему собранию на исключение из Гильдии;
- предварительно рассматривает вопросы, которые вносятся на обсуждение Общего собрания членов Гильдии;
- рассматривает результаты деятельности комитетов и исполнительной дирекции;
- утверждает организационную структуру исполнительной дирекции Гильдии, штатное расписание, систему оплаты труда;
- заслушивает и утверждает отчеты Комиссий и директора Гильдии;
- решает иные вопросы, касающиеся деятельности Гильдии, которые не отнесены к исключительной компетенции Общего собрания членов Гильдии.

7.3.4. Президиум правомочен решать внесенные на его рассмотрение вопросы, если в его заседании участвует более половины его членов. Решения Президиума принимаются простым большинством голосов от присутствующих на заседании членов Президиума.

7.3.5. Организацию работы Президиума Гильдии осуществляет Директор Гильдии. Порядок работы Президиума Гильдии определяется Положением об организационной структуре Гильдии.

7.3.6. В случае если член Президиума выбыл или освобожден от должности по решению Общего собрания до истечения срока полномочий, Общее собрание избирает вместо него нового члена Президиума.

7.4. Директор Гильдии.

7.4.1. Единоличным исполнительным органом Гильдии является ее Директор. В своей деятельности Директор Гильдии руководствуется законодательством Российской Федерации и Республики Татарстан, настоящим Уставом и прочими внутренними документами Гильдии.

7.4.2. Директор Гильдии избирается Общим собранием членов Гильдии сроком на 2 (два) года. Директор вправе по своей инициативе в любой момент сложить свои полномочия.

7.4.3. Директор Гильдии организует деятельность Гильдии и несет ответственность за ее результаты, за организацию и достоверность учета и отчетности Гильдии. К компетенции Директора относятся все вопросы руководства текущей деятельностью Гильдии, за исключением вопросов, отнесенных к исключительной компетенции президиума Гильдии.

7.4.4. Директор Гильдии:

- действует без доверенности от имени Гильдии;
- осуществляет текущую хозяйственную деятельность Гильдии;
- имеет право подписи финансовых документов Гильдии;
- выдает доверенности от имени Гильдии;
- открывает расчетный, валютный и другие счета Гильдии;
- издает приказы и распоряжения, возглавляет Исполнительную дирекцию Гильдии;
- совершает сделки от имени Гильдии в порядке, предусмотренным Федеральным законом «О некоммерческих организациях»;
- Организует ведение бухгалтерского учета и отчетности Гильдии;
- Издаёт приказы и даёт указания, обязательные для исполнения всеми работниками Гильдии.

7.4.5. Директор исполняет другие функции, необходимые для достижения целей деятельности Гильдии и обеспечения его нормальной работы, в соответствии с действующим законодательством и настоящим Уставом, за исключением функций, закрепленных Уставом за общим собранием членов Гильдии и Президиумом Гильдии.

7.4.6. Директор Гильдии организует деятельность Гильдии и несет ответственность за ее результаты, за организацию и достоверность учета и отчетности Гильдии.

7.4.7. Исполнительная дирекция Гильдии состоит из Директора Гильдии и штата сотрудников. Структура и штат исполнительной дирекции утверждается Президиумом Гильдии.

7.4.8. Полномочия Директора могут быть прекращены досрочно решением Общего собрания членов Гильдии по следующим основаниям:

- неисполнение требований настоящего Устава и решений члена Гильдии;
- нарушение условий заключенного с ним трудового договора;
- совершение действий (бездействия), повлекших неблагоприятные для Гильдии последствия.

7.4.9. Права и обязанности, сроки и размеры оплаты услуг Директора определяются договором, заключаемым им с Гильдией. Договор между Гильдией и Директором, подписывается от имени Гильдии лицом, уполномоченным Общим собранием членов Гильдии.

8. УЧЕТ, КОНТРОЛЬ И ОТЧЕТНОСТЬ ГИЛЬДИИ

8.1. Гильдия ведет оперативный, бухгалтерский и статистический учет и отчетность в порядке, предусмотренным действующим законодательством.

8.2. Для проверки и подтверждения правильности годовых отчетов и бухгалтерских балансов Гильдии, а также для проверки состояния текущих дел Гильдии, Общее собрание членов Гильдии вправе по своему решению привлечь профессионального аудитора, не связанного имущественными интересами с Директором и членами Гильдии.

В случае проведения такой проверки оплата услуг аудитора осуществляется за счет средств Гильдии.

8.3. Исполнительная дирекция гильдии (Директор Гильдии) обязана организовать хранение следующих документов:

- учредительные документы Гильдии, а также внесенные в учредительные документы Гильдии и зарегистрированные в установленном порядке изменения и дополнения;
- решение учредителей о создании Гильдии, а также иные решения, связанные с созданием Гильдии;
- документ, подтверждающий государственную регистрацию Гильдии;
- документы, подтверждающие права Гильдии на имущество, находящееся на ее балансе;
- внутренние документы Гильдии;
- положения о филиалах и представительствах Гильдии;

- письменные решения Общего собрания членов Гильдии, Президиума Гильдии;
- иные документы, предусмотренные федеральными законами и иными правовыми актами Российской Федерации, настоящим Уставом, внутренними документами Гильдии, решениями Общего собрания членов Гильдии, Президиума и Директора Гильдии.

8.4. Гильдия хранит документы, предусмотренные пунктом 8.3. настоящего Устава, по месту нахождения ее исполнительного органа или в ином месте, известном и доступном членам Гильдии.

8.5. По требованию члена Гильдии, аудитора или любого заинтересованного лица Гильдия обязана в разумные сроки предоставить им возможность ознакомиться с учредительными документами Гильдии, в том числе с изменениями.

8.6. По требованию члена Гильдии, Исполнительная дирекция (Директор) Гильдии обязана предоставить ему за плату копии документов, предусмотренных пунктом 8.3. настоящего Устава. Размер платы устанавливается Директором Гильдии и не может превышать стоимости расходов на изготовление копий документов.

9. РЕОРГАНИЗАЦИЯ И ЛИКВИДАЦИЯ ГИЛЬДИИ

9.1. Гильдия может быть добровольно реорганизована в порядке, предусмотренном Федеральным законом «О некоммерческих организациях».

Другие основания и порядок реорганизации Гильдии определяются Гражданским кодексом Российской Федерации и иными Федеральными законами.

9.2. Гильдия может быть ликвидирована добровольно по решению Общего собрания членов Гильдии либо по решению суда по основаниям и в порядке, установленными Гражданским кодексом Российской Федерации, с учетом требований Федерального закона «О некоммерческих организациях».

9.3. Денежные средства Гильдии, оставшееся у нее после удовлетворения требований кредиторов в соответствии с действующим законодательством, распределяются между членами Гильдии в соответствии с имущественным вкладом каждого. Оставшееся после этого имущество направляется на уставные и благотворительные цели. Имущество, переданное Гильдии в пользование возвращается собственникам. Членские взносы, уплаченные в Гильдию, не возвращаются ее членам.

9.4. В случае несостоятельности (банкротства) Гильдии по вине его члена или по вине других лиц, которые имеют право давать обязательные для Гильдии указания либо иным образом имеют возможность определять его действия, на члена Гильдии или других лиц в случае недостаточности имущества Гильдии может быть возложена субсидиарная ответственность по его обязательствам.

9.5. Ликвидация Гильдии считается завершённой, а Гильдия прекратившей свою деятельность с момента внесения записи об этом в государственный реестр регистрации юридических лиц.

ПОЛОЖЕНИЕ
о членстве Некоммерческого партнерства
«Гильдия сервейеров» (новая редакция)

1. Общие положения

1.1. Положение о членстве (далее – Положение) Некоммерческого партнерства «Гильдия Сервейеров» (далее – Гильдия) разработано в соответствии с Уставом Гильдии. Настоящее Положение устанавливает порядок и процедуру приема и документального оформления членства юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в Гильдии, а также порядок исключения и приостановки их членства в Гильдии, определяет права и обязанности членов Гильдии, величину и порядок оплаты вступительных, членских и дополнительных взносов.

1.2. Членами Гильдии могут быть юридические лица и индивидуальные предприниматели или их объединения, являющиеся участниками рынка недвижимости, способные внести свой вклад в реализацию целей и задач, стоящих перед Гильдией, признающее и выполняющее Устав Гильдии, документы и решения органов Гильдии.

1.3. Передача членства в Гильдии не допускается.

1.4. Изменения в настоящее Положение вносятся Общим собранием членов Гильдии.

2. Порядок вступления в Гильдию

2.1. Предварительные переговоры о вступлении в Гильдию с компаниями, осуществляющими свою деятельность в сфере недвижимости, проводит директор Гильдии, либо члены Президиума Гильдии.

2.2. При достигнутой в результате переговоров договоренности о вступлении компании в члены Гильдии Кандидату необходимо направить в Исполнительную дирекцию Гильдии следующие документы:

– заявление о приеме на имя Директора Гильдии (Приложение №1 к настоящему Положению), подписанное руководителем кандидата;

– заверенную печатью организации копию решения своего высшего органа управления о вступлении в члены Гильдии с последующим предоставлением протокола общего собрания членов вступающей организации об утверждении решения своего высшего исполнительного органа;

– заверенную печатью организации копии учредительных документов, свидетельства о регистрации юридического лица, свидетельство о постановке на учет в налоговых органах.

2.3. После получения от кандидата всех установленных документами Гильдии материалов и документов, сотрудник Исполнительной дирекции Гильдии осуществляет контроль соответствия кандидата установленным требованиям и представляет поданные документы на рассмотрение Президиума Гильдии.

2.4. Заявление на вступление рассматривается членами Президиума Гильдии на ближайшем с момента подачи заявления заседании Президиума Гильдии.

2.5. Директор Гильдии вправе принять решение о проведении заседания Президиума Гильдии, на котором будет рассматриваться вопрос о приеме кандидата, в заочной форме.

В этом случае исполнительная дирекция Гильдии рассылает сообщение о кандидатуре вступающего в Гильдию членам Президиума Гильдии для того, чтобы они имели возможность направить в Исполнительную дирекцию Гильдии комментарии в отношении кандидата или его деловой репутации.

2.6. При положительном решении Президиума о принятии компании в члены Гильдии, которое фиксируется специальным Протоколом заседания, Исполнительная дирекция выставляет счет на оплату вступительного взноса.

2.7. Юридическое лицо, индивидуальный предприниматель или их объединения считаются принятыми в члены Гильдии после решения Президиума Гильдии и подписания с Гильдией Договора о членстве и оплате установленных членских взносов. Если Президиумом Гильдии не установлено иное, решение о приеме вступает в силу со дня принятия решения Президиумом Гильдии.

2.8. Членство в Гильдии подтверждается Свидетельством о членстве установленной формы, вручаемом вновь принятому члену Гильдии после выполнения п.п. 2.2, 2.7 настоящего Положения и уплаты вступительного и годового членского взносов. Действительность документа о членстве в Гильдии (Свидетельства) на текущий год подтверждается уплатой ежегодных членских взносов.

2.9. В течение 25 дней после заседания Президиума Гильдии происходит торжественное вручение Свидетельства о членстве в Гильдии с вручением комплекта нормативных документов Гильдии, регламентирующих ее работу и деятельность. Время и место проведения данного мероприятия определяет Директор Гильдии.

2.10. Решение о приеме кандидата в члены Гильдии утверждается на очередном Общем собрании членов Гильдии. Решение о приеме в члены Гильдии принимается большинством от числа присутствовавших на заседании Общего собрания членов.

2.11. Обжалование решения Президиума Гильдии и Общего собрания членов Гильдии по вопросу приема в члены Гильдии осуществляется в установленном законодательством порядке.

3. Права и обязанности членов Гильдии

3.1. Члены Гильдии, не имеющие финансовой задолженности по взносам, имеют право:

- принимать участие в решении всех вопросов, касающихся деятельности Гильдии;
- получать информацию о деятельности Гильдии, включая финансовую отчетность и другие документы;
- вносить предложения на обсуждение органов управления Гильдии и принимать участие в их обсуждении;
- участвовать в осуществлении конкретных проектов и программ, разрабатываемых и финансируемых Гильдией;
- иметь доступ к информационным базам данных Гильдии, пользоваться научно-методическими материалами;
- избирать и быть избранным в органы управления Гильдии;
- использовать принадлежность к Гильдии в рекламных целях в порядке и на условиях, установленных Общим собранием членов Гильдии;
- пользоваться льготами при проведении мероприятий Гильдии в соответствии с нормативными документами Гильдии;
- выйти из состава Гильдии по своему усмотрению;
- получать в случае ликвидации Гильдии часть ее имущества, оставшуюся после расчетов с кредиторами, либо стоимость этого имущества в пределах стоимости имущества, преданного членом Гильдии в ее собственность;
- иметь иные права, предусмотренные действующим законодательством Российской Федерации и нормативными документами Гильдии.

3.2. Члены Гильдии обязаны:

- соблюдать Устав, Стандарты практики и другие внутренние нормативные документы Гильдии;
- своевременно вносить членские и дополнительные взносы в соответствии с порядком, установленным настоящим Положением;
- выполнять решения Общего собрания членов Гильдии и органов управления Гильдии;

- соблюдать принятые Гильдией принципы, правила и стандарты профессиональной деятельности и профессиональной этики как по отношению к другим членам Гильдии, так и к третьим лицам;
- уведомить в семидневный срок со дня изменения юридического адреса или адреса своего фактического местонахождения, или контактных телефонов Исполнительную дирекцию Гильдии с указанием новых соответствующих адресов или контактных телефонов;
- своевременно предоставлять в Исполнительную дирекцию Гильдии информацию, необходимую для выполнения ее уставных задач или используемую Гильдией при разработке отдельных вопросов и программ, связанных с деятельностью Гильдии;
- оказывать Гильдии содействие в осуществлении ее задач и функций;
- пропагандировать цели и задачи Гильдии.

4. Членские взносы

4.1. В Гильдии существуют следующие виды взносов: вступительный, ежегодный членский, дополнительный. Размеры взносов членов Гильдии устанавливаются с учетом стоимости предоставляемого пакета услуг и проводимых мероприятий Гильдии.

4.2. Оплата вступительного взноса юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями осуществляется в течение 10 банковских дней с момента принятия Президиумом Гильдии решения о приеме в члены Гильдии. В случае принятия Общим собранием членов Гильдии отрицательного решения по вопросу о вступлении лица в члены Гильдии ему возвращается вступительный взнос в течение 10 банковских дней с момента принятия такого решения.

4.3. Размер вступительного взноса в Гильдию составляет 10 000 (Десять тысяч) руб.

4.4. Оплата ежегодного взноса производится в момент вступления лица в члены Гильдии с учетом периода членства вступающего в течение года вступления. За момент вступления считается квартал вступления.

4.5. Оплата ежегодного членского взноса за последующий после года вступления период производится ежегодно не позднее 15-го февраля текущего года. С учетом конкретной финансовой ситуации Директор Гильдии может принять решение о переносе сроке платежа ежегодного членского взноса на более поздний срок. Решение о переносе сроке платежа ежегодного членского взноса утверждается Президиумом Гильдии.

4.6. Размер ежегодного членского взноса составляет 10000 (Десять тысяч) руб.

4.7. Оплата дополнительных взносов членами Гильдии осуществляется в размере и сроки, утверждаемые Общим собранием членов Гильдии.

4.8. В отношении Торгово-промышленной палаты Республики Татарстан внесение членских взносов заменяется предоставлением юридического адреса Гильдии, предоставлением находящихся в ее собственности помещений для проведения заседаний Гильдии, в том числе заседаний общего собрания членов Гильдии, приема посетителей по вопросам деятельности Гильдии, а также для осуществления возложенных на Гильдия функций.

4.9. Члены Гильдии вправе добровольно или по собственной инициативе оказывать Гильдии безвозмездную финансовую помощь, а также уплачивать иные взносы в соответствии с Уставом Гильдии.

5. Прекращение членства в Гильдии

5.1. Каждый член Гильдии вправе выйти из числа членов Гильдии по собственному желанию.

5.2. При выходе из Гильдии по собственному желанию член Гильдии должен письменно уведомить об этом Президиум Гильдии с указанием причины выхода. В случае добровольного выхода из состава членов Гильдии при отсутствии оснований для исключения и задолженностей по оплате установленных платежей заявивший о таком выходе член Гильдии утрачивает статус члена Гильдии на шестой рабочий день после получения Исполнительной дирекцией Гильдии заявления о выходе.

5.3. Президиум Гильдии вправе временно приостановить членство любого члена в Гильдии с последующим вынесением вопроса о его исключении из рядов Гильдии на Общее собрание членов Гильдии в следующих случаях:

– грубое и неоднократное нарушение Устава, стандартов практики и внутренних нормативных документов Гильдии или не выполнение решений органов управления Гильдией;

– вступившее в законную силу постановление суда о привлечении члена Гильдии к уголовной ответственности в связи с профессиональной деятельностью;

– не информирование Гильдии в срок свыше пятнадцати дней после изменения своего юридического адреса, адреса своего фактического местонахождения и контактных телефонов.

– неуплата членских и дополнительных взносов в течение трех месяцев от даты платежа, установленного нормативными документами Гильдии.

Данный список является исчерпывающим.

5.4. Решение об исключении из членов Гильдии принимается двумя третями от списочного состава Общего собрания членов. Если не установлено иного, членство в Гильдии прекращается с момента принятия решения.

5.5. В случае смерти физического лица или ликвидации юридического лица – члена Гильдии его членство в Гильдии прекращается автоматически в день смерти физического лица или после внесения записи о ликвидации юридического лица в единый государственный реестр юридических лиц

5.6. Юридические лица, вышедшие или исключенные из Гильдии, не в праве требовать возвращения им денежных средств, уплаченных ими в Гильдии в качестве взносов или другого переданного Гильдии имущества. Они также не в праве требовать возмещения им каких-либо расходов, связанных с их членством в Гильдии, включая платежи за услуги Гильдии.

Кодекс деловой этики и чести членов Гильдии Сервейеров

1. Этические нормы, регулирующие внутренние и внешние отношения членов Гильдии Сервейеров

1.1. В интересах НП «Гильдия Сервейеров» (далее – Гильдия) и своей собственной деятельности члены Гильдии делятся по собственному желанию с другими участниками Гильдии формами, методами и опытом работы с целью повышения профессионализма и компетенции.

1.2. Член Гильдии обязан строго соблюдать нормы и правила, принимаемые Гильдией с целью создания положительного имиджа Гильдии.

1.3. Член Гильдии должен принимать все меры для исключения и недопущения любой деятельности, которая может дискредитировать членство в Гильдии.

1.4. Член Гильдии должен осуществлять свою деятельность, не ущемляя интересы других членов Гильдии. Не должен пытаться получить несправедливых преимуществ над ними.

1.5. Член Гильдии должен осуществлять свою деятельность на высокопрофессиональном уровне, быть информированным в вопросах, связанных с рынком и законодательной базой в области недвижимости на местном и региональном уровне.

1.6. Член Гильдии должен содействовать органам управления в осуществлении своих функций в области регулирования рынка недвижимости.

1.7. Член Гильдии должен представлять объективную информацию в проводимых рекламных компаниях, изданиях каталогов и других формах информирования о своей деятельности.

2. Ответственность за нарушение Кодекса этики

1.8. В случае обвинения члена Гильдии в нарушении Кодекса деловой этики и чести Гильдии (далее Кодекс), пострадавшая сторона может обратиться в исполнительную дирекцию Гильдии.

В случае выявления и подтверждения фактов нарушений Кодекса, финансовых и других обязательств членами Гильдии, Общее собрание или Президиум Гильдии могут принять решение об общественном порицании члена Гильдии, о возмещении причиненного морального либо материального ущерба и, в исключительном случае, об исключении из Гильдии.

3. Обязанности членов Гильдии

1.9. Соблюдать Устав, Кодекс деловой этики и чести и другие нормативные акты Гильдии.

1.10. Регулярно вносить членские и дополнительные взносы в соответствии с Уставом и Положением о членстве в Гильдии.

1.11. Выполнять решения Общего собрания и Президиума Гильдии.

1.12. Соблюдать принятые стандарты профессиональной деятельности.

1.13. Уведомлять исполнительную дирекцию Гильдии об изменении своих юридического и фактического адресов, контактных телефонов и регистрационных документов в течение 10 дней с момента изменения.

1.14. Предоставлять Гильдии информацию, необходимую для выполнения ее Уставных задач.

1.15. Оказывать Гильдии содействие в осуществлении ее задач и функций.

4. Права членов Гильдии

1.16. Принимать участие в голосовании на Общем собрании Гильдии.

1.17. Вносить предложения для обсуждения в органы управления Гильдии и принимать участие в их обсуждении.

1.18. Избирать и быть избранным в органы управления Гильдии.

1.19. Получать информацию о деятельности Гильдии, в том числе знакомиться с данными по использованию бюджета и другой официальной документацией Гильдии.

1.20. Участвовать в осуществлении конкретных проектов и программ, разрабатываемых Гильдией и находящихся в сфере ее интересов, в том числе и с использованием своих материальных, производственных, финансовых и иных возможностей.

1.21. Пользоваться услугами аппарата Гильдии и ее подразделений для консультаций по конкретным коммерческим, правовым и иным вопросам, находящимся в сфере интересов Гильдии, а также связанным с профессиональной деятельностью членов Гильдии.

1.22. Привлекать к работе специалистов Гильдии при разработке нормативных документов.

1.23. Иметь свободный доступ к научно-методическим материалам и библиотеке Гильдии.

1.24. При участии в обучающей и иных программах, организуемых или проводимых при участии Гильдии, пользоваться скидками до 50 %.

1.25. Участвовать в законотворческой деятельности Гильдии.

1.26. Предоставлять информацию о фирме для публикаций в ежемесячном бюллетене членов Гильдии.

1.27. Использовать фирменные знаки и логотипы Гильдии, подтверждающие принадлежность к Гильдии и соответствие профессиональным стандартам деятельности в сфере недвижимости.

1.28. Выйти из состава членов Гильдии по собственному желанию.

5. Стандарты, регулирующие внутренние и внешние отношения между членами Гильдии

1.29. С целью усиления деловых связей между членами Гильдии, увеличения объема реализации товаров и услуг и снижения затрат на их приобретение, необходимо внедрение системы информационного обмена.

1.30. Каждый член Гильдии обязан ежемесячно предоставлять информацию о предлагаемых на продажу или в аренду объектах коммерческой недвижимости, а также предложения о товарах и услугах в исполнительную дирекцию Гильдии с целью создания и публикации ежемесячного бюллетеня членов Гильдии и каталога недвижимости.

1.31. Данная информация должна содержать эксклюзивные условия, включающие в себя льготные цены для членов Гильдии, и условия для внешних потребителей.

1.32. Гильдия осуществляет адресную рассылку каталога недвижимости и бюллетеня товаров и услуг всем членам Гильдии, а также размещает соответствующую информацию на официальном сайте www.serveying.ru для внешних пользователей.

1.33. Заключение договора между членами Гильдии исключает факт недобросовестного партнерства и дает гарантии выполнения условий договора всеми сторонами.

1.34. Каждому члену Гильдии рекомендуется в первостепенном порядке обращаться к услугам, предлагаемым в ежемесячном каталоге недвижимости и бюллетене товаров и услуг участниками Гильдии.

ЗАКОН ГОРОДА МОСКВЫ¹

О защите прав и законных интересов физических и юридических лиц при осуществлении риэлтерской, сервейинговой и девелоперской деятельности в городе Москве

Статья 1. Предмет настоящего Закона

Настоящий закон устанавливает гарантии соблюдения и защиты прав и законных интересов участников рынка недвижимости, в том числе собственников недвижимости и иных физических и юридических лиц, выступающих получателями риэлтерских, сервейинговых и девелоперских услуг, и направлен на установление правовых основ стабильного и эффективного функционирования единого рынка недвижимости в Москве.

Статья 2. Основные понятия, используемые в настоящем Законе

В целях настоящего Закона используются следующие термины и понятия:

Риэлтерская деятельность – предпринимательская деятельность по оказанию посреднических и информационных услуг при совершении операций с объектами недвижимости, в том числе по приобретению, продаже и обмену объектов недвижимости.

Риэлтерские услуги – услуги, оказываемые при осуществлении риэлтерской деятельности.

Сервейинговая деятельность – предпринимательская деятельность по оказанию услуг по комплексному, системному управлению недвижимостью на всех этапах ее жизненного цикла, направленных на получение максимального полезного эффекта от ее использования.

Сервейинговые услуги – услуги, оказываемые при осуществлении сервейинговой деятельности.

Девелоперская деятельность – предпринимательская деятельность по оказанию услуг по подготовке и реализации инвестиционных проектов в сфере недвижимости и по контролю и надзору за ходом строительства объектов недвижимости.

¹ ЗАКОН ГОРОДА МОСКВЫ : [Электронный ресурс] : <http://www.valnet.ru/m5-p.shtml?p=30>

Девелоперские услуги – услуги, оказываемые при осуществлении девелоперской деятельности.

Рынок услуг в сфере оборота объектов недвижимости и управления недвижимостью в городе Москве – сфера обращения риэлторских, сервейинговых и девелоперских услуг на территории города Москвы.

Профессиональный участник рынка – юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, осуществляющее (ий) риэлтерскую, сервейинговую или девелоперскую деятельность на рынке услуг в сфере оборота объектов недвижимости и управления недвижимостью в городе Москве.

Квалифицированный профессиональный участник рынка – профессиональный участник рынка, прошедший в установленном настоящим Законом порядке процедуру аккредитации и получивший документ, подтверждающий соответствие его деятельности законодательству Российской Федерации, высокое качество оказываемых услуг и профессионализм в осуществлении деятельности.

Аккредитованная ассоциация профессиональных участников рынка – добровольное объединение профессиональных участников рынка, созданное в организационно-правовой форме ассоциации в целях координации деятельности профессиональных участников рынка и аккредитованное в установленном настоящим Законом порядке решением уполномоченного органа исполнительной власти города Москвы.

Аттестация работников профессиональных участников рынка – мероприятия, проводимые в добровольном порядке и направленные на определение уровня профессиональной подготовки лиц, обеспечивающих на основании трудового договора осуществление профессиональным участником рынка риэлтерской (сервейинговой, девелоперской) деятельности в качестве его сотрудников.

Аккредитация профессионального участника рынка – мероприятия, проводимые в добровольном порядке и направленные на определение соответствия предпринимательской деятельности профессиональным участником рынка требованиям законодательства Российской Федерации, высокого качества оказываемых услуг и профессионализма в осуществлении деятельности.

Статья 3. Основные принципы защиты прав и интересов получателей риэлтерских (сервейинговых, девелоперских) услуг

1. Основными принципами защиты прав и интересов физических и юридических лиц, выступающих получателями риэлтерских, сервейинговых и девелоперских услуг, являются:

- требование высокого качества оказываемых на территории города Москвы риэлтерских (сервейинговых, девелоперских) услуг;
- высокая профессиональная подготовка работников профессиональных участников рынка;
- обеспеченность действительной и полной компенсации возможных убытков, причиненных профессиональными участниками рынка получателям соответствующих услуг путем страхования профессиональными участниками рынка своей профессиональной деятельности;
- обеспеченность физических и юридических лиц информацией об осуществлении риэлтерской (сервейинговой, девелоперской) деятельности на территории города Москвы.

2. Ни одно положение настоящего Закона, в том числе о квалифицированных профессиональных участниках рынка, не должно толковаться как ограничивающее доступ на рынок услуг в сфере оборота объектов недвижимости и управления недвижимостью в городе Москве каким-либо хозяйствующим субъектам.

Статья 4. Информация о мерах по защите прав и интересов получателей риэлтерских (сервейинговых, девелоперских) услуг

1. Уполномоченный орган государственной власти города Москвы должен в порядке, определяемом Правительством города Москвы, осуществлять информирование физических и юридических лиц, находящихся на территории города Москвы:

- о проводимых в городе Москве мероприятиях по защите прав и интересов получателей риэлтерских (сервейинговых, девелоперских) услуг, в том числе о квалификации профессиональных участников рынка;
- о требованиях, предъявляемых к квалифицированным профессиональным участникам рынка, и о значении этого статуса;
- о присвоении профессиональным участникам рынка недвижимости статуса квалифицированного профессионального участника рынка.

2. Уполномоченным органом государственной власти города Москвы утверждается особый идентификационный знак квалифицированного профессионального участника рынка, который может быть использован квалифицированным профессиональным участником рынка при рекламе собственных услуг и при ином публичном информировании о своей деятельности.

Статья 5. Страхование предпринимательского риска профессиональными участниками рынка

1. Для получения статуса квалифицированного профессионального участника рынка профессиональные участники рынка должны застраховать свой предпринимательский риск на случай несения убытков в результате возникновения ответственности за неисполнение обязательств перед получателям их услуг.

2. Размер страховой суммы не должен быть менее размера убытков, которые, как можно ожидать, соответствующий профессиональный участник понес бы вследствие единовременного нарушения своих обязательств перед всеми получателями услуг.

3. Правительство города Москвы может принять решение о возмещении из бюджета города Москвы до 1/3 суммы страховой премии, уплачиваемой квалифицированным профессиональным участником рынка по договору страхования в соответствии с пунктом 1 настоящей статьи. Возмещение из бюджета города Москвы указанных сумм производится в порядке, установленном Правительством города Москвы, всем квалифицированным профессиональным участникам рынка в равной пропорции к величине уплачиваемой профессиональным участником рынка страховой премии.

Статья 6. Порядок и условия приобретения статуса квалифицированного профессионального участника рынка

1. Основанием приобретения профессиональным участником рынка статуса квалифицированного профессионального участника рынка является прохождение им процедуры аккредитации и получение документа, подтверждающего соответствие его деятельности законодательству Российской Федерации, высокое качество оказываемых услуг и профессионализм в осуществлении деятельности.

2. Аккредитация и присвоение статуса квалифицированного профессионального участника рынка производится уполномоченным органом государственной власти города Москвы.

3. Профессиональный участник рынка, претендующий на статус квалифицированного профессионального участника рынка, должен соответствовать следующим требованиям:

- наличие в числе работников профессионального участника рынка не менее 50 процентов лиц, прошедших аттестацию;
- прохождение аттестации руководителем профессионального участника рынка – юридического лица или индивидуальным предпринимателем в случае, если профессиональный участник рынка – индивидуальный предприниматель;
- наличие у руководителя профессионального участника рынка – юридического лица или у индивидуального предпринимателя, если профессиональный участник рынка – индивидуальный предприниматель, стажа работы в качестве руководителя профессионального участника рынка не менее 5 лет или осуществления соответствующей деятельности в качестве индивидуального предпринимателя сроком не менее 5 лет;
- страхование профессиональным участником рынка своего профессионального риска в соответствии со статьей 5 настоящего Закона;
- наличие у профессионального участника рынка на праве собственности или в аренде помещений, используемых для осуществления предпринимательской деятельности;
- отсутствие данных о неисполнении данным лицом своих обязательств в ходе осуществления деятельности на рынке услуг в сфере оборота объектов недвижимости и управления недвижимостью в городе Москве.

Статья 7. Документы, подлежащие представлению для получения статуса квалифицированного профессионального участника рынка

1. Для получения статуса квалифицированного профессионального участника рынка обязательному представлению в уполномоченный орган государственной власти города Москвы подлежат:

- заявление о присвоении статуса квалифицированного профессионального участника;
- копии учредительных документов и свидетельства о государственной регистрации юридического лица – для юридического лица или копия свидетельства о государственной регистрации – для индивидуального предпринимателя;
- копия свидетельства о постановке на учет в налоговом органе;
- копии документов, подтверждающих наличие в числе работников профессионального участника рынка не менее 50 процентов лиц, прошедших аттестацию;
- копии документов, подтверждающих факт страхования предпринимательского риска в соответствии со статьей 5 настоящего Закона;

- копии документов, подтверждающих наличие у руководителя профессионального участника рынка – юридического лица или у индивидуального предпринимателя, если профессиональный участник рынка – индивидуальный предприниматель, стажа работы в качестве руководителя профессионального участника рынка не менее 5 лет или осуществления соответствующей деятельности в качестве индивидуального предпринимателя сроком не менее 5 лет;

- копии документов, подтверждающих наличие у профессионального участника рынка на праве собственности или в аренде помещений, используемых для осуществления предпринимательской деятельности.

2. Истребование у профессионального участника рынка, обращающегося с заявлением о присвоении ему статуса квалифицированного профессионального участника рынка, иных документов не допускается.

Статья 8. Отказ в присвоении статуса

квалифицированного профессионального участника рынка

1. Основаниями для отказа в присвоении статуса квалифицированного профессионального участника рынка являются:

- несоответствие профессионального участника рынка требованиям, установленным частью 3 статьи 6 настоящего Закона;

- представление неполного комплекта документов, необходимых для принятия решения о присвоении статуса квалифицированного профессионального участника рынка;

- наличие сведений о грубом и неоднократном нарушении профессиональным участником рынка законодательства Российской Федерации, установленном вступившим в законную силу решением суда или органа, уполномоченного рассматривать соответствующие дела об административных правонарушениях.

Под грубым нарушением законодательства Российской Федерации для целей настоящего Закона понимается противоправное причинение убытков получателям риэлтерских (сервейинговых, девелоперских) услуг, в размере, превышающем 1000 минимальных размеров оплаты труда, или совершение в связи с осуществлением своей профессиональной деятельности административного правонарушения, наказуемого административным штрафом в размере, превышающем 100 минимальных размеров оплаты труда, или совершение сотрудниками профессионального участника рынка (индивидуальным предпринимателем в случае, если профессиональный участник рынка – индивидуальный предприниматель) в связи с осуществлением своей профессиональной деятельности уголовного преступления.

2. Повторное обращение профессиональным участником рынка с заявлением о присвоении статуса квалифицированного профессионального участника рынка допускается не ранее чем через 6 месяцев с момента вынесения решения об отказе в присвоении статуса квалифицированного профессионального участника рынка.

Статья 9. Срок действия статуса квалифицированного профессионального участника рынка

1. Срок действия статуса квалифицированного профессионального участника рынка составляет 5 лет с момента принятия уполномоченным органом государственной власти города Москвы соответствующего решения.

2. В случае неоднократного совершения квалифицированным профессиональным участником рынка (его сотрудником) правонарушения, указанного в абзаце 5 пункта 1 статьи 8 настоящего Закона, такой профессиональный участник рынка досрочно лишается статуса квалифицированного профессионального участника рынка решением арбитражного суда по заявлению уполномоченного органа государственной власти города Москвы. В этом случае повторное обращение профессионального участника рынка с заявлением о присвоении статуса квалифицированного профессионального участника рынка допускается не ранее чем через 5 лет с момента досрочного лишения статуса квалифицированного профессионального участника рынка и при условии полного возмещения профессиональным участником рынка вреда лицам, потерпевшим от совершенных ею правонарушений, и уплаты всех установленных вступившим в законную силу решением суда или органа, рассматривающего дела об административных правонарушениях, штрафных санкций.

Статья 10. Участие квалифицированных профессиональных участников рынка в конкурсах на размещение городского заказа

1. Квалифицированные профессиональные участники рынка считаются прошедшими предварительный (квалификационный) отбор для участия в конкурсе на размещение городского заказа на оказание услуг (выполнение работ) в целях удовлетворения государственных нужд города Москвы, в том числе по реализации в интересах города Москвы принадлежащей городу Москве недвижимости, без прохождения предварительного отбора.

2. Квалифицированные профессиональные участники рынка при прочих равных условиях имеют преимущественное право на получение по результатам конкурса городского заказа на оказание услуг (выполнение работ) в целях удовлетворения государственных нужд города Москвы, в том числе по реализации в интересах города Москвы принадлежащей городу Москве недвижимости.

Статья 11. Аттестация работников профессиональных участников рынка

1. Аттестация работников профессионального участника рынка, обеспечивающих осуществление риэлтерской (сервейинговой, девелоперской) деятельности в качестве, осуществляется аккредитованной ассоциацией профессиональных участников рынка в порядке, установленном уполномоченным органом исполнительной власти города Москвы.

2. Уровень профессиональной подготовки аттестуемых лиц должен быть не ниже требований, устанавливаемых уполномоченным органом исполнительной власти города Москвы.

Статья 12. Аккредитация ассоциации профессиональных участников рынка

1. Уполномоченный орган исполнительной власти города Москвы аккредитует ассоциацию профессиональных участников рынка по итогам установления соответствия созданной профессиональными участниками рынка ассоциации предъявляемым настоящим Законом требованиям.

2. Уполномоченный орган государственной власти города Москвы может аккредитовать только одну ассоциацию профессиональных участников рынка. Аккредитации подлежит ассоциация, полностью соответствующая предъявляемым настоящим Законом требованиям, первой подавшая заявление об аккредитации.

3. В случае лишения аккредитованной ассоциации профессиональных участников рынка аккредитации уполномоченный орган государственной власти города Москвы заново проводит прием заявлений и аккредитацию ассоциации профессиональных участников рынка в порядке поступления.

4. Порядок аккредитации ассоциации профессиональных участников рынка устанавливается Правительством Москвы.

Статья 13. Требования, предъявляемые к аккредитуемой ассоциации профессиональных участников рынка

1. Основанием для аккредитации ассоциации профессиональных участников рынка является соответствие ее следующим требованиям:

- учредительные документы ассоциации должны предусматривать возможность беспрепятственного вступления в нее новых членов, являющихся профессиональными участниками рынка и беспрепятственного выхода из нее (в том числе не должно быть предусмотрено платежей за вступление в ассоциацию, а также выполнение иных обременительных условий вступления в ассоциацию);

- членские взносы в ассоциации должны быть установлены в виде ежегодных платежей в размере, пропорциональном годовому обороту профессионального участника рынка;

- размер членских взносов в ассоциации должен адекватно отражать финансовые возможности профессиональных участников рынка и быть посильным для каждого из них;

- учредительные документы ассоциации должны предусматривать возможность предоставления отсрочки (рассрочки) выплаты членских взносов для профессиональных участников рынка, испытывающих финансовые трудности;

- каждый участник ассоциации должен иметь один голос при принятии решений на общем собрании членов ассоциации независимо от размера вносимых членских взносов и от времени вступления в ассоциацию;

- учредительные документы ассоциации должны предусматривать выборность исполнительных органов ассоциации на общем собрании членов и срок полномочий исполнительных органов ассоциации не более трех лет;

- в ассоциации должно быть предусмотрено наличие органов (должностных лиц), осуществляющих контроль за выполнением ее членами законодательства Российской Федерации о риэлтерской (сервейинговой, девелоперской) деятельности и утвержденного порядка осуществления указанного контроля.

2. В случае, если после получения аккредитации ассоциацией профессиональных участников рынка, она перестанет удовлетворять предъявляемым в настоящем Законе требованиям, то такая ассоциация должна быть лишена статуса аккредитованной ассоциации профессиональных участников решением уполномоченного органа исполнительной власти города Москвы. Информация об указанном решении должна быть незамедлительно опубликована уполномоченным органом исполнительной власти города Москвы в порядке, установленном статьей 4 настоящего Закона.

**Статья 14. Полномочия ассоциации
профессиональных участников рынка по защите прав
и законных интересов получателей риэлтерских
(сервейинговых, девелоперских) услуг**

Ассоциация профессиональных участников рынка вправе:

- запрашивать от органов государственной власти города Москвы любую информацию, необходимую для осуществления ею своей деятельности;
- участвовать в подготовке нормативно-правовых актов и методических материалов, связанных с осуществлением в Москве риэлтерской (сервейинговой, девелоперской) деятельности;
- проводить аттестацию работников профессиональных участников рынка;
- осуществлять иные полномочия, предусмотренные настоящим Законом и иными нормативными правовыми актами.

**Статья 15. Контроль за соблюдением выполнения требований
настоящего Закона**

1. Контроль за соблюдением выполнения требований настоящего Закона профессиональными участниками рынка на территории города Москвы осуществляют уполномоченные органы исполнительной власти города Москвы и ассоциация профессиональных участников рынка.

Контроль за соблюдением выполнения требований настоящего Закона ассоциацией профессиональных участников рынка осуществляют уполномоченные органы исполнительной власти города Москвы.

2. В случае совершения профессиональным участником рынка или ассоциацией профессиональных участников рынка правонарушения, предусмотренного статьей 17 настоящего Закона, уполномоченные органы исполнительной власти города Москвы рассматривают в отношении таких лиц дела об административных правонарушениях в порядке, установленном законодательством Российской Федерации и применяют меры административной ответственности, предусмотренные настоящим Законом.

**Статья 16. Помощь физическим лицам,
оказавшимся в результате злоупотреблений на рынке услуг
в сфере оборота объектов недвижимости и управления недвижимостью
в городе Москве в трудной жизненной ситуации**

Физическим лицам, оказавшимся в результате злоупотреблений на рынке услуг в сфере оборота объектов недвижимости и управления недвижимостью в городе Москве в тяжелой жизненной ситуации, в порядке, установленном Правительством Москвы, может быть оказана помощь в форме содействия в защите своих прав в суде, предоставления денежной выплаты из бюджета города Москвы.

**Статья 17. Административные правонарушения
в сфере защиты прав и законных интересов получателей риэлтерских
(сервейинговых, девелоперских) услуг**

1. Использование особого идентификационного знака квалифицированного профессионального участника рынка профессиональным участником рынка, не имеющего статуса квалифицированного профессионального участника рынка –

влечет наложение административного штрафа на должностных лиц профессионального участника рынка в размере _____ рублей; на профессионального участника рынка в размере _____ рублей.

2. Объявление профессиональным участником рынка в рекламе или ином публичном информировании о своей деятельности себя квалифицированным профессиональным участником рынка, не имея такого статуса –

влечет наложение административного штрафа на должностных лиц профессионального участника рынка в размере _____ рублей; на профессионального участника рынка в размере _____ рублей.

3. Предоставление профессиональным участником рынка заведомо недостоверной информации при подаче заявления на получение статуса квалифицированного профессионального участника рынка –

влечет наложение административного штрафа на должностных лиц профессионального участника рынка в размере _____ рублей; на профессионального участника рынка в размере _____ рублей.

5. Аттестация ассоциацией профессиональных участников рынка лиц, заведомо несоответствующих предъявляемым к аттестованным работникам профессиональных участников рынка требованиям –

влечет наложение административного штрафа на должностных лиц ассоциации профессиональных участников рынка в размере _____ рублей.

6. Предоставление ассоциацией, обращающейся за аккредитацией в качества ассоциации профессиональных участников рынка, заведомо недостоверной информации при подаче заявления –

влечет наложение административного штрафа на должностных лиц ассоциации в размере _____ рублей; на ассоциацию в размере _____ рублей.

Статья 18. Вступление в силу настоящего закона

1. Настоящий Закон вступает в силу на следующий день после его официального опубликования за исключением статей 6 и 8.

2. В целях обеспечения конкуренции на рынке услуг в сфере оборота объектов недвижимости и управления недвижимостью города Москвы положения статей 4 (часть 2), 5 (часть 3) и 10 настоящего Закона вступают в силу после того, как статус квалифицированного профессионального участника рынка получит не менее пяти профессиональных участников рынка, осуществляющих деятельность определенного вида (или риэлторскую, или сервейинговую, или девелоперскую), и только в отношении квалифицированных профессиональных участников рынка, осуществляющих такую деятельность.

В дальнейшем, в случае сокращения числа квалифицированных профессиональных участников рынка, действующих на соответствующем рынке, действие положений статей 4 (часть 2), 5 (часть 3) и 10 настоящего Закона не приостанавливается.

3. Со дня вступления в силу настоящего Закона, положения иных актов города Москвы применяются в части, не противоречащей настоящему Закону.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
1. ОБЗОР РАЗВИТИЯ СЕРВЕЙИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЗАРУБЕЖНОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	9
1.1. Обзор эволюции понятия сервейинговой деятельности	9
1.2. Анализ деятельности Королевского общества сертифицированных сервейеров Великобритании (Royal Institution of Chartered Surveyors).....	37
1.3. Американский Конгресс Сервейинга и Картографии (American Congress on Surveying & Mapping)	56
2. АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ СЕРВЕЙИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ.....	65
2.1. Анализ деятельности сервейинговых компаний в России.....	65
2.2. Обзор деятельности Гильдии сервейеров в Татарстане	82
3. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЕДУЩИХ ЗАРУБЕЖНЫХ И ОТЕЧЕСТВЕННЫХ СЕРВЕЙИНГОВЫХ КОМПАНИЙ.....	98
3.1. Зарубежные сервейинговые компании	98
3.2. Ведущие Российские сервейинговые компании	122
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	132
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	134
ГЛОССАРИЙ	136
ПРИЛОЖЕНИЯ	140

Научное издание

Баронин Сергей Александрович
Зими́на Анна Сергеевна
Кулаков Кирилл Юрьевич
Луняков Михаил Александрович
Нуждин Александр Николаевич

**СЕРВЕЙИНГ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ:
ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

Монография

В авторской редакции
Верстка Т.А. Лильп

Подписано в печать 11.11.13. Формат 60×84/16.
Бумага офисная «Снегурочка». Печать на ризографе.
Усл.печ.л 10,93. Уч.-изд.л. 11,75. Тираж 500 экз. 1-й завод 100 экз.
Заказ № 217.

Издательство ПГУАС.
440028, г. Пенза, ул. Германа Титова, 28.