

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ РИЭЛТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Кыймылсыз мүлк базарынын ийгиликтүү жөнгө салынышына фирманын тутумунунда, жеке ишмердүүлүктө дагы риэлтор — ишмерлеринин профессионалдыгы, стабилдүүлүгү жана эффективдүү иштери таасир этет.

Успешное функционирование рынка недвижимости в значительной мере зависит от профессионализма, стабильности и эффективной работы риэлторов-предпринимателей, занимающихся риэлторской деятельностью как в составе фирм, так и в качестве индивидуальных предпринимателей.

The successful functioning of real estate market to a considerable extent depend on professionalism, stability and effective work of brokers – entrepreneurs, who occupies brokerage activity both a member of firm and as an individual entrepreneurs.

В течение нескольких лет профессионалы рынка недвижимости работали и работают над созданием системы информационного обеспечения деятельности риэлторов - информационных стандартов, законов, алгоритмов, программных и технических средств, обеспечивающих информационное взаимодействие риэлторских фирм и ассоциаций при решении ими всего разнообразия профессиональных задач.

К становлению риэлторской деятельности можно отнести историю компании «Абсолют». Путь агентства недвижимости «Абсолют» к вершине казахстанского рынка начался в нашей республике — Кыргызстане. В 1994 году, когда было основано агентство, рынка квалифицированных риэлторских услуг ни в Средней Азии, ни даже на всем постсоветском пространстве не существовало. Возможностей почерпнуть зарубежный опыт тоже было немного.

Поэтому те технологии, которыми выгодно подкупал клиентов «Абсолют» на заре становления, ни что иное, как собственные ноу-хау, «авторские рецепты». Молодая компания первой открыла бишкекским потребителям квалифицированный сервис по сопровождению сделок с недвижимостью.

В 1995 году «Абсолют» делает новый шаг. На рынке, где еще вчера главенствовали «черные маклеры», агентство рискует перейти к практике эксклюзивных договорных отношений. Тогда во всем СНГ число компаний, сумевших освоить эту технологию, не насчитывало и десятка. Во второй половине 90-х потребности клиентов неуклонно растут, и компания уверенно оправдывает их ожидания. Наряду со сделками купли-продажи жилья на вторичном рынке, профиль деятельности агентства расширяется за счет работы с новостройками, коммерческой недвижимостью, арендными объектами. При этом «Абсолют» обеспечивает проведение сделки «под ключ», включая ее полное юридическое сопровождение.

Но в 2000 году «Абсолют» выходит на новые рынки. Почти одновременно были открыты офисы в Объединенных Арабских Эмиратах и Алматы. Впоследствии политическая ситуация в Кыргызстане вынуждает «Абсолют» закрыть офис в Бишкеке и продолжить укреплять репутацию бренда «премиум-класса» в алматинском регионе.

На примере успешного взлета компании «Абсолют» многие умные люди, или бывшие работники компании, или просто наслышанные об успехах «Абсолюта», начинают открывать такие же агентства.

Начиная с 2003 года (с момента принятия Закона КР «О риэлторской деятельности») наблюдается тенденция роста сделок и цен на недвижимость быстрыми

темпами. На сегодняшний день сделки купли-продажи по сравнению с 2003 годом выросли в 2 раза, а цены - в 10 раз.

Рост вышеуказанных показателей свидетельствует о динамичном развитии рынка недвижимости, что соответственно влечет за собой расширение деятельности риэлторов.

На современном рынке работает много компаний, не отличающихся профессиональным подходом к работе. Увы, среди множества агентств недвижимости только некоторым можно доверить покупку или продажу жилья. В основном, это старожилы рынка. Они начинали работать на заре формирования риэлторского бизнеса, их структура, отношение к клиентам и кадровый состав формировались годами.

Восемь ведущих агентств города составили соглашение о партнерстве и работают по единой базе данных: **Аббат, АйТиАйДжи, Версаль, Грант, Капиталь, Риэлт-офис, Олимп-Сервис, Адвекс**. Система носит название «Мультисервис», и это один из наиболее известных брендов. Каждое из этих агентств работает на рынке Кыргызстана уже более 6 лет.

Эксперты утверждают, что 70 % банковского сектора Кыргызстана принадлежало казахским банкирам и бизнесменам. А по данным информационного агентства «Кабар», в 95 % риэлторских фирм так или иначе присутствовал казахский капитал.

А началось все с того, что казахи где-то в 2003 году, заработав деньги у себя, решили осваивать наш рынок, когда квартиры еще стоили не больше 5 тысяч долларов. Они начали массово скупать наши недорогие по сравнению с казахстанским рынком квартиры, а уже потом продавать их по более высокой цене, диктуя таким образом цены на рынке. И уже в 2007 году стоимость квартир на рынке Бишкека выросла в 10 раз, но тут в США начинается банковский кризис. Так как в банковском секторе Казахстана есть заемные американские деньги, кризис, естественно, достигает и Казахстана. Начинается обвал цен. И теперь диктовать цены на бишкекском рынке достаточно сложно, происходит всем хорошо заметное и ощутимое снижение цен на квартиры, дома и коммерческую недвижимость в том числе. Ведь остановилось ипотечное кредитование, банкиры боятся прогнозировать цены на недвижимость, казахи увозят свои деньги домой. И тут образовывается такая ситуация: предложение большое – покупателей нет. И эта ситуация продолжается довольно долго для недавно очень активного бишкекского рынка. Число риэлторских фирм и частных предпринимателей, занимающихся предоставлением услуг по сделкам с недвижимостью, уменьшается вдвое - с 200 до 100. Есть фирмы, которые не обанкротились, а просто ушли с рынка недвижимости в другие сферы.

Анализ показывает, что в январе–феврале 2009 года наблюдалось снижение цен во всех сегментах рынка недвижимости. В среднем квартиры с начала года подешевели на 14 %, частные дома - на 8-10 %. Средняя стоимость предложения на квартиры составляет 750 долларов за квадратный метр, за элитное жилье - около 800-850 долларов.

В марте месяце средняя стоимость предложения продолжает снижаться на всех сегментах рынка недвижимости (но на некоторых из них в меньшей степени, таких как рынок строящегося жилья и индивидуальной застройки). Что касается рынка земельных участков, то здесь аналогично наблюдается снижение цен во многих районах города. На рынке многоквартирного жилья наблюдается снижение средней стоимости предложения на 6 %. На рынке жилых домов - частной индивидуальной застройки наблюдается небольшое снижение средней стоимости предложения (на 2 %).

Осенью цены на недвижимость начнут расти, такой прогноз в интервью газете «Вечерний Бишкек» 26 марта 2009 г. приводит заместитель председателя общественного объединения риэлторов Елена Ананьева. По ее мнению, повышение спроса осенью - сезонное явление: «Осенью появляются деньги у сельхозпроизводителей после продажи урожая, увеличиваются трансферты трудовых мигрантов, получают прибыль после туристического сезона на Иссык–Куле».

«То есть, несмотря на экономический спад на всех фронтах, риэлторы предполагают, что какое-то движение на рынке все же наметится. Кроме того, для этого

вида бизнеса важна политическая стабильность. После летних выборов президента к осени страсти, надо думать, уже улягутся», - говорит Е.Ананьева.

По словам зампреда, цены не упадут до предела, с которого они начали расти 8–9 лет назад, когда однокомнатную квартиру можно было купить за две тысячи долларов. Она убеждена, что это ненормально, когда за один рабочий сезон за границей можно купить квартиру.

Как и на рынке купли-продажи, на рынке съемного жилья такое же затишье: студенты собираются домой на каникулы, и хозяева ищут новых арендаторов. В аренде жилья тоже не все так хорошо, развелось большое количество аферистов и псевдоризлторов. Снять квартиру, как знают многие, можно двумя путями: или через знакомых (что намного надежнее, но не всегда быстро), или через агентство недвижимости, где наши «умные» риэлторы пользуются недостаточной грамотностью бишкекчан в этой сфере.

Сегодня на рынке больше 100 агентств недвижимости, поэтому около 90 % объявлений в газетах размещают риэлторы. Они даже выпускают несколько специализированных газет по операциям с недвижимостью. За многие годы риэлторы научились формировать мнение бишкекчан по поводу стоимости недвижимости. Везде рассказывается, пишется и показывается, что недвижимость будет дорожать, но почему-то этого все никак не происходит. Риэлторы не хотят терять деньги, свои агентства и насиженные места, поэтому им ничего не остается, кроме как дурить наивных людей, нуждающихся в их услугах.

Однако рынок съемного жилья более оживлен, чем рынок купли-продажи, база данных более полная и богатая и обновляется чаще. Но не все так просто. Везде есть своя ложка дегтя в бочке меда. Для того чтобы снять квартиру, нужно прийти в агентство недвижимости, заплатить сумму, которая во всех агентствах различна, от 300 сомов и выше. А уже потом риэлтор с приятной внешностью и голосом покажет список квартир, которые можно посмотреть. Но, как оказывается, не всегда это возможно: то арендодателя невозможно поймать, то квартира уже сдана, а то еще лучше – телефон вечно недоступен. Напрашивается вопрос – где гарантия того, что, заплатив деньги, мы найдем квартиру и нам не придется идти в следующее агентство, чтобы продолжать поиски? Ответ один: у аферистов этой гарантии нет. В цивилизованных странах агентства с клиентами подписывают договор на оказание услуг, в нем прописываются права и обязанности сторон, сроки заселения, неустойка и так далее и тому подобное. В соседних Казахстане и России это уже давно практикуется. Тут возникает новый вопрос - а как же у нас с законодательной базой в этой сфере? Ведь можно же как-то спасти наивных граждан и их деньги?

В настоящее время разработан проект закона «О риэлторской деятельности». Целью разработки документа является создание общегосударственной системы регулирования риэлторской деятельности и установление баланса интересов органов власти, субъектов рынка недвижимости и его потенциальных участников посредством принятия единых законодательных принципов.

Разработчики считают, что принятие закона будет способствовать резкому сокращению нарушений при оказании услуг на рынке недвижимости республики. В проекте закона определено правовое положение профессиональных субъектов рынка риэлторских услуг, введено понятие «рынок недвижимости», уточнен круг участников рынка недвижимости.

Законопроект содержит механизмы обеспечения качества выполняемых услуг и правовые нормы их осуществления. Сформулированы нормы, обеспечивающие снижение рисков на рынке риэлторских услуг путем применения экономических методов воздействия. Предусматриваются лицензирование этого вида деятельности и установление квалификационных требований к риэлторам и риэлторским фирмам. Оказанию высокого профессионального уровня риэлторских услуг будет способствовать

регламентация прав, обязанностей и ответственности участников рынка риэлторских услуг. Отдельные статьи предусмотрены в области регулирования ответственности субъектов при осуществлении риэлторской деятельности, предоставления информации для риэлторов, а также органов, осуществляющих информационное обеспечение риэлторской деятельности.

В настоящее время ведется работа по доработке законопроекта с участием Международной финансовой корпорации, министерств, ведомств, организаций, экспертов и широкой общественности, так как сфера применения проекта закона охватывает интересы всех без исключения слоев населения.

Проект закона о риэлторской деятельности размещен на сайте Госкомимущества для изучения субъектами предпринимательства и другими заинтересованными сторонами на предмет выявления неурегулированных вопросов и пробелов, а также оценки его воздействия на развитие данной сферы. Лицензирование риэлторской деятельности позволит, во-первых, обеспечить защиту законных прав и интересов потребителей, пользующихся услугами риэлторов, во-вторых, оградить доступ к рынку недвижимости случайных сомнительных лиц, не имеющих соответствующих знаний и квалификации.

Кроме того, общепринятая практика в мире показывает, что риэлторская деятельность лицензируется практически во всех развитых странах, в том числе в США, Англии, Германии и др.

После введения в действие закона о лицензировании в Кыргызстане не все риэлторские фирмы смогут пройти лицензирование. Мы надеемся, что те, кто пройдет лицензирование, будут оказывать услуги высокого качества и тем самым повысят доверие у граждан, и тогда мы больше не встретим в объявлениях о купле-продаже или аренде фразу «без посредников».

Список литературы

1. Драпиковский А.И., Иванова И.Б. Оценка недвижимости: Учебник. - Б.: Ега-Басма, 2007. – 480 с.