

ОСОБЛИВОСТІ РІЄЛТОРСЬКИХ ПОСЛУГ НА РИНКУ НЕРУХОМОСТІ УКРАЇНИ

Міклевська С.С.,

*студентка кафедри теоретичної та прикладної економіки,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
e-mail: miklevskass@krok.edu.ua*

Пекна Г.Б.,

*доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
e-mail: halynapb@krok.edu.ua,
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4902-6052>*

Сучасний етап розвитку економіки України характеризується появою нових галузей, що визначено відповідними потребами на ринку послуг, а також необхідністю задоволення інноваційних очікувань споживачів. Так, у сфері послуг, за часів незалежності, найбільш яскраво виокремилося ріелторство. Поява потужного напрямку підприємництва, щодо вирішення функціонально споріднених дій, пов'язана у першу чергу з процесами приватизації, а також із масовим попитом населення країни на нерухоме майно або бажанням покращити житлові умови. Цей функціональний напрям підприємництва за минулі роки активної роботи структурно і професійно сприяв побудові фахової ієрархічної вертикалі, що за своїми ознаками може претендувати на окреме легітимно-правове місце у переліку впливових інституцій української економіки.

Ринок ріелторських послуг є суттєвою складовою ринку нерухомості та економіки в цілому. В даний час ринок ріелторських послуг набуває все більш цивілізованих та організованих форм. Учасники ріелторського ринку переймають зарубіжний досвід роботи в сфері нерухомості при наданні ріелторських послуг. Це стосується не тільки професійних учасників ринку, а й до будь-яких підприємств і громадян, які вчаться ефективно розпоряджатися власною нерухомістю, здійснюючи заставні операції, купівлю-продаж, дарування та інші форми операцій з нерухомістю.

Ріелторські послуги представляють собою цілий комплекс різноманітних видів діяльності, спрямований на забезпечення ефективності функціонування ринку нерухомості та на вирішення однієї з найважливіших потреб населення – потреби в поліпшенні житлових умов. Розвиток ринку нерухомості сприяє розширенню ріелторських послуг. Тому будь-які зміни на ріелторському ринку, перш за все, пов'язані зі змінами на ринку нерухомості. Ринок нерухомості є сферою вкладення капіталу в об'єкти нерухомості та систему економічних відносин, що виникають при операціях з нерухомістю. Ці відносини виникають при купівлі-продажу нерухомості, при іпотеці, при супроводі угод з нерухомістю, при здачі об'єктів нерухомості в оренду.

На розвиток ринку ріелторських послуг впливає багато факторів, серед яких одне з перших місць займають попит і пропозиція. Тому процес прийняття рішень в сфері ріелторських послуг повинен здійснюватися з урахуванням

особливостей цієї галузі економіки, а також впливу внутрішніх та зовнішніх чинників і обмежень.

Ріелторські організації – важливі суб'єкти інфраструктури ринку нерухомості, в той же час вони – підприємницькі організації, основною метою яких є максимізація прибутку. Відсутність у ріелторських фірм великого досвіду роботи, недосконалість нормативно-правової бази, щодо створення та функціонування ріелторських організацій, відсутність інститутів їх державного регулювання та саморегулювання призводить до ряду негативних тенденцій в розвитку ринку ріелторських послуг, що виявляються в низькій «прозорості» угод, поширенні корупції та розвитку «тіньових» структур, недостатній якості посередницьких послуг, що перешкоджає стабілізації цін на ринку нерухомості і знижує ефективність його функціонування [1].

В сучасних ринково-трансформаційних умовах ріелторська діяльність безперервно розвивається. У містах і регіонах сформувався цілий спектр ріелторських послуг, що чинять значний вплив на забезпеченість житлом і рівень життя населення, їх соціально-економічний розвиток. Ця частина ринку нерухомості, по суті, законодавчо не регулюється, а тому слабо контролюється органами всіх рівнів управління, а проблеми розвитку підприємництва на ринку ріелторських послуг мало вивчені.

Висока соціально-економічна значимість ріелторських послуг на ринку нерухомості передбачає здійснення додаткових досліджень, в частині оптимізації функцій управління ріелторськими організаціями і розробки нових науково обґрунтованих підходів і принципів регулювання ріелторської діяльності, спрямованих на підвищення якості і ефективності функціонування ріелторських організацій [2].

«Послуга», «ріелторська послуга» «ринок ріелторських послуг» є важливими поняттями в ринковій економіці. Детально не визначивши, які процеси охоплюються цими поняттями, важко оцінити рівень і напрямки їх розвитку і не можна організувати оптимальний процес прийняття рішень. Таким чином, послуга – це специфічний продукт праці, результат взаємодії виконавця щодо задоволення потреб споживача, який не набуває речової форми, і споживча вартість якого полягає в корисному ефекті живого праці [3].

Потреба в наданні послуг обумовлена необхідністю забезпечення різних аспектів нормальної життєдіяльності суспільства. Призначенням ринку послуг є створення умов для життєдіяльності та життєзабезпечення людини. Будь-які об'єкти нерухомості призначені для обслуговування конкретних процесів:

1. житло – для задоволення житлових потреб;
2. промислові об'єкти – для організації виробничо-технологічних процесів;
3. земельні ділянки – для забезпечення сільськогосподарського виробництва, промислово-цивільного будівництва, рекреаційних потреб.

Ринок ріелторських послуг є одним з таких, що швидко розвиваються і висококонкурентних ринків економіки. Особливості та тенденції розвитку ринку ріелторських послуг визначаються якісними і кількісними характеристиками ринку нерухомості. Ріелтор є посередником між продавцем і

покупцем при укладенні договору купівлі-продажу нерухомості (або договору оренди) [4]. Він не тільки зводить людей у пошуках найбільш відповідного варіанту, стежить за правильним оформленням операції, але і є свідком щодо її здійснення та несе персональну відповідальність за якість цієї послуги [5]. Саме тому, ріелтор, як фахівець з операцій на ринку нерухомості, повинен знати [6]:

- нормативно-правові акти, положення, інструкції, інші керівні матеріали і документи, що регулюють операції з нерухомістю;
- агентства, що працюють на ринку нерухомості, види послуг, які надаються ними;
- основи ринкової економіки;
- правила встановлення ділових контактів;
- умови оподаткування юридичних і фізичних осіб;
- організацію здійснення операцій з нерухомістю;
- правила та порядок укладання договорів і оформлення необхідних документів, пов'язаних із купівлею-продажем і орендою нерухомості;
- методи аналізу і порядок збирання, обробки та передачі інформації про ринок нерухомості;
- кон'юнктуру ринку нерухомості;
- основні вимоги стандартів, технічних, якісних та інших характеристик до об'єктів нерухомості;
- порядок проведення оглядів і методи оцінювання об'єктів купівлі-продажу та оренди;
- чинні цінники і прейскуранти;
- організацію рекламної роботи;
- прийоми та методи ділового спілкування, ведення переговорів;
- основи земельного та житлового законодавства;
- основи економіки, психології та законодавства про працю.

Фактично, послуги ріелтора – це не тільки огляд квартир, супровід операції з моменту укладення договору до отримання документів, що встановлюють право на придбання нерухомості, підписання акту про виконання робіт, це забезпечення безпеки операції, захист від шахраїв і аферистів. Враховуючи зазначене ріелтор повинен уміти:

- вивчати попит і пропозицію на ринку нерухомості;
- підбирати або пропонувати варіанти для продажу, покупки або здачі в оренду;
- консультувати клієнтів з питань, що стосуються характеристик об'єктів нерухомості і ступеня відповідності їх певним вимогам;
- погоджувати договірні умови;
- оформляти операції з нерухомістю;
- допомагати клієнтам в зборі необхідних документів і оформленні угод;
- попереджати покупця про права третіх осіб на об'єкт нерухомості;
- забезпечувати своєчасне отримання платіжних документів після оформлення угод;
- контролювати виконання умов договору між покупцем продавцем (своєчасність виписки, звільнення колишніми господарями тощо);

- складати встановлену звітність про виконану роботу;
- оформляти розписку про отримання грошей і відсутність претензій до платоспроможності купюр;
- нести відповідальність за «чистоту» і законність придбання нерухомості, за умови, що з клієнтом підписаний відповідний договір.

Список використаних джерел:

1. Ватолкина Н.Ш. Услуга как социально-экономический феномен и объект управления/ Н.Ш. Ватолкина // Проблемы теории и практики управления. 2011. №3. с.101-109.
2. Волков Д.Л. Экономика и финансы недвижимости. СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского университета. 1999. 445 с.
3. Міненко М. Легітимізація ріелторства як галузі у сфері економічних послуг / М. Міненко. // Матер-ли Національного форуму «Нерухомість України». К., 6-7 груд. 2012 р. 14 с.
4. Міненко М.А. Ріелторство в Україні / Електронний журнал «Державне управління: удосконалення та розвиток». № 4, 2013.
5. Петров И.В. Принципы управления персоналом / И.В Петров // Управление компанией. 2006. №2. с.25-27.
6. Про ріелторську діяльність. Проект Закону України від 07.07.2011 № 8781 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?id=&pf3511=40905.
7. Ріелтор. Словник агентства нерухомості «Ріо» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rio.if.ua/ua/glossary/>