

8. Water heating in a private house: – [Electronic resource] – Access: <https://teplo.guru/sistemy/vodyanoe-otoplenie-v-chastnom-dome.html/> – Access date: 24.10.2019

9. Shchurovskaya TV, Rozova Yu.E., Shkurko D.O. Materials of the 73rd student scientific and technical conference "Actual problems of the construction economy." / "Choosing a heat supply option based on total costs." Minsk 2017 –. Page 124-127.

10. Grigoryeva N.A. Analysis of the impact of tariffs on the economic efficiency of systems providing increased energy efficiency of residential buildings. Project No. 00077154 "Improving the energy efficiency of residential buildings in the Republic of Belarus". Minsk, 2017. Materials of the 73rd student scientific-technical conference "Actual problems of the construction economy", Minsk 2017

11. Schurovskaya T.V. Materials of the international scientific and technical conference "Innovations in concrete science, construction production and training of engineering personnel". "Formation of total costs for various options for heat supply of housing stock", June 9-10, 2016 145-150.

12. What to choose: water or air heating for the house? – [Electronic resource] – Access: http://www.tgsv.ru/vozdushnoe-otoplenie/vozdushnoe_vodyanoe_otoplenie/ - Access date: 20.10.2019.

13. Which heating system of a private house is better: water or air? – [Electronic resource] – Access: <https://aqua-rmnt.com/otoplenie/raschety/otoplenie-chastnogo-doma.html> Access date: 25.10.2019.

[УДК 332.7/.8/476](#)

[ББК 65.9](#)

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СЕРВЕЙИНГОВЫХ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

А.И. ЯРЦЕВ¹, Л.С. КЛИМЧЕНЯ²

¹ канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры «Коммерческой деятельности и рынка недвижимости»

² канд. экон. наук, доцент, заведующий кафедрой «Коммерческой деятельности и рынка недвижимости»

Белорусский государственный экономический университет
г. Минск, Республика Беларусь

В контексте активного формирования отечественного рынка недвижимости комплексно представлены новые услуги по управлению и развитию недвижимостью как сервейинг. Дана оценка принятым в международной практике функциональным моделям сервейинга. Авторами выявлены проблемы, сдерживающие развитие рынка сервейинговых услуг в Республике Беларусь. В статье обобщены и представлены результаты начальной стадии развития рынка сервейинговых услуг и приведены возможные варианты его дальнейшего развития в Беларуси.

Ключевые слова: недвижимость, портфель недвижимости, рынок недвижимости, сервейинг, сервейинговые услуги, сервейинговые компании

PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF SERVICES SURVEYING IN THE REPUBLIC OF BELARUS

A.I. YARTSEV¹, L.S. KLIMCHENIA²

¹ PhD in Economics, associate professor, Associate professor of the Department «Commercial activity and real estate market»

² PhD in Economics, associate professor, Head of the Department «Commercial activity and real estate market»

Belarus State Economic University
Minsk, Republic of Belarus

In the context of the active formation of the domestic real estate market, the authors comprehensively presented new services for the management and development of real estate as a surveying. The authors assess the use of functional models of surveying in international practice, identify problems that hinder the development of the market of surveying services in the Republic of Belarus. The authors summarized and presented the results of the initial stage of development of the market of services surveying and suggested possible options for its further development in Belarus.

Keywords: real estate, real estate portfolio, the real estate market, a surveying, services surveying, companies surveying.

ВВЕДЕНИЕ

Развитие рынка недвижимости существенно повышает роль эффективного управления недвижимостью, которая является важнейшей составляющей экономики не только конкретных корпораций, но и государства в целом. Как свидетельствует мировой опыт, только профессиональный подход к управлению недвижимостью на всех стадиях жизненного цикла объекта недвижимости позволит существенно повысить эффективность этого управления в интересах собственников и пользователей недвижимости, а также в интересах государства и общества в целом. Такой профессиональный подход в настоящее время обеспечивает сервейинг, дающий возможность реализации комплексного, системного подхода к управлению и включающий в себя генеральное, стратегическое и текущее планирование развития и функционирования объектов недвижимости. Основное предназначение сервейинговых компаний состоит в освобождении времени собственников недвижимости для занятия основной профильной деятельностью и обеспечении им максимального дохода от эксплуатации объектов недвижимости, а для себя – получить прибыль, обеспечивающую необходимую рентабельность собственной деятельности.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

За счет комплексного подхода к управлению сервейинговые компании обеспечивают эффективное профессиональное функционирование доходоприносящего объекта недвижимости на всех стадиях его жизненного цикла. При этом в зависимости от комплекса функций, которые выполняют сервейинговые компании, на зарубежном рынке сервейинговых услуг выделяют несколько функциональных моделей сервейинга:

1. Управление объектом недвижимости (Property Management), т.е. управление конкретным доходоприносящим объ-

ектом недвижимости. По сути Property Management является основой коммерческого развития проекта и включает в себя оперативное управление объектом недвижимости, продвижение объекта на рынке, а также весь комплекс финансового менеджмента.

2. Управление технической эксплуатацией объекта (Facility Management). Данная функциональная модель сервейинга нацелена на эффективное управление всеми службами, которые обеспечивают непрерывную работу объекта коммерческой недвижимости, в том числе решение вопросов строительства, текущего и капитального ремонта, контроль над поставщиками ресурсов, организацию работы сервисных служб,

3. Управление недвижимостью как инвестиционным активом (Asset Management), целью которого является распоряжение всеми основными средствами и финансовыми потоками для достижения необходимого уровня эффективности инвестиций с учетом интересов инвестора.

4. Управление проектом (Project Management), т.е. область деятельности, обеспечивающая постановку и достижение четких целей проекта с учетом всех тех требований, которые к нему предъявляет тройственная ограниченность (содержание, время, затраты).

5. Санитарно-техническое обслуживание объекта недвижимости (Cleaning), представляющий собой достаточно широкий комплекс услуг – от эпизодических и разовых работ по уборке помещений, до постоянных работ на основе контрактов.

Рынок сервейинговых услуг за рубежом в настоящее время широко развит. В частности, выручка одной из ведущих компаний на мировом рынке CBRE Group, Inc., предоставляющей широкий спектр услуг в области недвижимости и инвестиций, по итогам 2017 года составила 14,2 млрд. долларов США, а ее штат без учета аффилированных компаний превышает 80 000 сотрудников. С 2008 года компания постоянно входит в рейтинг журнала «Fortune 500». Акции CBRE торгуются на Нью-Йоркской фондовой бирже под биржевым символом «CBRE» [1].

Достаточно быстро в последнее время сервейинг развивается в России, и, прежде всего в Москве и Санкт – Петербурге. При этом следует отметить, что управляющие компании в России, занятые в сфере коммерческой недвижимости, пока в основном оказывают

клининговые услуги, и лишь в определенной мере функционируют в сегментах Facility Management и Property Management. В силу недостаточного развития экономики в целом, и рынка сервейинговых услуг в частности, Asset Management в России пока практически не востребован.

В Республики Беларусь, как показали результаты проведенного исследования, на данный момент рынок сервейинговых услуг находится в зачаточном состоянии, что, по нашему мнению объясняется целым рядом причин:

1. В Республике Беларусь по сравнению с другими государствами велика доля государственной собственности. Недвижимое имущество, принадлежащее государству, как правило, передается на праве хозяйственного ведения унитарному предприятию, либо на праве оперативного управления государственному учреждению. Сервейинг является формой доверительного управления недвижимостью, а статья 896 Гражданского кодекса Республики Беларусь не допускает передачу в доверительное управление имущества, которое находится в хозяйственном ведении или в оперативном управлении. Такая передача допустима только лишь после ликвидации юридического лица, в хозяйственном ведении или оперативном управлении которого соответствующее имущество находилось, или прекращения права хозяйственного ведения или оперативного управления имуществом и поступления его во владение собственника по иным основаниям, предусмотренным законодательством. Отсюда вполне очевидно, что по мере сокращения доли государственной собственности будут создаваться реальные предпосылки для появления сервейинговых компаний и развития рынка недвижимости.

2. Крупные частные компании в Республике Беларусь пока не обладают солидными многопрофильными портфелями недвижимости, которые бы требовали эффективного профессионального управления.

3. Развитие рынка сервейинговых услуг как особой профессиональной формы управления недвижимостью требуют создания соответствующей нормативно – правовой базы, которая на данный момент практически отсутствует.

4. Не следует сбрасывать со счетов и психологический барьер, состоящий в том, что даже компании, обладающие достаточно солидным портфелем недвижимости, не спешат прибегать к профессиональным услугам сервейинговых компаний, опасаясь полного утраты контроля и неких коммерческих тайн.

Что касается функциональных моделей сервейинга, то в Республике Беларусь к настоящему времени получил определенное развитие только клининг, хотя отдельные компании предлагают услуги Facility Management, которые востребованы пока очень слабо. Клининговую нишу в республике на данный момент можно даже считать вполне насыщенной. Помимо достаточно многочисленных молодых компаний, работают уже известные компании, в числе которых ООО «Чистый свет плюс», ООО «КлинингСистем», ООО «KingClean» и др. Следует отметить, что на рынок Республики Беларусь уже проникают крупные международные сервейинговые компании, имеющие прочную деловую репутацию в мире. В частности, в результате объединения французской компании «Atalian» и английской компании «Served» образовалась компания «Atalian Served», которая входит в пятерку мировых лидеров на рынке обслуживания недвижимости с оборотом к концу 2018 года 3 млрд. евро. В этой компании работает более 125 000 человек в 33 странах. Эту компанию в Республике Беларусь представляет ОДО «Аталиан», работающее на белорусском рынке с 2005 года (до января 2018 г. под брендом «Клининг-Плюс»). В штате ОДО «Аталиан» более 1 000 человек, и это дает возможность своевременно обслуживать сотни различных объектов недвижимости на всей территории Республики Беларусь. Уровень качества услуг ОДО «Аталиан» при этом подтвержден сертификатом качества ISO 9001:2015, СТБ 18001-2009 [2].

Как показывает практика, варианты появления и развития компаний на рынке сервейинговых услуг могут быть различными.

Прежде всего, мы полагаем, что функции управления объектами недвижимости вполне могут брать на себя крупные компании-застройщики после завершения строительства, существенно расширяя таким образом свои функции. Таких компаний в республике вполне достаточно.

За счет расширения своих традиционных функций определенные сервейинговые услуги могут оказывать риэлторские организации,

которых в республике также достаточно много, и они уже оказывают услуги отдельным собственникам по сдаче в аренду их недвижимости.

Вполне вероятно, как нам представляется, и третий путь. В настоящее время многие крупные субъекты хозяйствования для управления принадлежащими им объектами недвижимости имеют свои структурные подразделения. По мере развития рынка недвижимости данные подразделения все в большей степени будут сталкиваться с жесткой конкуренцией со стороны сервейинговых компаний. В результате внутренние подразделения компаний или дочерние организации, которые управляют недвижимостью, могут начать работать на открытом рынке, и за счет этого расширить свою клиентскую базу и обеспечить тем самым себе устойчивое положение на рынке.

Развитие рынка сервейинговых услуг остро ставит проблему подготовки специальных кадров. В Республике Беларусь в настоящее время ведется подготовка специалистов по специальности 1-70 02 02 «Экспертиза и управление недвижимостью». Подготовку специалистов этого профиля ведут Белорусский национальный технический университет, Белорусский государственный университет транспорта, Брестский государственный технический университет, Полоцкий государственный университет. Поскольку подготовка ведется в технических вузах, преимущественно на строительных факультетах, в учебных планах важное место отводится техническим дисциплинам. Мы не отрицаем значимость подготовки специалистов такого профиля, однако хотим подчеркнуть, что становление и развитие рынка недвижимости требует подготовки экономических кадров по специальности «Экономика и управление на рынке недвижимости» с квалификацией «экономист-менеджер». В учебном плане подготовки специалистов данного профиля значительно больше внимания уделено экономической, в том числе предпринимательской составляющей подготовки. Исходя из этого, можно вести речь об особой нише, именно поэтому подготовка этих специалистов является уникальной не только для Республики Беларусь, но и для многих государств постсоветского пространства.

Следует особо подчеркнуть, что подготовка специалистов с высшим образованием не решит проблемы дефицита квалифицированных кадров для профессионального управления недвижимостью.

Развитие рынка сервейнговых услуг в республике настоятельно требует наличия специалистов – членов RICS, поскольку именно им в наибольшей степени доверяют крупные собственники недвижимости. *Королевский институт сертифицированных оценщиков (RICS)* объединяет более 100 тыс. профессионалов в области недвижимости, земельных ресурсов, строительства и инвестиций в недвижимость. Основная задача этого института состоит в формировании и развитии отраслевых профессиональных стандартов оценки, а также регламентов профессиональной деятельности оценщиков. Представительство RICS в России было официально открыто 14 апреля 2008 года и на данный момент Национальная Ассоциация представлена уже более 200 членами RICS, включая действительных профессиональных членов (MRICS и FRICS), стажеров (RICS Trainees) и студентов аккредитованных курсов (RICS Students) не только из России, но и Украины, Казахстана и Беларуси [3].

Есть несколько вариантов получить квалификационную степень RICS. Наиболее приемлемым мы считаем вариант, который предполагает, что при наличии диплома о профильном высшем образовании специалист может подать заявку на вступление в RICS. Однако прежде чем выйти на итоговую аттестацию ему необходимо не менее двух лет проработать под руководством действующего члена RICS, при этом составлять регулярные отчеты о проделанной работе. Данные отчеты загружаются в личный кабинет кандидата на серверах RICS, проверяются штатными сотрудниками организации и ассессорами (экзаменаторами). При успешном завершении стажировки и наличии подтверждения от своего куратора в организации кандидат может выйти на итоговый экзамен. Этот вариант возможен при условии руководства стажировкой со стороны российских специалистов, имеющих квалификационную степень RICS [4].

ВЫВОДЫ

Таким образом, следует отметить, что рынок сервейнговых услуг в Республике Беларусь находится на начальных стадиях развития, что объясняется целым рядом как объективных, так и субъективных причин. Среди причин, сдерживающих развитие сервейнга

в республике, выделены: отсутствие компаний с многопрофильными портфелями объектов недвижимости, не сформированность соответствующей нормативно – правовой базы, психологические барьеры и достаточная доля государственной собственности на рынке недвижимости. Несмотря на это, как показало исследование, в Беларуси имеются достаточные условия, обеспечивающие возможность все большего развития сервейинговых услуг, что будет соответствовать мировым трендам функционирования рынка недвижимости.

ЛИТЕРАТУРА

1. О компании CBRE [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://cbre.ru>»ru-ru/ about- cbre/ – Дата доступа: 23.10.2019.
Члены Ассоциации — АССОЦИАЦИЯ КОМПАНИЙ... [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://akon.by>»члены-ассоциации / – Дата доступа: 23.10.2019.
2. RICS Россия и СНГ (Royal Institution of Chartered Surveyors) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://rway.ru>» Компании/ – Дата доступа: 29.10.2019.
3. Что такое RICS? Как стать членом RICS (MRICS)?. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://estimatica.info>»assessment/miscellanea/ 188...mrics... – Дата доступа: 29.10.2019.

REFERENCES

1. About CBRE [Electronic resource] – Access Mode: <http://cbre.ru> " ru-ru/ about-cbr/ – Access date: 23.10.2019.
2. Members of the Association – Association of COMPANIES... [Electronic resource] – Access Mode: <http://zakon.by> " members-associations / - Access date: 23.10.2019.
3. RICS Russia and CIS (Royal Institution of Chartered Surveyors) [Electronic resource] – Access Mode: <http://rway.ru> "Company" Company.aspx?companyId.../ – Access date: 29.10.2019.
4. What is RICS? How to become a member of RICS (MRICS)?. [Electronic resource] – Access Mode: <http://estimatica.info> " assessment/miscellanea/ 188...mrics... – Access date 29.10.2019.