ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ РФ

ВОЛГОГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Факультет Мировой экономики и финансов

Кафедра экономической теории и экономической политики

**Курсовая работа**

***Оценка стоимости финансовых услуг агентств по недвижимости***

Выполнил(а):ст-т гр. НО-091

Марченко С.Н

Проверил(а):к.э.н.ст. преподаватель

Филатова Ю.В.

Волгоград 2010

Оглавление

[Введение 3](#_Toc262019429)

[Глава 1.Понятие услуги и стоимости в экономической теории. 3](#_Toc262019430)

[1.1.Услуга: сущность и виды. 3](#_Toc262019431)

[1.2.Стоимость: понятие и сущность; оценочная деятельность; стоимость риэлтерских услуг. 3](#_Toc262019432)

[Глава 2. Услуги агентств по недвижимости на биржевом рынке России 3](#_Toc262019433)

[2.1.Динамика развития рынка недвижимости. 3](#_Toc262019434)

[2.2.Динамика развития и особенности стоимости риэлтерских услуг. 3](#_Toc262019435)

[Заключение 3](#_Toc262019436)

[Список литературы: 3](#_Toc262019437)

# Введение

При любом общественном устройстве особое место в системе общественных отношений занимает недвижимое имущество, с функционированием которого так или иначе связаны жизнь и деятельность людей во всех сферах бизнеса, управления и организации.

Цель работы - исследовать сущность и основные аспекты риэлтерского рынка.

Основными физическими признаками недвижимости как товара являются: уникальность и неповторимость, стационарность, длительность создания и долговечность.

Стремительный рост цен в ходе радикальных рыночных реформ затронул и сектор недвижимости, причем наблюдаемые на нем процессы не могут быть убедительно объяснены только воздействием факторов номинальной рублевой инфляции и изменения покупательной способности доллара. Более того, эти инфляционные явления на рынке недвижимости находились в противоречии с известными закономерностями функционирования развитого рыночного хозяйства, в котором негативные изменения основных макроэкономических показателей сопровождаются, как правило, снижением цен на жилую недвижимость.

С развитием предпринимательской деятельности в России появляется много новых понятий и определений. Одно из них риэлтор. Это понятие означает лицо, которое занимается предпринимательской деятельностью, осуществляя различные сделки с землей, зданиями, строениями, жилыми и нежилыми помещениями и т.п., т.е. недвижимым имуществом.

Прошедшая в стране приватизация государственных предприятий и возникновение различных организационно-правовых форм предпринимательства привели к качественному изменению финансового рынка и выделению самостоятельного сегмента.

Предмет исследования – услуги на рынке недвижимости.

Задачи работы:

1. Определить сущность риэлтерских услуг;
2. Проанализировать деятельность риэлтерской компании.

Курсовая работа состоит из введения, двух глав, заключения и списка литературы.

# Глава 1.Понятие услуги и стоимости в экономической теории.

## 1.1.Услуга: сущность и виды.

Сфера услуг включает деятельность по производству как материальных, так и нематериальных услуг производственного и потребительского назначения.

В рыночной экономике принципиальным является деление услуг на рыночные и нерыночные.

Рыночные услуги оказываются за плату по ценам, покрывающим издержки и обеспечивающим прибыль. И в этом случае они приравниваются к любому другому товару и являются объектом купли и продажи.

Нерыночные услуги оказываются бесплатно. Как правило, они социально ориентированы, финансируются из бюджета или общественными организациями, например партиями или профсоюзами. Потребляются такие услуги либо обществом в целом, либо домашними хозяйствами.

Следует подчеркнуть, что практически все виды услуг могут оказываться как за плату, так и бесплатно или за частичную оплату (на льготных условиях). Исключение составляют услуги органов управления (включая оборону и правоохранительные органы), церкви и благотворительных учреждений, которые всегда оказываются бесплатно. В связи с этим в статистике важно установить границы между платными и бесплатными услугами.

В настоящее время по рекомендации Статистической комиссии ООН платными считаются все услуги, которые реализуются по экономически значимым ценам.

Для успешного статистического анализа и прогнозирования развития рынка необходимо осуществлять его правильное сегментирование.

Для этого целесообразно использовать следующую классификацию платных услуг (ПУ):

1) услуги жилищно-коммунального хозяйства включают предоставление наемного и арендуемого жилья, выполнение текущего ремонта жилых помещений и оборудования, а также стоимость коммунальных услуг (электроэнергии, газа, воды, отопления, обслуживания лифтов, канализации, санитарной очистки и т.д.);

2) жилищные услуги. Здесь имеются в виду услуги наемного жилья, которые население оплачивает в виде квартирной платы;

3) коммунальные услуги, включая снабжение электроэнергией, газом, теплом, водой; обеспечение канализацией, телефоном, радио- и телесетью; санитарная очистка территории;

4) бытовые услуги, охватывающие широкий спектр услуг — от пошива и ремонта одежды и обуви до прокатных пунктов и фотоателье;

5) услуги транспорта и связи. Услуги пассажирского транспорта включают услуги всех видов городского, международного и междугороднего транспорта по перемещению пассажиров и их багажа, включая сопутствующие услуги (предварительная продажа билетов, транспортно-экскурсионные операции, вокзальные сборы, комнаты матери и ребенка и т.д.);

6) услуги учреждений физической культуры и спорта складываются их двух компонентов: а) услуг спортивных зрелищ по всем видам профессионального спорта; б) платных и бесплатных услуг физкультурных и спортивно-оздоровительных организаций населению;

7) услуги учреждений культуры состоят из услуг театров, кинотеатров, филармоний, музеев, библиотек и читален, клубов, домов культуры и проч.;

8) услуги дошкольных детских учреждений — это услуги яслей, детских садов, домов ребенка. Платное образование и здравоохранение включает учебные и лечебные учреждения с платным обслуживанием, а также репетиторство и частную медицинскую практику;

9) услуги финансовых организаций населению включают осуществление как платных (открытие и ведение счетов, перевод зарплаты, обмен валюты, аренда сейфов, хранение ценностей и т.д.), так и бесплатных (депозиты, открытие и ведение счетов и т.д.) операций;

10) услуги правового характера представляют собой услуги юридических организаций, нотариата, адвокатов, охранных фирм и т.п.;

11) экскурсионные услуги представляют собой комплекс услуг по обслуживанию отечественных и иностранных туров, включая оформление необходимых документов, транспорт, размещение туров, питание, познавательную, культурную и деловую программу. Подавляющее большинство услуг оказывают приватизированные учреждения туризма, отдыха и развлечений;

12) прочие виды услуг.

Рынок отдельных услуг, например бытовых, зависит от степени приоритетности их отдельных видов. Стабильный рынок характерен для технически сложных видов услуг, которые практически невозможно выполнить в домашних условиях (ремонт сложной бытовой техники и транспортных средств). Гораздо большим конъюнктурным колебаниям подвержен рынок бытовых услуг, которые можно выполнять в домашних условиях, например услуги прачечных, парикмахерских, по ремонту одежды и обуви.

Госстандарт России включил в классификацию дополнительно группу «Услуги торговли, общественного питания и рынков».

Применение классификатора дает возможность обеспечить единообразие в расчете показателей услуг, более широко применять вычислительную технику, упростить анализ и прогнозирование динамики услуг населению, добиться сопоставимости показателей с международными стандартами, более глубоко изучать спрос населения на различные виды услуг.

Отличительные характеристики услуги:

1) Неосязаемость услуг: услуги невозможно потрогать, взять в руки, услышать, увидеть или попробовать на вкус до момента приобретения.

2) Неотделимость, неразрывность производства и потребления услуги: услуги предоставляются и потребляются одновременно т.е. могут быть оказаны только при поступлении заказа.

3) Непостоянство качества, изменчивость.

Непостоянство качества в предоставляемых услугах проявляется гораздо острее, чем в материально осязаемых товарах. С точки зрения качества материальные товары могут быть плохими или хорошими, однако при современном производстве их качество будет, по большому счету, постоянным. Это объясняется тем, что процесс производства и потребления услуг происходит с участием человеческого фактора. Для производителя услуги очень часто непостоянство или изменчивость качества услуг связано с несоответствием личных черт характера служащего, его квалификацией, с не достатком информации и коммуникации, с отсутствием конкуренции, слабой тренировкой и обучением. Влияние на качество услуги со стороны покупателя оказывает сам покупатель, его уникальность.

4) Недолговечность, неспособность услуг к хранению:

При устойчивом спросе на услуги, их недолговечность не вызывает серьезных проблем, если же спрос подвержен колебаниям, то производители услуг сталкиваются с определенными сложностями.

Возможны несколько вариантов устранения несоответствий и достижения согласования между спросом и предложением. Компании могут использовать следующие стратегии:

•      установление дифференцированных цен, скидок дополнительных услуг. Данный метод позволяет сместить часть спроса с пикового периода на период затишья;

•      введение системы предварительных заказов на услуги. Позволяет контролировать уровень спроса, направлять его в нужное русло;

•      увеличение скорости обслуживания. Позволяет работать с большим числом клиентов;

•      улучшение сервиса и качества в обслуживании клиентов (светлые, хорошо проветриваемые помещения, уютный интерьер, мягкие кресла, свежая пресса на журнальном столике, горячий кофе). Помогает облегчить клиентам время ожидания основной услуги;

•      стимулирование персонала к совмещению функций. Дает возможность обслуживать значительно большее количество клиентов.

5) Отсутствие владения.

Из-за отсутствия владения компании, предлагающие услуги, должны прилагать особые усилия для укрепления имиджа и привлекательности своей марки, путем создания членских клубов, ассоциаций с целью усиления чувства собственности (Например, клубы кулинаров компании Toshiba ). Весьма действенен способ введения системы скидок и поощрений потребителей к повторному приобретению услуги.

6) Взаимозаменяемость услуг товарами, имеющими материальную форму: способность товаров заменять те услуги, которые удовлетворяют одинаковые или аналогичные потребности.

Эта особенность услуг также может появляться и в противоположном направлении: услуги могут заменять товары.

## 1.2.Стоимость: понятие и сущность; оценочная деятельность; стоимость риэлтерских услуг.

Стоимость - воплощённый в товаре и овеществленный в нём общественный труд товаропроизводителей.

Отличаясь друг от друга как потребительные стоимости, обмениваемые товары имеют одно общее свойство, а именно — они продукты труда, на их производство затрачен труд, образующий их стоимость. Определённая пропорция, в которой одни товары обмениваются на другие, называется меновой стоимостью, т. о., стоимость внешне проявляется в акте обмена, т. е. в меновой стоимости, потребительная стоимость товара (полезность вещи) становится носителем меновой стоимости.

В условиях частной собственности пропорции в обмене товаров стихийно регулируются общественно необходимыми затратами труда (рабочего времени) в процессе конкурентной борьбы[[1]](#footnote-1)*.* На величину стоимости оказывает влияние и степень сложности труда. Величина стоимости измеряется затратами простого труда[[2]](#footnote-2), к выполнению которого способен любой работник, не получивший специальной подготовки. В процессе обмена разнообразных товаров происходит редукция (сведение) всех видов [сложного труда](http://slovari.yandex.ru/dict/bse/article/00072/07100.htm)[[3]](#footnote-3) к простому. В результате сложный труд выступает как умноженный простой труд, и каждый час сложного труда в обмене приравнивается к большему количеству простого труда.

Оценочная деятельность как объект правового регулирования представляет с одной стороны услугу оценщиков – независимых экспертов по определению рыночной стоимости, с другой стороны – юридическим фактом, устанавливающим стоимость объекта оценки для определенных в договоре об оценке (или иного основания проведения оценки) цели (целях). Поэтому оценка, проведенная в соответствии с законодательством РФ может повлечь за собой определенные правовые последствия.

С развитием в России рыночных отношений категория стоимости имущества из объекта планового регулирования переросла в рыночную категорию. Стоимость имущества определяет намного большее число факторов, по сравнению с плановой экономикой. Определение стоимости, в экономике, где основным фактором цены товара является соотношение спроса и предложения, представляет сложный процесс, осуществление которого требует серьезного экспертного исследования. Экспертное установление стоимости имущества необходимо во многих ситуациях делового оборота, а отчет о стоимости, составленный экспертом оценщиком должен иметь доказательственное значение.

Стоимость риэлтерских услуг – это комиссия, которую агенства берут за оказанные клиенту услуги. На рынке недвижимости – это, как правило процент от сделки, в отдельных случаях – фиксированная плата за услуги (например, за оценку, приватизацию квартиры или экспертизу).

Стоимость услуг по оценке имущества определяется по формуле[[4]](#footnote-4):

**С = [(Сн x t x К + Соф) x Кср + Св] x Кндс**

где:   
С - стоимость услуг по оценке имущества;

Сн - стоимость одного нормочаса работы одного оценщика - 300 руб./ч (500 руб./ч при оценке бизнеса);

t - время, затраченное на проведение оценки одного объекта (информация представляется оценщиком).

Среднее время, необходимое для проведения работы по оценке одного объекта, определяется исходя из следующих показателей:

|  |  |
| --- | --- |
| для недвижимого имущества | - 30-100 часов |
| до 100 кв. м | - 30 часов |
| от 100 до 200 кв. м | - 30-40 часов |
| от 200 до 400 кв. м | - 40-50 часов |
| от 400 до 500 кв. м | - 50-60 часов |
| от 500 до 1000 кв. м | - 60-70 часов |
| от 1000 до 3000 кв. м | - 70-80 часов |
| от 3000 до 5000 кв. м | - 80-90 часов |
| свыше 5000 кв. м | - 100 часов |
| для машин, оборудования и  транспортных средств | - 10-120 часов |
| для нематериальных активов и  интеллектуальной собственности | - 50-160 часов |
| для оценки стоимости предприятия | - 50-500 часов |

К - коэффициент стоимости работы, определяется произведением понижающих и повышающих коэффициентов.

Понижающие коэффициенты:

|  |  |
| --- | --- |
| - количество объектов оценки в одном договоре (заказе) | - 0,5-0,8 |
| до 5 объектов | - 0,8 |
| от 5 до 10 объектов | - 0,7 |
| от 10 до 15 объектов | - 0,6 |
| свыше 15 объектов | - 0,5 |
| - условие оплаты гонорара оценщика на 100% предоплате | - 0,8 |
| - повторная оценка объекта оценки (переоценка) | - 0,5 |
| - оценка по заказу государственных структур с оплатой из бюджетных средств | - 0,8 |

Повышающие коэффициенты:

|  |  |
| --- | --- |
| - количество строений в одном объекте оценки в одном договоре | - 1,2-1,5 |
| - отсутствие необходимой документации | - 1,2 |
| - условие оплаты гонорара оценщика после реализации оцениваемого объекта | - 1,5 |
| - учет размера объекта оценки (для недвижимости, от 500 кв. м) | - 1,2-2,0 |
| от 500 до 1000 кв. м | - 1,2 |
| от 1000 до 1500 кв. м | - 1,4 |
| от 1500 до 2500 кв. м | - 1,6 |
| от 2500 до 5000 кв. м | - 1,8 |
| свыше 5000 кв. м | - 2,0 |
| - специфика объекта (незавершенное строительство, реконструкция, памятники архитектуры, уникальные объекты и др.) | - 1,5-3,0 |

Соф - величина расходов на оформление отчетов.   
Определяется как произведение средней стоимости оформления одного отчета и количества отчетов (п), измеряется в рублях (Соф = 150 x п);   
Кср - коэффициент срочности выполнения работы - 1,5 (устанавливается в случае, если срочность определяется распорядительным документом или соответствующим поручением);   
Св - величина расходов по выезду оценщиков на место.   
Командировочные расходы при выезде в другие регионы (информация представляется оценщиком);   
Кндс - коэффициент налога на добавленную стоимость - 1,2 (при действующем размере ставки налога на добавленную стоимость, равном 20% от стоимости оказываемых услуг).

# Глава 2. Услуги агентств по недвижимости на биржевом рынке России

## 2.1.Динамика развития рынка недвижимости.

Рынок – совокупность субъектов отношений и обмена товарами и услугами (продавцов, покупателей, посредников) и социально-экономических отношений между ними; совокупность существующих и потенциальных покупателей товара; сфера обмена товарами определенного вида на определенной территории. Недвижимость является особым товаром, так как ее характеристики не характерны для других товаров (например, строго определенное местоположение). Рынок недвижимости – это совокупность отношений вокруг операций с объектами недвижимости (продажи, покупки, оценки, аренды, залога и т.п.).

Сегодня на одного жителя РФ приходится около 19,3 кв.м жилья. В 2004 году в России было введено в эксплуатацию около 41млн.кв. метров жилья, что соответствует показателю о,27 кв.м. на душу населения. Потребность в новом строительстве оценивается на уровне 1кв.м. в год на человека. Средняя обеспеченность жильем в России в 2-3 раза меньше, чем в развитых странах.

Жилищный фонд РФ насчитывает более 56 млн. квартир. Основу составляют 2-х и 3-х комнатные квартиры. На долю однокомнатных квартир приходится всего немногим более 23,2% их общего количества, или около 15% от общего объема жилищного фонда.

В 2004 году на фоне снижения темпов роста инвестиций в основной капитал наблюдается рост жилищного строительства. Вход в действие жилых домов за счет всех источников финансирования увеличился за 2004 год, по оценке института экономики РАН, на 10,5%. Всего было введено в действие 40,2 млн. квадратных метров жилья. При этом по объему ввода жилой площади показатели 2004 года существенно уступают показателям 1993-1995 годов и тем более 1987 года, когда было введено 76 млн. кв. метров жилой площади. за 2005 год было введено в эксплуатацию 43,2 млн. кв.м жилья, или 107,5% от уровня 2004 года.

Причиной роста и оживления рынка недвижимости является высокий стабильный спрос и инвестиционная привлекательность недвижимости. По результатам опроса, проведенного 23-24 декабря 2005 года Всероссийским центом изучения общественного мнения (ВЦИОМ), 26% респондентов считают недвижимость лучшей формой сохранения накоплений. по результатом опроса, проведенного в январе 1006 года компанией РОМИР-Мониторинг, недвижимость как наилучшее средство вложения свободных средств выбрали 44% россиян.

В практике рынок недвижимости России часто классифицируется по уровню жилых объектов: стандартное (массовое) жильё, жильё повышенной комфортности, и так называемое «элитное жильё». Эта классификация достаточно условна и основные факторы, которые принимаются во внимание – комфортность и эксклюзивность объекта, наличие дополнительных удобств и услуг, расположение и, как следствие, цена.

Рынок недвижимости в российских городах в 2006 году.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Город | Стоимость жилья в 2006г., тыс. руб./кв.м | Рост цен в 2006 году,% |
| Иркутск | 17,4-20 | 15,5 |
| Екатеринбург | 18-23 | 30-50 |
| Нижний Новгород | 18-22 | 35 |
| Пермь | 17,9 | 45 |

Источник: региональные органы статистики, оценки региональных риэлторов.

В конце декабря 2005 года Государственной Думой РФ был принят ряд законов, которые стали фундаментом для создания в России рынка доступного жилья. С 30 декабря 2005г. вступила в силу новая редакция Градостроительного кодекса, с 1 марта – новый Жилищный кодекс, а с 1 апреля – Закон № 215-ФЗ «О жилищных накопительных кооперативах».

Закон «Об участии в долевом строительстве» значительно усиливает правовую защищенность дольщиков. Отныне застройщик не может приступить к работе с дольщиками, не выполнив три основных требования: он должен получить разрешение на строительство, зарегистрировать право обладания земельным участком и опубликовать проектную декларацию.

Новое законодательство вызывает много споров и противоречивых оценок. В частности, высказываются мнения, что повышение ответственности застройщиков перед дольщиками неизбежно приведет к повышению цен на жильё, а это противоречит основной цели принятия новых законодательных актов – повысить доступность жилья для населения.

Сегодня доля населения, способного по уровню своих доходов приобрести жильё из собственных средств или с помощью долгосрочного кредита составляет 12,5%. По прогнозам фонда «Институт экономики города» в результате принятия пакета законов, направленного на формирование доступного рынка жилья, можно ожидать к концу 2010 года увеличения этой доли до 30%.

Отношение объема рынка ипотечного кредитования к ВВП в Германии составляет 62%, в США – 53%, в России – менее 1%.

Объем российского рынка ипотечного кредитования за 3 года вырос в 10 раз. По данным Банка России всего в 2005 году ипотечных жилищных кредитов было предоставлено на 18 461 мнл. руб. В системе ипотечного кредитования России на начало 2006 года участвовали более 218 кредитных организаций, причем их количество увеличилось на 51% за полгода.

Задолженность физических лиц кредитным организациям по ипотечным жилищным кредитам увеличилась за второе полугодие на 66% и составила 17 774 млн. руб.

До сих пор в России сдерживающими факторами распространения ипотечного кредитования выступают высокие процентные ставки и сложная процедура получения кредитов. Если темпы развития ипотеки в ближайшие годы будут высоки и не будут сопровождаться увеличением жилищного строительства, тог и цены на жильё будут показывать существенный рост.

Опыт прибалтийских государств, где ипотечное кредитование развивалось довольно быстрыми темпами, показал, что массовая ипотека моментально приводит к росту цен: стоимость жилья в этих странах росла примерно на 50% в год.

Развитию рынка недвижимости способствует свободный переход прав собственности на недвижимость. Следует отметить, что согласно Гражданскому кодексу РФ требуется обязательное нотариальное удостоверение сделок с недвижимостью, согдасн6о ФЗ «О залоге» должен быть нотариально заверен договор об ипотеке. Начато создание кондоминиумов (объединений владельцев жилья с целью совместной эксплуатации).

## 2.2.Динамика развития и особенности стоимости риэлтерских услуг.

В связи с развитием рынка недвижимости возникла необходимость в оценочной деятельности. Оценочная деятельность – это подлежащая лицензированию деятельность лица (оценщика), заключающаяся в установлением им в отношении оцениваемого объекта с использованием специальных правил и методик рыночной или иной стоимости недвижимости. Профессия оценщика, без которой невозможно представить рынок недвижимости - риэлтор.

В начале 1990-х годов, когда рынок жилья в Москве только начинал формироваться, понятия средней стоимости риэлтерских услуг просто не существовало. Размер вознаграждения ничем не определялся и назначался по принципу «чем больше, тем лучше». Это не удивительно: ведь в то время и цены на квартиры могли варьироваться очень сильно.

В любом случае стоимость риэлтерских услуг в период начального формирования рынка была гораздо выше, чем сегодня[[5]](#footnote-5).

Столь высокие доходы риэлторам удавалось получать во многом благодаря дефициту жилья, наблюдавшемуся в то время на рынке, - улучшить жилищные условия были очень непросто, люди были готовы платить за это немалые деньги. Профессиональных риэлторов тогда было немного, и спрос на их услуги значительно превышал предложение, соответственно, и оплата назначалась высокая.

Однако с каждым годом ситуация менялась, на рынке появлялось всё больше квартир, люди стали приватизировать жильё, доходы населения росли. Одновременно появлялось все больше агентств по недвижимости, возникла конкуренция. Компании вынуждены были понижать стоимость своих услуг и, главное, делать эту информацию открытой.

Сейчас в каждой риэлтерской компании разработана своя тарифная сетка по оплате услуг, стоимость которых зависит от их набора (например, покупка квартиры для клиента – начиная с подбора подходящих вариантов, их проверки и заканчивая оформлением всех документов – будет значительно дороже только лишь юридического сопровождения намеченной сделки). Несмотря на то, что вознаграждение риэлтору обычно начисляется в процентах от стоимости покупаемого или продаваемого жилья, во многих компаниях существует понятие минимальной стоимости сделки, а плата за операции с дорогой жилплощадью в процентном отношении обычно оказывается ниже, чем стоимость сделок с жильем нижней ценовой категории. Сумма агентской комиссии в разных компаниях может включать или не включать в себя накладные расходы риэлтора.

В западных странах клиенты выплачивают гораздо более значительные суммы за проведение сделок купли-продажи жилья, чем россияне. В западных агентствах недвижимости схема работы существенно отличается от нашей, и сумма вознаграждения формируется иначе. За рубежом все виды работ распределены между разными специалистами. В обязанности риэлтора входит только продвижение объекта недвижимости на рынке, знакомство продавцов с покупателями. Стоимость этих услуг составляет в среднем 4-6% стоимости жилья. Помимо риэлторов в сделке участвуют юристы, которые занимаются проверкой документов, оформлением сделки. их услуги оплачиваются отдельно. В России всю сделку ведет один специалист.

Что касается снижения стоимости услуг, это связано со стремительным усилением конкуренции на рынке недвижимости. Безусловно, главным методом привлечения клиентов компании делают ценовое стимулирование. Хотя в элитном сегменте репутация риэлтора и его клиентская база гораздо важнее стоимости услуг, особенно учитывая, что разница по агентствам составляет не более 1-2%.

По результатам исследования рынка недвижимости столицы, проведенного аналитическим отделом агентства недвижимости «Доки», совокупный доход московских риэлторов в 2009 году составил 7,2 млрд. рублей, что на 42% меньше, чем общий доход риэлторов в 2008 году. По данным аналитического отсчета в 2009 году произошло также снижение стоимости услуг столичных риэлторов на 44% по отношению к 2008 году, в 2009 году стоимость услуг риэлторов варьировалась в пределах 1,2 – 6% от стоимости объекта недвижимости Москвы.

В отчете за 2009 год также приводятся следующие цифры, отражающие распределение агентского вознаграждения:

* 34% всех заключенных договоров по аренде недвижимости сопровождалось выплатой агентского вознаграждения в размере 50% от месячной стоимости арендуемого жилья;
* 42% - при оплате 100% месячной арендной платы;
* 14% - при оплате 70% стоимости арендной платы в месяц;
* в 10% случаев вознаграждение посредника составило 30% от ежемесячной стоимости аренды квартиры.

# 

# Заключение

Не все люди на сегодняшний день представляют себе то, кто такой риэлтор в действительности и какие услуги он представляет людям.

Риэлторы являются не просто посредниками при заключении сделки купли-продажи недвижимости. Риэлтерские агентства настоящие профессионалы в этой области и берут деньги не только за посредничество, но и за помощь в оформлении сделки. Как правило, риэлтерское агентство «доводит» каждого клиента до конца начиная от подбора жилья и заканчивая оформлением документов.

Как правило, сделка купли продажи через риэлтора происходит следующим образом. Заключение договора в письменной форме соблюдением всех формальностей на оказание риэлтерских услуг, согласно которому риэлтор получает разрешение представлять клиента в поиске объекта недвижимости. Риэлтор консультирует клиента о качестве домов, перспективах проживания в данном районе, сопровождает сделку до финального конца. В договоре риэлтерском компании указан срок, в течение которого агентство обязуется предоставить клиенту необходимый вариант.

Помимо помощи в купле-продаже жилья риэлтерские компании оказывают услуги по приватизации собственности, проводят консультации по ипотечному кредитованию и т.д.

Задачи курсовой работы выполнены:

1.раскрыта сущность финансовых услуг агентств по недвижимости

2.анализ деятельности риэлтерских компаний.

## Список литературы:

1. Экономическая теория: учебное пособие для вузов. – 6-е изд.,перераб./ под ред. В.Д.Камаева. – М.:ВЛАДОС,2007. – 67с.
2. Балабанов И.Т. Энокомика недвижимости. – СПб.:ПИТЕР,2006. – 208с.
3. Балабанов И.Т. Операции с недвижимостью в России. – М.:Финансы и статистика, 2007.
4. Фиансы - 2-е издание/ С.И.Лушин,В.А.Степнов. - М.: ЭКОНОМИСТЪ, 2006.
5. Финансовый учёт - 2-е издание/ Н.А.Каморджанова, И.В.Карташова. СПб.: ПИТЕР, 2006.
6. Четыркин Е.М. Учебное пособие по финансово-экономическим расчетам. – М.:АУЗБАНК,2008. – 96с.
7. **Виноградов Дмитрий Викторович**  Экономика недвижимости//Владимирский государственный университет. – 2007. - -№5 .
8. Гараев Я.Г. Сравнительная оценка объектов недвижимости с применением экспертно-математических методов// Статья опубликована в информационно-аналитический бюллетене "RWAY". - 2008. - 157 (апрель). - С. 174 – 180
9. Приложение N 1 к распоряжению Департамента госудаственного и муниципального имущества города Москвы от 10,07,2006г. №3504-р
10. Постановление Россата/Методологические положения по наблюдению за потребительскими ценами на товары и услуги и расчету индексов потребительских цен. – М. 2005.//Режим доступа: http://www.gks.ru/free\_doc/new\_site/prices/ipc\_met.htm
11. Об оценке индекса потребительских цен с 20 по 26 апреля 20120 года//Режим доступа: <http://finance.rambler.ru/news/gks/68639559.html?for_print=1>
12. Энциклопедия FOREX//Режим доступа: <http://enc.fxeuroclub.ru/30/>
13. Н.Н.Павлова. Особенности услуги и ее маркетинга//Режим доступа: <http://www.rusconsult.ru/cms-news.php?mode=view_news&id=1291>
14. Курс социально-экономической статистики//Режим доступа: [http://www.leasingworld.ru/kurs\_soc\_econom\_ stat/](http://www.leasingworld.ru/kurs_soc_econom_%20stat/)
15. Информационный бизнес портал MARKET-PAGES.RU//Режим доступа: http://www.market-pages.ru/index.htm

1. Конкуренция — борьба за более выгодные условия производства и сбыта товаров. [↑](#footnote-ref-1)
2. Простой труд - труд работника, не имеющего квалификации, т. е. неквалифицированный труд. [↑](#footnote-ref-2)
3. Сложный труд - труд работника, имеющего квалификацию, т. е. [квалифицированный труд](http://slovari.yandex.ru/dict/bse/article/00033/62200.htm); связан с дополнительными издержками на обучение и воспитание квалифицированной [рабочей силы](http://slovari.yandex.ru/dict/bse/article/00064/36300.htm) [↑](#footnote-ref-3)
4. распоряжение Департамента государственного и муниципального имущества города Москвы   
   от 10 июля 2006 г. N 3504-р «МЕТОДИКА РАСЧЕТА СТОИМОСТИ УСЛУГ ПО ОЦЕНКЕ ИМУЩЕСТВА» [↑](#footnote-ref-4)
5. По данным начальника отдела ипотеки компании «Русский дом недвижимости» Дмитрия Кожевникова, в начале 1990-х риэлторы брали за услуги минимум 10% общей стоимости сделки [↑](#footnote-ref-5)