

Особенности рынка риэлтерских услуг и их влияние на характер конкурентных отношений на исследуемом рынке

© 2009 В.Н. Колесников

© 2009 Ж.В. Горностаева

кандидат экономических наук

Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса

Анализируются вопросы зависимости конкурентных отношений на рынке риэлтерских услуг и особенностей данного рынка. Производится определение зон риэлтерской активности, формируется система особенностей данного рынка. Затем исследуется влияние каждой из указанных особенностей на характер конкурентных отношений на рынке риэлтерских услуг.

Ключевые слова: рынок риэлтерских услуг, конкурентные отношения, “зоны конкурентной активности”.

Рынок риэлтерских услуг представляет собой интересный объект для изучения и анализа. Помимо того, что структура конкуренции на данном рынке имеет иерархичный характер и может быть представлена в виде пирамиды с различными взаимосвязанными “зонами конкурентной активности”, рынок риэлтерских услуг также обладает рядом особенностей. Рассмотрим основные особенности исследуемого рынка, а также проанализируем, какое воздействие они оказывают на развитие конкурентных отношений на данном рынке.

Первая характерная черта рынка риэлтерских услуг связана с особенностями риэлтерской деятельности в целом. Дело в том, что риэлтерская деятельность может быть охарактеризована как один из видов посреднической деятельности. При этом ее специфика проявляется в том, что риэлтеры выступают как посредники не в рамках единого рынка, а функционируют на межрыночном пространстве. Действительно, если рассматривать деятельность риэлтерских организаций и индивидуальных риэлтеров, то

можно обратить внимание, что их взаимодействие с клиентами, т.е. потребителями риэлтерских услуг, происходит сразу на нескольких рынках. С одной стороны, это сам рынок риэлтерских услуг, куда обращаются экономические агенты, которым необходима помощь профессиональных посредников для совершения сделок купли-продажи недвижимости различного рода. С другой стороны, сами эти экономические агенты, в роли которых могут выступать как отдельные индивиды, так и организации, изначально не являются субъектами рынка риэлтерских услуг. Их в большей степени можно отнести к рынку недвижимости в целом, так как они формируют спрос и предложение именно на рынке недвижимости. Таким образом, можно предположить, что характер посредничества при реализации риэлтерской деятельности приводит к взаимопроникновению двух самостоятельных рынков - рынка недвижимости и рынка риэлтерских услуг (рис. 1).

Следует заметить, что сам рынок недвижимости является неоднородным. В его структуре можно

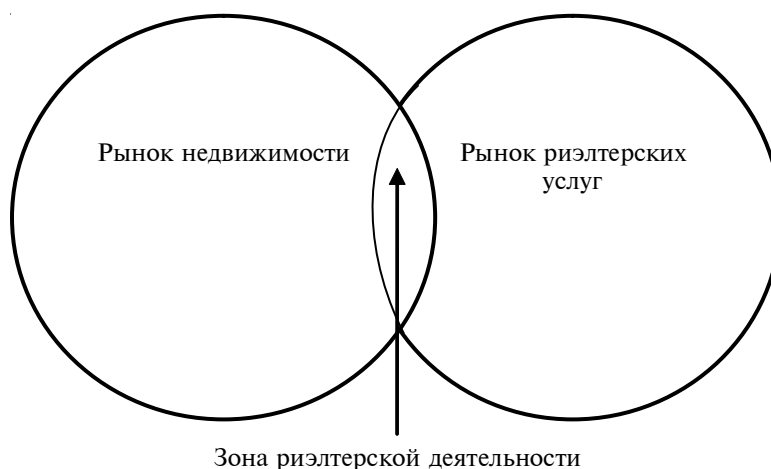


Рис. 1. Взаимное проникновение рынков при осуществлении риэлтерской деятельности

выделить такие элементы, как, например: рынок жилой недвижимости, рынок офисной недвижимости, рынок торговой недвижимости, рынок гостиничной недвижимости, рынок загородной недвижимости и т.д.

На каждом из указанных рынков ситуация развивается в малой зависимости от развития рыночных тенденций на других рынках. Таким образом, в некотором роде имеет смысл говорить не о рынке недвижимости в целом, а о системе рынков недвижимости. При этом риэлтеры оказывают посреднические услуги на каждом из приведенных выше рынков, несмотря на то, что уровень развития риэлтерской деятельности на каждом из этих рынков существенно различается. Таким образом, если рассматривать рынок риэлтерских услуг как единую систему, не проводя аналогичное дробление в соответствии с видами недвижимости, которые являются ключевыми в функционировании конкретных риэлтерских компаний, если рассматривать риэлтерскую деятельность как интегрированный комплекс, то нужно отметить возрастающую сложность реализации риэлтерской деятельности. Это обусловлено тем, что зоны риэлтерской деятельности возникают в местах взаимного проникновения рынка риэлтерских услуг и всех рынков, составляющих сис-

тему рынков недвижимости (рис. 2). Следовательно, при повышении универсальности деятельности риэлтерской компании возрастает уровень конкурентных рисков, обусловленный ростом объемов информации, необходимой для обеспечения функционирования риэлтерского бизнеса в постоянном взаимодействии с различными рынками недвижимости.

Таким образом, в представленной ситуации риэлтеры должны учитывать всю систему факторов, влияющих на развитие ситуации на различных рынках недвижимости, правильным образом трактовать их в целях достижения большей эффективности своих мероприятий в процессе конкурентной борьбы. Делая такого рода выводы, мы приходим к тезису о существовании рынка риэлтерских услуг и системы рынков недвижимости как сопряженных рынков, т.е. рынков, уровень взаимного проникновения которых настолько велик, что изменение рыночной ситуации на одном неизбежно влечет изменение конкурентных отношений на другом. Эти рынки тесно связаны между собой, но не являются зависимыми. Рынок риэлтерских услуг обладает значительной долей самостоятельности, которая проявляется в выборе методов и средств конкурентной борьбы на рынке. Рынки недвижимости формируют ус-

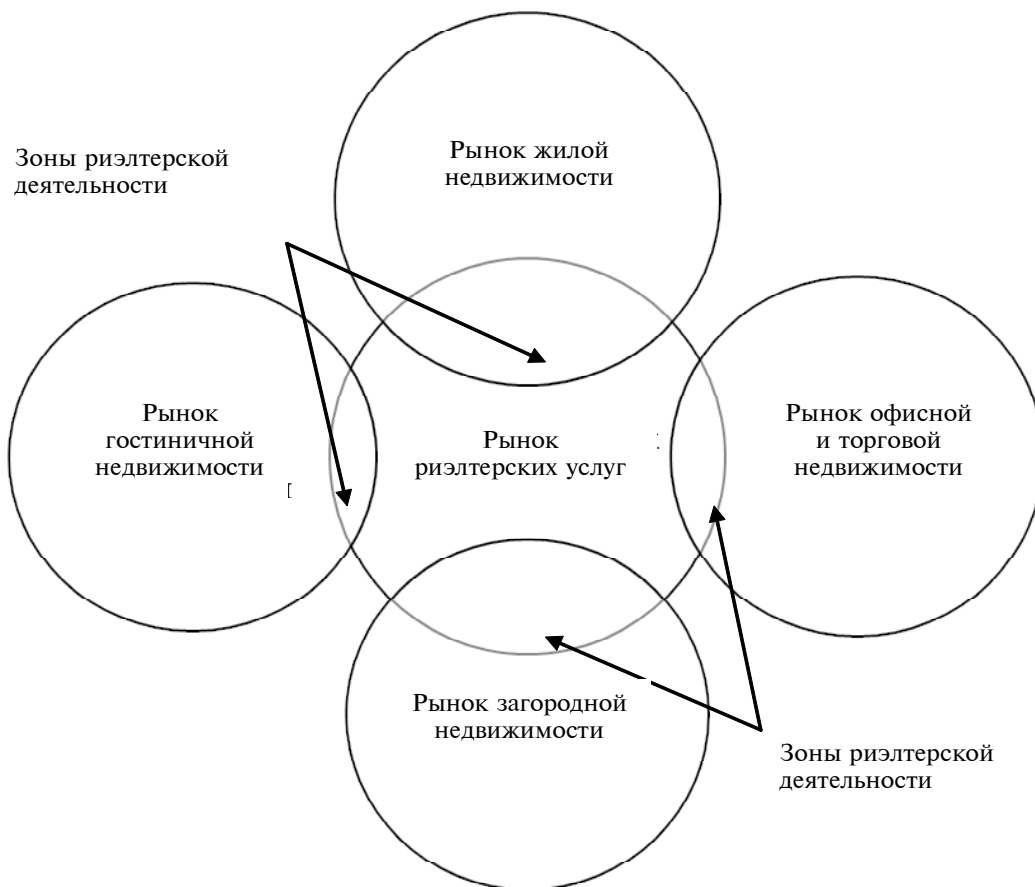


Рис. 2. Взаимное проникновение рынка риэлтерских услуг и системы рынков недвижимости

ловия, а на рынке риэлтерских услуг протекает сам процесс конкуренции. Несмотря на возможности самостоятельного совершения сделок по купле-продаже объектов недвижимости, многие люди предпочитают пользоваться услугами специализированных посредников-риэлтеров. При этом они понимают, что стоимость объекта недвижимости в данном случае увеличивается на сумму вознаграждения риэлтера. Более того, чаще всего риэлтеры не предлагают клиентам уникальных услуг, но при этом возможности сэкономить время, требуемое на отбор объектов недвижимости, соответствующих определенным параметрам, составление документации, возможности получения юридических консультаций по различным вопросам, связанным с совершением акта купли-продажи, - все это поддерживает устойчивый спрос на риэлтерские услуги.

Для риэлтерского рынка значительным представляется его взаимодействие с сопряженными рынками, такими как рынок недвижимости. Представляется целесообразным проведение регулярного мониторинга рыночных тенденций сопряженных рынков для выявления факторов, способных оказать влияние на рынок риэлтерских услуг. Такой анализ позволяет составить стратегию развития и взаимодействия риэлтера или риэлтерской компании на определенный период, лучше реагировать на рыночные изменения и предлагать своевременные услуги своим клиентам. Проследим, каким образом указанная особенность проявляется в современных условиях. Так, в настоящий момент мировая экономическая система находится в состоянии спада, кризис ликвидности отражается на всех сторонах экономического процесса, приводит к сокращению производства и замедлению темпов развития отраслей. Но при этом необходимо заметить, что многие рыночные игроки воспринимают кризис как средство обновления экономической системы, как фактор, стимулирующий ее дальнейшее развитие. Такой вывод можно сделать, проанализировав историю развития экономических кризисов с точки зрения их цикличности, смены фаз экономического спада и экономического роста.

Если обратиться к анализу рынка недвижимости, который является в определенной степени базовым для риэлтерского рынка, то в настоящий момент можно проследить тенденцию падения ее стоимости. Это связано с тем, что в настоящее время недвижимость не рассматривается как наиболее привлекательный актив. Для этого существует ряд причин, таких как:

- низкая ликвидность недвижимого имущества в качестве экономического актива;
- конкуренция со стороны более ликвидных и высокодоходных активов, представленных на отдельных финансовых и сырьевых рынках.

В течение долгого времени повышенный спрос на объекты недвижимости поддерживал их высокую рыночную стоимость. В настоящее время понижение спроса привело к уменьшению рыночной цены недвижимости. Это может отразиться на рынке следующим образом. Как известно, снижение цены обычно приводит к увеличению потребительского интереса. На сегодняшний день многие инвесторы заняли выжидательные позиции, так как, по аналогии с финансовыми рынками, ожидают достижения "дна", т.е. минимальных значений стоимости недвижимости. Можно предположить, что в определенный момент рыночная динамика сменится на противоположную и спрос на недвижимость резко возрастет. Все это должно найти отражение и на рынке риэлтерских услуг. В рассматриваемом случае, прогнозируя рост потребительской активности на рынке недвижимости, можно предположить перекрестное увеличение спроса на рынке риэлтерских услуг. Продолжая аналогии, можно прогнозировать особый спрос на услуги по поиску и покупке упавшей в цене недвижимости.

Но также необходимо заметить, что в некотором отношении тенденции "базового" рынка могут иметь противоположное воздействие на "сопряженный" рынок. Так, в частности, в настоящее время рынок недвижимости испытывает спад. Он проявляется в том, что многие инвесторы, ранее проявлявшие интерес к недвижимости как к активу, в настоящее время стремятся избавиться от него, перейти к более ликвидным инструментам. Кроме того, данная тенденция также подкрепляется тем, что кризисные явления усилили размер личных банкротств. Многие банки и другие кредитные учреждения, сталкиваясь с проблемами неплатежеспособности кредитополучателя, требуют от него возмещения долгов с помощью реализации его имущества, в частности недвижимости. Все это привело к повышению активности в сегменте продажи недвижимого имущества, что обуславливает потребности в услугах риэлтеров.

Таким образом, отметим, что в настоящее время рынок риэлтерских услуг подвергается противоположно направленному воздействию двух факторов:

- стремления собственников продать недвижимость при помощи услуг профессиональных посредников - риэлтеров;
- отсутствия спроса на недвижимость в силу сложившейся кризисной ситуации.

Названные тенденции осложняют деятельность риэлтеров. Они так же, как и рынок в целом, сталкиваются с дефицитом спроса на недвижимость и избытком предложения. При этом нужно понимать, что в течение ближайшего времени ситуация вряд ли кардинально изменится. В то же время, если

рассматривать среднесрочную перспективу, можно предположить, что в конечном итоге снижение стоимости недвижимости, а также преодоление кризисных настроений приведет к тому, что спрос на недвижимость резко пойдет вверх. Этот момент можно назвать моментом потенциального “бума” на рынке риэлтерских услуг. В силу того, что к тому моменту уже будет сформирована достаточная база продаваемой недвижимости, количество сделок купли-продажи с участием профессиональных посредников должно резко возрасти.

Следующая значительная особенность рынка риэлтерских услуг проявляется в специфике отношений между риэлтерами и их клиентами. На сегодняшний день в России отношения клиентов с риэлтерскими агентствами сопряжены с определенными трудностями. В большей мере эти трудности обусловлены проблемами нормативно-правового характера. Так, в настоящее время в России отсутствует федеральный закон, регулирующий риэлтерскую деятельность. В частности, это проявляется в так называемом конфликте интересов. В чем же он проявляется в риэлтерском бизнесе? Конфликт интересов возникает в ситуации, когда один риэлтер обслуживает интересы сразу обоих участников сделки. То есть его клиентами одновременно являются и потенциальный продавец недвижимости, и ее потенциальный покупатель. При оказании риэлтерских услуг риэлтер должен представлять интересы конкретного клиента - продавца или покупателя. В случае же когда риэлтер является представителем сразу обеих сторон сделки, возникает ситуация, в которой непонятно, чьи интересы отстаивает риэлтер. То есть принцип возмездности риэлтерских услуг за представление интересов клиента теряет свой смысл, так как риэлтер преследует в первую очередь собственные интересы и выгоды.

Наконец, к числу особенностей рынка риэлтерских услуг можно отнести специфику государственно-правового регулирования риэлтерской деятельности.

Суммируя все перечисленные особенности рынка риэлтерских услуг, его современного состояния в России, необходимо заметить, что эти специфические черты влияют на характер конкурентных отношений на данном рынке. Можно, в целом, проследить особенности конкуренции на рынке, которая проявляется в иерархичной ее структуре, влиянии “неформальной конкуренции”, воздействии сопряженных рынков. Например, наличие сопряженных рынков, в частности системы рынков недвижимости, формирует иерархичную структуру рынка риэлтерских услуг. Как отмечалось, рынок недвижимости неоднороден, складывается как система взаимосвязанных рынков. При этом риэлтерские компании могут как работать одним из названных рынков, образуя нижний уровень конкурентной пира-

миды рынка риэлтерских услуг, так и оказывать универсальные риэлтерские услуги, ориентированные на экономических агентов с различных рынков недвижимости. В последнем случае происходит уже не расширение масштабов их деятельности, которое проявляется в выходе на несколько территориальных рынков, а функциональная диверсификация риэлтерской деятельности. При этом такие компании уже можно также отнести к высшему уровню конкуренции на рынке риэлтерских услуг. Стремление риэлтерских компаний проникнуть в смежные сегменты, увеличить степень проникновения на сопряженные рынки приводит к формированию описанных ранее “зон конкурентной активности”, которые представляют собой специфичные очаги активизации конкурентной борьбы. Такая борьба проявляется различными образами, в частности в процессах расширения территориальных рынков сбыта, так же как и присутствия риэлтерского бизнеса на различных сопряженных рынках - на нескольких сегментах рынка недвижимости. Кроме того, недостаточность правового регулирования риэлтерской деятельности, в сочетании с проблемой конфликта интересов, которая, по сути, также исходит из влияния факторов нормативно-правового рода, приводит к формированию особенного явления на рынке риэлтерских услуг - неформальной конкуренции. Изначально нужно отметить, что неформальная конкуренция не принадлежит какому-либо конкретному из сопряженных рынков - рынку недвижимости или рынку риэлтерских услуг. Это явление возникает именно на стыке этих рынков, причем оно более характерно для зон риэлтерской деятельности, формирующихся на стыке риэлтерского рынка и рынка жилой недвижимости (рис. 3).

Таким образом, систему факторов, формирующих характер конкуренции на рынке риэлтерских услуг, можно представить следующим образом (рис. 4).

Суммируя все вышесказанное, отметим, что рынок риэлтерских услуг обладает ярко проявляющейся спецификой. В частности, для этого рынка характерно существование сопряженного рынка, вернее, системы таких рынков, которые в комплексе образуют рынок недвижимости. Характер взаимодействия рынка риэлтерских услуг и рынков недвижимости как сопряженных отличается от проявлений зависимых рынков. Было бы ошибочным считать рынок риэлтерских услуг зависимым от рынка недвижимости. Он развивается по своим законам, при этом рынок недвижимости служит базой для его становления и роста. В то же время, деятельность риэлтерских компаний в значительной степени ориентирована на мониторинг и анализ тенденций развития сопряженных рынков, на формирование информационной базы, характеризующей их состояния. Кроме того, к числу характерных особен-

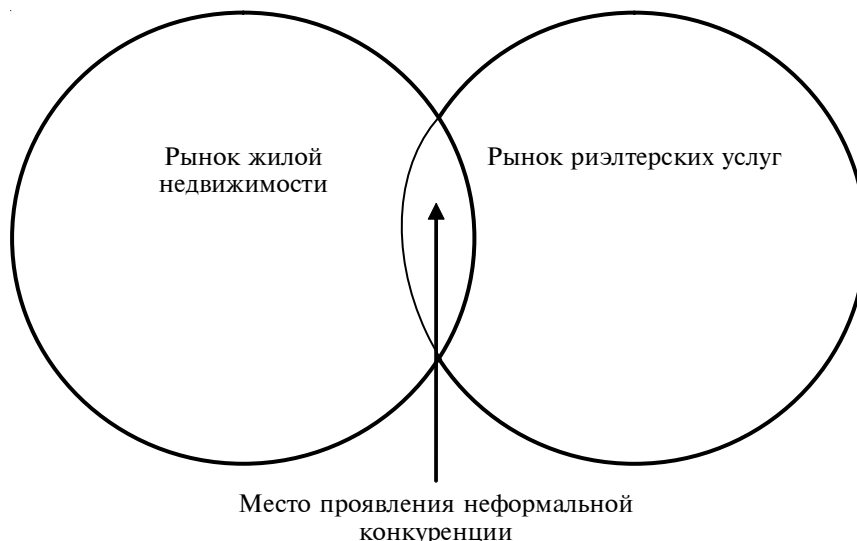


Рис. 3. Место проявления неформальной конкуренции

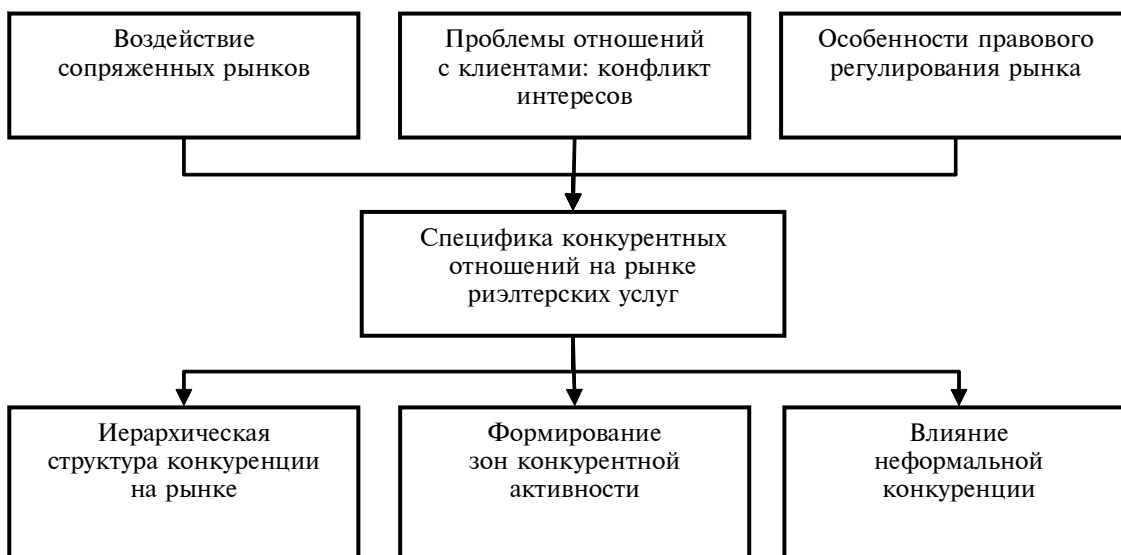


Рис. 4. Влияние особенностей рынка риэлтерских услуг на характер конкурентных отношений на рынке

ностей рынка риэлтерских услуг можно отнести проявления специфики правового регулирования рынка, а также возникающий на их основе конфликт интересов между риэлтерскими компаниями и потребителями их услуг. Совокупность представленных факторов формирует особенную конкурентную среду рынка риэлтерских услуг. В частности, это проявляется в иерархичной структуре конкуренции, которая характеризуется наличием обособленных уровней конкуренции и особенных промежуточных зон, которые были обозначены как “зоны конкурентной активности”. Кроме того, специфика взаимодействия и взаимного проникновения сопряженных рынков приводит к образованию на их стыке новых проявлений конкуренции, в частности - неформальной конкуренции.

Все вышеизложенное приводит нас к мысли о том, что сложное устройство конкурентных отношений на рынке риэлтерских услуг требует особенного внимания. Деятельность каждой риэлтерской компании должна строиться на понимании важности описанных особенностей конкуренции для осуществления предпринимательской деятельности. Функционирование риэлтерского бизнеса должно базироваться на структурированном анализе конкуренции на рынке и выработке стратегий поведения, соответствующих выявленной специфике. Особенно важным является правильное определение положения самой компании в иерархичной структуре конкурентных отношений на данном рынке, так как стратегии поведения маленьких риэлтерских агентств или индивидуальных риэлтеров и универсальных риэлтерских компаний должны принципиально различаться.

Поступила в редакцию 08.01.2009 г.