

МЕТОДЫ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ И СНИЖЕНИЯ РИСКОВ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

А.А. Иванова, К.Н. Цуканова

Тюменский государственный нефтегазовый университет (филиал ТюмГНГУ в г. Ноябрьске)
г. Ноябрьск, Россия, ЯНАО

Существенное значение для анализа эффективности деятельности инвестиционно-строительных и риэлторских компаний на рынке недвижимости имеет проблема рисков. Любая операция с недвижимостью – это операция, несущая элементы риска. При этом операции с недвижимостью находятся в числе наиболее рискованных секторов предпринимательской деятельности. Накладываясь на высокую капиталоемкость объектов недвижимости и значительный уровень издержек сделок с недвижимостью, эти обстоятельства ставят проблему управления рисками на одно из первых мест в бизнесе на рынке недвижимости. Управление рисками – квинтэссенция всей проблематики управления для предпринимательства в сфере недвижимости.

К основным методам регулирования рисков применительно к недвижимости относятся:

1. Организационные схемы:

1.1. Распределение риска между участниками.

Инициативное стремление собственника разделить некоторым образом риск между партнерами – различными группами участников делового взаимодействия.

Схемы, алгоритмы разделения могут быть различными:

– от самой простой (паритетное разделение);

– до более сложной: сделать ответственными за риск или большую долю ответственности возложить на тех участников делового взаимодействия (бизнес-проекта), которые в состоянии лучше других оценивать и контролировать риски. Это связано с требованиями обеспечить участников достоверной информацией о профессиональном уровне лиц в управлении рисками.

Распределение риска реализуется при разработке финансового плана бизнес-проекта и контрактных документов о взаимодействиях участников. Распределение может производиться на качественном уровне, а также сопровождаться количественными оценками [1, с. 25].

Качественное распределение риска реализуется в совместном решении участников бизнес-проекта. В центре решения – характер внутренних и внешних взаимодействий участников.

Для количественных оценок схем распределения риска необходимо привлекать расчетные средства: финансовую модель проекта, сетевые графики, дерево решений.

1.2. Передача риска осуществляется в полном объеме другому участнику проекта, в том числе, партнеру. Это возможно в ситуациях, когда лицо-инициатор передачи риска не способно в силу финансовых обстоятельств, нести ответственность по риску.

Избежание риска – это отражение стиля управления.

Каждая схема реализуется через соответствующую систему контрактов, где отражаются организационные условия управления и адресное разделение ответственности за возможно возникающие риски.

2. Организационно-финансовые схемы:

2.1. Диверсификация риска.

Для управления недвижимостью задача состоит в поиске путей снижения суммарного риска при удовлетворяющем уровне доходов. Риски вложений могут быть связаны с риском всего портфеля в целом. Поскольку на практике проекты, включаемые в портфель в чем-то различны, а их риски не аддитивны, коэффициент корреляции отдельных проектов и портфеля в целом всегда менее единицы. Интегральный риск портфеля может быть уменьшен, в том числе, по сравнению с самым рискованным проектом.

2.2. Страхование риска.

Страхование риска – это передача риска третьему лицу в обмен на установленное вознаграждение. Такая передача риска адресована специальной лицензированной страховой компанией и является возмездной операцией (выплачиваются страховые взносы, премии). Страховщик принимает на себя все согласованные договором страхования риски страхователя.

Для рисков, связанных с управлением недвижимостью, ведущее место принадлежит статьям и положениям, связанным с имущественным страхованием, а также со страхованием договорной ответственности и предпринимательского риска.

Страховщик вправе самостоятельно определять размер страховой премии и графики выплат страховых взносов. Размер страховой суммы при страховании имущества или предпринимательского риска в общем случае не должен превышать их действительной стоимости.

2.3. Гарантийные схемы по исполнению обязательства:

а) Банковские гарантии.

Поручительство и банковская гарантия обеспечивают надлежащее исполнение финансовых обязательств заемщика перед кредитором.

За выдачу банковской гарантии на оговоренную денежную сумму заемщик уплачивает банку-гаранту соответствующее вознаграждение. При этом гарантом может быть только банк или иное кредитное учреждение, имеющее лицензию на свершение банковских операций, включая операцию банковской гарантии.

б) Залог.

Эффективной схемой обеспечения гарантий кредитору является залог или ипотека. Кредитор-залогодержатель имеет право удовлетворить свои требования в случае наступления рискованного события (неисполнения обязательств) за счет стоимости заложенного имущества. Оценка имущества является одним из основных условий договора залога и проводится по согласованию сторон по рыночным ценам.

Предметом гарантии-залога может быть как собственно имущество, так и имущественные права. При переходе прав собственности на заложенное имущество к другому лицу право залога сохраняет силу. Подобное обременение безусловно изменяет, уменьшает цену такой сделки.

2.4. Введение расчетного запаса.

Цель введения расчетного запаса – это своеобразное повышение надежности предварительных финансовых оценок бизнес-проектов:

а) изменяя в различных сериях расчетов значение показателя дисконтирования, учитываем степень возможного риска проекта и пытаемся оценить его влияние на проект. Повышение ставки дисконтирования в расчетах эффективности проекта адекватно формированию определенного расчетного запаса, увеличению надежности результатов;

б) благодаря увеличению ставки дисконтирования с учетом инфляции;

в) для увеличения надежности получаемых результатов эффективности бизнес-проекта в финансовой схеме расчетов необходимо добавить некоторый объем резервных средств в связи с непредвиденными расходами.

2.5. Регулярный пересмотр условий заключенного договора осуществляется и проводится с учетом уровней ставок арендной платы, сроков и объемов поэтапно возвращаемых кредитов, отсрочек предоставленных налоговых льгот, оценки объекта недвижимости, произведенной в целях его налогообложения или страхования. Причинами являются колебания рыночных цен, конъюнктуры спроса и предложения, существенные изменения экономической и социально-политической ситуации, возросшие темпы инфляции, непредвиденные эволюции реформ, корректировки в законодательных и нормативных актах.

Для предупреждения рискованных ситуаций целесообразно заранее в тексте договора предусмотреть возможность или даже обязательность регулярных пересчетов важнейших показателей финансового взаимодействия.

2.6. Предварительный поиск клиентов и предоплата.

Одним из наиболее рискованных элементов в проектах развития коммерческой недвижимости является проблема будущей эффективной реализации готового объекта.

Активный предварительный поиск клиентов, арендаторов, покупателей и заключение с ними сделок до завершения строительства объекта является мощным стабилизирующим, антирисковым средством. Кроме того, предоплата значительно укрепляет для застройщика финансовую схему проекта.

3. Частные риски.

К числу частных рисков отнесем, прежде всего, риски нежизнеспособности проекта, финансовые риски в соответствии с компонентами разрабатываемого бизнес-плана проекта (налоговый и кредитный риски, риски реализации результатов проекта, включая риск незавершенного строительства и т. д.) [3, с. 17].

Риски, которые поддаются минимизации в процессе управления недвижимостью:

– риск ликвидности – риск того, что по окончании строительства возникнут проблемы с реализацией объекта недвижимости в связи с тем, что потребительские качества предлагаемого к реализации здания не будут соответствовать требованиям, предъявляемым к аналогичным объектам на рынке;

– риск снижения доходности – возникает если собственник не может обеспечить запланированный уровень арендных ставок на сдаваемые в аренду площади, так как управление объектом недвижимости осуществляется неэффективно;

– риск имущественного ущерба – это риск потери имущества вследствие неправильной эксплуатации, несоблюдения норм безопасности и т. д. Самый простой пример – неисправность в технических и технологических системах здания, или недостаточное количество и квалификация обслуживающего персонала, обеспечивающего комплексный сервис по обслуживанию объекта;

– риск упущенной выгоды – это риск недополучения прибыли в результате неосуществления каких-либо мероприятий, которые могли бы эту прибыль обеспечить (например, ошибки планировки, приводящие к потере стратегических клиентов).

Серьезные операторы рынка юридически принимают на себя ответственность за вероятные сбои. В их составе – управления и департаменты технической поддержки, а на вооружении сертифицированных специалистов – отточенные действия по выявлению и устранению неполадок.

Риск, связанный с обесценением переданного в управление имущества, несет учредитель доверительного управления (собственник имущества), поскольку передача имущества в доверительное управление не влечет перехода права собственности на него к доверительному управляющему.

Риски учредителя доверительного управления, связанные с доверительным управлением, учитываются учредителем доверительного управления – кредитной организацией при расчете обязательных нормативов, а также при формировании резервов на возможные потери в порядке, установленном нормативными актами Банка России.

Литература

1. *Белых, Л.П.* Управление портфелем недвижимости : учеб. пособие / Л.П. Белых – М. : ИНФРА-М, 2008. – 231 с.
2. *Гамза, В.А.* Рискосый спектр коммерческих организаций / В. А. Гамза, Ю. Ю. Екатеринославский. – М. : Экономика, 2005.
3. *Гранатуров, В.М.* Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения / В.М. Гранатуров. – М. : Дело и Сервис, 2007.