

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ОПЕРАЦИЯМИ РИЭЛТОРСКОЙ КОМПАНИИ НА РЫНКЕ ИПОТЕЧНЫХ СДЕЛОК С НЕДВИЖИМОСТЬЮ

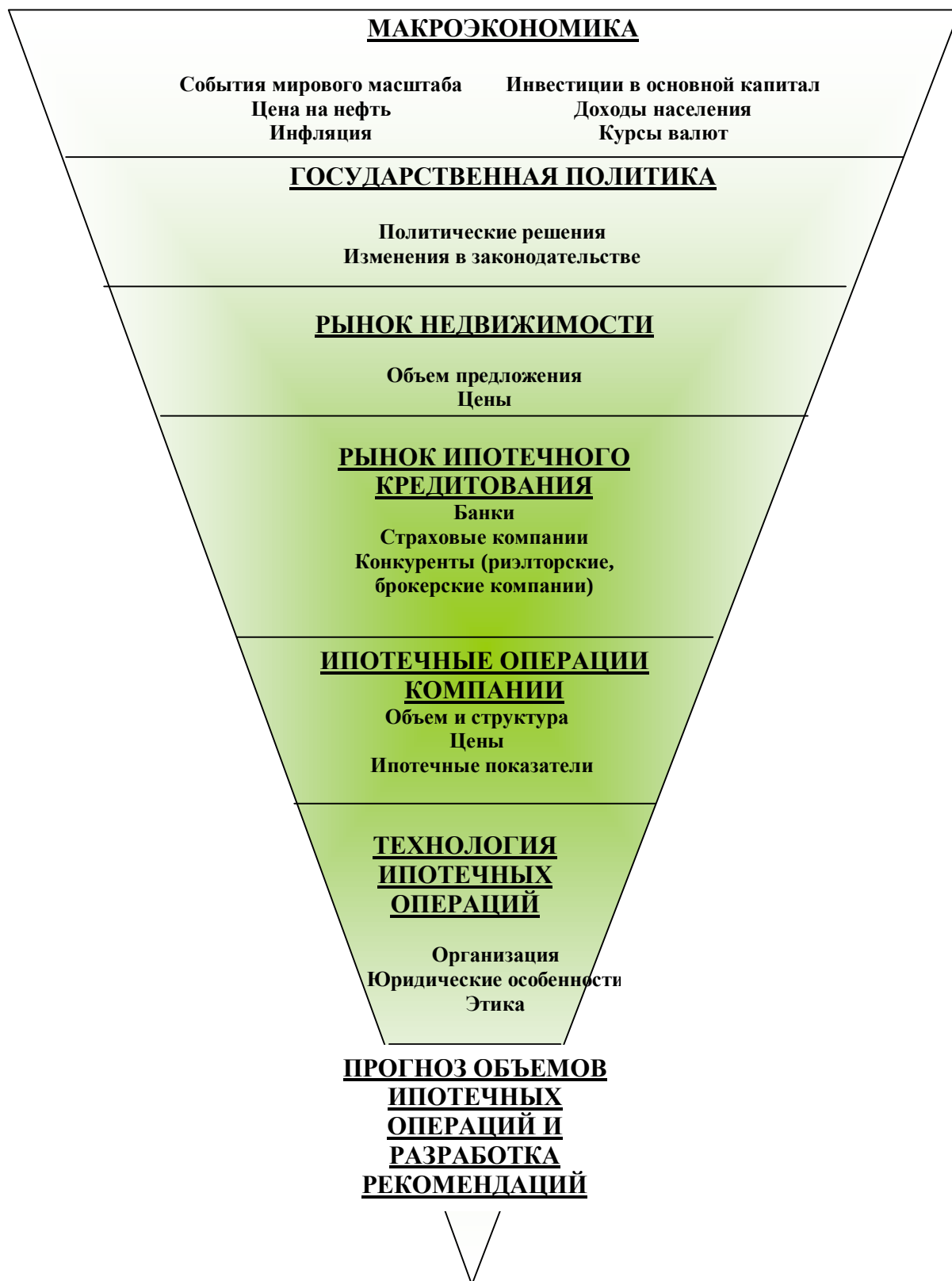
На протяжении последних 7-8 лет тема ипотечного кредитования чрезвычайно актуальна и популярна в обществе. В научном плане рассмотрение темы ипотечного кредитования до недавнего времени сводилось к решению организационных, юридических и экономических проблем ипотеки в масштабах государства. Дальнейшее развитие экономических отношений привело к появлению новой для российского ипотечного рынка услуги – ипотечного брокериджа, которая оказывается банками, независимыми брокерами и агентствами недвижимости. В связи с активизацией участников данного рынка и увеличением конкуренции на нем в агентствах недвижимости возникает необходимость совершенствования управления операциями на рынке ипотечных сделок с недвижимостью.

В исторически короткий срок развитие рыночных отношений в экономике России привело к тому, что ипотека из области законодательного процесса и исследования зарубежного и дореволюционного российского опыта перешла за последние 3-4 года к стадии практического развития. Накопленный опыт мониторинга и анализа ситуации с ипотекой в Московском регионе позволяет выявить определенные закономерности и особенности процесса в современных условиях России и выработать рекомендации по совершенствованию эффективности работы операторов этого сегмента экономики.

В научном плане исследованию в основном подвергались процессы деятельности на рынке ипотечного кредитования банковских (кредитных) организаций, их взаимодействия с потребителями (кредитополучателями). Вне исследования оставались проблемы, возникающие на стыке рынка недвижимости и ипотечного покупателя, т.е. проблемы, возникающие в ходе ипотечных операций риэлторской компании.

Методика проведения комплексного исследования ипотечных операций риэлторской компании [1], доработанная авторами применительно к ипотечным операциям риэлторской компании на рынке ипотечных сделок с недвижимостью представлена в виде следующей схемы.

ЭТАПЫ (ЭЛЕМЕНТЫ) АНАЛИЗА ИПОТЕЧНЫХ ОПЕРАЦИЙ РИЭЛТОРСКОЙ КОМПАНИИ



Деятельность риэлторской компании на рынке ипотеки регламентируется, в первую очередь, Гражданским кодексом Российской Федерации, который устанавливает: положения о праве собственности и других вещных правах на жилые помещения; общие правила обеспечения кредитов залогом недвижимости, в том числе и жилой; основания обращения взыскания на заложенное жилое помещение. Однако общие правила о залоге, содержащиеся в ГК РФ, применяются к отношениям по договору об ипотеке в случаях, когда Кодексом или Федеральным законом «Об ипотеке (залоге недвижимости)» не установлены иные правила.

Федеральный закон №102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» устанавливает порядок перехода прав на имущество, заложенное по договору об ипотеке, к другим лицам и обременение этого имущества правами других лиц. Кроме того, Федеральным законом регулируются последующая ипотека (гл. VII); уступка прав по договору об ипотеке, передача и залог закладной (гл. VIII); порядок реализации заложенного имущества, на которое обращено взыскание (гл. X); особенности ипотеки земельных участков (гл. XI); особенности ипотеки предприятий, зданий и сооружений (гл. XII); особенности ипотеки жилых домов и квартир (гл. XIII).

Неотъемлемым элементом законодательной базы проведения ипотечных сделок с недвижимостью является федеральный закон от 21.07.97 N 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним», который устанавливает обязательность государственной регистрации упомянутых прав и сделок, определяет участников возникающих в данной ситуации отношений, декларирует открытость сведений о государственной регистрации прав и т.д.

Большое значение в совершенствовании законодательной базы проведения ипотечных сделок с недвижимостью и развития ипотеки имеет проводимая государством политика по формированию рынка доступного жилья. В январе-июне 2005 года вступили в силу законодательные акты, положившие начало формированию рынка (развитию деятельности кредитных организаций и страховых компаний, увеличению объемов строительства жилья) и, в том числе, послужившие основой для деятельности риэлторской компании на рынке ипотечного жилищного кредитования.

Концепция формирования рынка доступного жилья предусматривает рыночные принципы удовлетворения жилищных потребностей основной части населения в соответствии с ее платежеспособным спросом; создание механизмов участия государства в поддержке рынка в целом; повышение доступа на рынок определенных групп населения, нуждающихся в господдержке.

Упомянутые законодательные акты были объединены в тематические блоки:

1. Новая государственная жилищная политика. Бесплатно жилье предоставляется государством только малоимущим гражданам, нуждающимся в улучшении жилищных условий. Для всех иных групп населения создаются условия для того, чтобы люди могли приобретать, строить, арендовать жилье на рынке (Жилищный кодекс от 29.12.04 № 188-ФЗ).

2. Увеличение платежеспособного спроса населения на жилье. Создание финансовых схем, методов и инструментов, которые позволяют человеку приобрести жилье в счет будущих доходов или использовать те или иные накопительные подходы (изменения в Гражданский процессуальный кодекс от 29.12.04 № 194-ФЗ; изменения в Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» от 30.12.04 № 216-ФЗ и в Гражданский кодекс от 30.12.04 № 213-ФЗ; изменения в Федеральный закон «О кредитных историях» от 30.12.04 № 218-ФЗ; Федеральный закон от 30.12.04 № 215-ФЗ "О жилищных накопительных кооперативах").

3. Увеличение предложения жилья на рынке, т.е. создание условий для увеличения объемов жилищного строительства. (Градостроительный кодекс от 29.12.04 № 190-ФЗ, Федеральный закон от 30.12.04 № 214-ФЗ "Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости...").

4. Регулирование инфраструктуры рынка жилья. Цель – снижение транзакционных издержек на рынке, совершенствование работы регистрационной системы, усиление прав добросовестных приобретателей жилья, отмена обязательного нотариального удостоверения договоров ипотеки. В указанный блок вошли: Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» от 29.12.2004 №196; изменения в ГК РФ от 30.12.04 № 213-ФЗ, касающиеся отмены обязательного нотариального удостоверения договоров ипотеки и распространения залога на здания, находящиеся или возводимые на участке залогодателя.

5. Пятый блок - налоговый. Закон «О внесении изменений в статьи 250 и 251 части второй Налогового кодекса Российской Федерации» от 20.08.04 № 105-ФЗ вступил в силу с 01.01.05 и предусматривал внесение изменений в части налога на прибыль организаций, позволяющих учесть специфику деятельности ипотечного агента – специальной организации (эмитента облигаций с ипотечным покрытием) и его взаимодействия с организацией-учредителем.

С 2006 года важнейший государственный инструмент реализации национального проекта "Доступное и комфортное жилье - гражданам России" - Федеральная целевая программа "Жилище" получила подкрепление в виде нового раздела "Обеспечение земельных участков коммунальной инфраструктурой в целях жилищного строительства".

Постановлением Правительства Москвы «О мерах по развитию ипотечного жилищного кредитования в городе Москве» от 8 ноября 2005 года N 881-ПП была утверждена трехлетняя программа развития ипотечного жилищного кредитования в Москве, рассчитанная на 2006-2008 годы.

Получила свое развитие и программа "Молодой семье - доступное жилье", ее второй этап на 2006-2008 годы утвержден постановлением Правительства Москвы № 994-ПП от 13 декабря 2005 года.

22 июня 2006 года подписано распоряжение правительства Москвы «О дополнительных мерах по защите прав граждан, принимающих долевое участие в финансировании жилищного строительства на территории города Москвы». Основные положения документа предполагают ограничение на реализацию жилой площади до полного завершения строительства жилого дома с обязательством инвестора формировать резерв нереализованной жилой площади в размере 15% от общей площади жилого дома; введение типового договора долевого участия граждан в финансировании строительства жилья на территории города Москвы.

В совокупности эта законодательная активность государства, а также общее улучшение макроэкономической ситуации в стране создали необходимые условия для развития ипотеки.

Ситуация на рынке ипотеки в 2001-2005 годах характеризовалась бурным ростом объемов ипотечных операций. Так, по данным Ассоциации российских банков, на конец 2001 года в России объем выданных ипотечных кредитов составил \$56 млн., на конец 2002 - \$260 млн., 2003 - около \$500 млн., 2004 - \$1 млрд., 2005 года – \$2,6 млрд. К концу 2006 года, по оценкам экспертов, составит \$6 млрд.

Доля ипотечных сделок от общего числа зарегистрированных сделок купли-продажи квартир в Москве выросла с 2% в 2002 году до 6-8% в 2005 году, в 2006 году составила порядка 10-12%.

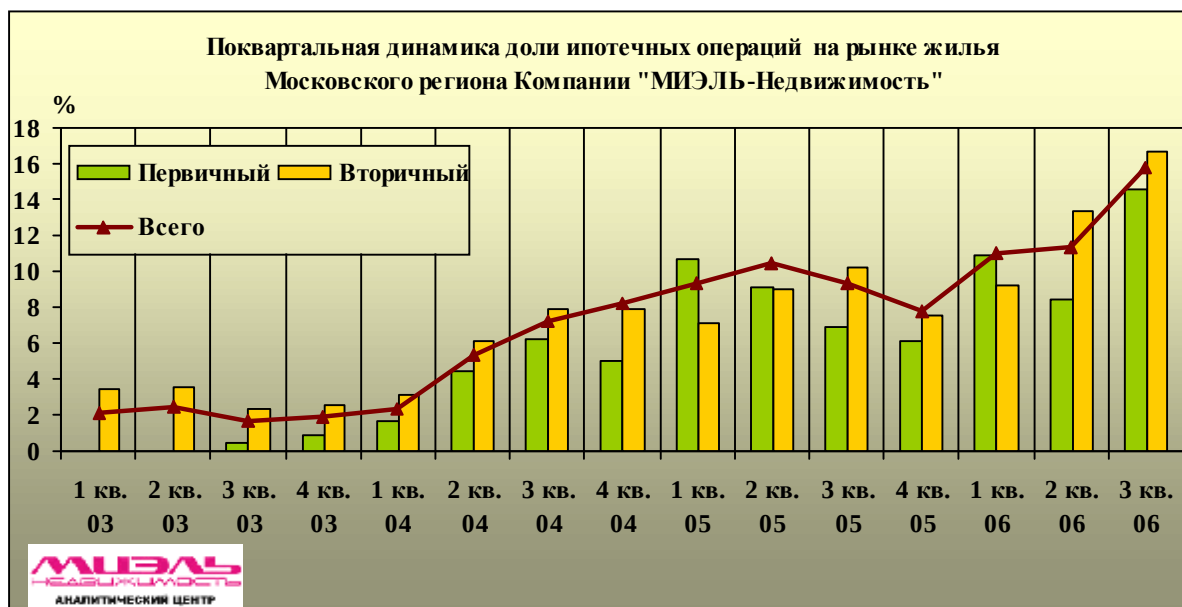
Банки продолжали снижать процентные ставки и принимать другие меры к улучшению условий кредитования, население также преодолело специфический менталитет и охотно обращается в банки за ипотечными кредитами. Тем не менее, в конце 2005 года количество

реализованных сделок с кредитами составило 50-80% от числа одобренных кредитов. Произошло сокращение доли ипотечных сделок с недвижимостью в агентствах недвижимости. Так, по нашим данным, объем ипотечных операций компании «МИЭЛЬ-Недвижимость», выросший с 2003 года до 2 квартала 2005 года в 10 раз, прекратил свой рост и в течение года (по 2 квартал 2006 г.) оставался на уровне 9-10 относительно 1 квартала 2003 года. Лишь с 3 квартала 2006 рост возобновился.



Произошло сокращение доли ипотечных сделок с недвижимостью в агентствах недвижимости. Доля ипотечных сделок в общем объеме операций купли-продажи квартир в Компании «МИЭЛЬ-Недвижимость» росла до 2 кв. 2005 г. и достигла 9%. Затем началось ее снижение (в 4 кв. 2005 года - до 6,9%).

Доля ипотечных сделок в общем объеме операций купли-продажи квартир также росла до 2 кв. 2005 г. и достигла 9%. Затем началось ее снижение (в 4 кв. 2005 года - до 6,9%). Начиная с 1 квартала 2006 года доля ипотечных операций стала увеличиваться и в 3 квартале 2006 достигла 17%.

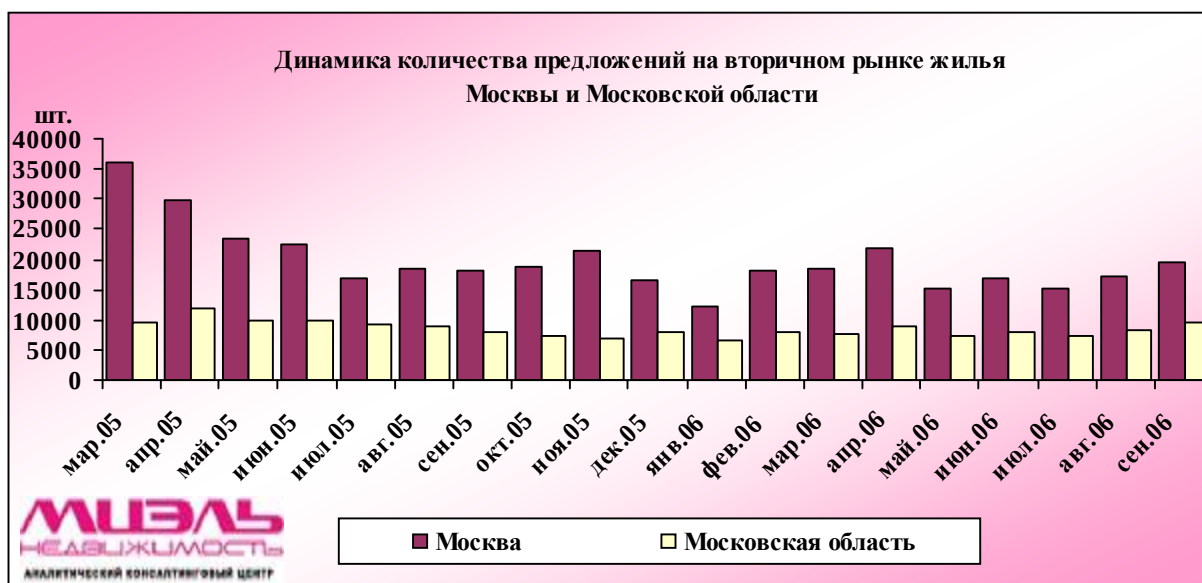


Наши исследования [2] показали, что торможение ипотеки в первую очередь было связано с катастрофическим сокращением объема предложения квартир на рынке и образованием дефицита, вследствие которого продавцы отказывались работать с ипотечными покупателями.

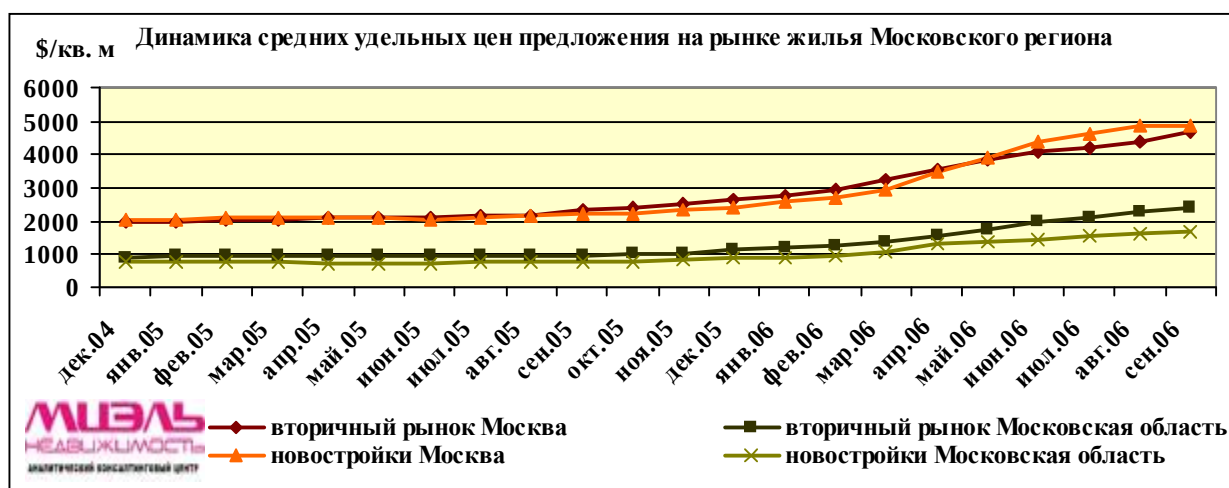
Причины сокращения объемов нового строительства лежат, в первую очередь, в последствиях микрокризиса 2004 г. на рынке новостроек, вызванного оттоком покупателей, сокращением объема средств у застройщиков и их возможностей продолжать строительство и возврат кредитов, во взаимосвязи с банковским микрокризисом, снижением ликвидности у банков, сокращением объема кредитования застройщиков. Ситуация усугубилась в 2005 – начале 2006 года развитием скандалов с застройщиками. В Москве и ряде городов Подмосковья прошли акции протеста горожан, пострадавших от деятельности недобросовестных строительных компаний.

Дезорганизация строительного процесса закрепились с вступлением в силу в апреле 2005 г. ФЗ № 214. В результате неготовности к новым условиям работы на рынке недвижимости строительные компании не смогли начать возведение новых объектов. Работы на старых также приостановились. Произошло сокращение объемов строительства и предложения жилья. Реализация новостроек с помощью ипотеки была ограничена и осуществлялась только по объектам, разрешение на строительство которых было получено до 1 апреля 2005 года.

Сокращение предложения на первичном рынке жилья обусловило снижение числа предлагаемых объектов и на вторичном рынке (в Москве с 35 тыс. квартир в марте 2005 года до 12 тыс. в январе 2006 года, в Московской области с 10-12 тыс. до 6-7 тыс. соответственно).



Сложившаяся ситуация способствовала ускорению роста цен, начавшемуся в мае-июне 2005 года, что, в свою очередь, еще больше ограничило возможности граждан воспользоваться ипотечным кредитом для покупки жилья: за период оформления кредита в банке продавец поднимал стоимость квартиры, и покупатель не мог за счет кредита обеспечить первоначальный взнос.



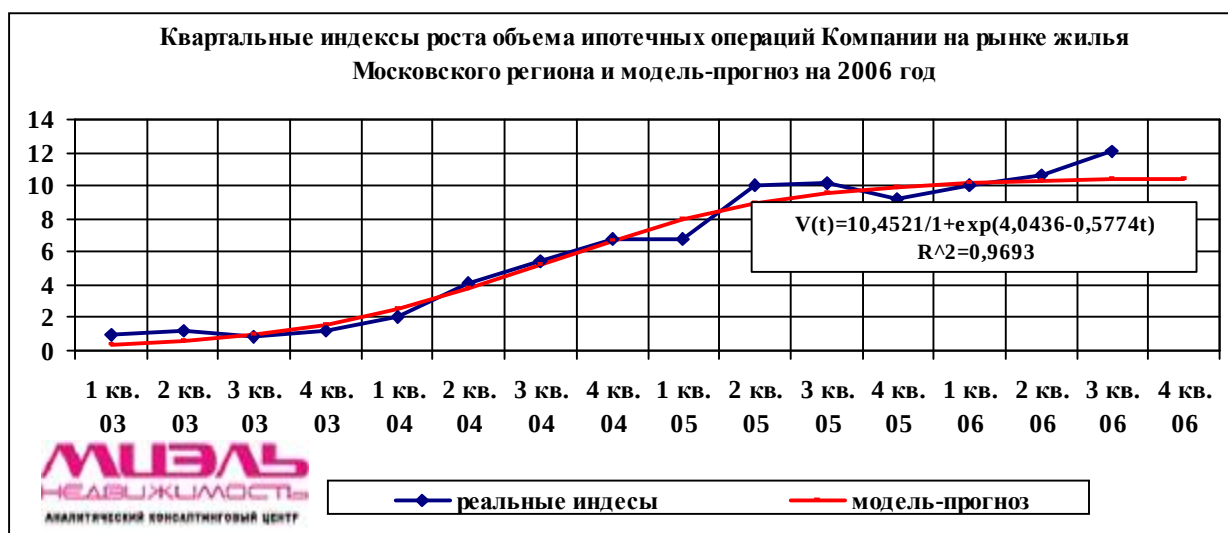
Оценка числовых показателей процесса проведения ипотечных сделок на примере компании «МИЭЛЬ-Недвижимость» на вторичном рынке жилья показала, что с 2003 года по 2 квартал 2005 года объем ипотечных операций Компании вырос в 10 раз. В 3 квартале 2005 года рост объемов операций прекратился, и в течение года он сохранялся на одном уровне. Одновременно началось увеличение продолжительности проведения ипотечной сделки (до 4 месяцев) за счет увеличения времени на поиск квартиры, которое составило в 3 и 4 квартале 2005 года 1,69 месяца и 2,3 месяца соответственно по сравнению с 1,46 во 2 квартале 2005.

Исходя из полученных результатов проведенного исследования внешних факторов и внутренней информации об операциях риэлторской компании на рынке ипотечного жилищного кредитования, в декабре 2005 года была построена модель динамики роста объема ипотечных операций Компании в начальный период развития РИСН, аналогичная модели роста цен на рынке жилья Москвы в период 1990-1995 гг. [3]:

$$V(t) = \frac{10.4521}{1 + \exp(4.0436 - 0.5774t)}, \text{ где } t - \text{порядковый номер квартала.}$$

Для решения задачи построения математической модели использовался метод «регрессии для заданной функции», реализованный в программе Matlab 6.5 + Simulink 4/5.

С использованием полученной модели был дан прогноз динамики объемов ипотечных операций Компании на 2006 год на основании модели. Согласно прогнозу, благоприятная макроэкономическая ситуация, смягчение банками условий кредитования, совершенствование законодательной базы - с одной стороны; продолжающееся снижение объемов предложения (несмотря на сокращение его темпов) и рост цен - с другой - будут способствовать тому, что прирост объемов ипотечных операций Компании в 2006 году по сравнению с объемом 2005 года составит не более 10-30% (по сравнению с 96% в 2005 году и 331% в 2004 году). Реально, в 3 квартале 2006 года по сравнению с 3 кварталом 2005 года, прирост объема ипотечных операций составил 21%.



Начавшейся новой стадии роста объема ипотечных операций способствовали следующие обстоятельства.

В целях увеличения объемов жилищного строительства 30 июня 2006 года Госдумой были приняты поправки к закону № 214-ФЗ, которые включают в себя: исключение солидарной ответственности банка и застройщика, по обязательствам обеспеченным залогом; усложнение процедуры одностороннего отказа застройщика от исполнения обязательств по договору; введение облигации, закрепляющее право владельцев на получение от эмитентов во владение помещений.

Госдума в сентябре 2006 г. приняла в первом чтении поправки в Градостроительный кодекс РФ и другие законодательные акты РФ, направленные на устранение административных барьеров и совершенствование механизмов вовлечения в хозяйственный оборот земельных участков для жилищного строительства.

Помимо этих законодательных новаций, действие которых проявится в среднесрочной перспективе, появились факторы, начавшие свое действие в направлении увеличения объема предложения на рынке уже с лета: замедление темпов роста цен на вторичном рынке, приведшее продавцов к решению выйти на рынок, инвесторов – зафиксировать прибыль путем продажи ранее закупленных квартир, и т.д.

Банки до предела снизили свои требования к заемщику, сумма первоначального взноса многими банками была снижена до нуля. Это способствовало дополнительному привлечению заемщиков, и в условиях начавшегося роста в 3 квартале объема предложения с одновременным замедлением темпов роста цен - объем ипотечных операций и их доля в общем объеме операций Компании вновь начали увеличиваться.

Таким образом, исследование показало, что ситуация на рынке недвижимости оказывает существенное воздействие на динамику развития ипотеки, объем и долю ипотечных операций.

Обобщая выявленную ситуацию в области ипотеки, можно сказать, что принятое наименование ипотеки – «рынок ипотечного кредитования» - является несколько односторонним. Оно учитывает лишь деятельность кредитных организаций, оставляя в стороне взаимодействие ее с функционированием операторов рынка недвижимости. Необходимо ввести новое, более комплексное понятие - рынок ипотечных сделок с недвижимостью.

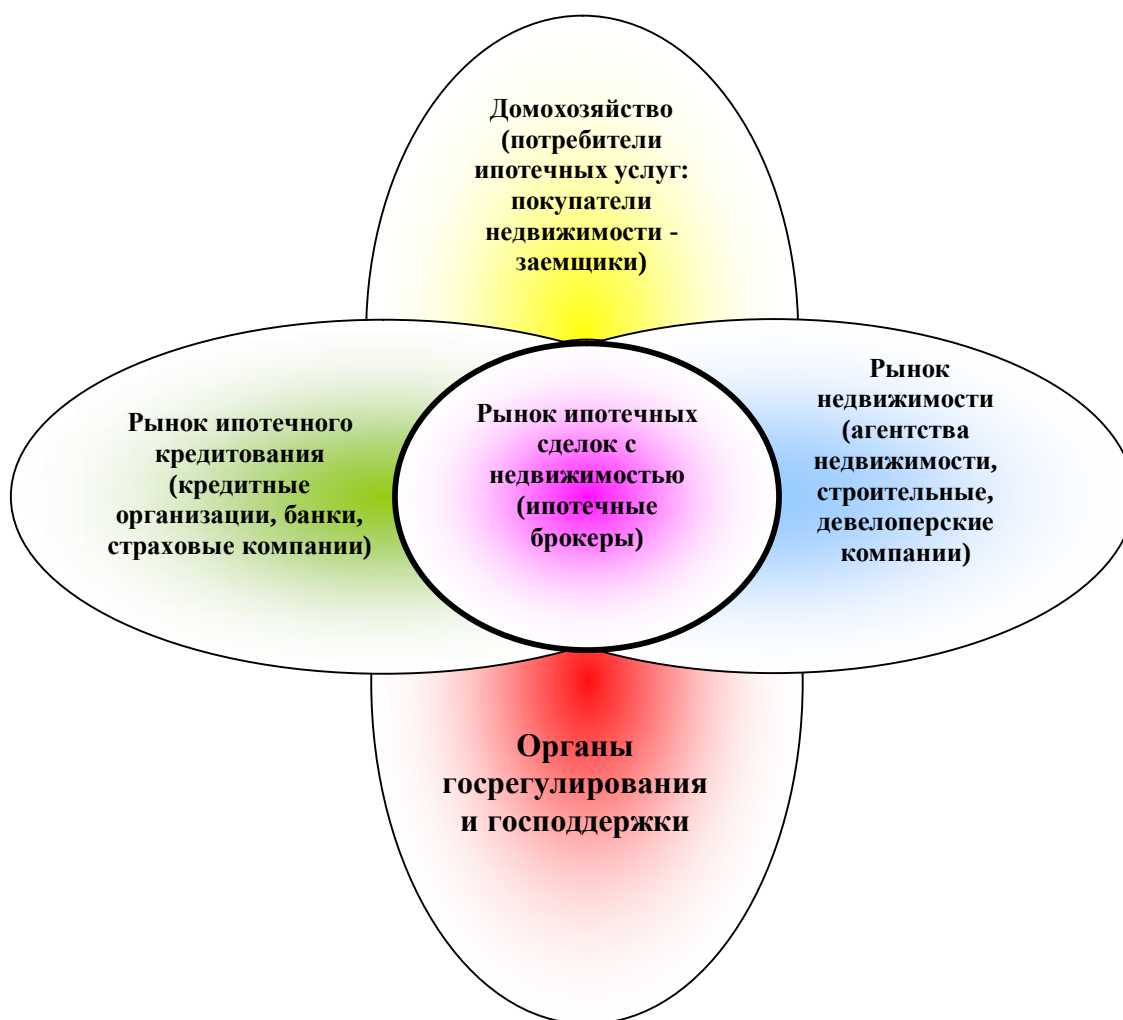
Рынок ипотечных сделок с недвижимостью (РИСН) представляет собой механизм взаимодействия его субъектов по поводу приобретения объектов недвижимости с привлечением кредитных средств под залог недвижимости. РИСН формируется как область пересечения таких сегментов экономики и деятельности оперирующих субъектов, как экономика домохозяйства, финансовый рынок (рынок ипотечного кредитования), рынок

недвижимости (рынок сделок с недвижимостью), управление экономической деятельностью субъектов (государственное управление и регулирование).

Домохозяйства стремятся удовлетворить потребность в жилье, используя всевозможные источники жилищного финансирования, включая ипотечные кредиты. Выгода операторов финансового рынка, а также операторов рынка недвижимости – состоит в регулярном получении прибыли в результате их профессиональной деятельности. Государственные органы стремятся обеспечить поддержку решения жилищной проблемы и законодательную безопасность населения, поступление налоговых выплат от участников рынка в бюджет.

Таким образом, РИСН обеспечивает социально-экономические потребности общества, используя синергетический эффект взаимодействия финансового рынка и рынка недвижимости при управлении и регулировании со стороны государства в интересах и при активном участии домохозяйств.

СХЕМА 2. Рынок ипотечных сделок с недвижимостью



Оператором рынка ИСН стал представитель новой профессии – ипотечный брокер.

Развитие рынка ипотечного кредитования и рынка ИСН привело к нарастанию конкуренции между участниками указанных рынков, в том числе и агентствами недвижимости, стремящимися расширить спектр предоставляемых ими услуг, выйти на качественно новый уровень обслуживания клиентов, желающих приобрести недвижимость с

помощью кредитных средств под залог имеющейся или вновь приобретенной недвижимости. Так появилась новая специальность - ипотечного брокера. Ипотечный брокер - это специалист, владеющий знаниями в области недвижимости, ипотечного кредитования, страхования, оценки, регистрации прав на недвижимое имущество, практикой судебных разбирательств. Ипотечный брокер в агентстве недвижимости оказывает комплексную услугу по купле-продаже недвижимости с использованием ипотечного кредитования, то есть объединяет в себе функции банковского ипотечного брокера и брокера по недвижимости.

Ипотечный брокер подбирает подходящий для клиента кредит и подходящего для банка клиента. Банк делегирует ему часть своих функций по предварительной фильтрации заявок и формированию кредитного досье. Ипотечный брокер в сотрудничестве с брокером по недвижимости выбирает объект, представляют интересы клиента в отношениях с банком, риэлтором, страховой компанией.

В специфической рыночной ситуации 2005-2006 гг. возникла необходимость совершенствования технологии проведения ипотечных сделок с недвижимостью в риэлторских компаниях, с целью повышения эффективности их деятельности на рынке ИСН.

В проведенном комплексном исследовании были разработаны рекомендации по совершенствованию работы компании на данном рынке. Среди них:

1. Фиксация цены квартиры для клиента - ипотечного покупателя при покупке квартиры на начальном этапе сделки за счет комиссионного вознаграждения агентства,
2. Формирование «товарного запаса» - выкуп Компанией квартир - с целью обеспечения покупателей необходимым объемом предложения,
3. Корректировка технологии работы с учетом сложившейся рыночной ситуации путем разделения функций агента и ипотечного брокера, что позволит предоставлять более качественные услуги, оказываемые узкими специалистами.

Стандартный процесс проведения ипотечной сделки агентством недвижимости состоит из следующих основных этапов: консультирование покупателя; подбор банка; заключение договора на поиск квартиры; сбор документов, необходимых для одобрения банка, получение одобрения банка; подбор объекта недвижимости; заключение договора с покупателем на приобретение квартиры; заключение договора с продавцом квартиры; сбор и подготовка документов, необходимых для совершения сделки, и их правовой анализ; согласование условий проведения сделки; проведение сделки, государственная регистрация; контроль за передачей недвижимости покупателю. При этом комплексная услуга оказывалась специально обученным брокером по недвижимости с привлечением ипотечного консультанта – специалиста агентства (или банка) по ипотечному кредитованию.

На основе проведенного исследования были разработаны рекомендации по совершенствованию технологии проведения ипотечных операций, в соответствии с которыми в компетенцию ипотечного брокера переходят обязанности по получению одобрения заемщика и объекта недвижимости, организации и сопровождению ипотечной составляющей сделки. Таким образом, интерес ипотечного брокера (мотивация его деятельности) состоит в организации выдачи наибольшего количества кредитов покупателям недвижимости, в то время как интерес брокера по недвижимости, за которым сохраняются его основные функции (поиск квартиры, организация и проведение сделки), - в проведении наибольшего числа сделок, в том числе и ипотечных. Взаимное сотрудничество брокера по недвижимости и ипотечного брокера ориентировано на достижение общего результата – увеличение количества ипотечных сделок компании.

Таблица 1. Общая схема организации процесса проведения ипотечной сделки на вторичном рынке до и после внесения изменений в технологию

№№ п/п	Этапы сделки	Участники и исполнители сделки (до изменений в технологии)	Участники и исполнители сделки (после изменений в технологии)
1.	Первичная консультация	Брокер по недвижимости (при участии ипотечного консультанта)	Брокер по недвижимости + Ипотечный брокер
2.	Подбор банка	Брокер по недвижимости (при участии ипотечного консультанта)	Ипотечный брокер
3.	Сбор документов для одобрения	Брокер по недвижимости (при участии ипотечного консультанта)	Ипотечный брокер
4.	Подписание договора на поиск квартиры	Брокер по недвижимости	Брокер по недвижимости
5.	Поиск квартиры	Брокер по недвижимости	Брокер по недвижимости
6.	Заключение договора на покупку (с покупателем)	Клиент + Брокер по недвижимости	Клиент + Брокер по недвижимости
7.	Подписание договора с продавцом	Продавец + Брокер по недвижимости	Продавец + Брокер по недвижимости
8.	Подготовка сделки и согласование условий с банком	Брокер по недвижимости (при участии ипотечного консультанта)	Брокер по недвижимости + Ипотечный брокер
9.	Проведение сделки	Брокер по недвижимости (при участии ипотечного консультанта)	Брокер по недвижимости + Ипотечный брокер
10.	Госрегистрация сделки	Брокер по недвижимости	Брокер по недвижимости
11.	Контроль за передачей недвижимости покупателю	Брокер по недвижимости	Брокер по недвижимости
12.	Контроль за передачей необходимых документов в банк	Брокер по недвижимости (при участии ипотечного консультанта)	Ипотечный брокер

Таким образом, в ходе проведенного исследования:

- сформулировано новое понятие о рынке ИСН как сегменте экономики, образующемся на пересечении рынка ипотечных кредитов, рынка недвижимости, экономики домохозяйств и государственного управления;

- изучена ситуация на рынке ИСН Москвы (в том числе на примере компании «МИЭЛЬ-Недвижимость»), получены статистические данные об объемах ипотечных операций Компании и построена математическая модель динамики объема на начальной стадии развития рынка ИСН; на основе модели дан прогноз стабилизации на рынке ИСН Москвы в 2006 году;
- исследованы и выявлены причины и предпосылки бурного развития рынка ИСН в 2004-2005 гг. и его торможения с 3 квартала 2005 года; показано, что причины торможения не связаны с ухудшением условий кредитования населения банками, а лежат в области объективного изменения ситуации на рынке недвижимости;
- в процессе поиска путей активизации рынка ИСН не со стороны кредитных организаций (которые до предела улучшили условия привлечения заемщиков), а со стороны агентств недвижимости, была изучена технология проведения в агентстве ипотечных сделок и выработаны рекомендации, позволяющие в сложившихся условиях рынка повысить эффективность деятельности Компании на рынке ИСН.

© **Стерник Г.М.**

© **Коробкова М.В.**

6.02.07

Список литературы:

1. Стерник Г.М. «Технология анализа рынка недвижимости», М: Аксвелл, 2005
2. Стерник Г.М., Луцков В.М., Коробкова М.В. и др. Рынок недвижимости Московского региона. Анализ развития и прогноз на 2006. – Аналитический центр «МИЭЛЬ-Недвижимость», Москва, 2005. – 49 с.
3. Стерник Г.М. «Статистический подход к прогнозированию цен на жилье». Журнал РАН «Экономика и математические методы», том 34 вып.1, 1998, с. 85-90.
4. Доклад Е.Б. Пановой, директора центра ипотечных программ компании «МИЭЛЬ-Недвижимость» на Петербургском ипотечном форуме, Санкт-Петербург, март 2006
5. Коробкова М.В. «Технология работы агентства недвижимости на рынке ипотечного жилищного кредитования», Современные проблемы экономики и управления развитием города РЭА им. Г.В. Плеханова, Кафедра «Экономика и управление городским строительством»(2006 г.)