**Конкуренция на рынке недвижимости**

Рыночная экономика опирается на право частной собственности - право владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом. Это позволяет гражданам или частным предприятиям по своему усмотрению приобретать, применять и реализовывать материальные ресурсы и заключать договоры, имеющие юридическую силу и обязательность для партнеров.

Владелец собственности обладает правом завещания, т.е. правом назначить преемника этой собственности после своей смерти, что существенным образом поддерживает институт частной собственности. Нельзя не отметить, что при рыночной модели существует и государственная собственность, а также собственность в смешанных формах. Естественно, что законодательство должно предусматривать юридические ограничения права частной собственности, связанные с интересами общества в целом.

С частной собственностью непосредственно связана свобода предпринима­тельства и выбора. Свобода предпринимательства позволяет организовывать процесс производства из имеющихся ресурсов и продавать произведенные товары (продукцию, услуги) на рынке по собственному усмотрению. Принятие решения о вступлении на тот или иной рынок (вид деятельности) или выходе из него находится в руках предпринимателя.

Свобода потребительского выбора, т.е. свобода потребителя в пределах своих доходов приобретать товары и услуги в наборе, наиболее подходящем для удовлетворения своих потребностей, является доминирующей среди других свобод и обуславливает пределы свободы выбора поставщиков материальных и людских ресурсов. В итоге получается, что потребитель решает, что должна производить экономика.

Личный интерес формирует образ действий различных субъектов рынка недвижимости, когда они реализуют свой свободный выбор. Каждый из них стремится делать то, что ему экономически выгодно. Так, собственники недвижимости стремятся получить максимальную цену при ее продаже или сдаче в аренду, арендаторы стараются извлечь максимальную прибыль от использования арендованных площадей. Стимулирование личного интереса является одной из характерных черт рыночной экономики и в значительной мере придает ей направленность и упорядоченность при функцио­нировании. Свобода выбора, которая реализуется для каждого участника рынка в форме стремления получать лично для себя денежный доход, служит основой для экономического состязания, или конкуренции.

Конкуренция на рынке недвижимости предполагает:

· наличие на рынке большого числа независимо действующих продавцов и покупателей конкретных товаров, продуктов, ресурсов и услуг;

· свободу для продавцов и покупателей выступать на тех или иных рынках и покидать их по своему усмотрению.

Однако сущность конкуренции заключается в том, что на рынке недвижимости имеется такое большое количество продавцов, при котором каждый из них, обеспечивая небольшую долю в общем объеме предложения, практически не в состоянии воздействовать на цену товара. Это же соотношение справедливо и для тех, кто выступает на рынке недвижимости в качестве предъявителя спроса. Покупателей много и единичный покупатель не может управлять рынком к своей выгоде. Конкуренция устанавливает пределы реализации продавцами и покупателями недвижимости их личного интереса.

Самая общепринятая форма конкуренции - снижение цен. Она заключается в том, что продавцы недвижимости, стремясь увеличить (ускорить) количество продаж, предлагают ее по более низким ценам, чем конкуренты. Для этого каждому продавцу необходимо все делать так, чтобы продать по тем же ценам, что и конкурент, или дешевле. Тому предпринимателю, у которого нет достаточной сноровки в этом отношении, приходится раньше или позже уйти с рынка недвижимости. И напротив, умелый предприниматель получает высокую прибыль, которая позволяет ему развивать дело.

Одним из способов конкуренции являются нововведения, рассчитанные на привлечение покупателей. За сравнительно короткий период формирования рынка недвижимости в России это проявилось очень наглядно в деятельности риелторов.

Помимо прямого соперничества, предприниматели, действующие на рынке недвижимости, оказываются втянутыми еще и в косвенную конкуренцию. Это конкуренция различных отраслей хозяйства и различных групп товаров и услуг. Например, люди, собиравшиеся приобрести квартиру, могут передумать и купить автомобиль или отправиться в дорогостоящее путешествие, кирпичные дома могут вытеснить деревянные постройки, розничная торговля имеет преимущество в получении банковского кредита в отличие от операций с земельными участками.