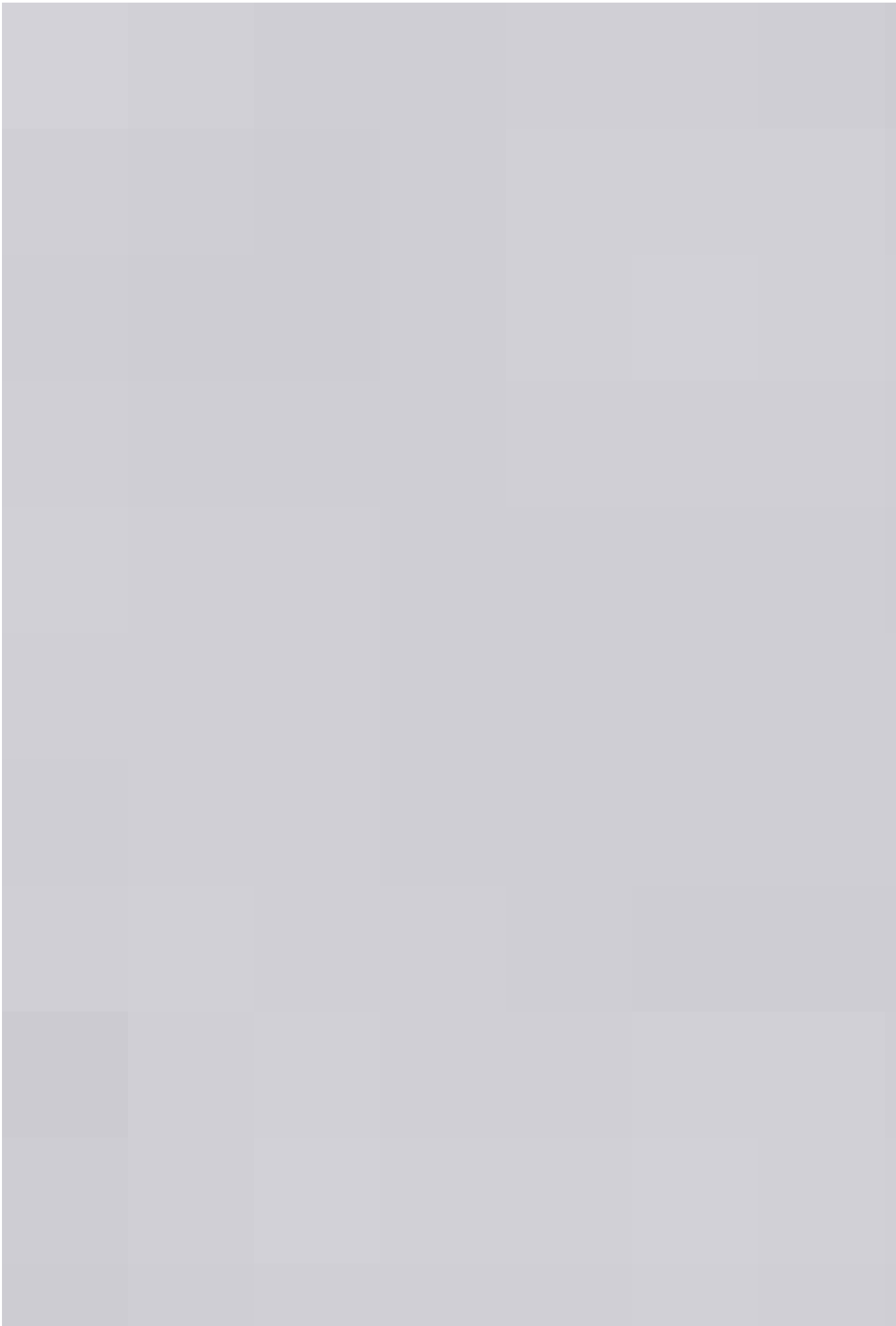




Денис Александрович Шевчук

Покупка дома и участка

Текст предоставлен издательством
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=178953
Покупка дома и участка: АСТ, Астрель; М.: 2008
ISBN

Аннотация

В пособии рассматриваются понятие, сущность, признаки и классификация недвижимости; сущность, функции и основные характеристики рынка недвижимости; основные операции рынка недвижимости и их законодательное регулирование; методы оценки различных объектов недвижимости; основные принципы управления недвижимостью в современных условиях.

Книга рассчитана для риэлторов, банкиров, инвесторов, оценщиков, специалистов по недвижимости, управлению, финансам и кредиту, кадастру, финансистов, землеустроителей, слушателей школ бизнеса, экономистов, строителей, геодезистов, картографов, менеджеров, студентов, аспирантов и преподавателей экономических, юридических, строительных, архитектурных и технических вузов и других заинтересованных лиц.

Содержание

Об авторе	4
1. Основные понятия и определения	6
1.1. Понятие недвижимости	6
1.2. Правовые основы	15
1.2.1. Право собственности	15
1.2.2. Виды операций (сделок) с недвижимостью	15
1.2.3. Государственная регистрация операций (сделок) с недвижимостью	16
2. Рынок недвижимости	17
2.1. Основные характеристики	17
2.2. Функции	20
2.3. Управление рынком недвижимости	22
2.4. Формы государственного регулирования	24
3. Оценка недвижимости	26
3.1. Виды стоимости	26
3.2. Принципы оценки	28
3.3. Факторы, влияющие на стоимость недвижимости.	31
3.4. Технология оценки недвижимости.	32
3.5. Подходы к оценке	35
3.5.1. Сравнительный (рыночный) подход	35
3.5.1.1. Метод парных продаж	37
3.5.1.2. Метод валового рентного мультипликатора	37
3.5.2. Затратный подход	39
3.5.2.1. Метод сравнительной единицы	40
3.5.2.2. Метод разбивки по компонентам	41
3.5.2.3. Метод количественного обследования	41
3.5.3. Доходный подход	47
3.5.3.1. Метод капитализации доходов	48
Конец ознакомительного фрагмента.	53

Денис Александрович Шевчук

Покупка дома и участка

Об авторе

Шевчук Денис Александрович



Опыт преподавания различных дисциплин в ведущих ВУЗах Москвы (экономические, юридические, технические, гуманитарные), два высших образования (экономическое и юридическое), более 30 публикаций (статьи и книги), Член Союза Юристов Москвы, Член Союза Журналистов России, Член Союза Журналистов Москвы, Стипендиат Правительства РФ, опыт работы в банках, коммерческих и государственных структурах (в т. ч. на руководящих должностях), Заместитель генерального директора INTERFINANCE (кредитный брокер, ООО «ИНТЕРФИНАНС МВ», www.deniscredit.ru).

Закончил Московский Государственный Университет Геодезии и Картографии (МИИГАиК), Факультет Экономики и Управления Территориями (ФЭУТ), Менеджер (менеджмент организации) и МГУ им. М.В. Ломоносова, Французский Университетский Колледж (Право), ряд специализированных курсов по различным отраслям знаний, постоянно повышает образовательный уровень в разных сферах жизнедеятельности, увлекается хатха-йогой и различными видами спорта.

Автор современных принципов ускоренного качественного изучения и запоминания любых предметов.

При написании работы автору оказали неоценимую помощь: Шевчук Владимир Александрович (три высших образования, опыт руководящей работы в банках, коммерческих и государственных структурах), Шевчук Нина Михайловна (два высших образования, опыт руководящей работы в коммерческих и государственных структурах), Шевчук Александр Львович (два высших образования, имеет большие достижения в научной и практической деятельности).

Автор также пользовался консультациями сотрудников ведущих ВУЗов и организаций г. Москвы и г. Железнодорожный Московской обл. (в т. ч. микрорайон Павлино).

1. Основные понятия и определения

1.1. Понятие недвижимости

Прежде всего, покупая участок, необходимо удостовериться в том, что лицо, выступающее в роли продавца, имеет право собственности на этот участок, и продаёт его на законных основаниях. В последнее время крайне нередкими стали случаи, когда покупатели становились жертвой мошенников. Так что приобретение недвижимости без посредников сегодня – дело довольно рискованное. Одновременно с этим, следует выяснить, прошёл ли участок размежевание и кадастровый учёт.

Идентификация продавца, без сомнения важный, но далеко не последний этап перед оформлением купли участка. Обязательно следует провести обширную работу по сбору информации и документов, касающихся этого участка. Ведь согласно действующему в нашей стране законодательству, даже вступая в права собственности земельным участком, вы не в праве использовать его так, как пожелаете. Принцип «моё – что хочу то и делаю» юристами, увы, не признаётся. Так, например, если земля зарегистрирована для строительства, она не может использоваться для сельского хозяйства или иных целей. Такую землю нельзя сдать в аренду или вести на ней хозяйственную деятельность. Изменить целевое назначение после купли участка – долгая и трудная задача, заботливые законодатели расставили здесь массу препятствий и способов избавить собственника от лишних денег. Ведь если человек может приобрести земельный участок, или взять в аренду офисное помещение, значит, у него есть деньги, а раз так, то с них и налоги заплатить нелишне...

Перед тем, как купить участок, необходимо проверить, нет ли условий, ограничивающих пользование земельным участком. Участок, ограниченный в использовании называется обременённым. Так, например, по неосторожности можно купить участок земли, являющийся уникальным природным объектом, или содержащий культурные памятники. На такой земле вам не позволят ничего посадить или построить. В иных случаях, такая «обременительная» собственность может быть привязана к вам на долгое время, вследствие того, что вы будете лишены права её продать. А между тем, налоги с обременённой земли взимаются в полной мере.

Только после того, как все перечисленные условия будут соблюдены, справки получены, права собственности продавца удостоверены, имеет смысл приступать к составлению договора купли-продажи участка. Но в любом случае, составлять этот договор без соответствующей юридической помощи будет, по меньшей мере, неблагоприятно.

В свете всего перечисленного, для того чтобы купить участок земли, и не стать при этом жертвой мошенничества, не пострадать в финансовом плане от налоговых, правоохранительных и природоохранных структур, вам проще всего обратиться в агентство по недвижимости (см. подробнее Шевчук Д.А. *Оффшоры: инструменты налоговой оптимизации*. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2007).

Инвестиции (капитальные вложения) – совокупность затрат материальных, трудовых и денежных ресурсов, направленных на расширенное воспроизводство основных фондов всех отраслей народного хозяйства (подробнее см. Шевчук Д.А. *Организация и финансирование инвестиций*. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006).

Недвижимое имущество – любое имущество, состоящее из земли, а также зданий и сооружений на ней.

Деление имущества на движимое и недвижимое берет свое начало со времен римского права, и общеизвестно, что недвижимое имущество является базой, без которой невозможно

существование ни одного развитого общества и государства. Рассмотрим, как же трактуется понятие недвижимости.

«Недвижимое имущество – это любое имущество, состоящее из земли, а также зданий и сооружений на ней».

«...имущества являются недвижимыми по их природе, или в силу их назначения, или вследствие предмета, принадлежность которого они составляют».

«Недвижимость, недвижимое имущество – реальная земельная и вся материальная собственность. Включает все материальное имущество под поверхностью земли, над ее поверхностью или прикрепленное к земле».

«Недвижимыми имуществами признаются по закону земли и всякие угодья, дома, заводы, фабрики, лавки, всякие строения и пустые дворовые места, а также железные дороги».

Как видно из вышеприведенных определений, все они тесно перекликаются и в своей основе имеют одно и то же значение (независимо от момента истории) – земля и все то, что неотрывно с ней связано. В общем случае это – справедливо.

В России термин «недвижимое и движимое имущество» впервые появился в законодательстве во времена правления Петра I в Указе от 23 марта 1714 г. «О порядке наследования в движимых и недвижимых имуществах». Под недвижимым имуществом признавались земля, угодья, дома, заводы, фабрики, лавки. К недвижимому имуществу относились также полезные ископаемые, находящиеся в земле, и различные строения, как возвышающиеся над землей, так и построенные под ней, например: шахты, мосты, плотины.

В советском гражданском праве (ГК РСФСР – ст.21, 1922 г.) было установлено, что в связи с отменой частной собственности на землю деление имущества на движимое и недвижимое упразднено.

Проблема принятия инвестиционных решений традиционно находится в центре внимания как ученых-теоретиков, так и хозяйственников-практиков (подробнее см. Шевчук Д.А. Организация и финансирование инвестиций. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006)..

В процессе проведения экономических реформ в России вновь введено деление имущества на движимое и недвижимое. С 1994 г., согласно ст. 130 ГК РФ, «к недвижимым вещам (*недвижимое имущество, недвижимость*) относятся земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, здания, сооружения». К недвижимости относятся также подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты.

Законом к недвижимости может быть отнесено и иное имущество. Так, согласно ст. 132 ГК РФ, «предприятие в целом как имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности, признается недвижимостью» (табл.1.1).

Таблица 1.1
Виды недвижимого имущества

№ п/п	Отдельные объекты	Сложные объекты
1	Земельные участки	Предприятие в целом как имущественный комплекс, включая: ♦ земельные участки; ♦ здания и сооружения; ♦ инвентарь и оборудование; ♦ сырье и продукцию; ♦ требования и долги; ♦ права на обозначения, индивидуализирующие предприятие, его продукцию, работы и услуги; ♦ нематериальные активы; ♦ информацию; ♦ другие исключительные права
2	Участки недр	
3	Обособленные водные объекты	
4	Все, что прочно связано с землей, в том числе: ♦ леса; ♦ многолетние насаждения; ♦ здания; ♦ сооружения	
5	Приравненные к недвижимости, подлежащие государственной регистрации: ♦ воздушные и морские суда; ♦ суда внутреннего плавания; ♦ космические объекты. Иные предметы, наделенные статусом недвижимости по закону	

Определение недвижимости, находящейся в жилищной сфере содержится в ст. 1 Закона РФ «Об основах федеральной жилищной политики», которая в состав такого имущества включает: земельные участки и прочно связанные с ними жилые дома с жилыми и нежилыми помещениями, приусадебные хозяйственные постройки, зеленые насаждения с многолетним циклом развития, жилые дома, квартиры, иные жилые помещения в жилых домах и других строениях, пригодные для постоянного и временного проживания, сооружения и элементы инженерной инфраструктуры жилищной сферы.

Вещи, не относящиеся к недвижимости, включая деньги и ценные бумаги, признаются движимым имуществом.

Недвижимое имущество может быть **делимым и неделимым**.

Делимым является имущество, которое может быть без нарушения его сущности разделено на доли и каждая его доля после раздела представляет целую недвижимую вещь. При этом в установленных законом случаях делимая недвижимость может быть признана неделимой (фермерские хозяйства в ряде стран).

Недвижимое имущество может иметь **неотделимые части**, которые называют **существенными** (не могут быть отделены от недвижимой вещи без причинения ей несоразмерного ущерба – например, лифт и лифтовое оборудование жилого дома).

С недвижимыми вещами могут быть связаны движимые вещи, называемые **принадлежностями**. Принадлежностью является такая движимая вещь, которая, не являясь существенной частью, служит недвижимости и связана с ней общим назначением.

Недвижимая вещь может иметь различные **обременения** – условия, запрещения, стесняющие правообладателя при осуществлении права собственности либо иных вещных прав на конкретный объект недвижимого имущества (сервитута, ипотеки, доверительного управления, аренды, ареста имущества и других), устанавливаемых на основе договора или закона.

Сервитут – право ограниченного пользования чужим объектом недвижимого имущества, например, для прохода, прокладки и эксплуатации необходимых коммуникаций и иных нужд, которые не могут быть обеспечены без установления сервитута. Сервитут как вещ-

ное право на здание, сооружение, помещение может существовать вне связи с использованием земельным участком.

Кадастровый номер – уникальный, не повторяющийся во времени и на территории Российской Федерации номер объекта недвижимости, который присваивается ему при осуществлении кадастрового и технического учета (инвентаризации) в соответствии с процедурой, установленной законодательством Российской Федерации, и сохраняется, пока данный объект недвижимости существует как единый объект зарегистрированного права. Кадастровый номер здания или сооружения состоит из кадастрового номера земельного участка, на котором находится здание или сооружение, и инвентарного номера здания или сооружения. Кадастровый номер помещения в здании или сооружении состоит из кадастрового номера здания или сооружения и инвентарного номера помещения.

Кадастровый и технический учет (инвентаризация) объекта недвижимости – описание и индивидуализация объекта недвижимого имущества (земельного участка, здания, сооружения, жилого или нежилого помещения), в результате чего он получает такие характеристики, которые позволяют однозначно выделить его из других объектов недвижимого имущества.

Существенной характеристикой недвижимости является ее целевое назначение или разрешенное использование.

Любой объект недвижимости в реальной действительности существует в единстве физических, экономических, социальных и правовых свойств, каждое из которых может в соответствующих случаях выступать в качестве основного (определяющего) в зависимости от жизненных ситуаций.

Географическая концепция отражает физические (технические) характеристики недвижимости: конструкцию и материалы строений, размеры, местоположение, плодородие почв, улучшения, окружающую среду и другие параметры. Все объекты недвижимости подвергаются воздействию физических, химических, биологических, техногенных и других процессов. В результате постепенно изменяются их потребительские качества и функциональная пригодность, состояние которых учитывается при совершении сделок, владении и пользовании имуществом.

Экономическая концепция рассматривает недвижимость как эффективный объект инвестирования и надежный инструмент генерирования дохода. Основные экономические элементы недвижимого имущества – стоимость и цена – первично возникают из его полезности, способности удовлетворять различные потребности и интересы людей. За счет налогообложения владельцев недвижимости формируются муниципальные бюджеты и реализуются социальные программы (см. подробнее Шевчук Д.А. Оффшоры: инструменты налоговой оптимизации. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2007).

На юридическом уровне недвижимость подразумевает совокупность публичных и частных прав, устанавливаемых государством с учетом отечественных особенностей и международных норм. Частные права могут быть неделимыми или частичными и разделенными на основе физического горизонтального и вертикального разграничения имущества на подземные ресурсы, поверхности земельных участков, строения на них, воздушное пространство.

В России, как и в других промышленно развитых странах мира, законодательно гарантировано частным лицам право покупать, продавать, сдавать в аренду или передавать имущество либо права на владение и пользование им другим гражданам и предприятиям, т. е. свободно распоряжаться своей собственностью. Однако, когда частная собственность на недвижимость приходит в противоречие с общественными интересами, она перестает относиться к юрисдикции частного права.

Социальная роль недвижимого имущества состоит в удовлетворении физиологических, психологических, интеллектуальных и других потребностей людей. Владение недвижимостью престижно в общественном сознании и необходимо для формирования цивилизованного среднего социального слоя.

Традиционно в России недвижимость делится на 3 группы: жилищный фонд, нежилой фонд, земля. Каждая из этих групп развивается самостоятельно, имеет собственную законодательную и нормативную базу.

Жилищный фонд – совокупность всех жилых помещений независимо от форм собственности, включая жилые дома, общежития, специализированные дома, квартиры, иные жилые помещения в других строениях, пригодные для проживания.

Жилая недвижимость как товар обладает следующими свойствами, отличающими его от других товаров.

К нежилому фонду относятся здания, сооружения и другие объекты или их часть, расположенные на определенном земельном участке и зарегистрированные в установленном порядке. Нежилые помещения различаются по функциональному назначению на офисные, торговые, складские и производственные.

Базовый объект недвижимости – это земля, которая является местом проживания всех людей, основным фактором в любой сфере бизнеса, прямо или косвенно участвующем в производстве всех других товаров.

Наряду с делением на типы, недвижимость классифицируется по ряду признаков, что способствует более успешному исследованию рынка недвижимости и облегчает разработку и применение методов оценки различных категорий недвижимости, управления ими.

По характеру использования:

- Жилая недвижимость: дома, коттеджи, квартиры.
- Коммерческая недвижимость: отели, офисные помещения, магазины, рестораны, пункты сервиса.
- Производственная недвижимость: фабрики, заводы, склады.
- Сельскохозяйственная недвижимость: фермы, сады.
- Специальная недвижимость: школы, церкви, монастыри, больницы, ясли-сады, дома престарелых, здания правительственных и административных учреждений.

По целям владения:

- для ведения бизнеса;
- для проживания владельца;
- в качестве инвестиций;
- в качестве товарных запасов и НЗП;
- для освоения и развития;
- для потребления истощимых ресурсов.

По степени специализации:

- специализированная (в силу своего специального характера редко, если вообще сдается в аренду третьим лицам или продается на открытом рынке для продолжения ее существующего использования, кроме случаев, когда она реализуется как часть ее использующего бизнеса): нефтеперерабатывающие и химические заводы, электростанции; музеи, библиотеки и подобные им помещения, принадлежащие общественному сектору;
- неспециализированная – вся другая недвижимость, на которую существует всеобщий спрос на открытом рынке для инвестирования, использования в существующих или аналогичных целях.

По степени готовности к эксплуатации:

- введенные в эксплуатацию;
- требующие реконструкции или капитального ремонта;
- незавершенное строительство.

По воспроизводимости в натуральной форме:

- не воспроизводимые: земельные участки, месторождения полезных ископаемых;
- воспроизводимые: здания, сооружения, многолетние насаждения.

Недвижимость имеет потенциальную способность приносить доход и является довольно привлекательным направлением инвестирования. Формы дохода от недвижимости:

- 1) будущие периодические потоки денежных средств;
- 2) увеличение стоимости недвижимости за счет изменения рыночных цен, приобретения новых и развития старых объектов;
- 3) доход от перепродажи объекта в конце периода владения.

Коммерческая недвижимость может быть подразделена на приносящую доход – собственно коммерческую недвижимость и создающую условия для его извлечения – индустриальную (промышленную) недвижимость.

К недвижимости, приносящей доход, можно отнести:

Офисные помещения. При классификации офисных помещений в каждом регионе, муниципальном образовании принимаются различные факторы, по которым помещение относится к тому или иному классу. Это могут быть местоположение, качество здания (уровень отделки, состояние фасада, центрального входа, наличие лифтов), качество менеджмента (управляющая компания, наличие дополнительных услуг для арендаторов) и др.

В международной практике используется следующая классификация:

Класс А1:

1. Международный девелопер.
2. Центральное месторасположение, удобный доступ.
3. Полностью заново отстроенное здание.
4. Микроклимат контролируется при помощи единой системы вентиляции, отопления и четырехтрубной системы кондиционирования воздуха.
5. Открытая планировка пространства по стандарту «shell-and-core»:
 - фальш-полы и подвесные потолки,
 - высота от пола до пола следующего этажа 3,6 м,
 - рациональная эффективная сетка колонн – расстояние между ними не менее 6 м.
6. Подземная парковка и удобный доступ.
7. Система бесперебойного электропитания.
8. Современные системы безопасности здания.
9. Профессиональный арендодатель.
10. Правильно оформленная документация на право собственности здания.
11. Международная управляющая компания.

Класс А2:

1. Центральное месторасположение, удобный доступ.
2. Полностью реконструированное в 90-х гг. здание.
3. Полностью контролируемый микроклимат в помещениях.
4. Открытая планировка пространства по стандарту «shell-and-core».

5. Достаточная парковка и удобный доступ.
6. Система бесперебойного электропитания.
7. Современные системы безопасности здания.
8. Профессиональный арендодатель.
9. Правильно оформленная документация на право собственности здания.
10. Международная управляющая компания.

Класс B1:

1. Центральное месторасположение, удобный доступ.
2. Реконструированное здание.
3. Автономное теплоснабжение и система предварительного охлаждения приточного воздуха.
4. Эффективная планировка этажей в виде офисных блоков.
5. Качественный ремонт «евростандарт».
6. Достаточная парковка и удобный доступ.
7. Современные лифты.
8. 24-часовая охрана.
9. Профессиональный арендодатель.
10. Правильно оформленная документация на право собственности здания.
11. Профессиональная управляющая компания.

Класс B2:

1. Центральное месторасположение.
2. Отремонтированное здание.
3. Эффективная планировка этажей в виде офисных блоков.
4. Качественный ремонт «евростандарт».
5. Возможен не очень удобный доступ.
6. 24-часовая охрана.
7. Профессиональный арендодатель.
8. Правильно оформленная документация на право собственности здания.
9. Профессиональная управляющая компания.

Класс C1:

1. Центральное месторасположение.
2. Косметически отремонтированное здание.
3. Эффективная планировка этажей.
4. Качественный ремонт.
5. 24-часовая охрана.
6. Опытный арендодатель.
7. Правильно оформленная документация на право собственности здания.
8. Наличие в здании управляющей структуры.

Класс C2:

1. Различное месторасположение.
2. Проект возник путем конверсии бывшего института или административного здания.
3. Различное состояние помещений: от ремонта советского типа до современного стильного интерьера.
4. 24-часовая охрана.
5. Правильно оформленная документация на право собственности здания.

6. Наличие в здании управляющей структуры.

Класс D:

1. Различное месторасположение.
2. Не очень удобный доступ.
3. Проект возник путем конверсии бывшего института или административного здания.
4. Дешевый ремонт.
5. Охрана.
6. Правильно оформленная документация на право собственности здания.
7. Отсутствие в здании управляющей структуры.

Гостиницы. Гостиничные проекты на сегодняшний день в РФ являются самыми сложными видами инвестирования в доходную недвижимость. Строительство новых или реконструкция старых гостиниц самого высокого класса, их оборудование и эксплуатационные расходы считаются достаточно рискованным вложением денег, т. к. затраты на такие проекты в несколько раз выше затрат на строительство модных торговых комплексов или офисных центров. Кроме того, пятизвездные гостиницы имеют очень длительные сроки окупаемости, поэтому российский рынок доходной недвижимости тяготеет к гостиницам низкого тарифа и более низких капитальных вложений.

Эти и другие известные, удачно расположенные гостиницы имеют кафе, рестораны и бары, оборудованные места для отдыха, казино и т. д. Менее популярные гостиницы меньших размеров, расположенные не в столь престижных районах, как правило, предоставляют жилье и обслуживание более высокого качества и имеют своих клиентов.

Гаражи-стоянки (автопаркинги) как коммерческая недвижимость в стране практически не развиваются, хотя перспективы имеются. Ведь на каждую тысячу жителей в соответствии с нормами требуется около 150 парковых мест.

Магазины и торговые комплексы. Как показал опыт крупных городов Европы, хорошими условиями для месторасположения многофункциональных торговых центров (МТЦ) являются: пересечение крупных автотранспортных магистралей, непосредственная близость станций метро и остановок наземного транспорта. Чаще всего подобные центры оказываются расположенными в «спальных» районах, либо за городом, фактически на пустыре, возле крупной магистрали. В США МТЦ («MALL»), как правило, расположены за чертой города, что можно объяснить определенным количеством автотранспортных средств на душу населения, численностью населения городов и другими факторами. Эти различия соответственно влияют на требования как на этапе формирования общей стратегии МТЦ при бизнес-планировании, проектировании и продвижении, так и при строительстве и эксплуатации торгового центра. Так, например, различными будут количество парковочных мест, наличие и параметры зон отдыха и развлечений, сопутствующих бытовых услуг и пр.

К факторам, обуславливающим успех, можно отнести:

- правильно выбранное расположение;
- составление функционального решения и накопления – потребности потенциальных посетителей;
- правильно составленный прогноз развития территории, прилегающей к участку застройки (на 5—10 лет);
- общая атмосфера МТЦ, что достигается в процессе проектирования и дизайнерских работ;
- четко проработанный подбор арендаторов;
- верно выбранная управляющая компания.

Одним из ведущих в сфере управления недвижимостью является Московский Государственный Университет Геодезии и Картографии (МИИГАиК), Факультет Экономики и Управления Территориями (ФЭУТ).

1.2. Правовые основы

1.2.1. Право собственности

Право собственности и другие вещные права на недвижимость, ограничения этих прав, их возникновение, переход и прекращение подлежат государственной регистрации в едином государственном реестре. В случаях, предусмотренных законом, наряду с государственной регистрацией может осуществляться специальная регистрация или учет отдельных видов недвижимости.

Право собственности – это совокупность юридических норм, закрепляющих и охраняющих принадлежность материальных благ определенному субъекту.

Право собственности состоит из трех прав:

- **владение** – фактическое обладание вещью, создающее для обладателя возможность непосредственного воздействия на вещь;
- **пользование** – право потребления вещи в зависимости от ее назначения, а также получения доходов, приносимых вещью;
- **распоряжение** – определение юридической судьбы вещи путем осуществления динамики имущественных отношений.

Субъектами права собственности могут быть:

- частные лица (юридические и физические);
- государство;
- местное управление (муниципальные образования).

1.2.2. Виды операций (сделок) с недвижимостью

Операция (сделка) – это действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей. Цель любой сделки – приобретение права собственности или права пользования имуществом.

Действительность сделки определяется через совокупность следующих условий:

- законность содержания;
- правоспособность и дееспособность физических и юридических лиц, совершающих сделку;
- соответствие воли и волеизъявления участников сделки;
- соблюдение формы сделки.

Единственным доказательством существования зарегистрированного права является государственная регистрация прав на недвижимое имущество и сделок с ним.

Купля-продажа.

При этой сделке заключается письменный договор купли-продажи объекта недвижимости. По этому договору продавец обязуется передать объект недвижимости в собственность покупателя, а покупатель обязуется принять этот объект и уплатить за него определенную цену. Договор купли продажи объекта недвижимости подлежит обязательной государственной регистрации.

Мена.

В этой сделке каждая из сторон обязуется передать в собственность другой стороне один объект в обмен на другой. При этом права собственности на объекты недвижимости передаются сторонам одновременно, при выполнении обеими передачи недвижимого имущества.

Дарение.

В сделке дарения даритель безвозмездно передает или обязуется передать одаряемому:

- объект недвижимости в собственность;
- имущественное право к себе или третьему лицу

либо освобождает или обязуется освободить одаряемого от имущественных обязанностей.

Рента.

В этом виде сделки получатель ренты – собственник объекта недвижимости передает объект в собственность плательщику ренты, который, в свою очередь, обязуется в обмен на полученный объект периодически выплачивать получателю ренты определенную сумму либо предоставлять средства на его содержание в иной форме.

Рента имеет несколько подвидов:

- постоянная – выплачивается бессрочно;
- пожизненная – выплачивается в течение жизни получателя ренты;
- пожизненное содержание с иждивением.

Аренда.

При аренде объекта арендодатель обязуется предоставить арендатору объект недвижимости за арендную плату во временное владение и пользование. Передача объекта недвижимости другому собственнику не влечет за собой прекращение договора аренды, если этого не желает арендатор. Письменная форма договора аренды и его регистрация обязательны.

1.2.3. Государственная регистрация операций (сделок) с недвижимостью

В общем виде регистрация прав на недвижимое имущество и сделок с ним представляет собой организованную систему взаимосвязанных и взаимодействующих элементов (частей), обеспечивающих факт государственного признания и подтверждения определенных прав на объекты недвижимости.

Государственная регистрация недвижимости дает людям *титул собственности* – законное право на недвижимость, которое регламентирует права и обязанности ее владельца. Поэтому, чтобы приобрести права собственности на недвижимое имущество, надо зарегистрировать его установленным способом. В России с 1 февраля 1998 г. принята государственная регистрация прав на недвижимое имущество и сделок с ним.

Основной нормативный акт, регулирующий отношения по государственной регистрации прав на недвижимость в России это Закон РФ от 21 июля 1997 г. № 122-ФЗ «О Государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним».

Государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним теперь осуществляют вновь созданные учреждения юстиции по регистрации прав – самостоятельные юридические лица, подотчетные и контролируемые Министерством юстиции РФ.

Факт государственной регистрации возникновения и перехода прав на недвижимое имущество удостоверяется выдачей **свидетельства**, и на документах, выражающих содержание сделки, делается **специальная надпись**. Сама процедура регистрации сводится к записям информации о правах на каждый объект недвижимости и его параметрах в Едином государственном реестре.

2. Рынок недвижимости

2.1. Основные характеристики

Рынок недвижимости – это механизм, посредством которого соединяются интересы и права, устанавливаются цены на недвижимость.

Рынок недвижимости и уровень его развития характеризует развитие национальной экономики (Денис Шевчук). В развитии рынка недвижимости в России можно выделить следующие этапы.

Первый, наиболее бурный период развития рынок недвижимости пережил в начале 90-х годов. Открытие и развитие предприятий происходило практически в правовом вакууме, спрос намного опережал предложение, а следовательно, доходы были очень высоки. Точкой отсчета здесь можно считать разрешение на приватизацию квартир и, как следствие, появившаяся возможность продавать и покупать квартиры. Именно тогда появилось значительное количество бизнесменов и просто обеспеченных людей, которые захотели улучшить свои жилищные условия новым путем. То есть не ожиданием бесплатного муниципального жилья, не сложными схемами обмена, а просто покупкой квартир. Квартир в то время приватизировалось относительно немного, продающих квартиры было мало, а покупателей было уже достаточно.

На втором этапе появляются первые нормативные акты, регулирующие риэлтерскую деятельность в России. Этот период характеризуется предоставлением значительных льгот, что при сохранении хорошей конъюнктуры позволяло получать хорошие доходы, что влекло в данный сегмент рынка новых предпринимателей. Начался рост цен на жилье, квартиры стали продаваться значительно труднее, а покупатель стал привередливее. Возникли новые формы обслуживания клиентов. Появилась, в частности, и стала широко распространяться продажа квартир с рассрочкой платежа, предоставление кредитов под залог квартир. Некоторые фирмы стали работать по эксклюзивным договорам, беря на себя обязательство реализовать квартиру клиента за определенный срок (см. подробнее Шевчук Д.А. Создание собственной фирмы: Профессиональный подход. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2007).

Со второго полугодия 1999 года наступил новый этап развития рынка недвижимости России после августовского кризиса 1998 года – этап прекращения снижения цен, начала стабилизации и некоторого подъема. Это происходило на фоне благоприятного развития макроэкономических показателей в стране и, в частности, невысоких (по сравнению с осенью 1998 года) темпов инфляции, плавной и ограниченной девальвации рубля к доллару.

Следовательно, рынок недвижимости, как это следует из теории рыночной экономики, прошел стадию спада, вышел на стабилизацию, а впереди – новый подъем, в том числе и рост цен., что подтверждается скачком цен в 2005—2006 гг.

Недвижимое имущество занимает центральное место в любом общественном устройстве, выполняя одновременно две важнейшие функции: средства производства и предмета личного потребления для проживания, отдыха, культурного досуга и т. п. С объектами недвижимости тесно связано экономическое и правовое регулирование государством различных сфер жизни общества и материального производства.

Основной, базовый объект недвижимости – земля имеет уникальное значение во всей системе предпринимательской деятельности людей и самой их жизни. Она представляет собой особую ценность для всего человеческого общества, поскольку является единственным местом проживания всех народов и поколений людей, основным и единственным фактором в любой сфере бизнеса, прямо или косвенно участвующих в производстве всех дру-

гих товаров и благ. Недвижимость находится в центре экономических процессов, частных и общественных интересов, административных норм и правил.

Недвижимое имущество как товар – это объект сделок, удовлетворяющий различные, реальные или потенциальные потребности и имеющий определенные качественные и количественные характеристики.

Недвижимое имущество – наиболее *долговечный товар* из всех существующих, обеспечивающий надежность инвестиций, так как стоимость его со временем может возрастать под влиянием различных факторов. Другой важной особенностью недвижимости является то, что недвижимые товары потребляются по месту их расположения, поэтому возникает такая экономическая характеристика как территориальные предпочтения. Другими экономическими особенностями недвижимости являются неравномерность денежных потоков, дифференциация налогообложения, многообразие комбинаций вещных прав, жесткая регламентация оформления сделок, ликвидность и необходимость менеджмента (см. подробнее Шевчук Д.А. Оффшоры: инструменты налоговой оптимизации. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2007). В условиях рыночных отношений управление недвижимостью представляет собой сложную комплексную систему по удовлетворению потребностей в конкретном виде недвижимости.

В силу своей специфики рынок недвижимости носит ряд особенностей, представленных в табл. 2.1.

Таблица 2.1
Особенности рынка недвижимости

Признак	Характеристика
Локализация	- абсолютная неподвижность - большая зависимость цены от местоположения
Вид конкуренции	- несовершенная, олигополия - небольшое число покупателей и продавцов - уникальность каждого объекта - контроль над ценами ограничен - вступление в рынок требует значительного капитала
Эластичность предложений	- низкая, при росте спроса и цен предложение мало увеличивается - спрос может быть очень изменчивым
Степень открытости	- сделки носят частный характер - публичная информация, часто неполная и неточная
Конкурентоспособность товара	- во многом определяется окружающей внешней средой, влиянием соседства - специфичностью индивидуальных предпочтений покупателей
Условия зонирования	- регулируется гражданским и земельным законодательством с учетом водного, лесного, природоохранного и другого специального права - большая взаимозависимость частной и других форм собственности
Оформление сделок	юридические сложности, ограничения и условия
Стоимость	включает стоимость объекта и связанных с ним прав

Рынок недвижимости оказывает большое влияние на все стороны жизни и деятельности людей, выполняя ряд общих и специальных функций: ценообразующую, регулирую-

щую, коммерческую, санирования, информационную, посредническую, стимулирующую, инвестиционную, социальную.

Функционирование рынка недвижимости осуществляется его субъектами, к которым относятся: продавцы, покупатели, профессиональные участники, государственные органы.

Профессиональными участниками рынка являются риэлторы, оценщики, дилеры и другие посредники. Риэлторской считается деятельность, осуществляемая юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями на основе соглашения с заинтересованным лицом (либо по доверенности) по совершению от его имени и за его счет или от своего имени, но за счет и в интересах заинтересованного лица гражданско-правовых сделок с земельными участками, зданиями, сооружениями, строениями, жилыми и нежилыми помещениями и правами на них.

Рынок недвижимости имеет разветвленную структуру и его можно дифференцировать по различным признакам, представленным в табл. 2.2.

Таблица 2.2

Классификация рынков недвижимости

Признак классификации	Виды рынков
Вид объекта	Земельный, зданий, сооружений, предприятий, помещений, многолетних насаждений, вещных прав, иных объектов
Географический (территориальный)	Местный, городской, региональный, национальный, мировой
Функциональное назначение	Производственных помещений, жилищный, непроизводственных зданий и помещений
Степень готовности к эксплуатации	Существующих объектов, незавершенного строительства, нового строительства
Тип участников	Индивидуальных продавцов и покупателей, промежуточных продавцов, муниципальных образований, коммерческих организаций
Вид сделок	Купли-продажи, аренды, ипотеки, вещных прав
Отраслевая принадлежность	Промышленных объектов, сельскохозяйственных объектов, общественных зданий, другие
Форма собственности	Государственных и муниципальных объектов, частных
Способ совершения сделок	Первичный и вторичный, организованный и неорганизованный, биржевой и внебиржевой, традиционный и компьютеризированный

2.2. Функции

Рынок недвижимости оказывает большое воздействие на все стороны жизни и деятельности людей, выполняя ряд общих и специальных функций.

Одна из главных функций рынка – **установление равновесных цен**, при которых платежеспособный спрос соответствует объему предложений. При ценах ниже равновесной имеет место избыточный спрос, а в случае превышения равновесной цены – избыточные предложения. В цене концентрируется и большой объем информации о насыщенности рынка, предпочтениях покупателей, затратах на строительство, хозяйственной и социальной политике государства в области, например жилищного строительства и т. д.

Регулирующая функция состоит в том, что рынок, автономно функционируя, по определению А. Смита, «невидимой рукой» перераспределяет ресурсы по сферам предпринимательства и направляет его участников к цели, которая совсем не входила в их намерения, – к формированию эффективной структуры экономики и удовлетворению общественных интересов. В современном мире недостатки рыночного регулирования все больше компенсируются государственным управлением народным хозяйством, особенно в части охраны природы, защиты конкуренции, перераспределения доходов, создания правовой среды бизнеса, решения социальных проблем и др.

Коммерческая функция состоит в реализации стоимости и потребительной стоимости недвижимости и получении прибыли на вложенный капитал.

Функция санирования – это очищение экономики от неконкурентоспособных и слабых участников рынка, банкротство неэффективных. Рыночный механизм указывает людям направления поиска, но не дает им никаких гарантий относительно конечных финансовых результатов. Он признает лишь общественно необходимые инвестиции в недвижимость, ведь только их и оплачивает покупатель. Поэтому освобождение рынка от неэффективных собственников предприятий и других объектов недвижимости ведет к повышению устойчивости и экономическому росту (подробнее см. Шевчук Д.А. Организация и финансирование инвестиций. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2006).

Информационная функция – это уникальный способ оперативного сбора и распространения обобщенной объективной информации, позволяющий продавцам и покупателям недвижимости свободно, со знанием дела принять решение в своих интересах.

Посредническая функция выражается в том, что рынок выступает в качестве совокупного посредника и места встречи множества независимых и экономически обособленных в результате общественного разделения труда покупателей и продавцов, устанавливается связь между ними и предоставляется возможность альтернативного выбора партнеров. Действуют на рынке недвижимости и профессиональные посредники: риэлторы, оценщики, агенты, брокеры, страховщики, ипотечные кредиторы и другие лица, оказывающие услуги заинтересованным участникам (см. подробнее Шевчук Д.А. Оффшоры: инструменты налоговой оптимизации. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2007).

Стимулирующая функция выступает в форме экономического поощрения прибылью продуктивного использования достижений научно-технического прогресса в создании и использовании недвижимого имущества. Конкуренция экономически принуждает и поддерживает высокую деловую активность и поиск новых возможностей эффективного управления капиталом собственностью.

Инвестиционная функция – рынок недвижимости, это привлекательный способ сохранения и увеличения стоимости капитала. Он способствует переводу сбережений и накоплений населения из пассивной формы запасов в реальный производительный капитал,

приносящий доход владельцу недвижимого имущества. При этом само недвижимое имущество служит своеобразной страховой гарантией инвестиционных рисков.

Социальная функция проявляется в росте трудовой активности всего населения, в повышении интенсивности труда граждан, стремящихся стать собственниками квартир, земельных участков и других капитальных и престижных объектов. Из владельцев недвижимости формируется средний социальный слой общества. В результате неоднократного перераспределения на рынке предприятия, земельные участки, здания и сооружения, в конечном счете, переходят к эффективным стратегическим инвесторам, обеспечивающим высокопроизводительное их использование.

2.3. Управление рынком недвижимости

Основные цели управления рынком недвижимости:

- реализация конституционных прав граждан на недвижимое имущество и обязанностей, связанных с владением им;
- установление на рынке определенного порядка и условий для работы всем его участникам;
- защита участников от недобросовестности, мошенничества и преступных организаций и лиц;
- обеспечение свободного ценообразования на объекты недвижимости в соответствии с предложением и спросом;
- создание условий для инвестиций, стимулирующих предпринимательскую деятельность в сфере производства;
- оздоровление экологической среды, достижение экономического роста, снижение безработицы, решение жилищной проблемы и других общественных целей;
- справедливое налогообложение недвижимого имущества и участников рынка недвижимости.

Принципы управления рынком недвижимости во многом зависят от политических и экономических условий в стране, но одновременно они должны учитывать сложившийся мировой опыт. Достижение сформулированных целей возможно при учете следующих принципов управления.

Разделение процедур – применение особых подходов к регулированию отношений различных видов недвижимости – жилых и нежилых помещений, земельных, лесных участков и других объектов.

Открытость информации обо всех участниках и объектах рынка недвижимости для принятия деловых решений.

Гласность нормотворчества – публичное обсуждение проектов законов и других нормативных актов. Например, обсуждение программы жилищной реформы, затрагивающей интересы всех слоев населения.

Конкурентность как механизм повышения качества услуг на рынке и снижения их стоимости.

Разделение полномочий между регулирующими органами – нормотворчество и нормоприменение – не должны вмещаться в одно лицо.

Объекты недвижимости государственной и муниципальной собственности находятся в общем совместном владении и пользовании всего населения соответствующего региона.

Применение дополнительных мер защиты на рынке жилых помещений граждан группы риска – несовершеннолетних, одиноких пенсионеров, инвалидов и др.

Рациональное распределение функций управления рынком недвижимости между государственными органами и профессиональными участниками – коммерческими и общественными организациями (ассоциациями риэлторов; оценщиков и др.).

Политика в области управления недвижимостью должна обеспечивать эффективное использование земель в соответствии с утвержденными схемами зонирования территорий и исключительное адресное и обоснованное предоставление льгот по налогообложению с постепенным переходом от предоставления льгот по земельным платежам к адресным компенсационным выплатам из бюджета в соответствии с проводимой социальной политикой.

Представительные органы государственной власти (федеральные, территориальные и муниципальные) в интересах населения принимают законы и иные нормативные пра-

новые акты, устанавливающие порядок владения, пользования и распоряжения объектами недвижимости.

Распоряжение государственной недвижимостью в соответствии с действующим законодательством осуществляют исполнительные органы государственной власти.

Приватизация государственной и муниципальной недвижимости и возмездная передача прав на негосударственные объекты должна производиться по рыночной стоимости, а не по инвентаризационной.

Сборы и налоговые платежи, взимаемые с объектов недвижимости, в том числе и по сделкам с ними, делятся по уровням управления в соответствии с установленными нормами.

Соблюдение преемственности российской системы управления рынком недвижимости, имеющей свою историю и традиции, с учетом мирового опыта регулирования прав собственности на различные объекты недвижимого имущества; его творческое осмысление и адаптацию к нашим отечественным условиям.

2.4. Формы государственного регулирования

На рынке недвижимости государство выполняет следующие функции:

- идеологической и законодательной инициативы (концепции развития отдельных видов рынка и программы их реализации);
- инвестора в приоритетные отрасли материального производства, жилищное строительство и социально-культурную сферу;
- профессионального участника при торговле жилищными сертификатами, государственными зданиями и сооружениями и другими объектами недвижимости;
- эмитента государственных и муниципальных ценных бумаг под залог недвижимого имущества;
- регулятора, устанавливающего правила и нормы функционирования рынка недвижимости;
- верховного арбитра в спорах между участниками рынка недвижимости через систему судебных органов;
- контролера устойчивости и безопасности рынка (регистрация прав и сделок с недвижимостью).

Система государственного регулирования рынка недвижимости состоит из двух элементов:

- 1) государственные и муниципальные органы и организации;
- 2) государственные и иные нормативные акты.

В организационном отношении государственное регулирование рынка недвижимости осуществляется в двух формах:

- путем прямого вмешательства, т. е. административным способом;
- косвенным воздействием или экономическими методами управления.

Прямое административное управление включает совокупность следующих приемов:

- создание нормативной базы – законов, постановлений, инструкций, правил, положений, регулирующих функционирование рынка недвижимости в центре и в регионах;
- удостоверение статуса профессиональных участников рынка недвижимости – лицензирование, регистрация;
- установление обязательных требований к содержанию и качеству различных видов деятельности на рынке недвижимости и к его участникам;
- контроль за соблюдением всеми участниками рынка установленных норм и правил;
- введение запретов и санкций за отступление от нормативных требований при совершении сделок с недвижимым имуществом и поддержание правопорядка на рынке;
- выкуп в государственную собственность любых объектов недвижимости для общественных нужд.

Административное управление основывается на силе государственной власти и включает в себя меры запрета, принуждения или разрешения.

Экономические методы управления рынком недвижимости осуществляются с помощью:

- 1) системы налогообложения имущества и льгот (ставки налогов, освобождение от них);
- 2) регулирование учетной ставки (дисконтной политики Центрального Банка);
- 3) выпуска и обращения жилищных сертификатов;
- 4) предоставления гражданам, нуждающимся в улучшении жилищных условий, субсидий;

- 5) реализации государственных целевых программ;
- 6) амортизационной политики;
- 7) внешнеэкономической деятельности.

3. Оценка недвижимости

3.1. Виды стоимости

Оценка – это методически обоснованное мнение эксперта о стоимости объекта недвижимости и процесс ее определения.

Стоимость не является характеристикой, которая сама по себе присуща недвижимости: наличие стоимости зависит от желания людей, необходимо наличие покупательной способности, полезности и относительной дефицитности (см. подробнее Шевчук Д.А. Оценка недвижимости и управление собственностью. – Ростов-на-дону: Феникс, 2007).

Полезность — способность имущества удовлетворять некоторые потребности человека.

Дефицитность — ограниченность предложения.

Возможность отчуждаемости объектов – это возможность передачи имущественных прав, что позволяет недвижимости переходить из рук в руки (от продавца к покупателю), т. е. быть товаром.

В рыночных условиях выделяют различные виды стоимости недвижимости (см. подробнее Шевчук Д.А. Оценка недвижимости и управление собственностью. – Ростов-на-дону: Феникс, 2007):

- **рыночная** – это наиболее вероятная цена продажи объекта на конкурентном и открытом рынке при осознанных и рациональных действиях в своих интересах покупателя и продавца, которые хорошо информированы и не испытывают давления чрезвычайных обстоятельств;

- **потребительская (в использовании)** – это стоимость недвижимости для специфического потребителя, максимальная сумма, которую можно получить от продолжения владения и последующей продажи имущества;

- **инвестиционная** – это стоимость оцениваемого объекта для специфического инвестора; прирост рыночной стоимости объекта недвижимости в результате инвестирования;

- **страховая** – рыночная стоимость объекта, определяемая для целей страхования; обычно это стоимость замещения или восстановительная стоимость;

- **замещения** – это стоимость нового объекта недвижимости с идентичными функциональными свойствами, но с использованием современных материалов, конструкция и оборудования;

- **восстановительная** – это стоимость воспроизводства объекта недвижимости, т. е. сумма издержек на строительство точной копии оцениваемого объекта;

- **залоговая** – рассчитывается на основе рыночной стоимости для кредитования;

- **ликвидационная** – это стоимость при вынужденной продаже; она идентична рыночной стоимости, но ограничена сроками проведения оценки, маркетинговых исследований и продвижения на рынок, которые необходимы для получения наилучшей цены;

- **для налогообложения** – стоимость объекта оценки, определяемая для исчисления налоговой базы и рассчитываемая в соответствии с положениями нормативных правовых актов – это рыночная или восстановительная стоимость в зависимости от объекта недвижимости; в России используется инвентаризационная стоимость, базирующаяся на восстановительной (см. подробнее Шевчук Д.А. Оффшоры: инструменты налоговой оптимизации. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2007);

- **утилизационная** – стоимость объекта оценки, равная рыночной стоимости материалов, которые он в себя включает, с учетом затрат на утилизацию объекта оценки;

– **действующего предприятия** – стоимость единого имущественного комплекса, определяемая в соответствии с результатами функционирования сформировавшегося производства; при этом оценка стоимости отдельных объектов предприятия заключается в определении вклада, который вносят эти объекты в качестве составных компонентов действующего предприятия.

Чем ближе полученное в процессе оценки значение стоимости объекта к истинному, тем меньше вероятность ошибки при принятии решений в области управления недвижимостью. Поэтому оценке должен предшествовать системный анализ параметров и характеристик объекта, а также факторов внешней среды (см. подробнее Шевчук Д.А. Оценка недвижимости и управление собственностью. – Ростов-на-дону: Феникс, 2007).

3.2. Принципы оценки

В мировой практике участники рынка недвижимости выработали унифицированный набор фундаментальных оценочных правил или принципов, которые объединяются в четыре взаимосвязанные группы (табл. 3.1).

Таблица 3.1
Принципы оценки недвижимости

Группа	Принцип	Характеристика
Принципы пользователя недвижимого имущества	Полезности	Любой объект недвижимости обладает стоимостью, если он может быть полезен потенциальному владельцу
	Замещения	Рациональный покупатель не заплатит за объект недвижимости больше минимальной цены за другой аналогичный объект с такой же полезностью

Окончание табл. 3.1

Группа	Принцип	Характеристика
	Ожидания	Стоимость объекта, приносящего доход, определяется текущей стоимостью доходов, которые могут быть получены в будущем от владения недвижимостью
Принципы, связанные с объектом недвижимости	Остаточной продуктивности	В основе стоимости земельных участков лежит их остаточная продуктивность, т.е. чистый доход, после того, как оплачены затраты на труд, управление и эксплуатацию капитала
	Предельной продуктивности	В результате инвестиций должен быть получен доход, остающийся после покрытия издержек
	Вклад	Любые добавочные элементы оправданы тогда, когда получаемый прирост стоимости превышает затраты на приобретение

		этих элементов
	Возрастающей и убывающей доходности	Закономерность убывающей предельной производительности – т.е. наращивание капиталовложений ведет к пропорциональному росту прибыли до определенного предела, после чего прирост прибыли становится меньше, чем прирост капиталовложений
	Сбалансированности (пропорциональности)	Оптимальное сочетание факторов предпринимательства, обеспечивающих максимальную стоимость – составные части объекта недвижимости должны быть согласованы между собой
	Оптимальных величин	Оптимальное количество земли, необходимой для эффективного использования различных видов недвижимости
	Оптимального разделения имущественных прав	Имущественные права следует соединять и разделять так, чтобы увеличить общую стоимость объекта недвижимости
	Наиболее эффективного использования	Из возможных вариантов выбирается вариант наилучшего и наиболее эффективного использования
Принципы внешней рыночной среды	Соответствие	Максимальная стоимость образуется тогда, когда архитектура, уровень удобств и характер использования объекта соответствуют потребностям и ожиданиям рынка
	Зависимость	Стоимость объекта недвижимости зависит от качества его

		местоположения, близости к экономической среде и инфраструктуре и т.п.
	Спрос и предложение	Цена недвижимого имущества определяется взаимодействием предложения и спроса на соответствующем сегменте рынка
	Конкуренция	Рыночные цены устанавливаются на определенном уровне, кроме того уравнивается доходность инвестиций
	Изменение	Стоимость недвижимости непрерывно изменяется во времени. Изменению подвержен как сам объект недвижимости, так и внешние условия
Принцип наилучшего и наиболее эффективного использования		Разумное и возможное использование объекта недвижимости, даже если текущее использование объекта другое, обеспечивающее самую высокую стоимость недвижимости на дату оценки*

*В оценочной деятельности существуют особенности применения данного принципа для оценки земельных участков. Выбор оптимального использования земельного участка зависит:

- **от потенциала местоположения участка** – оценка удобств (неудобств), негативных факторов, сопутствующих данному варианту;
- **возможности рынка принять данный вариант использования** – оценка того, насколько данный вариант использования участка вписывается в характер спроса и предложения на данном рынке – инфраструктура, демографическая ситуация в исследуемом районе, возможные конкуренты;
- **правовой обоснованности застройки** – экспертиза с точки зрения законодательства, градостроительных нормативов, перспективных планов застройки, ограничений местной администрации и требований местного населения;
- **технологической обоснованности застройки** – оценка возможности осуществления планируемого варианта строительства в заданные сроки, при соответствующем графике финансирования и проекте организации строительно-монтажных работ;
- **финансовой обоснованности застройки** – подразумевает оценку эффективности инвестиционного проекта;
- **физических, грунтовых и ландшафтных характеристик.**

3.3. Факторы, влияющие на стоимость недвижимости.

Мировая практика выделяет следующие группы факторов, существенно влияющих на стоимость недвижимости, представленные в табл. 3.2.

Таблица 3.2
Факторы, влияющие на стоимость недвижимости.

Группа	Характеристика факторов	Факторы
Физические	Характеристики местоположения	- климат, ресурсы, топография, грунты, почва; - по отношению к деловому центру, местам приложения труда, жилым территориям, автотранспорту, побережью, зеленым массивам и т.д.
	Характеристики земельного участка	размеры, форма, площадь, подъезды, благоустройство, вид использования по зонированию, сервитуты, общий вид, привлекательность и т.д.
	Характеристики зданий и сооружений	- количество; - тип, год и качество постройки; - стиль, планировка, конструкции и т.д.

Окончание табл.3.2

Группа	Характеристика факторов	Факторы
Экономические	Общие	- состояние мировой экономики; - экономическая ситуация в стране, регионе, на местном уровне; - финансовое состояние предприятий
	Факторы спроса	- уровень занятости; - величина заработной платы и доходов; - платежеспособность; - наличие источников финансирования; - ставки процента и аренды; - издержки при формировании продаж
	Факторы предложения	- площадь продаваемой земли; - число объектов, выставленных на продажу;

3.4. Технология оценки недвижимости.

Оценка недвижимости – это определение стоимости недвижимости в соответствии с поставленной целью, процедурой оценки и требованиями этики оценщика.

Оценка недвижимости бывает массовая и индивидуальная (см. подробнее Шевчук Д.А. Оценка недвижимости и управление собственностью. – Ростов-на-дону: Феникс, 2007).

Массовая оценка недвижимости — это оценка большого числа объектов недвижимости на конкретную дату с использованием стандартных методик и статистического анализа. При этом унифицируется процедура оценки большого числа объектов. При массовой оценке на заключительном этапе проверяется используемая для расчетов модель и контролируется качество получаемых результатов. При этом результаты, полученные с помощью модели массовой оценки, сравниваются с реальными ценами продаж и оцениваются отклонения уровня оценки по каждой группе аналогичных объектов.

Индивидуальная оценка недвижимости — это оценка конкретного объекта на определенную дату. Индивидуальная оценка проводится в несколько этапов, объединенных в понятие «процесс оценки», на заключительном этапе которого осуществляется согласование результатов, полученных с использованием различных подходов к оценке недвижимости (подробнее см. Шевчук Д.А. Организация и финансирование инвестиций. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006)..

Процесс оценки недвижимости состоит из этапов (табл.3.3), выполняемых последовательно для определения ее стоимости.

Таблица 3.3
Этапы оценки недвижимости

№ этапа	Содержание этапа
1	Определение проблемы
1.1	идентификация объекта – определение наименования, местоположение, физические характеристики
1.2	выявление предмета оценки - установление имущественных прав, связанных с объектом
1.3	устанавливается дата проведения оценки - календарная дата, по состоянию на которую определяется стоимость объекта оценки
1.4	определение цели оценки объекта – от выбора цели зависит методика оценки и, соответственно, полученный результат
1.5	определение вида стоимости, который необходимо определить в соответствии с поставленной целью
1.6	формулируются ограничивающие условия - заявления в отчете, описывающие препятствия или обстоятельства, которые влияют на оценку стоимости имущества
2	Предварительный осмотр объекта и заключение договора на оценку
2.1	Предварительный осмотр и знакомство с администрацией
2.2	Определение информации и ее источников, определение комплекса документов, которые должен представить заказчик

Продолжение табл.3.3

№ этапа	Содержание этапа
2.3	Выбирается персонал, специализирующийся на оценке данного класса объектов
2.4	Составляется задание на оценку, содержащее следующие данные: имя заказчика; имя оценщика; предмет оценки; дату оценки; цель и функцию оценки; применяемый стандарт стоимости; календарный план оценки; особые условия
2.5	Составляется календарный план работ по оценке
2.6	подготовка и подписание договора на оценку
3	<i>Сбор и анализ данных</i>
3.1	Сбор и обработка следующей информации и документации: правоустанавливающих документов, сведений об обременении объекта оценки правами иных лиц, данных бухгалтерского учета и отчетности, относящихся к объекту оценки; информации о технических и эксплуатационных характеристиках объекта оценки; информации, необходимой для установления количественных и качественных характеристик объекта оценки с целью определения его стоимости, а также другой информации, связанной с объектом оценки
3.2	Анализ рынка, к которому относится объект оценки, текущей конъюнктуры и тенденций, а также выбор аналогов объекта оценки и его обоснование
4	<i>Оценка земельного участка</i>
4.1	Анализ наилучшего и наиболее эффективного использования как уже застроенного, так и предположительного вакантного земельного участка
4.2	Определение стоимости земельного участка
5	<i>Применение трех подходов к оценке стоимости объекта недвижимости</i>
5.1	Применение сравнительного подхода
5.2	Применение доходного подхода
5.3	Применение затратного подхода

Окончание табл. 3.3

№ этапа	Содержание этапа
6	<i>Согласование результатов, полученных с помощью различных подходов</i>
	получение итоговой оценки имущества на основании сравнения результатов применения различных подходов к оценке Как правило, один из подходов считается базовым, два других необходимы для корректировки получаемых результатов. При этом учитывается значимость и применимость каждого подхода в конкретной ситуации. Итоговая величина стоимости объекта оценки, указанная в отчете об оценке, может быть признана рекомендуемой для целей оценки, если с даты составления отчета об оценке до даты совершения сделки с объектом оценки прошло не более 6 месяцев
7	<i>Подготовка отчета и заключения об оценке.</i>
	подготовка документа, содержащего обоснование мнения оценщика о стоимости имущества
8	<i>Доклад об оценке</i>

3.5. Подходы к оценке

Известно несколько десятков методов оценки недвижимости, используемых для различных объектов. Выбор того или иного метода оценки зависит от ряда факторов, таких как характер объекта, функции и цели оценки. Рекомендуется выбирать наибольшее количество используемых методов, чтобы при согласовании оценки получить наиболее точную стоимость (см. подробнее Шевчук Д.А. Оценка недвижимости и управление собственностью. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2007).

Все методы группируются в три подхода к оценке недвижимости:

- сравнительный;
- доходный;
- затратный.

3.5.1. Сравнительный (рыночный) подход

Сравнительный подход к оценке – это совокупность методов оценки стоимости, основанных на сравнении объекта оценки с его аналогами, в отношении которых имеется информация о ценах сделок с ними.

Условия применения сравнительного подхода:

- 1. Объект не должен быть уникальным.
- 2. Информация должна быть исчерпывающей, включающей условия совершения сделок.
- 3. Факторы, влияющие на стоимость сравниваемых аналогов оцениваемой недвижимости, должны быть сопоставимы.

Сравнительный подход базируется на принципах:

- замещения;
- сбалансированности;
- спроса и предложения.

Этапы сравнительного подхода:

1 этап.

Изучение рынка – проводится анализ состояния и тенденций рынка и особенно того сегмента, к которому принадлежит оцениваемый объект; выявляются объекты недвижимости, наиболее сопоставимые с оцениваемым, проданные сравнительно недавно.

2 этап.

Сбор и проверка достоверности информации о предлагаемых на продажу или недавно проданных аналогах объекта оценки; сравнение объектов-аналогов с оцениваемым объектом.

3 этап.

Корректировка цен продаж выбранных аналогов в соответствии с отличиями от объекта оценки.

4 этап.

Установление стоимости объекта оценки путем согласования скорректированных цен объектов-аналогов.

Сопоставимые объекты должны относиться к одному сегменту и сделки с ними осуществляться на типичных для данного сегмента условиях:

- сроке экспозиции. Срок экспозиции – время, которое объект находится на рынке;

– независимости субъектов сделки. Под независимостью подразумевается то, что сделки заключаются не по рыночной цене, если продавец и покупатель:

- находятся в родственных отношениях;
- являются представителями холдинга и независимой дочерней компании;
- имеют иную взаимозависимость и взаимозаинтересованность;
- сделки осуществляются с объектами, обремененными залогом или иными обязательствами;

- занимаются продажей объектов недвижимости умерших лиц и т. д.;
- инвестиционной мотивации, которая определяется:
- аналогичными мотивами инвесторов;
- аналогичным наилучшим и наиболее эффективным использованием объектов;
- степенью износа здания.

Основные критерии выбора объектов-аналогов:

- 1. Права собственности на недвижимость.
- Корректировка на права собственности представляет собой разницу между рыночной и договорной арендной платы, так как полное право собственности определяется при рыночной арендной плате и доступном текущем финансировании.
- 2. Условия финансирования сделки. При нетипичных условиях финансирования сделки необходим тщательный анализ, в результате которого вносится поправка.
- 3. Условия продажи и время продажи.
- 4. Местоположение.
- 5. Физические характеристики.

Для определения итоговой стоимости оцениваемой недвижимости необходима корректировка сопоставимых продаж. Расчет и внесение корректировок производится на основе логического анализа предыдущих расчетов с учетом значимости каждого показателя. Наиболее важным является точное определение поправочных коэффициентов.

Процентные поправки вносятся путем умножения цены продажи объекта-аналога или его единицы сравнения на коэффициент, отражающий степень различий в характеристиках объекта-аналога и оцениваемого объекта. Если оцениваемый объект лучше сопоставимого аналога, то к цене последнего вносится повышающий коэффициент, если хуже – понижающий.

Стоимостные поправки:

а) абсолютные поправки, вносимые к единице сравнения, изменяют цену проданного объекта-аналога на определенную сумму, в которую оценивается различие в характеристиках объекта-аналога и оцениваемого объекта. Положительная поправка вносится, если оцениваемый объект лучше сопоставимого аналога, отрицательная, если хуже;

б) денежные поправки, вносимые к цене проданного объекта-аналога в целом, изменяют ее на определенную сумму, в которую оцениваются различия в характеристиках.

Кумулятивные процентные поправки определяются путем перемножения всех индивидуальных процентных поправок.

Поправка в форме **общей группировки** используется обычно на развитом рынке недвижимости, где имеется большое число продаж. Совокупная корректировка производится в рамках выделенной группы сопоставимых объектов.

Последовательность внесения поправок:

- 1. Поправка на условия финансирования.
- 2. Поправка на особые условия продаж.
- 3. Поправка на время продажи.
- 4. Поправка на местоположение.
- 5. Поправка на физические характеристики.

Преимущества сравнительного подхода:

- 1. В итоговой стоимости отражается мнение типичных продавцов и покупателей.
- 2. В ценах продаж отражается изменение финансовых условий и инфляция.
- 3. Статически обоснован.
- 4. Вносятся корректировки на отличия сравниваемых объектов.
- 5. Достаточно прост в применении и дает надежные результаты.

Недостатки сравнительного подхода:

- 1. Различия продаж.
- 2. Сложность сбора информации о практических ценах продаж.
- 3. Проблематичность сбора информации о специфических условиях сделки.
- 4. Зависимость от активности рынка.
- 5. Зависимость от стабильности рынка.
- 6. Сложность согласования данных о существенно различающихся продажах.

3.5.1.1. Метод парных продаж

Один из способов определения величины поправки по какой-либо характеристике – анализ парных продаж. Он заключается в сопоставлении и анализе нескольких пар сопоставимых продаж. При этом парными продажами называются продажи двух объектов недвижимости, которые почти идентичны, за исключением одной характеристики, которую эксперт-оценщик должен оценить, чтобы использовать ее в качестве поправки к фактической цене сопоставимого объекта.

3.5.1.2. Метод валового рентного мультипликатора

Валовой рентный мультипликатор (ВРМ) – это отношение продажной цены или к потенциальному валовому доходу или к действительному доходу.

Для применения данного метода необходимо:

- 1) оценить рыночный валовой доход, генерируемый объектом;
- 2) определить отношение валового дохода от оцениваемого объекта к цене продаж по сопоставимым продажам аналогов;
- 3) умножить валовой доход от оцениваемого объекта на усредненное значение ВРМ по аналогам.

Вероятная цена продажи рассчитывается по формуле

$$C_{об} = ПВД_{о} * ВРМ_{а} = ПВД_{о} * \left[\sum_{i=1}^m (C_{ia} : ПВД_{ia}) \right] : m$$

где

$C_{об}$	- вероятная цена продажи оцениваемого объекта;
$ПВД_{о}$	- валовой доход от оцениваемого объекта;
$ВРМ_{а}$	- усредненный валовой рентный мультипликатор;
C_{ia}	- цена продажи i-го сопоставимого аналога;
$ПВД_{ia}$	- потенциальный валовой доход i-го сопоставимого аналога;
m	- количество отобранных аналогов.

Роль ВРМ может выполнять общий коэффициент капитализации (ОКК).

ОКК – это отношение чистого операционного дохода к продажной цене.

В этом случае

$$K_{\text{кзп}} = \left(\sum (ЧЧО_{ia} : Ц_{ia}) \right) : m ;$$

$$Ц_{об} = ЧОД_o * K_{\text{кзп}} = ЧОД_o * \left[\sum_1^m (ЧОД_{ia} : Ц_{ia}) \right] : m$$

где

$K_{\text{кзп}}$	-общий коэффициент капитализации;
$ЧОД_o$	- чистый операционный доход от оцениваемого объекта;
$Ц_{ia}$	- цена продажи i-го сопоставимого аналога;
$ЧОД_{ia}$	- чистый операционный доход i-го сопоставимого аналога;
m	- количество отобранных аналогов.

В табл. 3.3 приведен пример использования метода парных продаж при оценке квартиры.

Таблица 3.3

Расчет стоимости квартиры методом парных продаж

Характеристики объекта	Объект оценки	Объекты сопоставления				
		ОС1	ОС2	ОС3	ОС4	ОС5
Местоположение	отл.	хор.	отл.	отл.	удовл.	отл.
Корректировка		5,00%	-	-	12,00%	-
Этажность квартиры	11/14	9/9	3/14	9/9	7/9	7/10
Корректировка		7,00%	-	7,00%	-	-
Состояние объекта	хор.	отл.	хор.	отл.	удовл.	хор.
Корректировка		-5,00%	-	-5,00%	3,00%	-
Площадь общая, м ²	52,8	55,00	52,00	47,00	44,00	58,2
Корректировка		-2,00%	-	2,00%	3,00%	-4,00%
Площадь жилая, м ²	29,4	38,00	30,00	30,00	28,5	31,1
Корректировка		-5,00%	-	-	-	-
Площадь кухня, м ²	7,7	7,00	9,00	7,5	7,00	10,1
Корректировка		-	-2,00%	-	-	-4,00%
Лоджия	+	+	+	заст.	заст.	+
Корректировка		-	-	-3,00%	-3,00%	-
Цена квартиры, \$		32000,00	29510,00	30600,00	26000,00	27936,00
Корректировка суммарная		-	-2,00%	1,00%	15,00%	-8,00%
Цена квартиры скорректированная, \$	29485,38	32000,00	28919,80	30906,00	29900,00	25701,12

3.5.2. Затратный подход

Затратный подход – это совокупность методов оценки, основанных на определении затрат, необходимых для восстановления либо замещения объекта оценки с учетом накопленного износа. Базируется на предположении, что покупатель не заплатит за готовый объект больше, чем за создание объекта аналогичной полезности.

Информация, необходимая для применения затратного подхода:

- уровень заработной платы;
- величина накладных расходов;
- затраты на оборудование;
- нормы прибыли строителей в данном регионе;
- рыночные цены на строительные материалы.

Преимущества затратного подхода:

- 1. При оценке новых объектов затратный подход является наиболее надежным.
- 2. Данный подход является целесообразным или единственно возможным в следующих случаях:

- технико-экономический анализ стоимости нового строительства;
- обоснование необходимости обновления действующего объекта;
- оценка зданий специального назначения;
- при оценке объектов в «пассивных» секторах рынка;
- анализ эффективности использования земли;
- решение задач страхования объекта;
- решение задач налогообложения;
- при согласовании стоимостей объекта недвижимости, полученных другими методами.

Недостатки затратного подхода:

- 1. Затраты не всегда эквивалентны рыночной стоимости.

– 2. Попытки достижения более точного результата оценки сопровождаются быстрым ростом затрат труда.

– 3. Несоответствие затрат на приобретение оцениваемого объекта недвижимости затратам на новое строительство точно такого же объекта, т. к. в процессе оценки из стоимости строительства вычитается накопленный износ.

– 4. Проблематичность расчета стоимости воспроизводства старых строений.

– 5. Сложность определения величины накопленного износа старых строений и сооружений.

– 6. Отдельная оценка земельного участка от строений.

– 7. Проблематичность оценки земельных участков в России.

Этапы затратного подхода:

– Расчет стоимости земельного участка с учетом наиболее эффективного использования (C_z).

– Расчет стоимости замещения или восстановительной стоимости ($C_{вс}$ или $C_{зам}$).

– Расчет накопленного износа (всех видов) ($C_{изн}$):

– **физический износ** – износ, связанный со снижением работоспособности объекта в результате естественного физического старения и влияния внешних неблагоприятных факторов;

– **функциональный износ** – износ из-за несоответствия современным требованиям, предъявляемым к подобным объектам;

– **внешний износ** – износ в результате изменения внешних экономических факторов.

– Расчет стоимости объекта с учетом накопленного износа: $C_{он} = C_{вс} - C_{изн}$.

– Определение итоговой стоимости недвижимости: $C_{ит} = C_z + C_{он}$.

3.5.2.1. Метод сравнительной единицы

Этот метод предполагает расчет стоимости строительства сравнительной единицы аналогичного здания. Стоимость сравнительной единицы аналога должна быть скорректирована на имеющиеся различия в сравниваемых объектах (планировка, оборудование, права собственности и т. д.)

Если в качестве сравнительной единицы выбран 1 м^2 , то формула расчета будет иметь следующий вид:

$$C_o = C_m * S_o * K_p * K_n * K_m * K_v * K_{пз} * K_{ндс},$$

где

C_o – стоимость оцениваемого объекта;

– C_m – стоимость 1 м^2 типичного сооружения на базовую дату;

– S_o – площадь оцениваемого объекта;

– K_p – коэффициент, учитывающий возможное несоответствие данных по площади объекта и строительной площади (1, 1-1, 2);

– K_n – коэффициент, учитывающий возможное несоответствие между оцениваемым объектом и выбранным типичным сооружением (для идентичного = 1);

– K_m – коэффициент, учитывающий местоположение объекта;

– K_v – коэффициент, учитывающий изменение стоимости между базовой датой и датой на момент оценки;

– $K_{пз}$ – коэффициент, учитывающий прибыль застройщика (%);

– $K_{ндс}$ – коэффициент, учитывающий НДС (%).

Важным этапом является выбор типичного объекта. При этом необходимо учитывать:

- единое функциональное назначение;
- близость физических характеристик;
- сопоставимый хронологический возраст объектов;
- другие характеристики.

3.5.2.2. Метод разбивки по компонентам

Этот метод предполагает разбивку оцениваемого объекта на строительные компоненты – фундамент, стены, перекрытия т. п. Стоимость каждого компонента получают исходя из суммы прямых и косвенных затрат, необходимых для устройства единицы объема по формуле:

$$C_{зд} = \left[\sum V_j * C_j \right] * K_n$$

где:

$C_{зд}$ – стоимость строительства здания в целом;

– V_j – объем j -го компонента;

– C_j – стоимость единицы объема;

– n – количество выделенных компонентов здания;

– K_n – коэффициент, учитывающий имеющиеся несоответствия между оцениваемым объектом и выбранным типичным сооружением.

Существует несколько вариантов использования метода разбивки по компонентам:

– субподряд;

– разбивка по профилю работ;

– выделение затрат.

Метод субподряда основан на том, что строитель-генподрядчик нанимает субподрядчиков для выполнения части строительных работ. Затем рассчитываются суммарные затраты по всем субподрядчикам.

Метод разбивки по профилю аналогичен предыдущему и основан на расчете затрат на наем различных специалистов.

Метод выделения затрат предполагает использование разных единиц сравнения для оценки разных компонент здания, после чего эти оценки суммируются.

3.5.2.3. Метод количественного обследования

Данный метод основан на применении детального количественного расчета затрат на монтаж отдельных компонентов, оборудования и строительства здания в целом. Кроме расчета прямых затрат необходим учет накладных расходов и иных затрат, т. е. составляется полная смета воссоздания оцениваемого объекта.

Расчет стоимости строительства

Стоимость строительства зданий и сооружений определяется величиной инвестиций, необходимых для его осуществления. Стоимость строительства, как правило, определяется на стадии предпроектных проработок (составление ТЭО строительства).

Сметная стоимость строительства зданий и сооружений – это сумма денежных средств, необходимых для его осуществления в соответствии с проектной документацией.

На основе сметной стоимости производится расчет размера капитальных вложений, финансирования строительства, а также формирования свободных (договорных) цен на строительную продукцию.

Сметная стоимость строительства включает следующие элементы:

строительные работы;

работы по монтажу оборудования (монтажные работы);

затраты на приобретение (изготовление) оборудования, мебели и инвентаря;

прочие затраты.

Методы расчета затрат. При составлении смет (расчетов) инвестора и подрядчика на альтернативной основе могут применяться следующие методы расчета затрат:

– ресурсный;

– ресурсно-индексный;

– базисно-индексный;

– базисно-компенсационный;

– на основе банка данных о стоимости ранее построенных или запроектированных объектов-аналогов.

Ресурсный метод – расчет в текущих (прогнозных) ценах и тарифах ресурсов (элементов затрат), ведется исходя из потребности в материалах, изделиях, конструкциях (в том числе вспомогательных, применяемых в процессе производства работ), а также данных о расстояниях и способах их доставки на место строительства, расходе энергоносителей на технологические цели, времени эксплуатации строительных машин и их составе, затратах труда рабочих.

Ресурсно-индексный метод – это сочетание ресурсного метода с системой индексов на ресурсы, используемые в строительстве.

Индексы стоимости (цен, затрат) – относительные показатели, определяемые соотношением текущих (прогнозных) стоимостных показателей и базовых стоимостных показателей на сопоставимые по номенклатуре ресурсы.

Базисно-индексный метод – перерасчет затрат по строкам сметы из базисного уровня цен в текущий уровень цен при помощи индексов.

Базисно-компенсационный метод – суммирование стоимости, исчисленной в базисном уровне сметных цен, и определяемых расчетами дополнительных затрат, связанных с изменением цен и тарифов на используемые ресурсы в процессе строительства.

Необходимо учитывать, что до наступления стабилизации экономической ситуации и формирования соответствующих рыночных структур наиболее приоритетными методами расчета сметной стоимости являются ресурсный и ресурсно-индексный. В практической деятельности экспертов большей популярностью пользуется базисно-индексный метод расчета сметной стоимости.

Определение износа объекта недвижимости.

Износ характеризуется уменьшением полезности объекта недвижимости, его потребительской привлекательности с точки зрения потенциального инвестора и выражается в снижении со временем стоимости (обесценении) под воздействием различных факторов. Износ (И) обычно измеряют в процентах, а стоимостным выражением износа является обесценение (О).

В зависимости от причин, вызывающих обесценение объекта недвижимости, выделяют следующие виды износа: физический, функциональный и внешний.

Физический и функциональный износ подразделяется на устранимый и неустранимый.

Устранимый износ – это износ, устранение которого физически возможно и экономически целесообразно, т. е. производимые затраты на устранение того или иного вида износа способствуют повышению стоимости объекта в целом.

Выявление всех возможных видов износа – это накопленный износ объекта недвижимости. В стоимостном выражении совокупный износ представляет собой разницу между восстановительной стоимостью и рыночной ценой оцениваемого объекта.

Совокупный накопленный износ является функцией времени жизни объекта. Рассмотрим основные оценочные понятия, характеризующие этот показатель.

Физическая жизнь здания (ФЖ) – период эксплуатации здания, в течение которого состояние несущих конструктивных элементов здания соответствует определенным критериям (конструктивная надежность, физическая долговечность и т. п.). Срок физической жизни объекта закладывается при строительстве и зависит от группы капитальности зданий. Физическая жизнь заканчивается, когда объект сносится.

Хронологический возраст (ХВ) – период времени, прошедший со дня ввода объекта в эксплуатацию до даты оценки.

Экономическая жизнь (ЭЖ) определяется временем эксплуатации, в течение которого объект приносит доход. В этот период проводимые улучшения вносят вклад в стоимость объекта. Экономическая жизнь объекта заканчивается, когда эксплуатация объекта не может принести доход, обозначенный соответствующей ставкой по сопоставимым объектам в данном сегменте рынка недвижимости. При этом проводимые улучшения уже не вносят вклад в стоимость объекта вследствие его общего износа.

Эффективный возраст (ЭВ) рассчитывается на основе хронологического возраста здания с учетом его технического состояния и сложившихся на дату оценки экономических факторов, влияющих на стоимость оцениваемого объекта. В зависимости от особенностей эксплуатации здания эффективный возраст может отличаться от хронологического возраста в большую или меньшую сторону. В случае нормальной (типичной) эксплуатации здания эффективный возраст, как правило, равен хронологическому.

Оставшийся срок экономической жизни (ОСЭЖ) здания – период времени от даты оценки до окончания его экономической жизни.

Износ в оценочной практике необходимо отличать по смыслу от подобного термина, используемого в бухгалтерском учете (начисление износа). Оценочный износ – один из основных параметров, позволяющих рассчитать текущую стоимость объекта оценки на конкретную дату.

Физический износ – постепенная утрата изначально заложенных при строительстве технико-эксплуатационных качеств объекта под воздействием природно-климатических факторов, а также жизнедеятельности человека.

Методы расчета физического износа зданий следующие:

- нормативный (для жилых зданий);
- стоимостной;
- метод срока жизни.

Нормативный метод расчета физического износа предполагает использование различных нормативных инструкций межотраслевого или ведомственного уровня.

В указанных правилах даны характеристика физического износа различных конструктивных элементов зданий и их оценка.

Физический износ здания следует определять по формуле:

$$I_{\Phi} = \left[\sum_{i=1}^n I_i \cdot L_i \right] : 100$$

где

I_{Φ} – физический износ здания, %;

I_i – физический износ i -го конструктивного элемента, %;

L_i – коэффициент, соответствующий доле восстановительной стоимости i -го конструктивного элемента в общей восстановительной стоимости здания;

n – количество конструктивных элементов в здании.

Доли восстановительной стоимости отдельных конструкций, элементов и систем в общей восстановительной стоимости здания (в процентах) обычно принимают по укрупненным показателям восстановительной стоимости жилых зданий, утвержденных в установленном порядке, а для конструкций, элементов и систем, не имеющих утвержденных показателей, по их сметной стоимости.

Данная методика применяется исключительно в отечественной практике. При всей наглядности и убедительности ей присущи следующие недостатки:

- по причине своей «нормативности» она изначально не может учесть нетипичные условия эксплуатации объекта;

- трудоемкость применения по причине необходимой детализации конструктивных элементов здания;

- невозможность измерения функционального и внешнего износа;

- субъективность удельного взвешивания конструктивных элементов.

В основе **стоимостного метода** определения физического износа лежит физический износ, выраженный на момент его оценки соотношением стоимости объективно необходимых ремонтных мероприятий, устраняющих повреждения конструкций, элемента, системы или здания в целом, и их восстановительной стоимости.

Суть стоимостного метода определения физического износа заключается в определении затрат на воссоздание элементов здания.

Данный метод позволяет сразу рассчитать износ элементов и здания в целом в стоимостном выражении. Поскольку расчет обесценения производится на основе разумных фактических затрат на доведение изношенных элементов до «практически нового состояния», результат по данному подходу можно считать достаточно точным. Недостатки метода – обязательная детализация и точность расчета затрат на проведение ремонта изношенных элементов здания.

Определение физического износа зданий **методом срока жизни**. Показатели физического износа, эффективного возраста и срока экономической жизни находятся в определенном соотношении, которое можно выразить формулой:

$$I = \left(\frac{\text{ЭВ}}{\text{ФЖ}} \right) * 100 = \left[\frac{\text{ЭВ}}{(\text{ЭВ} + \text{ОСФЖ})} \right] * 100$$

где

I – износ;

- ЭВ – эффективный возраст;
- ФЖ – типичный срок физической жизни;
- ОСФЖ – оставшийся срок физической жизни.

Физический износ можно рассчитать как для отдельных элементов здания с последующим суммированием рассчитанных обесценений, так и для здания в целом. Для приближенных расчетов износа возможно использовать упрощенную формулу:

$$И = \left(\frac{XB}{\Phi Ж} \right) * 100$$

Применение данной формулы также актуально при расчете процентных поправок на износ в сравниваемых объектах (метод сравнительных продаж), когда оценщику не представляется возможным произвести осмотр выбранных аналогов. Рассчитанный таким образом процент износа элементов или здания в целом может быть переведен в стоимостное выражение (обесценение):

$$O = BC * \left(\frac{И}{100} \right)$$

На практике элементы сооружения, имеющие устранимый и неустрашимый физический износ, делят на «долгоживущие» и «короткоживущие».

«Короткоживущие элементы» – элементы, имеющие меньший срок жизни, чем здание в целом (кровля, сантехническое оборудование и т. п.).

«Долгоживущие элементы» – элементы, у которых ожидаемый срок жизни сопоставим со сроком жизни здания (фундамент, несущие стены и т. д.).

Устранимый физический износ «короткоживущих элементов» возникает вследствие естественного изнашивания элементов здания со временем, а также небрежной эксплуатации. В этом случае цена продажи здания снижена на соответствующее обесценение, поскольку будущему собственнику необходимо будет произвести «ранее отложенный ремонт», чтобы восстановить нормальные эксплуатационные характеристики сооружения (текущий ремонт внутренних помещений, восстановление участков протекающей кровли и т. д.). При этом предполагается, что элементы восстанавливаются до «практически нового» состояния. Устранимый физический износ в денежном выражении определен как «стоимость отложенного ремонта», т. е. затрат по доведению объекта до состояния, «эквивалентного» первоначальному.

Неустрашимый физический износ компонентов с коротким сроком жизни – это затраты на восстановление быстроизнашивающихся компонентов, определяются разницей между восстановительной стоимостью и величиной устранимого износа, умноженной на соотношение хронологического возраста и срока физической жизни этих элементов.

Устранимый физический износ элементов с долгим сроком жизни определяется разумными затратами на его устранение, подобно устранимому физическому износу элементов с коротким сроком жизни.

Неустрашимый физический износ элементов с долгим сроком жизни рассчитывается как разница между восстановительной стоимостью всего здания и суммой устранимого и

неустранимого износа, умноженной на соотношение хронологического возраста и срока физической жизни здания.

Функциональный износ. Признаки функционального износа в оцениваемом здании – несоответствие объемно-планировочного и/или конструктивного решения современным стандартам, включая различное оборудование, необходимое для нормальной эксплуатации сооружения в соответствии с его текущим или предполагаемым использованием.

Функциональный износ подразделяют на устранимый и неустранимый.

Стоимостным выражением функционального износа является разница между стоимостью воспроизводства и стоимостью замещения, которая исключает из рассмотрения функциональный износ.

Устранимый функциональный износ определяется затратами на необходимую реконструкцию, способствующую более эффективной эксплуатации объекта недвижимости.

Причины функционального износа:

- недостатки, требующие добавления элементов;
- недостатки, требующие замены или модернизации элементов;
- сверхлучшения.

Недостатки, требующие добавления элементов – элементы здания и оборудования, которых нет в существующем окружении и без которых оно не может соответствовать современным эксплуатационным стандартам. Износ за счет данных позиций измеряется стоимостью добавления этих элементов, включая их монтаж.

Недостатки, требующие замены или модернизации элементов – позиции, которые еще выполняют свои функции, но уже не соответствуют современным стандартам (счетчики для воды и газа и противопожарное оборудование). Износ по этим позициям измеряется как стоимость существующих элементов с учетом их физического износа минус стоимость возврата материалов, плюс стоимость демонтажа существующих и плюс стоимость монтажа новых элементов. Стоимость возврата материалов рассчитывается как стоимость демонтированных материалов и оборудования при использовании их на других объектах (дорабатываемая остаточная стоимость).

Сверхлучшения – позиции и элементы сооружения, наличие которых в настоящее время неадекватно современным требованиям рыночных стандартов. Устранимый функциональный износ в данном случае измеряется как текущая восстановительная стоимость позиций «сверхлучшений» минус физический износ, плюс стоимость демонтажа и минус ликвидационная стоимость демонтированных элементов.

Неустранимый функциональный износ вызывается устаревшими объемно-планировочными и/или конструктивными характеристиками оцениваемых зданий относительно современных стандартов строительства. Признаком неустранимого функционального износа является экономическая нецелесообразность осуществления затрат на устранение этих недостатков. Кроме того, необходим учет сложившихся на дату оценки рыночных условий для адекватного архитектурного соответствия здания своему назначению.

В зависимости от конкретной ситуации стоимость неустранимого функционального износа может определяться двумя способами:

- 1) капитализацией потерь в арендной плате;
- 2) капитализацией избыточных эксплуатационных затрат, необходимых для содержания здания в надлежащем порядке.

Для определения необходимых расчетных показателей (величины арендных ставок, ставки капитализации и др.) используют скорректированные данные по сопоставимым аналогам. При этом отобранные аналоги не должны иметь признаков выявленного у объекта оценки неустранимого функционального износа.

Определение обесценения, вызванного неустранимым функциональным износом по причине устаревшего объемно-планировочного решения (удельная площадь, кубатура), осуществляется методом капитализации потерь в арендной плате.

Расчет неустранимого функционального износа методом капитализации избыточных эксплуатационных затрат, необходимых для поддержания здания в хорошем состоянии, может быть произведен подобным образом. Данный подход предпочтителен для оценки неустранимого функционального износа зданий, отличающихся нестандартными архитектурными решениями и в которых тем не менее размер арендной платы сопоставим с арендной платой по современным объектам-аналогам в отличие от величины эксплуатационных затрат.

Внешний (экономический) износ – обесценение объекта, обусловленное негативным по отношению к объекту оценки влиянием внешней среды: рыночной ситуации, накладываемых сервитутов на определенное использование недвижимости, изменений окружающей инфраструктуры и законодательных решений в области налогообложения и т. п. Внешний износ недвижимости в зависимости от вызвавших его причин в большинстве случаев является неустранимым по причине неизменности местоположения, но в ряде случаев может «самоустраниться» из-за позитивного изменения окружающей рыночной среды.

Для оценки внешнего износа могут применяться следующие методы:

- капитализации потерь в арендной плате;
- сравнительных продаж (парных продаж);
- срока экономической жизни.

3.5.3. Доходный подход

Доходный подход основан на том, что стоимость недвижимости, в которую вложен капитал, должна соответствовать текущей оценке качества и количества дохода, который эта недвижимость способна принести.

Капитализация дохода – это процесс, определяющий взаимосвязь будущего дохода и текущей стоимости объекта.

Базовая формула доходного подхода:

$$C = \frac{ЧД}{K}$$

или

$$V = \frac{I}{R}$$

где

$C (V)$ – стоимость недвижимости;

$ЧД (I)$ – ожидаемый доход от оцениваемой недвижимости. Под доходом обычно подразумевается чистый операционный доход, который способна приносить недвижимость за период;

$K (R)$ – норма дохода или прибыли – это коэффициент или ставка капитализации.

Коэффициент капитализации – норма дохода, отражающая взаимосвязь между доходом и стоимостью объекта оценки.

Ставка капитализации – это отношение рыночной стоимости имущества к приносимому им чистому доходу.

Ставка дисконтирования – норма сложного процента, которая применяется при расчете в определенный момент времени стоимости денежных потоков, возникающих в результате использования имущества.

Этапы доходного подхода:

1. Расчет валового дохода от использования объекта на основе анализа текущих ставок и тарифов на рынке аренды для сравнимых объектов.

2. Оценка потерь от неполной загрузки (сдачи в аренду) и невзысканных арендных платежей производится на основе анализа рынка, характера его динамики применительно к оцениваемой недвижимости. Рассчитанная таким образом величина вычитается из валового дохода, а итоговый показатель является действительным валовым доходом.

3. Расчет расходов, связанных с объектом оценки:

- операционных (эксплуатационных) – издержки по эксплуатации объекта;
- фиксированных – затраты на обслуживание кредиторской задолженности (процентов по кредитам, амортизационных отчислений, налогов платежей и т. д.);
- резервы – издержки на покупку (замену) принадлежностей для объекта недвижимости.

4. Определение величины чистого дохода от продажи объекта.

5. Расчет коэффициента капитализации.

Доходный подход оценивает стоимость недвижимости в данный момент как текущую стоимость будущих денежных потоков, т. е. отражает:

- качество и количество дохода, который объект недвижимости может принести в течение своего срока службы;
- риски, характерные как для оцениваемого объекта, так и для региона.

Доходный подход используется при определении:

- **инвестиционной стоимости**, поскольку потенциальный инвестор не оплатит за объект большую сумму, чем текущая стоимость будущих доходов от этого объекта;
- **рыночной стоимости**.

В рамках доходного подхода возможно применение одного из двух методов:

- прямой капитализации доходов;
- дисконтированных денежных потоков.

3.5.3.1. Метод капитализации доходов

При использовании метода капитализации доходов в стоимость недвижимости преобразуется доход за один временной период, а при использовании метода дисконтированных денежных потоков – доход от ее предполагаемого использования за ряд прогнозных лет, а также выручка от перепродажи объекта недвижимости в конце прогнозного периода.

Достоинства и недостатки метода определяются по следующим критериям:

- возможность отразить действительные намерения потенциального
- покупателя (инвестора);
- тип, качество и обширность информации, на основе которой проводится анализ;
- способность учитывать конкурентные колебания;
- способность учитывать специфические особенности объекта, влияющие
- на его стоимость (месторасположение, размер, потенциальная доходность).

Метод капитализации доходов используется, если:

- потоки доходов стабильны длительный период времени, представляют собой значительную положительную величину;

– потоки доходов возрастают устойчивыми, умеренными темпами. Результат, полученный данным методом, состоит из стоимости зданий, сооружений и из стоимости земельного участка, т. е. является стоимостью всего объекта недвижимости. Базовая формула расчета имеет следующий вид:

$$C = \frac{NOY}{Rk}$$

или

$$C = \frac{ЧОД}{KK}$$

где

C – стоимость объекта недвижимости (ден. ед.);

KK – коэффициент капитализации.

Таким образом, метод капитализации доходов представляет собой определение стоимости недвижимости через перевод годового (или среднегодового) чистого операционного дохода (ЧОД) в текущую стоимость.

При применении данного метода необходимо учитывать следующие ограничивающие условия:

- нестабильность потоков доходов;
- если недвижимость находится в стадии реконструкции или незавершенного строительства.

Основные проблемы данного метода:

1. Метод не рекомендуется использовать, когда объект недвижимости требует значительной реконструкции или же находится в состоянии незавершенного строительства, т. е. в ближайшем будущем не представляется возможным выход на уровень стабильных доходов.

2. В российских условиях основная проблема, с которой сталкивается оценщик, – «информационная непрозрачность» рынка недвижимости, прежде всего отсутствие информации по реальным сделкам продажи и аренды объектов недвижимости, эксплуатационным расходам, отсутствие статистической информации по коэффициенту загрузки на каждом сегменте рынка в различных регионах. В результате расчет ЧОД и ставки капитализации становится очень сложной задачей.

Основные этапы процедуры оценки методом капитализации:

1) определение ожидаемого годового (или среднегодового) дохода, в качестве дохода, генерируемого объектом недвижимости при его наилучшем и наиболее эффективном использовании;

2) расчет ставки капитализации;

3) определение стоимости объекта недвижимости на основе чистого операционного дохода и коэффициента капитализации путем деления ЧОД на коэффициент капитализации.

Потенциальный валовой доход (ПВД) – доход, который можно получить от недвижимости при 100%-ом ее использовании без учета всех потерь и расходов. ПВД зависит от площади оцениваемого объекта и установленной арендной ставки и рассчитывается по формуле:

$$ПВД = S * C_m$$

где

S – площадь, сдаваемая в аренду, m^2 ;

C_m – арендная ставка за $1 m^2$.

Действительный валовой доход (ДВД) – это потенциальный валовой доход за вычетом потерь от недоиспользования площадей и при сборе арендной платы с добавлением прочих доходов от нормального рыночного использования объекта недвижимости:

ДВД = ПВД – Потери + Прочие доходы

Чистый операционный доход (ЧОД) – действительный валовой доход за минусом операционных расходов (ОР) за год (за исключением амортизационных отчислений):

ЧОД = ДВД – ОР.

Операционные расходы – это расходы, необходимые для обеспечения нормального функционирования объекта недвижимости и воспроизводства действительного валового дохода (подробнее см. Шевчук Д.А. Организация и финансирование инвестиций. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2006).

Расчет коэффициента капитализации.

Существует несколько методов определения коэффициента капитализации:

– с учетом возмещения капитальных затрат (с корректировкой на изменение стоимости актива);

– метод связанных инвестиций, или техника инвестиционной группы;

– метод прямой капитализации.

Определение коэффициента капитализации с учетом возмещения капитальных затрат.

Коэффициент капитализации состоит из двух частей:

– 1) ставки доходности инвестиции (капитала), являющейся компенсацией, которая должна быть выплачена инвестору за использование денежных средств с учетом риска и других факторов, связанных с конкретными инвестициями;

– 2) нормы возврата капитала, т. е. погашение суммы первоначальных вложений. Причем этот элемент коэффициента капитализации применяется только к изнашиваемой части активов.

Ставка дохода на капитал строится методом кумулятивного построения:

+ Безрисковая ставка дохода +

+ Премии за риск +

+ Вложения в недвижимость +

+ Премии за низкую ликвидность недвижимости +

+ Премии за инвестиционный менеджмент.

Безрисковая ставка доходности – ставка процента в высоколиквидные активы, т. е. это ставка, которая отражает «фактические рыночные возможности вложения денежных средств фирм и частных лиц без какого то бы ни было риска не возврата». В качестве безрисковой ставки чаще берется доходность по ОФЗ, ВЭБ.

В процессе оценки необходимо учитывать, что номинальные и реальные безрисковые ставки могут быть как рублевые, так и валютные. При пересчете номинальной ставки в реальную и наоборот целесообразно использовать формулу американского экономиста и математика И. Фишера, выведенную им еще в 30-е годы XX века:

$$R_n = R_r + I_{min} + R_r * I_{min}$$

$$R_p = \frac{R_n - J_{инф}}{1 + J_{инф}}$$

где

R_n – номинальная ставка;

– R_p – реальная ставка;

– $J_{инф}$ – индекс инфляции (годовой темп инфляции).

При расчете валютной безрисковой ставки целесообразно проводить корректировку с помощью формулы Фишера с учетом индекса долларовой инфляции, при определении рублевой безрисковой ставки – индекса рублевой инфляции.

Перевод рублевой ставки доходности в долларовую ставку или наоборот можно произвести с помощью следующих формул:

$$Dr = (1 + Dv) * (1 + Kurs) - 1$$

$$Dv = (1 + Dr) * (1 + Kurs) - 1$$

где

Dr, Dv – рублевая или валютная доходная ставка;

$Kurs$ – темп валютного курса, %.

Расчет различных составляющих премии за риск:

– **надбавка за низкую ликвидность.** При расчете данной составляющей учитывается невозможность немедленного возврата вложенных в объект недвижимости инвестиций, и она может быть принята на уровне долларовой инфляции за типичное время экспозиции подобных оцениваемому объектам на рынке;

– **надбавка за риск** вложения в недвижимость. В данном случае учитывается возможность случайной потери потребительской стоимости объекта, и надбавка может быть принята в размере страховых отчислений в страховых компаниях высшей категории надежности;

– **надбавка за инвестиционный менеджмент.** Чем более рискованны и сложны инвестиции, тем более компетентного управления они требуют. Надбавку за инвестиционный менеджмент целесообразно рассчитывать с учетом коэффициента недогрузки и потерь при сборе арендных платежей.

Метод связанных инвестиций, или техника инвестиционной группы.

Если объект недвижимости приобретается с помощью собственного и заемного капитала, коэффициент капитализации должен удовлетворять требованиям доходности на обе части инвестиций. Величина коэффициента определяется методом связанных инвестиций, или техникой инвестиционной группы.

Коэффициент капитализации для заемного капитала называется ипотечной постоянной и рассчитывается по следующей формуле:

$$R_m = \frac{ДО}{K}$$

где

R_m – ипотечная постоянная;

– ДО – ежегодные выплаты;

– K – сумма ипотечного кредита.

Ипотечная постоянная определяется по таблице шести функций сложного процента: она равна сумме ставки процента и фактора фонда возмещения или же равна фактору взноса на единицу амортизации.

Коэффициент капитализации для собственного капитала называется ипотечной постоянной и рассчитывается по следующей формуле:

$$R_c = \frac{PTCF}{K_c}$$

где

R_c – коэффициент капитализации собственного капитала;

– PTCF – годовой денежный поток до выплаты налогов;

– K_c – величина собственного капитала.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.