

Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Майкопский государственный технологический университет»

Факультет аграрных технологий

Кафедра землеустройства

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

по дисциплине

Экономика недвижимости

для направления подготовки магистров
21.04.02 «Землеустройство и кадастры»
профиль подготовки Землеустройство

Майкоп, 2019

УДК 332.28(07)
ББК 65.9(2)32-5
М 54

Составитель доцент кафедры землеустройства, канд. экон. наук Астахова И.А.

Методические указания рассмотрены и утверждены на заседании кафедры землеустройства (протокол №10 от 27.05.2019г.)

Экономика недвижимости: методические указания / И.А. Астахова. – Майкоп, 2019.

В методических указаниях изложены теоретические основы по основным темам дисциплины «Экономика недвижимости». Предназначено для обучающихся по направлению подготовки 21.04.02 «Землеустройство и кадастры»

Майкоп,
МГТУ, 2019

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
1. Недвижимое имущество (недвижимость). Понятие, признаки, виды.....	5
2. Рынок недвижимости.....	9
2.1. Определение понятия «рынок недвижимости».....	9
2.2. Функции рынка недвижимости.....	11
2.3. Структура рынка недвижимости.....	12
2.3.1. Субъекты рынка недвижимости.....	12
2.3.2. Процессы функционирования рынка.....	14
2.3.3. Инфраструктура рынка недвижимости.....	15
2.4. Анализ факторов, влияющих на рынок недвижимости.....	16
2.5. Спрос и предложение на рынке недвижимости.....	17
2.6. Особенности рынка недвижимости.....	19
3. Инвестирование в недвижимость.....	20
4. Оценка стоимости объектов недвижимости.....	25
4.1. Стоимостные аспекты объектов недвижимости.....	25
4.2. Факторы, влияющие на цену объектов недвижимости.....	27
4.3. Риски при операциях с недвижимостью.....	28
4.5. Принципы оценки объектов недвижимости.....	32
4.6. Технология оценки объектов недвижимости.....	36
Типовые контрольные задания и вопросы для контроля знаний. Критерии оценивания.....	42
Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины	46

ВВЕДЕНИЕ

Дисциплина Экономика недвижимости входит в перечень дисциплин по выбору вариативной части ООП. Система изучения курса складывается из разнообразных форм усвоения учебного материала: лекции, практические занятия, консультации, самостоятельная подготовка, выполнение контрольных работ. Лекции дают обучающимся систематизированные основы теоретических знаний по изучаемой дисциплине и раскрывают наиболее сложные вопросы курса, а также помогают уяснить основу дисциплины, сформировать творческое мышление, правильно организовать самостоятельную работу. Практические занятия могут проводиться в различных формах и имеют цель углубить и закрепить знания, полученные на лекциях и в процессе самостоятельной работы над источниками, нормативным материалом, учебной и научной литературой, а также выявить и оценить степень и качество усвоения обучающимися изучаемого материала.

Цель изучения дисциплины: формирование личного научного и практического мировоззрения в сфере недвижимости, а также развитие способности у магистранта принимать правильные решения в профессиональной деятельности на рынке недвижимости.

Задачи дисциплины:

- изучение основных понятий, связанных с экономикой недвижимости;
- изучение основных понятий рынка недвижимости;
- рассмотрение правовых и финансовых аспектов экономики недвижимости;
- изучение механизмов практического применения основных подходов к оценке недвижимости.

В результате освоения дисциплины магистрант должен:

Знать:

- методы анализа вариантов, разработки и поиска компромиссных решений, анализа эколого-экономической эффективности при проектировании и реализации проектов в области землеустройства и кадастров.

Уметь:

- применять методы анализа вариантов, разработки и поиска компромиссных решений, анализа эколого-экономической эффективности при проектировании и реализации проектов в области землеустройства и кадастров.

Владеть:

- навыками применения методов анализа вариантов, разработки и поиска компромиссных решений, анализа эколого-экономической эффективности при проектировании и реализации проектов в области землеустройства и кадастров.

1. Недвижимое имущество (недвижимость). Понятие, признаки, виды.

Согласно статье 130 ГК РФ все вещи делятся на недвижимые и движимые. Анализируя определение, регламентированное в статье 130 Гражданского кодекса РФ, законодатель отождествляет понятия «недвижимые вещи», «недвижимость», «недвижимое имущество». Вещь является недвижимой либо в силу своих природных свойств, либо в силу прямого указания закона, что такой объект подчинен режиму недвижимых вещей.

Словари содержат следующие определения понятия «недвижимое имущество» (недвижимость):

Недвижимое имущество - имущество, использование которого по назначению и без ущерба его характеристикам и ценностным свойствам, исключает его перемещение: здания, сооружения, земельные участки и иное имущество, прикрепленное к земле и связанное с ней.

Недвижимое имущество - по гражданскому законодательству РФ - земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей, т.е. объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, здания, сооружения.

Недвижимость - земельные, естественные угодья, другое имущество, прикрепленное к земле, прочно связанное с ней: здания, сооружения, объекты, находящиеся в собственности юридических или физических лиц.

Все объекты недвижимости могут быть разделены на три группы:

- 1) объекты недвижимости, которые недвижимы по своей природе (земля, недра и т.д.);
- 2) объекты, которые прочно связаны с землей и их перемещение влечет несоразмерный ущерб их назначению (здания, сооружения и т.д.);
- 3) объекты, которые по своей физической природе являются движимыми, но законодатель отнес их к недвижимости (морские, воздушные суда и т.д.).

Для недвижимого имущества характерны следующие основные признаки:

- наличие прочной связи с землей;
- невозможность перемещения объекта без причинения несоразмерного ущерба назначению объекта;
- создание недвижимости в установленном законом порядке, с соблюдением градостроительных и иных норм и правил.

1. Наличие прочной связи с землей. Прочная конструктивная связь с земельным участком означает связь постройки строительными конструкциями с земельным участком. Это основополагающий признак недвижимости. Однако критерии прочной связи с землей законодательством не установлены, что, однако, не является основанием для регистрации права собственности в ЕГРН, например, на забор, установленный на заглубленном в землю фундаменте, поскольку забор, в отличие, например, от здания, не имеет самостоятельного хозяйственного назначения.

Признак «прочная связь с землей» позволяет отличать недвижимые объекты от некапитальных строений (сооружений). Для последних характерно отсутствие прочной связи с землей, а конструктивные характеристики позволяют осуществить перемещение или демонтаж объекта и последующую его сборку без несоразмерного ущерба назначению и без изменения основных характеристик строений, сооружений.

Прочная связь с землей предполагает:

- наличие фундамента. Фундамент - это конструктивный элемент, который обеспечивает прочную связь с землей, причем только когда он действительно соответствует этой цели. Так, заглубленный фундамент - это признак объекта недвижимости. Незаглубленный фундамент не позволяет считать строение недвижимостью.
- прочную связь между строением и его фундаментом. Такая связь исключает

возможность легко отсоединить строение от фундамента.

Не является препятствием к признанию объекта недвижимостью отсутствие коммуникаций (подведенных систем канализации, тепло- и водоснабжения), если при этом объект прочно связан с землей (например, имеется бетонный фундамент, кирпичные стены и перегородки).

Выделение как воздушных, морских и речных судов, так и помещений вместе с машино-местами в отдельные абзацы п. 1 ст. 130 ГК РФ исключает применение к ним такого признака, как прочная связь с землей. На это прямо указывает п. 38 Постановления № 25, разъясняющий, что природные свойства являются критерием отнесения к недвижимости только зданий, сооружений и объектов незавершенного строительства (абз. 1 п. 1 ст. 130 ГК РФ), а все остальные объекты отнесены к недвижимости в силу прямого указания закона, и поэтому искать их прочную связь с землей нет необходимости.

2. Невозможность перемещения объекта без причинения несоразмерного ущерба назначению объекта - является оценочным и логически связан с предыдущим. При определении, является ли вещь недвижимой, необходимо установить, будет ли причинен такой вещи и ее несущей конструкции значительный ущерб, если переместить ее в другое место.

3. Создание недвижимости в установленном законом порядке, с соблюдением градостроительных и иных норм и правил. Данный признак недвижимости прямо не указан в Гражданском кодексе РФ, однако его существование продиктовано гражданским, земельным и градостроительным законодательством.

Капитальное строение (здание, сооружение) даже при наличии первых двух признаков не всегда может быть признано недвижимостью. Речь идет о случаях, когда строение возведено с нарушениями. В судебной практике отмечается, что «для признания имущества недвижимым необходимо представить доказательства возведения его в установленном законом и иными нормативными актами порядке на земельном участке, предоставленном для строительства объекта недвижимости, с получением разрешительной документации с соблюдением градостроительных норм и правил».

Таким образом, необходимым условием отнесения объекта к недвижимому имуществу как объекту гражданских прав является не только его конструктивная связь с землей, но и юридическая - то, что он был создан именно как недвижимость. В ином случае строение будет являться самовольной постройкой (ст. 222 ГК РФ).

Виды объектов недвижимости для целей внесения сведений о них в кадастр недвижимости:

- земельный участок;
- здание;
- сооружение;
- помещение;
- машино-место;
- объект незавершенного строительства;
- единый недвижимый комплекс;
- предприятие как имущественный комплекс.

Земельный участок - объект права собственности и иных предусмотренных ЗК РФ прав на землю, является недвижимой вещью, которая представляет собой часть земной поверхности и имеет характеристики, позволяющие определить ее в качестве индивидуально определенной вещи.

Здание - результат строительства, представляющий собой объемную строительную систему, имеющую надземную и (или) подземную части, включающую в себя помещения, сети инженерно-технического обеспечения и системы инженерно-технического обеспечения и предназначенную для проживания и (или) деятельности людей, размещения производства, хранения продукции или содержания животных.

Сооружение - результат строительства, представляющий собой объемную, плоскостную или линейную строительную систему, имеющую наземную, надземную и (или) подземную части, состоящую из несущих, а в отдельных случаях и ограждающих строительных конструкций и предназначенную для выполнения производственных процессов различного вида, хранения продукции, временного пребывания людей, перемещения людей и грузов.

Сооружение может представлять собой единый объект, состоящий из разнородных элементов, объединенных общим функциональным назначением, который служит для удовлетворения потребностей граждан, в целом не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности (например, стадионы).

Помещение. Определение понятия помещения в ГК РФ отсутствует. В п. 14 ч. 2 ст. 2 Федерального закона от 30 декабря 2009 г. N 384-ФЗ «Технический регламент о безопасности зданий и сооружений» содержится следующее определение: помещение - часть объема здания или сооружения, имеющая определенное назначение и ограниченная строительными конструкциями. В статье 130 ГК РФ в качестве самостоятельных объектов гражданских прав выделяются такие виды недвижимого имущества, как жилые и нежилые помещения.

Жилое помещение - изолированное помещение, которое является недвижимым имуществом и пригодно для постоянного проживания граждан (отвечает установленным санитарным и техническим правилам и нормам, иным требованиям законодательства).

Законодательство не содержит понятия нежилого помещения. Вместе с тем, учитывая, что помещением является часть здания или сооружения, которая ограничена строительными конструкциями и имеет определенное назначение, нежилым помещением признается любое помещение, которое не является жилым, то есть не предназначено для постоянного проживания граждан.

Нежилое помещение в многоквартирном доме - помещение в многоквартирном доме, указанное в проектной или технической документации на многоквартирный дом либо в электронном паспорте многоквартирного дома, которое не является жилым помещением и не включено в состав общего имущества собственников помещений в многоквартирном доме.

Определение понятия «машино-место» содержится как в Гражданском, так и в Градостроительном кодексе.

Машино-место - предназначенные для размещения транспортных средств части зданий или сооружений, если границы таких помещений, частей зданий или сооружений описаны в установленном законодательством о государственном кадастровом учете порядке.

Машино-место - предназначенная исключительно для размещения транспортного средства индивидуально-определенная часть здания или сооружения, которая не ограничена либо частично ограничена строительной или иной ограждающей конструкцией и границы которой описаны в установленном законодательством о государственном кадастровом учете порядке. Границы машино-места определяются проектной документацией здания, сооружения и обозначаются или закрепляются лицом, осуществляющим строительство или эксплуатацию здания, сооружения, либо обладателем права на машино-место, в том числе путем нанесения на поверхность пола или кровли разметки (краской, с использованием наклеек или иными способами).

Объект незавершенного строительства - это вновь создаваемый (хотя бы частично возведенный) индивидуально-определенный объект недвижимости, незавершенный строительством (на котором приостановлены либо ведутся работы) и (или) не поставленный на кадастровый или иной учет и не зарегистрированный в установленном порядке (работы прекращены либо объект законсервирован или фактически эксплуатируется).

При разрешении вопроса о признании правомерно строящегося объекта недвижимой вещью (объектом незавершенного строительства) необходимо установить, что на нем по крайней мере полностью завершены работы по сооружению фундамента или аналогичные им работы.

Единый недвижимый комплекс - совокупность объединенных единым назначением зданий, сооружений и иных вещей, неразрывно связанных физически или технологически, в том числе линейных объектов (железные дороги, линии электропередачи, трубопроводы и другие линейные объекты), либо расположенных на одном земельном участке, если в едином государственном реестре прав на недвижимое имущество зарегистрировано право собственности на совокупность указанных объектов в целом как одну недвижимую вещь. В силу прямого указания статьи 133.1 ГК РФ в отсутствие названной регистрации такая совокупность вещей не является единым недвижимым комплексом

Предприятие как имущественный комплекс. Предприятием как объектом прав признается имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности. Предприятие в целом как имущественный комплекс признается недвижимостью.

В состав предприятия как имущественного комплекса входят все виды имущества, предназначенные для его деятельности, включая земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукцию, права требования, долги, а также права на обозначения, индивидуализирующие предприятие, его продукцию, работы и услуги (коммерческое обозначение, товарные знаки, знаки обслуживания), и другие исключительные права, если иное не предусмотрено законом или договором.

Особыми видами недвижимого имущества являются морские, воздушные суда, суда внутреннего плавания, космические объекты. Очевидно, что указанные объекты не имеют прочной связи с землей, к недвижимому имуществу они относятся в силу прямого указания закона (абзац второй пункта 1 статьи 130 ГК РФ). Иногда применительно к таким объектам используется такое понятие, как условная недвижимость.

В п. 2 статьи 130 ГК РФ сказано, что к движимым вещам относятся вещи, не относящиеся к недвижимости, включая деньги и ценные бумаги. Определения понятия «движимое имущество» закон не содержит.

По общему правилу регистрация прав на движимые вещи не требуется.

Разная материальная и правовая природа движимого и недвижимого имущества часто предопределяет разницу в порядке приобретения, реализации и защиты прав на такое имущество.

2. Рынок недвижимости.

2.1. Определение понятия «рынок недвижимости»

Рынок недвижимости – система правовых, экономических, организационных и культурных отношений между субъектами рынка недвижимости по поводу создания, формирования, распределения, обмена, потребления полезных свойств, а также прав и обязанностей, вытекающих из обладания объектов недвижимости.

Рынок недвижимости, как сектор рыночной экономики, имеет большое значение, что подтверждается:

- колоссальной стоимостью национального богатства, материализованного в недвижимости, из которого по крайней мере половина может быть вовлечена в рыночный оборот и приносить ренту – владельцам, доход – предпринимателям, налоговые и другие платежи – в федеральный, региональные бюджеты, бюджеты муниципальных образований;
- достигнутой уже сегодня высокой долей рынка недвижимости в валовом национальном продукте;
- достигнутым в ряде регионов и городов высоким уровнем доходов бюджета от первичной продажи, сдачи в аренду государственной и муниципальной недвижимости (в том числе земли);
- высоким уровнем сборов в бюджет от налогов на недвижимость и сделок с ней;
- большим количеством рабочих мест, созданных в ходе становления и развития рынка недвижимости.

Рынок недвижимости в национальной экономике выполняет следующие функции:

- эффективное решение социальных задач, связанных с созданием и использованием полезных свойств недвижимости;
- отчуждение полных или частичных прав собственности на объекты недвижимости от одного экономического субъекта к другому и защиту его прав;
- свободное формирование цен на объекты и услуги;
- перераспределение инвестиционных потоков между конкурирующими видами объектов недвижимости;
- перераспределение инвестиционных потоков между конкурирующими способами использования земель.

Рынок недвижимости имеет ряд специфических особенностей:

- локализация рынка, поскольку его товары неподвижны, а ценность их в значительной мере зависит от внешней окружающей среды;
- значительно меньшее число сделок купли-продажи;
- владение недвижимостью и сделки с ней обычно предполагают четыре вида затрат: единовременные сравнительно крупные инвестиции; на поддержание объекта в функциональном состоянии (ремонт, эксплуатационные расходы); налог на недвижимое имущество; государственная пошлина и другие сборы на сделки;
- сравнительно высокая степень государственного регулирования рынка законодательными нормами и зонированием территорий (регулируется земельным и гражданским законодательством с учетом водного, лесного, природоохранного и иного специального права);
- рынок недвижимости несовершенен.

Остановимся подробнее на последней особенности рынка недвижимости. Совершенный конкурентный рынок предполагает, что:

- покупатели и продавцы должны иметь точную информацию о ценах;
- продукт на рынке должен быть однородным;

- на рынке должна существовать совершенная мобильность, то есть покупатели и продавцы должны иметь возможность и быть готовы к перемещению для совершения покупки точно так же, как и товары должны быть перемещаемы;
- продавцов и покупателей на рынке должно быть так много, что ни один из них не мог бы влиять на рыночную цену;
- спрос и предложение эластичны по цене;
- издержки сделок низки по сравнению со стоимостью товара.

Любые отклонения от вышеприведенных условий снижают эффективность распределения ресурсов через ценовой механизм. Рассмотрим, в какой степени соответствуют характеристики рынка недвижимости условиям совершенного конкурентного рынка.

Точная информация о ценах. Так как рынок недвижимости не является централизованным, как, например, рынок ценных бумаг, сделки и цены сделок не становятся моментально доступными сразу всем участникам рынка. Одна из специфических особенностей рынка недвижимости состоит в дефицитности и адекватности рыночной информации, что обусловлено, главным образом, географическим разделением рынка с локализацией спроса и предложения, нерегулярным получением информации продавцами и покупателями по мере потребности в ней. Здесь трудно получить сведения о ценах фактически состоявшихся сделок, их содержании.

Однородность продукта. Сложность и многообразие прав в совокупности с уникальными физическими характеристиками каждого объекта являются одной из главных причин несовершенства рынка недвижимости. Некоторые ценообразующие характеристики объекта, такие как тип здания, возраст, размеры, общее состояние и условия аренды могут быть известны. Но детали конструктивных особенностей, особенности конкретных интересов и местоположения, которые, в конечном счете, и будут определять ценовой уровень, могут быть выявлены и проанализированы только профессиональным оценщиком. Недвижимость может обладать различными физическими потребительскими свойствами: материалом изготовления, степенью новизны, архитектурным стилем, внутренней планировкой, отделкой, сроком службы и др. Даже при совпадении внешних и эксплуатационных свойств недвижимость может различаться местоположением к подъездным путям, предприятиям инфраструктуры, экологической особенностью региона и т. д. Для жилой недвижимости важен вид из окна (во двор, на улицу, на соседний дом), близость к центру, месту работы и т. д.

Мобильность продуктов. Данному критерию рынок недвижимости не соответствует уже в силу классического определения недвижимости.

Большое количество продавцов и покупателей. Многообразие характеристик недвижимости, в особенности местоположение, в совокупности с отсутствием на местном рынке аналогичной недвижимости-заменителя дает отдельным продавцам элемент монопольного положения на рынке. Ограничено количество продавцов недвижимости, находящейся в экологически чистых и центральных районах, объектов с высокими потребительскими свойствами, новых объектов, объектов с выразительным художественным стилем. Пользуясь дефицитом информации о соответствующих ценах или арендных платах, продавец может достигнуть в сделке цены, которая существенно выше рыночного уровня. Ограничено и число покупателей недвижимости, так как последняя, в силу перечисленных потребительских свойств, имеет высокую цену. Ограниченность продавцов и покупателей приводит к формированию практически индивидуальных цен.

Транзакционные издержки – издержки, которые несут покупатели и продавцы недвижимости по заключению. Необходимость привлечения профессиональных консультантов, достаточно высокие комиссионные и существенные налоги и сборы в сумме составляют достаточно высокий процент по отношению к сумме сделки. Величина издержек при проведении сделок с жилой недвижимостью в настоящее время в странах с развитым

рынком недвижимости составляет около 5-6% от цены объекта.

Таким образом, из краткого рассмотрения характеристик рынка недвижимости можно сделать вывод об их существенном несоответствии критериям совершенного рынка. В силу объективных обстоятельств, посредством только ценового механизма нельзя решить задачу оптимального распределения недвижимости, как ресурса общества. Цены на рынке недвижимости более стабильны и практически не реагируют на краткосрочные изменения рыночной конъюнктуры.

2.2. Функции рынка недвижимости

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.

Информационная функция - это уникальный рыночный 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.

Стимулирующая функция, в конечном счете, 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, в общем, 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. Структура рынка недвижимости

Рынок недвижимости представляет собой совокупность следующих структурных элементов:

- объектов недвижимости;
- экономических субъектов, оперирующих на рынке;
- процессов функционирования рынка;
- инфраструктуры рынка

2.3.1. Субъекты рынка недвижимости

Экономическими субъектами рынка недвижимости являются:

- продавцы (арендодатели). В качестве продавца (арендодателя) может выступать любое юридическое или физическое лицо, имеющее право собственности на объект, в том числе государство в лице своих специализированных органов управления собственностью
- покупатели (арендаторы). В качестве покупателя (арендатора) может выступать юридическое или физическое лицо или орган государственного управления, имеющий право на данную операцию по закону (имеются в виду ограничения на деятельность нерезидентов, иностранных граждан, а также на коммерческую деятельность государственных органов).
- профессиональные участники рынка недвижимости. Состав профессиональных участников РН определяется перечнем процессов, протекающих на рынке с участием государства, и перечнем видов деятельности коммерческих структур.

Различают следующих профессиональных участников: институциональные и неинституциональные участники рынка недвижимости.

Институциональные участники рынка недвижимости – субъекты, представляющие интересы государства и действующим от его имени. Относят организации следующего профиля:

- организации, регулирующие градостроительное развитие, землеустройство и землепользование
- федеральные и территориальные земельные органы, занимающиеся инвентаризацией земли, созданием земельного кадастра, зонированием территорий, оформлением землеотвода,
- федеральные и территориальные органы архитектуры и градостроительства, занимающиеся утверждением и согласованием градостроительных планов застройки территорий и поселений, созданием градостроительного кадастра, выдаче разрешений на строительство;
- органы экспертизы градостроительной и проектной документации, занимающиеся утверждением и согласованием архитектурных и строительных проектов;
- органы, ведающие инвентаризацией и учетом строений;
- органы технической, пожарной и иной инспекции, занимающиеся надзором за

строительством и эксплуатацией зданий и сооружений;

- проектировщики, строители, специалисты по технической эксплуатации, финансируемые из бюджета;
- органы-регистраторы прав на недвижимость и сделок с ними;
- государственные нотариусы.

Неинституциональные участники рынка недвижимости – субъекты, работающим на коммерческой основе. Относят организации следующего профиля:

- брокеры, оказывающие услуги продавцам и покупателям при совершении сделок с недвижимостью;
- оценщики недвижимости, оказывающие услуги собственникам, инвесторам, продавцам, покупателям по независимой оценке стоимости объектов;
- финансисты (банкиры), занимающиеся финансированием операций на рынке недвижимости, в том числе ипотечным кредитованием;
- девелоперы, занимающиеся созданием и развитием объектов недвижимости, в том числе организацией и финансированием инвестиционного проекта, проектированием и строительством, продажей объекта полностью или по частям либо сдачей в аренду (самостоятельно или с привлечением ранее перечисленных участников в качестве подрядчиков и соинвесторов);
- редевелоперы, занимающиеся развитием и преобразованием (вторичной застройкой) территорий;
- управляющие недвижимостью, занимающиеся финансовым управлением и технической эксплуатацией объекта;
- проектировщики и строители, работающие на коммерческой основе; юристы, занимающиеся юридическим сопровождением операций на рынке недвижимости;
- страховщики, занимающиеся страхованием объектов, сделок, профессиональной ответственности;
- участники фондового рынка недвижимости, занимающиеся созданием и оборотом ценных бумаг, обеспеченных недвижимостью (жилищные облигации, пул закладных при ипотечном кредитовании);
- аналитики, занимающиеся исследованием рынка недвижимости и подготовкой информации для принятия стратегических решений по его развитию;
- финансовые аналитики, занимающиеся финансовым анализом инвестиционных проектов;
- маркетологи, специалисты по связям с общественностью и рекламе, занимающиеся продвижением объектов и услуг на рынке;
- информационно-аналитические издания и другие СМИ, специализирующиеся на тематике рынка недвижимости;
- специалисты по информационным технологиям, обслуживающие РН;
- специалисты в области обучения и повышения квалификации персонала;
- любые специалисты – сотрудники и члены национальных и международных профессиональных объединений рынка недвижимости.

Рассмотрим подробнее деятельность некоторых участников рынка.

Строительные организации (продавцы) существуют в относительно небольшом количестве, так как строительство требует больших капиталовложений и имеет достаточно длительный срок окупаемости. Данные организации строят новое жилье, нежилые объекты и продают объекты недвижимости либо сами, либо привлекая посредников-продавцов, оплачивая их услуги.

Риэлтер – это лицо, которое занимается предпринимательской деятельностью на рынке недвижимости, осуществляя различные сделки с недвижимым имуществом и правами на него. Эта деятельность может осуществляться юридическими лицами и индивидуальными

предпринимателями. Риэлтерские фирмы продают не саму недвижимость, последняя не является их собственностью, а свои услуги. Основным источником доходов – получение комиссионных за услуги, оказываемые продавцам или покупателям недвижимости. Риэлтерская деятельность подлежит обязательному лицензированию.

Оценщики. Процедура оценки предшествует принятию любого решения, связанного с недвижимостью. Оценка представляет обоснованное мнение независимой стороны о рыночной стоимости недвижимости.

Существует несколько характерных случаев, когда необходимо обращение к услугам оценщика:

- оценка по заказу продавца перед выставлением недвижимости на продажу;
- оценка по заказу потенциального покупателя перед заключением сделки;
- оценка перед реконструкцией недвижимости на предмет прироста дохода от эксплуатации и ее рыночной стоимости в зависимости от затрат на преобразование объекта;
- оценка инвестиционного проекта;
- оценка при получении кредита под залог недвижимости, при внесении недвижимости в качестве доли в уставный капитал нового предприятия;
- оценка для определения стартовой цены объекта недвижимости на конкурсах, аукционах и др.

Девелопер – это профессиональный предприниматель, инициирующий и обеспечивающий реализацию наилучшего из возможных вариантов развития недвижимости, включая организацию финансирования проекта.

Банки – пассивные участники российского рынка недвижимости. Основной деятельностью банков на рынке недвижимости должно быть участие в инвестиционных и девелоперских проектах, ипотечное кредитование.

2.3.2. Процессы функционирования рынка

Процессы функционирования рынка – процессы создания, использования и обмена объектов недвижимости и управления рынком,

Различают следующие основные процессы:

1. Создание развития объекта недвижимости;
 - 1.1 Организация системы развития недвижимости;
 - 1.2 Развитие территорий;
 - 1.3 Создание (развитие) объекта недвижимости;
2. Использование (эксплуатация) объекта недвижимости;
 - 2.1.Организация эксплуатации и управления недвижимостью;
 - 2.2.Управление объектом;
3. Товарный оборот объектов недвижимости;
 - 3.1.Организация системы товарного оборота недвижимости;
 - 3.2.Передача прав (правомочий)собственности на объект недвижимости и регистрация сделки;
 - 3.3.Финансирование товарного оборота недвижимости
4. Управление рынком;
 - 4.1.Исследование рынка;
 - 4.2.Формирование и развитие рынка;
 - 4.3.Контроль и регулирование.

2.3.3. Инфраструктура рынка недвижимости

Инфраструктура рынка недвижимости – совокупность механизмов, обеспечивающих функционирование рынка

Условно можно выделить четыре таких механизма:

Во-первых, социальный механизм, включающий в себя:

- законодательную и нормативную базы рынка;
- систему общественного контроля над соблюдением правовых и этических норм всеми участниками рынка, защиты их прав и интересов.

Основными участниками рынка, реализующими этот механизм являются законодательные и представительные органы власти и управления федерального и регионального уровней, профильные подразделения исполнительных органов, общественные объединения неинституциональных участников рынка в лице их юридических подразделений.

Во-вторых, методологический (макрорыночный) механизм, включающий в себя:

- систему мониторинга и исследования процессов функционирования рынка недвижимости, способов и средств реформирования и развития рынка (исследовательские подразделения общественных объединений, исследовательские организации рынка недвижимости при участии профессионалов-практиков);
- специализированные государственные, общественные и коммерческие институты управления развитием рынка недвижимости, в частности:
 - а) органы координации усилий государственных учреждений и ведомств, направленных на развитие рынка недвижимости.
 - б) специализированных структурных подразделений органов государственной власти и местного самоуправления, ориентированных на реформирование, регулирование и контроль рынка недвижимости, защиту собственника от противоправных действий;
 - в) саморегулируемых и общественных организаций, профессиональных и потребительских союзов рынка недвижимости;
 - г) образовательных учреждений и информационных центров рынка недвижимости;
 - д) некоммерческих и коммерческих организаций – исследователей и инициаторов реформирования отдельных сегментов рынков недвижимости.

В-третьих, инженерно-технологический механизм, включающий в себя:

- эталонные технологии профессиональной деятельности на рынке недвижимости при проведении операций всех категорий;
- стандарты описания объектов недвижимости всех видов в интересах операций с ними всех категорий;
- единое информационное пространство рынка недвижимости и обеспечение информационной открытости рынка;
- законодательно закрепленные эталонные требования к недвижимому имуществу и к профессиональной деятельности на рынке недвижимости;
- нормативные, инструктивные и регистрационные документы, регламентирующие операции на рынке недвижимости;
- банки данных эталонных (модельных) технологий деятельности на рынке недвижимости.

В-четвертых, психолого-поведенческий механизм, включающий в себя профессиональные нормы и стандарт взаимоотношений участников рынка, сводящих к минимуму издержки проведения операций (транзакций) на этапах поиска информации, ведения переговоров, принятия решений, правового закрепления сделок, мотивации участников, координации усилий участников, контроля и восстановления нарушенных прав

и применения санкций к нарушителям.

2.4. Анализ факторов, влияющих на рынок недвижимости

Развитие рынка недвижимости определяется:

- экономическим ростом или ожиданиями такого роста. Хотя на рынке и могут возникать благоприятные краткосрочные условия при отсутствии роста, такие обстоятельства возникают достаточно редко;
- финансовыми возможностями для приобретения недвижимости, что, в свою очередь, обусловлено стадией экономического развития региона (кризис, застой, промышленное развитие), наличием и характером рабочих мест;
- взаимосвязями между стоимостью недвижимости и экономической перспективой того или иного района.

Некоторые районы находятся в состоянии застоя, так как их основные отрасли промышленности перемещены в другие части страны или пришли в упадок. В состоянии застоя находятся районы, зависящие от одной отрасли промышленности, например, в Кемеровской области, что может привести к быстрой дестабилизации на рынке недвижимости в этих районах в условиях структурных изменений в экономике.

Рынок недвижимости находится под значительным влиянием факторов, определяющих социально-экономическое развитие как страны в целом, так и отдельных регионов, и факторов, определяющих политическую стабильность. Сложные причинно-следственные взаимосвязи между факторами, воздействующими на рынок недвижимости, можно отразить в виде кривой, получившей название «рыбья кость» [19] (рис. 2.1).

Факторы, воздействующие на рынок недвижимости.

1. Факторы государственного регулирования рынка недвижимости.

- 1.1. нормативные акты, регулирующие сделки купли-продажи недвижимости;
- 1.2. налоговое законодательство, регулирующее сделки с недвижимостью;
- 1.3. отдельные нормативные акты, ограничивающие сделки с недвижимостью на региональном уровне.

2. Общеэкономическая ситуация.

- 2.1. производство национального дохода;
- 2.2. объем промышленного производства;
- 2.3. занятость трудоспособного населения;
- 2.4. ставки доходности финансовых активов;
- 2.5. платежный баланс страны;
- 2.6 состояние торгового баланса;
- 2.7 притоки капитала;
- 2.8 оттоки капитала;
- 2.9 рост доходов населения;
- 2.10 индекс потребительских цен.

3. Микроэкономическая ситуация.

- 3.1 экономическое развитие региона;
- 3.2 диверсификация занятости работоспособного населения;
- 3.3 экономические перспективы развития региона;
- 3.4 притоки капитала в регион;
- 3.5 оттоки капитала из региона.

4. Социальное положение в регионе.
 - 4.1 возможность межэтнических и военных столкновений;
 - 4.2 отношение к частному капиталу;
 - 4.3 отношение к иностранному капиталу;
 - 4.4 устойчивость политики администрации региона;
 - 4.5 уровень безработицы в регионе;
 - 4.6 популярность проводимой администрацией региона политики.
5. Природные условия в регионе.
 - 5.1 экологическое положение в регионе;
 - 5.2 наличие развитой инфраструктуры.

Таким образом, рынок недвижимости подвержен многим внешним влияниям, таким как:

- изменения общей социально-экономической ситуации и региональной экономической конъюнктуры;
- изменения в денежной политике правительства и политике коммерческих банков, определяющих доступность средств финансирования сделки купли-продажи недвижимости;
- изменения в законодательстве по регулированию рынка недвижимости и в налоговом законодательстве;
- изменения ситуации на рынке капитала и др.

2.5. Спрос и предложение на рынке недвижимости

Основными факторами, которые действуют на любом рынке, являются: спрос, предложение и цена.

Спрос – это количество земельных участков, зданий, сооружений и прав на них, которые покупатели готовы приобрести по складывающимся ценам за определенный период времени.

При прочих равных условиях спрос на недвижимость изменяется в обратной зависимости от цены.

Спрос на недвижимые объекты формируется под влиянием многочисленных факторов

- экономические факторы: темпы экономического роста и научно-технического прогресса; уровень конкуренции на рынке; уровень, динамика и дифференциация доходов потенциальных покупателей; уровень деловой активности населения; возможность привлечения заемных средств; стоимость строительства и цены на объекты недвижимости; цены и тарифы на коммунальные услуги; уровень арендной платы; налогообложение.
- социальные факторы: структура населения; плотность населения; число семей; миграция населения; численность населения и тенденции ее изменения; возрастной и социальный статус населения; образовательный уровень и др.
- природно-климатическая среда: климат; продолжительность времен года; водный и тепловой режим; тип почв; запас питательных веществ в почве; экология.
- административные факторы: постоянные и временные ограничения; условия получения прав на строительство недвижимости; правовые условия совершения сделок (регистрация, сроки и др.).
- окружающая среда: состояние социальной инфраструктуры; транспортные условия; местонахождение недвижимости.
- национальные и культурные условия, традиции населения.
- политические факторы: степень совершенства законодательства, уровень стабильности.

Спрос на недвижимость может быть очень изменчивым по регионам, районам и

микрорайонам. Например, открытие в маленьком городке новой фабрики может вызвать значительный приток рабочей силы, что, в свою очередь, потребует строительства большого количества нового жилья, торговых и рекреационных объектов и так далее. В то же время, недостаток средств для ипотечного кредитования и высокие процентные ставки могут сдерживать спрос на недвижимость.

Спрос на землю как фактор производства, по своей сути является производным от спроса на конечный продукт, производимый с использованием земли. Поэтому величина спроса на землю будет определяться:

- ценой земли относительно цены на другие факторы производства;
- продуктивностью земли;
- ценой конечного продукта.

Предложение – это количество объектов недвижимости, которое собственники готовы продать по определенным ценам за некоторый период времени.

В любой текущий момент времени общее предложение складывается из двух элементов – предложение уже существующей и новой недвижимости. Соотношение двух элементов предложения изменяется во времени и от места к месту. В то же время, основной тенденцией является преобладание предложения существующей недвижимости, что связано с ее долговечностью.

Изменение предложения объектов недвижимости на рынке может быть реализовано:

- за счет строительства новой или реконструкции существующей недвижимости;
- за счет изменения типа использования;
- за счет изменения существующих прав на недвижимость без физического изменения недвижимости.

Цена – это количество денег, уплаченных за единицу недвижимости в совершенных сделках.

Рыночное равновесие рынка недвижимости обычно достигается в краткосрочном плане, так как постоянство предложения недвижимости и стабильность цен длятся недолго. При увеличении спроса цены и арендная плата растут опережающими темпами из-за необычайно высокой длительности и сложности строительного процесса. Таким образом, для рынка недвижимости характерен дисбаланс и точка равновесия достигается редко. Избыточное предложение недвижимости усугубляется завершением строительства уже начатых объектов и еще больше увеличивает дисбаланс.

Качественная характеристика рынка недвижимости аналитиками дается в следующих определениях: активный рынок и «вялый» рынок.

Активный (сильный) рынок – это рынок опережающего спроса и отстающего предложения и, как следствие, – рост цен. Активный рынок называют рынком продавцов недвижимости, потому что последние могут диктовать более высокие цены. «Вялый» (слабый) рынок – это рынок покупателей, поскольку у них имеется преимущество, обеспечиваемое падением спроса на фоне относительного роста предложения. Покупатели данной ситуации формируют снижение цен.

Однако на практике аналитики избегают простых формулировок. Так как спрос и предложение могут взаимодействовать нестандартно, активность рынка недвижимости циклична и характеризуется периодами подъема и спада. Цикл рынка недвижимости испытывает влияние краткосрочных и долгосрочных факторов. Долгосрочный цикл зависит от изменений характеристик текущей занятости, численности населения и уровня доходов. Краткосрочный цикл зависит главным образом от доступности альтернативных источников финансирования, уровня незанятой недвижимости и емкости рынка, массовой миграции рабочей силы.

2.6. Особенности рынка недвижимости

Рынок недвижимости – это система механизмов, посредством которых передаются права на недвижимость и связанные с ней интересы, устанавливаются цены и распределяется пространство между различными конкурирующими вариантами землепользования.

Таким образом, основные процессы функционирования рынка недвижимости – это развитие (создание), управление (эксплуатация) и оборот прав на недвижимость.

Национальный рынок недвижимости представляет собой совокупность региональных и локальных рынков, существенно отличающихся друг от друга синхронностью развития, уровнем цен и рисков, эффективностью инвестиций в недвижимость, состоянием законодательства, политической и социальной стабильностью и т.д.

Рынок недвижимости, как любая саморегулирующаяся система, характеризуется спросом, предложением, ценой, инфраструктурой. К основным функциям рынка недвижимости относятся:

- информация о ценах, спросе и предложении;
- посредничество – установление связей между потребителями, спросом и предложением;
- свободное формирование цен на объекты недвижимости и защита прав собственности;
- перераспределение инвестиций в объекты недвижимости; обеспечение свободы предпринимательства; эффективное решение социальных программ.

Тема 3. Инвестирование в недвижимость

Термин «инвестиция» (Investition) заимствован из немецкого языка и означает долгосрочное вложение капитала в какое-либо предприятие с целью получения прибыли.

В соответствии с действующим законодательством понятие инвестиции означает денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

Исходя из определений можно отметить, что вложение средств следует относить к инвестициям, если они:

- долгосрочные;
- связаны с риском (вкладываются в объекты предпринимательской деятельности);
- приносят прибыль.

В зависимости от направлений вложения инвестиции бывают рисковые, прямые, портфельные и аннуитет:

- рисковые инвестиции (венчурный капитал) вкладываются в новые сферы деятельности. Такое вложение капитала обусловлено необходимостью финансирования мелких инновационных фирм в областях новых технологий и связано с большим риском его потери;

- прямые инвестиции представляют собой вложения в уставный капитал хозяйствующего субъекта, т. е. в производство, с целью извлечения дохода и получения прав на участие в управлении им. Чаще всего прямые инвестиции осуществляются в виде вложений в основной капитал – в воспроизводство основных фондов. Инвестиции в воспроизводство основных фондов могут производиться в форме капитальных вложений;

- портфельные инвестиции связаны с формированием «портфеля» и представляют собой приобретение ценных бумаг и других активов непроизводительного характера;

- аннуитет (ежегодный платеж) – это инвестиции, приносящие вкладчику определенный доход через регулярные промежутки времени.

Такие инвестиции вкладываются в основном в страховые и пенсионные фонды.

Далее будут рассмотрены только прямые инвестиции, осуществляемые в форме капитальных вложений.

Капитальные вложения – это инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские работы и другие затраты. Объектами капитальных вложений в РФ являются находящиеся в частной, государственной, муниципальной и иных формах собственности различные виды вновь создаваемого и (или) модернизируемого имущества.

Инвестиции в форме капитальных вложений осуществляются за счет различных источников, которые можно подразделить на две группы: бюджетные и внебюджетные.

Бюджетные источники состоят из средств федерального бюджета, средств бюджетов субъектов Федерации и местных бюджетов, государственных кредитов (государственных гарантий по кредитам). Бюджетные источники могут предоставляться инвесторам только на конкурсной основе для реализации инвестиционных проектов в рамках федеральных целевых или региональных программ структурной перестройки экономики и решения социальных задач. Например, ликвидация последствий землетрясений, программы поддержки беженцев, конверсия³⁰, развитие рыночной инфраструктуры и другие. Выделение бюджетных источников представляет собой один из инструментов государственного регулирования экономики в условиях рынка.

Государственные кредиты также являются регулятором экономики. Такие кредиты, в отличие от коммерческих, льготные, т. е. выдаются под низкие проценты или беспроцентные. Они также выделяются на конкурсной основе и выдаются в коммерческих

банках под гарантии Центрального банка России и Министерства финансов РФ по специальному перечню объектов. В перечень объектов, на строительство которых распространяется государственная поддержка, включаются наиболее важные стройки, способствующие реализации федеральных и региональных целевых программ.

К внебюджетным источникам капитальных вложений относят следующие:

- собственные средства предприятий и организаций (амортизационные отчисления, остающаяся в их распоряжении прибыль, учредительские взносы и др.);
- привлеченные средства;
- заемные средства (ссуды, кредиты);
- внебюджетные инвестиционные фонды;
- средства индивидуальных застройщиков;
- средства иностранных инвесторов (совместных предприятий и иностранных компаний).

Специально разрабатываемую программу вложения капитала с целью получения прибыли или достижения социального эффекта называют инвестиционным проектом.

Инвестиционный проект – обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектно-сметная документация, разработанная в соответствии с законодательством Российской Федерации и утвержденными в установленном порядке стандартами (нормами и правилами), а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план).

Понятие «инвестиционная деятельность» включает совокупность практических действий по реализации инвестиций. Процесс реализации и осуществления инвестиций называют инвестиционным процессом.

Инвестиционный цикл – это полностью осуществленные инвестиции с конкретным конечным результатом.

В составе инвестиционного цикла можно выделить шесть этапов:

- 1) поиск объектов вложений;
- 2) оценка рентабельности (результативности) и риска проекта;
- 3) разработка схемы финансирования;
- 4) заключение взаимоувязочных соглашений;
- 5) выполнение производственной, коммерческой и финансовой программ до полного погашения кредитов;
- 6) оценка финансовых результатов проекта и сопоставление их с запланированными.

Наряду с понятием «инвестиционный цикл» в мировой практике специалисты применяют понятие жизненный цикл инвестиций.

Инвестиционный проект любой направленности и масштаба в своем развитии проходит ряд этапов, составляющих жизненный цикл проекта.

Жизненным циклом проекта называют промежуток времени между появлением проекта (идеи) и его завершением. Согласно Своду знаний по управлению проектами американского института управления проектами жизненный цикл любого инвестиционного проекта состоит из четырех фаз.

Начальная фаза (концептуальная) представляет собой разработку концепции проекта. По продолжительности первая фаза обычно занимает около 3% всего жизненного цикла.

Следующая фаза – разработка проекта (планирование и проектирование). В этот период разрабатываются основные компоненты проекта и идет подготовка к его реализации. Эта фаза занимает около 25% жизненного цикла.

Третья фаза – реализация проекта (строительство), т. е. выполнение основных работ проекта, необходимых для достижения поставленной проектной цели. Длительность данной фазы – около 60% жизненного цикла.

Последняя фаза – завершение проекта. На этой фазе достигаются конечные цели (эксплуатация проекта, выпуск продукции, получение намеченной прибыли и т. д.). В течение последней фазы подводятся итоги, разрешаются конфликты, обобщается опыт

управления проектом, проект завершается. Последняя фаза составляет около 12% жизненного цикла.

Таким образом, более половины жизненного цикла инвестиционного проекта и, следовательно, большая часть инвестиционного цикла представляют собой процесс строительства, т. е. инвестиционная деятельность неразрывно связана со строительной деятельностью.

Основная деятельность по осуществлению инвестиционного проекта включает в себя следующие виды работ:

- на первой фазе – предынвестиционные исследования;
- на второй фазе – планирование проекта, разработка проектно-сметной документации, заключение контрактов;
- на третьей фазе – выполнение всех строительно-монтажных работ, выполнение пусконаладочных работ;
- на четвертой фазе – сдача проекта, его эксплуатация (выпуск продукции, оказание услуг или выполнение работ), ремонт оборудования и развитие производства, демонтаж и реализация оборудования (закрытие проекта).

В полном объеме эта схема выполняется при реализации инвестиционных проектов по прямым инвестициям в форме капитальных вложений.

Реализация инвестиционных проектов, как правило, связана со значительными по объемам и срокам инвестициями. При выборе направлений вложений необходимо провести их детальное технико-экономическое обоснование (ТЭО) и выявить целесообразность намечаемого инвестиционного проекта.

Процесс предынвестиционных исследований достаточно сложный и проходит в несколько этапов:

- 1) выявление возможностей – заключается в описании идеи проекта и базируется на аналогиях (дается экспресс-оценка);
- 2) предварительный выбор – выполняются предварительные расчеты обобщающих показателей с точностью 20%;
- 3) проектирование – разрабатывается полное ТЭО по всем показателям с точностью 10%. Затраты на проектирование могут достигать 2 – 3% от стоимости инвестиционного проекта;
- 4) оценка и принятие решения – обобщаются основные результаты полного ТЭО, анализируются интересы всех партнеров по реализации проекта и альтернативные варианты проекта.

В практической деятельности не всегда выполняются все этапы или стадии предынвестиционных исследований. Окончательное решение о целесообразности инвестиционного проекта может быть принято на любой стадии. По окончании каждого этапа делается заключение о целесообразности проекта и выполнения дальнейших этапов ТЭО, которое оформляется, как правило, в виде бизнес-плана.

Инвестирование в недвижимость – это вложение материальных средств (валюты, ценных бумаг, драгоценного имущества и т. п.) в предприятия и собственность, которое может приносить прибыль и другую пользу. Инвестирование может осуществляться как на первичном (новые объекты), так и на вторичном рынке недвижимости (передача прав собственности на существующие объекты).

Российский рынок недвижимости подвержен влиянию многих факторов. Прежде всего, существенны географические различия отдельных регионов. Отсюда и их индивидуальные экономические, политические и социальные особенности, что, в свою очередь, является определяющим фактором в инвестиционной привлекательности недвижимости разных регионов.

Различают четыре пути извлечения дохода от инвестирования в недвижимость:

1. Инвестор получает денежные средства, сдавая недвижимость в аренду.
2. Инвестор получает прирост собственного пассивного капитала в условиях

постоянного увеличения рыночных цен на недвижимость.

3. Недвижимость может приносить пользу при ее эксплуатации.

4. Инвестор получает значительный доход при удачной перепродаже объекта недвижимости.

Самый известный способ инвестирования – прямой метод – приобретение объекта на рынке с заключением договора. Второй способ – косвенный метод – приобретение ценных бумаг компании, занимающейся непосредственно недвижимостью или закладными, обеспечиваемыми недвижимостью.

Основными видами инвестирования в недвижимость являются следующие:

1) инвестирование в покупку квартиры с целью сдачи ее в аренду для получения пассивного дохода – самый простой вид вложения денег с незначительными рисками. Спрос на арендное жилье всегда стабилен, особенно в крупных городах. В этом случае основная сложность состоит в выборе района города и качества дома, в котором планируется покупка квартиры, чтобы спрос на квартиру в таком доме был стабилен на протяжении последующих лет;

2) инвестирование денежных средств в покупку квартиры на стадии строительства тоже является одним из распространенных способов инвестирования в недвижимость, поскольку цена квадратного метра на начальном этапе гораздо ниже, чем у готового дома. Самый большой недостаток данного вида инвестирования – это высокий риск потерять деньги. Строительство может затянуться на несколько лет, строительная компания может обанкротиться, средства инвесторов могут быть использованы не по назначению и т. д.;

Инвестирование денег в недвижимость приносит инвестору доход благодаря росту цен на недвижимость и при сдаче недвижимости в аренду. Если инвестировать деньги в недвижимость на долгосрочный период, то цены на недвижимость существенно поднимаются. Можно наблюдать и такую тенденцию: при снижении цен на недвижимость, цены на аренду недвижимого имущества могут расти. Это значительно снижает риск при инвестировании.

3) покупка коммерческой недвижимости. Доходность коммерческой недвижимости гораздо выше, чем жилой, но расходы здесь тоже выше. Коммерческая недвижимость требует к себе больше внимания и вложений.

При покупке крупных объектов недвижимости необходимо сотрудничество с управляющей компанией.

Основными инструментами инвестирования в недвижимость являются:

- собственный свободный капитал;
- заемные средства;
- ипотека;
- опционы;
- закладные;
- смешанные долговые обязательства.

Инвесторы при выборе объекта инвестирования руководствуются стремлением получить наивысший доход при минимальных рисках. При этом анализируются сумма необходимых вложений, объем прогнозируемого дохода, а также возможные риски.

Инвестиции в недвижимость – это долгосрочный проект. Низкая ликвидность, длительное оформление сделки, большие затраты на изменение варианта использования и прочие факторы препятствуют быстрому извлечению прибыли из инвестиций. Однако недвижимость остается одним из наиболее привлекательных объектов инвестирования. Это связано с быстрым обесцениванием денежных средств, ненадежностью финансовых учреждений, несоответствием банковской ставки уровню инфляции и с другими факторами. В этих условиях вложения в недвижимость позволяют не только сохранить свой капитал, но и получить некоторую выгоду.

Инвестиционный проект для недвижимости предполагает получение прироста капиталовложений с отсрочкой на продолжительное время.

Оценка инвестиционных проектов производится с учетом всех факторов рынка.

При оценке инвестиционных проектов в недвижимость применяют три основные методики: затратную, сравнительную и доходную, которые позволяют производить достаточно точный анализ для оценки предполагаемой прибыльности капиталовложений и связанных с инвестированием рисков..

Тема 4. Оценка стоимости объектов недвижимости

4.1. Стоимостные аспекты объектов недвижимости

В соответствии с Законом РФ «Об оценочной деятельности» право на проведение оценки объекта недвижимости является безусловным и не зависит от установленного законодательством Российской Федерации порядка осуществления государственного статистического и бухгалтерского учета и отчетности. Этим законом определен перечень случаев, в которых проведение оценки объектов должно быть обязательным. В частности, обязательной признается оценка имущества при определении стартовой цены для аукционов и конкурсов по продаже или сдаче в аренду объектов недвижимости которые принадлежат полностью или частично субъектам РФ или муниципальным образованиям.

Ведущим вузом России по подготовке специалистов в области оценки и управления недвижимостью является Московский Государственный Университет Геодезии и Картографии (МИИГАиК), в частности Факультет Экономики и Управления Территориями (ФЭУТ).

Обязательная оценка должна проводиться также при переуступке долговых обязательств связанных с объектами недвижимости, а также при реализации инвестиционных проектов с привлечением средств федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации или местных бюджетов, а также средств под гарантии государства. Кроме того, обязательная оценка должна проводиться при коммерческом использовании средств федерального бюджета, бюджетов субъектов Федерации. Местных бюджетов или средств внебюджетных фондов.

Проведение оценки признается обязательным также в случае возникновения споров о величине стоимости объектов недвижимости, в том числе при национализации имущества; при ипотечном кредитовании в случае возникновения спора о стоимости предмета ипотеки; при изменении права владения объектом недвижимости, находящимся в доверительном управлении; при составлении брачных контрактов или разделе имущества разводящихся супругов.

Как и любой товар на рынке, объекты недвижимости имеют цену стоимость.

Цена объекта недвижимости – это цена конкретной свершившейся сделки купли-продажи объекта недвижимости. Ввиду того, что цена в любой реальной и предполагаемой сделке определенным образом связана со стоимостью объекта недвижимости, часто этот термин используется как синоним стоимости в обмене.

Цена сделки может значительно отличаться от рыночной стоимости. Эта разница, именуемая «поправка на сделку», зависит от ряда причин, например наличия аналогов или стабильности рынка.

Так, например, во время кризиса 17 августа, ради срочного получения денег, продавцы охотно шли на 10–20 % снижения цены ради скорости продаж. Часто начальная цена сознательно завышается на 15–20 %, чтобы потом на эту сумму уступить в процессе торга.

Порой, цена сделки формируется под воздействием личных представлений участников сделки и не поддается прогнозам.

Рыночная стоимость объекта недвижимости – расчетная денежная сумма, по которой продавец, имеющий полную информацию о стоимости имущества и не обязанный его продавать, согласен был бы продать его, а покупатель, имеющий полную информацию о стоимости имущества и не обязанный его приобрести, согласен был бы его приобрести. То есть, это наиболее вероятная цена, по которой он может быть продан на открытом рынке в условиях конкуренции. При этом предполагается что стороны располагая всей необходимой информацией, действуют разумно, без принуждения, а на величине сделки не отражаются

какие-либо чрезвычайные обстоятельства. Определенная таким образом рыночная стоимость является предметом для торга и содержит диапазон колебаний как в сторону повышения, так и понижения.

Понятие стоимости объекта недвижимости имеет множество различных аспектов. Это рыночная стоимость и стоимость замещения, потребительская и восстановительная стоимость, инвестиционная и страховая стоимость, стоимость для целей налогообложения и ликвидационная стоимость, первоначальная и остаточная стоимость, залоговая стоимость и стоимость права аренды объекта недвижимости, стоимость действующего предприятия и стоимость объекта недвижимости при существующем использовании и т. д.

Потребительская стоимость (стоимость в использовании) отражает ценность объекта недвижимости для конкретного собственника, который не собирается выставлять объект на рынок недвижимости. Оценка потребительской стоимости объекта производится исходя из существующего профиля его использования и тех финансово-экономических параметров, которые наблюдались в период предыстории функционирования объекта и прогнозируются в будущем.

Если рыночная стоимость определяется исходя из принципа наилучшего и наиболее эффективного использования объекта недвижимости, то потребительская стоимость определяется исходя из текущего использования объекта.

Восстановительная стоимость (стоимость воспроизводства копии объекта недвижимости в ценах на дату оценки) определяется затратами в текущих ценах на строительство точной копии оцениваемого объекта. Здесь используются такие же архитектурные решения, применяются такие же строительные конструкции и материалы, Даже качество строительно-монтажных работ аналогично. В данном случае воспроизводятся тот же моральный износ объекта и те же недостатки в архитектурных решениях, которые имелись у оцениваемого объекта.

Стоимость замещения (стоимость аналога объекта оценки в ценах на дату оценки) определяется расходами в текущих ценах на строительство объекта недвижимости, имеющего с оцениваемым объектом эквивалентную полезность, но построенного в новом архитектурном стиле с использованием современных проектных нормативов и прогрессивных материалов и конструкций, а также современного оборудования объекта недвижимости

Таким образом, восстановительная стоимость выражается издержками на воспроизводство точной копии объекта, а стоимость замещения – издержками на создание объекта функционального аналога.

Понятие «инвестиционная стоимость» (сходное с понятием «стоимость в использовании») означает стоимость объекта недвижимости, определяемую интересами инвестора и результатами инвестиционного проектирования. Расчет инвестиционной стоимости производится исходя из ожидаемых данным инвестором доходов и конкретной ставки их капитализации. Инвестиционная стоимость рассчитывается для конкретного инвестора инвестиционного проекта либо объекта, приносящего доход, и может отличаться от его рыночной стоимости, как в большую, так и в меньшую сторону, хотя могут и совпадать. Данный вид стоимости носит субъективный характер.

Страховая стоимость объектов недвижимости представляет собой стоимость полного возмещения их ущерба при наступлении страхового случая. На базе страховой стоимости объекта недвижимости определяются страховые суммы, выплаты и проценты.

Налогооблагаемая стоимость (стоимость до налогообложения) имущества юридических и физических лиц определяется аккредитованными при налоговых инспекциях экспертами-оценщиками на основе либо рыночной стоимости, либо восстановительной стоимости объекта недвижимости.

В настоящее время, такая оценка объектов недвижимости производится без привлечения экспертов по нормативной методике, путем инвентаризационной стоимости объекта недвижимости. Эта оценка базируется на восстановительной стоимости объекта

недвижимости.

Ликвидационная стоимость представляет собой чистую денежную сумму, которую собственник объекта недвижимости может получить при ликвидации объекта недвижимости или при его вынужденной продаже.

Первоначальная стоимость объекта недвижимости – фактические затраты на приобретение или создание на момент начала его использования.

Остаточная стоимость объекта недвижимости – стоимость объекта с учетом износа.

Стоимость объекта недвижимости при существующем использовании – рыночная стоимость объекта недвижимости, основанная на продолжении формы его функционирования при предположении возможности его продажи на рынке.

Стоимость действующего предприятия – стоимость единого имущественного комплекса, определяемая в соответствии с результатами функционирования сформировавшегося производства.

Залоговая стоимость объекта недвижимости – стоимость объекта недвижимости для целей обеспечения кредита.

Стоимость специализированных объектов недвижимости – стоимость объекта недвижимости, который в силу своих специфических особенностей не может быть продан на рынке.

Стоимость права аренды объекта недвижимости – единовременная плата за право пользования и распоряжения объектом недвижимости.

4.2. Факторы, влияющие на цену объектов недвижимости

Стоимость объектов недвижимости зависит от целого ряда факторов. Рассмотрим основные из них.

1. Объективные факторы. Как правило, это экономические факторы, которые определяют средний уровень цен конкретных сделок субъектами недвижимости. Их можно разделить на:

- макроэкономические – факторы, связанные с общей конъюнктурой рынка (налоги, пошлины, динамика курса доллара, инфляция, безработица, уровень и условия оплаты труда, потребность в объектах недвижимости, развитие внешнеэкономической деятельности и т. д.);

- микроэкономические – факторы, характеризующие объективные параметры конкретных сделок.

2. Факторы, связанные с феноменом массового сознания и факторы психологического характера:

- массированная реклама;
- инфляционные ожидания;
- симпатии;
- осведомленность и т. д.

в настоящем пособии не рассматриваются.

3. Физические факторы:

- местонахождение – удаленность от центра, степень развития инфраструктуры и транспортного сообщения (особенно – близость метро) напрямую влияет на стоимость недвижимости;

- архитектурно-конструктивные решения – в зависимости от назначения дальнейшего использования здания стоимость его будет увеличиваться или уменьшаться;

- состояние объекта недвижимости;

- наличие коммунальных услуг (электроэнергия, водоснабжение, теплосеть и др.);

- экологические и сейсмические факторы (для жилой недвижимости данные санитарно-экологической экспертизы могут значительно снизить стоимость жилья, а наличие лесопарковой зоны, водоемов, парков и пр. может увеличить стоимость квартир).

4. Факторы, влияющие на цену и скорость продажи квартир:

- количество аналогичных предложений, их соотношение со спросом именно на этот тип квартир именно в этой части города;
- объективные недостатки объекта (крайние этажи, окна во двор, плохая планировка, износ и т. п.);
- престижность района;
- экологическая обстановка в районе;
- транспортное сообщение и развитость инфраструктуры района;
- социальная однородность дома;
- характер сделки («прямая» или «встречная» продажа);
- юридическая «чистота» объекта.

Эти факторы будут рассмотрены в настоящем пособии чуть ниже, когда пойдет разговор, непосредственно, об оценке объектов недвижимости.

Известно, что главным критерием любой сделки является выгодность для обеих сторон. Однако, каждый вкладывает в это понятие свой смысл. Для одного на первом месте стоят деньги. Такой продавец готов довольно долго ждать своего клиента, ни на рубль не снижая цену. Для другого важно как можно скорее получить свободные средства. В этом случае на первое место выходит быстрота сделки и действует принцип «время – деньги». Третьему подавай надежного покупателя, который может гарантировать строгое соблюдение графика оплаты. Может быть, что во время переговоров будут меняться и приоритеты. Разумно выставляя приоритеты между объективными факторами и собственными мотивациями, покупатель и продавец в состоянии заключить взаимовыгодную сделку и не разочароваться впоследствии в ее итогах.

Институт профессиональной оценки в нашей стране начал развиваться в 1994–1995 года. Точное число действующих в Петербурге оценщиков неизвестно. По различным оценкам их около 200 человек.

При выборе оценщика (индивидуального предпринимателя) заказчику следует учитывать следующие критерии:

- членство оценщика в профессиональной организации;
- наличие у оценщика образовательных сертификатов по оценке;
- желательно наличие квалификационных званий, подтвержденных квалификационными сертификатами профессиональной организации;
- профессиональный опыт оценщика;
- наличие у оценщика полиса о страховании профессиональной (гражданской) ответственности.

При выборе оценочной фирмы заказчику следует собрать информацию об опыте работы фирмы на рынке оценки (количество выполненных отчетов, сложность оцениваемых объектов), выяснить, являются ли сотрудники фирмы или сама фирма членами профессиональной организации, есть ли у фирмы полис о страховании профессиональной (гражданской) ответственности.

4.3. Риски при операциях с недвижимостью

Риск – это возможные отклонения реальных результатов той или иной операции или проекта в отрицательную сторону по сравнению с планируемыми вначале.

В операциях с недвижимостью риск может проявляться в более низкой, чем планировалось ранее, цене при продаже недвижимости; в более высоком, чем предполагалось, уровне операционных расходов при управлении недвижимостью; в снижении фактической рентабельности инвестиционного проекта по сравнению с проектной и даже в утрате собственности – как в связи с разрушением самого «тела» недвижимости, так и по причине потери прав на недвижимость. Масштабы таких рисков могут быть весьма различны: от потери дохода или его части до полной утраты инвестируемых средств или

собственности.

Что же является причиной рисков? Представление об этом может дать общая классификация рисков, в соответствии с которой можно выделить:

- рыночные риски (бизнес-риски, коммерческие, систематические риски), связанные со спецификой сферы предпринимательской деятельности и влиянием на нее макроэкономических и региональных факторов;

- производственные (хозяйственные, несистематические) риски, относящиеся к уровню фирмы и определяемые качеством ее деятельности;

- финансовые риски, как обусловленные общим состоянием финансовой системы в стране, так и возникающие в связи с принятием компанией (фирмой) тех или иных решений относительно финансирования ее деятельности.

Целесообразно рассмотреть общую классификацию рисков применительно к сфере недвижимости, начав с рыночных рисков.

Как известно, любой объект недвижимости имеет юридическую, физическую и экономическую определенность. При этом любая операция с недвижимостью происходит в рамках определенных территориальных образований с присущими им административными правилами и процедурами. Соответственно можно выделить следующие источники рыночных рисков:

- юридические (возможность утраты права собственности, образования убытков в связи с ошибками при заключении договоров и контрактов, появления претензий третьих лиц, наличие не выявленных обременений объекта и пр.);

- экономические (макроэкономические изменения и изменения в состоянии региональной экономики, изменения в состоянии и тенденциях спроса и предложения на рынке, появление конкурирующих фирм или новых изделий и т. д.). Остановимся на этом подробнее. Специфика экономико-правового оборота недвижимости, многоступенчатость сделок с недвижимостью требуют особого внимания к юридической стороне Переделок. Это особенно важно в российских условиях, где еще не закончено формирование законодательной базы операций с недвижимостью, ряд нормативных документов противоречит друг другу, при проведении сделок не всегда точно определен состав, передаваемых прав на недвижимость, слабо развита система регистрации прав на недвижимость и перехода этих прав. Как показывает опыт становления рынка недвижимости в России, причиной возникновения последующих претензий по сделкам, судебных исков часто является низкий уровень юридического анализа при проведении сделок, невозможность получения полной информации о правовом статусе недвижимости и правах третьих лиц.

Тщательность юридического исследования, сотрудничество со страховыми компаниями позволят снизить вероятность этих рисков, предотвратить значительную часть из них;

- архитектурно-строительные (неправильный выбор места реализации проекта, его несоответствие окружающей застройке, ошибки в конструктивных решениях, неверный выбор материалов, неточное определение планировки квартир или иного объекта), как правило, связаны с недостаточно детальной проработкой проектов сооружения и развития объектов недвижимости, слабостью их технической экспертизы. В эту категорию рисков входят и технологические риски, которые в значительной мере обусловлены спецификой места реализации проектов, строительства. Так, при реализации ряда проектов развития недвижимости в Москве их организаторы столкнулись с необходимостью укрепления грунтов и фундаментов, производства дополнительных работ по сохранению соседних зданий. Имели место случаи, когда реализация фантазий собственников отдельных квартир при перепланировке помещений, создании дополнительных удобств (ванных комнат, бассейнов и т. п.) приводила к превышению допустимых нагрузок на несущие конструкции зданий, что создавало аварийную обстановку. При принятии решений о развитии недвижимости особенно важен учет технологических рисков, но нередко с ними

сталкиваются и при совершении операций на вторичном рынке;

административные риски, которые в российских условиях имеют особое значение. Нередки случаи, когда в ходе реализации проектов существенно меняются условия, выполнения которых требуют органы местного управления или федеральные власти (налоговый режим, требования по выполнению обязательств по развитию городской инфраструктуры, условия подключения к инженерным сетям и т. д.). Очень важно, поэтому на стадии получения разрешений на строительство, реконструкцию, перепланировку и т. д. добиваться точного определения обязательств, которые должны быть выполнены организатором инвестиционного проекта, и их документального закрепления;

экономические риски, возникающие при совершении сделок с недвижимостью, связаны, прежде всего, с изменением рыночной ситуации. Это изменение может найти проявление в целом ряде факторов – в изменении спроса под влиянием снижения деловой активности или доходов населения, в росте цен на материалы и оборудование, в появлении альтернативных предложений на рынке (например, рост предложения аренды помещений как альтернатива приобретения в собственность), в увеличении предложения конкурирующими фирмами и т. д. Возможность предотвращения или снижения степени вероятности потерь компании (фирмы) в связи с существованием экономических рисков во многом зависит от глубины проработки принимаемых экономических решений, постоянного изучения ситуации на рынке, наличия системы альтернативных поставок и пр.

Внешние экономические риски – постоянный спутник любого бизнеса, в том числе и бизнеса на рынке недвижимости, но степень их вероятности существенно зависит от качества деятельности компании (фирмы), которая и сама может быть источником рисков. В частности, риски могут возникнуть по следующим причинам:

- недостаточно представительный анализ ситуации на рынке по аналогичным сделкам и проектам;
- неверное истолкование имеющихся данных;
- необъективное отношение к данным;
- необоснованное перенесение прошлого опыта на будущие периоды без учета изменяющейся среды и т. д.

Нужно отметить, что пренебрежение экономическим анализом – достаточно распространенное явление в современном российском бизнесе и бизнесе на рынке недвижимости. Так, несмотря на наличие многочисленных методик и программ анализа эффективности инвестиционных проектов, они оказываются малодейственными из-за недостаточного внимания к изучению ситуации на рынке. Дело ограничивается зачастую необъективными или неполноценными данными, собственным опытом и опытом ближайшего окружения. Нередко анализ ограничивается изучением рыночной конъюнктуры без исследования факторов, влияющих на ее изменение.

Например, тенденции спроса и предложения на рынке недвижимости определяются в значительной мере демографической ситуацией, миграцией населения, общим предпринимательским климатом, уровнем ставок налогообложения, длительностью процедур сделок и пр. Влияние этих факторов не сиюминутно, но не принимать их в расчет нельзя. А это случается довольно часто.

Недостатки экономического анализа могут усиливаться за счет непродуманных организационно-экономических решений (например, неправильный выбор организационной структуры управления фирмой или проектом), что повышает вероятность потерь.

В конечном счете все виды рисков так или иначе имеют финансовое измерение, либо увеличивая затраты по проекту или сделке, либо снижая доход, либо приводя к превышению запланированных сроков инвестирования, либо в предельном случае – к утрате не только дохода, но и капитала.

Как показывает анализ, финансовые риски могут быть разделены на несколько групп:

1. Риски, вытекающие из общего состояния и изменений в финансовой системе (изменения процентных ставок по кредитам, введение ограничений на колебание валютного

курса, изменения в темпах инфляции по сравнению с прогнозируемыми, изменение доходности альтернативных вариантов инвестирования, например, доходности по государственным корпоративным ценным бумагам).

2. Риски, обусловленные тем или иным вариантом, избранным компанией (фирмой) для финансирования ее деятельности, степенью проработки ею финансовых решений. Например, выбор кредита как источника финансирования проекта является более рискованным вариантом по сравнению с выпуском обычных акций, так как: предполагает выплату основного долга и процентов по определенному графику, чего нет при выпуске акций. В то же время выпуск акций без уверенности в возможности их размещения может оказаться более дорогим инструментом финансирования, чем кредитные ресурсы.

3. Риски, возникающие в связи с ошибками при финансовых расчетах. Например, ошибки при составлении плана поступлений и расходов финансовых ресурсов могут привести к неплатежеспособности компании (фирмы) на каком-либо этапе проект или сделки, что потребует привлечения более дорогих ресурсов если вообще это будет возможным.

Присутствуя практически при всех операциях с недвижимостью, указанные риски в то же время играют различную роль зависимости от сегмента рынка или сферы деятельности.

Так, для первичного рынка большое значение имеют экономические, производственные и технологические риски; для вторичного рынка существенно важнее и характернее юридические риски. Это отчасти связано с уровнем юридической проработки проблем субъектами сделок. На первичном и вторичном рынках в основном оперируют юридические лица, обладающие необходимыми квалифицированными специалистами. На вторичном рынке основные субъекты-физические лица, и юридические просчеты возможны в большей степени, что главным образом обусловлено тем, что на первичном рынке объект только создается, и с ним не могло быть прошлых сделок, в то время как количество сделок с объектом на вторичном рынке может быть весьма значительным. В современных российских условиях, при существующей практике привлечения дольщиков риски, связанные с качеством прав на «долю» в объекте, тоже весьма существенны.

Можно также говорить о различиях в рисках применительно к разным сферам деятельности на рынке недвижимости.

В реальной экономической практике все группы рисков взаимосвязаны и часто переплетаются друг с другом. Так, при существенном ограничении платежеспособного спроса отсутствие исследований состояния и тенденций спроса и предложения на рынке, пренебрежительное отношение к вопросам финансового планирования могут привести к гораздо более серьезным последствиям, чем в ситуации его стабильности или тем более роста.

Как преодолеваются риски? Исключить их полностью, очевидно, невозможно, некоторые из них необходимо просто принять. Но вполне возможно существенно снизить степень риска, и здесь может помочь следующая общая/схема управления рисками:

- выявление рисков, возможных при проведении той или иной сделки или операции с недвижимостью;
- качественный и количественный анализ рисков (определение причин рисков и факторов увеличения вероятности их наступления, зон риска, т. е. этапов сделки, на которых риск возникает; определение возможных размеров потерь, вызываемых тем или иным риском);
- определение возможностей снижения риска и затрат, необходимых для его предотвращения;
- разработка и осуществление мероприятий, позволяющих предотвратить риски, снизить вероятность их наступления или возможный объем потерь;
- контроль над проведением необходимых мероприятий; внесение содержательных изменений в механизм их реализации.

4.5. Принципы оценки объектов недвижимости

Принципы оценки объектов недвижимости – это свод методических правил, на основании которых определяется степень воздействия различных факторов, влияющих на стоимость объекта недвижимости.

Поскольку в процессе оценки объектов недвижимости наблюдается взаимодействие трех элементов – субъекта, объекта и рыночной среды – то специалистами, занимающимися оценкой объектов недвижимости выделено три группы принципов:

1. Принципы, основанные на представлениях пользователя;
2. Принципы, связанные с объектом недвижимости (прежде всего с землей) и его улучшением;
3. Принципы, связанные с рыночной средой;

Особое место занимает обобщающий принцип – принцип наилучшего и наиболее эффективного использования объекта недвижимости.

К конкретно оцениваемому объекту недвижимости могут быть применены сразу несколько принципов. В то же время, не в каждой ситуации, возникающей в процессе оценки можно применить эти принципы в полном объеме. Субъекты рынка недвижимости часто поступают, не руководствуясь разумными доводами. Один принцип может отодвинуть в сторону другой в зависимости от конкретной ситуации или действующего лица. Поэтому, вышеназванные группы принципов лишь отражают тенденцию экономического поведения субъектов недвижимости, а не гарантируют реальность такого поведения.

1. Принципы, основанные на представлениях пользователя – полезности; замещения; ожидания – позволяют, с точки зрения пользователя, определить полезность объекта, его приемлемую цену на рынке и ожидаемые выгоды от владения объектом недвижимости.

Недвижимость обладает стоимостью только в том случае, когда она может быть полезна потенциальному собственнику для реализации определенной экономической функции. Полезность объекта недвижимости – это его способность удовлетворить потребности пользователя в данном месте и в течение определенного периода времени. Этот принцип получил название «принцип полезности» и профессиональные оценщики широко пользуются им в своей практической работе.

Как правило, покупатель не заплатит за объект недвижимости больше, чем цену, запрашиваемую за другой соответствующий или вновь построенный объект с такой же полезностью. Этот подход заложен в так называемый «принцип замещения» и, как правило, он предполагает наличие вариантов для покупателя. «Принцип замещения» говорит о том, что стоимость оцениваемой недвижимости не должна превышать затрат на приобретение аналогичного объекта. Максимальная стоимость, оцениваемого объекта недвижимости определяется минимальной ценой приобретения аналогичного объекта.

Полезность объекта недвижимости связана со стоимостью прогнозируемых будущих выгод (ожидание доходов). Оценочный «принцип ожидания» говорит о том, что стоимость объекта недвижимости должна включать в себя текущую стоимость всех будущих доходов и учитывать постоянный рост этой стоимости под влиянием увеличения спроса и ограничения предложения.

Принципы, связанные с объектом недвижимости (прежде всего с землей) и его улучшением:

- остаточной продуктивности земли;
- предельной продуктивности (принцип вклада);
- возрастающего и уменьшающегося дохода;
- сбалансированности;
- экономического размера;
- экономического разделения.

В нормальных условиях экономическая деятельность требует наличия четырех факторов производства, каждый из которых должен быть оплачен из доходов, создаваемых

данной деятельностью. Схематично это можно представить следующим образом:

- труд как фактор производства, который должен компенсироваться заработной платой,
- капитал (деньги или то, что покупается за деньги), который должен компенсироваться процентами, дивидендами;
- предпринимательская деятельность, которая должна компенсироваться прибылью,
- земля, которая компенсируется рентой.

Поскольку земля физически недвижима, то факторы труда, капитала и предпринимательской деятельности должны быть как-то связаны с ней. Это означает, что сначала производится компенсация за использование этих производственных факторов, а затем если какие-то деньги остались, то они выплачиваются собственнику земельного участка как рента. Земля, как и всякий объект недвижимости, имеет остаточную стоимость и стоит чего-либо только тогда, когда есть остаток, после оплаты других факторов производства (подробнее в книге Шевчук Д.А. Покупка дома и земельного участка: шаг за шагом. – М.: АСТ: Астрель, 2008). В этом смысле остаточная стоимость может быть приравнена к остаточной продуктивности земли, определяемой как чистый доход от использования участка земли после оплаты стоимости всех производственных факторов.

Застройщик на основании мониторинга западной недвижимости устанавливает, что рыночная стоимость коттеджа в Юкках будет стоить 2,5 млн. руб. Подрядчик оценивает работы по строительству в 2 млн. руб. Установив, что предпринимательский доход застройщика должен быть не ниже 0,3 млн. руб., он определяет максимальную цену, которую он может заплатить за земельный участок – 0,2 млн. руб.

Собственник земельного участка может получить чистый доход от него, т. е. остаточную продуктивность земли, если, например:

- земельный участок расположен в удобном и легко доступном для людей месте и в этом случае владелец магазина готов заплатить за аренду земельного участка бо́льшие деньги, а собственник земли – получить максимальный доход практически без дополнительных затрат;
- земельный участок расположен в удобном для производства месте (окраина города, но близко к Федеральной автомобильной дороге) и в этом случае владелец станции технического обслуживания автомобилей за не очень престижный, но удобный для него участок земли готов заплатить бо́льшие деньги, а собственник земли – получить доход при минимальных затратах на обустройство территории;
- земельный участок расположен в красивом месте на берегу реки и за это будущий владелец загородного дома готов платить бо́льшие деньги, чтобы удовлетворить свои особые потребности.

Используя оценочный «принцип остаточной продуктивности земли», собственник земельного участка при минимальных затратах на его обустройство может извлекать максимальный доход (удовлетворить конкретной недвижимостью особые потребности пользователя или путем выгодного для себя сочетания этих трех вариантов получить максимальный доход). При этом, конечно, следует помнить, что чистый доход собственник земельного участка получит только после того, как будут оплачены стоимость труда, капитала и предпринимательской деятельности. Практически этот принцип используется при определении целесообразности нового строительства.

Оценочный «принцип предельной продуктивности» характеризует дополнительный денежный вклад собственника в объект недвижимости, но не на сумму стоимости нового элемента недвижимости (например, не стоимость гаража, который пристраивается к дому), а на сумму, в которую оценивается объект недвижимости с учетом этого нового элемента (т. е. стоимость в целом дома с гаражом). Некоторые дополнительные элементы, действительно, могут увеличить стоимость объекта недвижимости на большую величину, чем затраты на создание этих дополнительных элементов, хотя есть и такие, которые фактически уменьшают стоимость.

Используя оценочный «принцип предельной продуктивности» и анализируя рыночную конъюнктуру, собственник недвижимости может получить дополнительный чистый доход, если своевременно будет включать в недвижимость либо изымать из нее конкретные объекты, памятуя о том, что улучшения объекта недвижимости обладают ценностью, когда они сопровождаются увеличением рыночной стоимости.

Суть «принципа возрастающего и уменьшающегося дохода» состоит в том, что по мере добавления капитала и труда к земле доходность будет увеличиваться до определенной величины и может наступить момент когда затраты будут превышать стоимость объекта недвижимости.

Владельцы земельных участков обычно сталкиваются с проблемой, насколько интенсивно следует застраивать принадлежащую им землю. Грамотное решение этой проблемы связано с использованием оценочного «принципа возрастающего и уменьшающегося дохода». Данный принцип гласит, что застройка земельного участка выгодна до тех пор, пока общая отдача комплекса «земля и созданная на ней недвижимость» будет максимальной, а стоимость объектов недвижимости, отличающихся по своим размерам или качеству от окружающих объектов, тяготеет все-таки к стоимости последних.

На конкретном земельном участке может быть построено много или мало объектов недвижимости. В обоих случаях в соответствии с «принципом остаточной продуктивности» теряется стоимость земли. Чтобы не допустить этого, все факторы производства должны находиться в сбалансированном состоянии друг с другом. Тогда общий доход от земли будет максимальным.

С учетом оценочного «принципа сбалансированности», владелец земельного участка может расширять производство на конкретной территории до масштабов, которые позволяют максимально повысить стоимость земли. Ибо для каждого типа землепользователя существуют оптимальная величина и соотношение между производственными факторами (т. е. застройкой земельного участка), при которых обеспечивается максимальная стоимость земли.

Оценочный «принцип экономического размера» участка земли позволяет определить приростную стоимость единого земельного участка, т. е. определить количество земли для обеспечения оптимального масштаба землепользования в соответствии с рыночной конъюнктурой в данном месте.

Приемлемый масштаб застройки земли определяется конкурентными условиями рынка и требованиями пользователей. Участок земли с хорошим местоположением может быть достаточно высоко оценен рынком недвижимости. Допустим, земельный участок на перекрестке дорог планируется под автозаправочную станцию. Если он мал, то возникнут проблемы со стоянкой машин, их обслуживанием и складированием горюче-смазочных материалов. Если участок велик, то земля не принесет дополнительного дохода действующей станции. В первом случае собственник заправочной станции должен приобрести дополнительный земельный участок, во втором – отказаться от излишков земли.

По сути – это обратная сторона предыдущего принципа – сбалансированности.

Недвижимостью могут владеть одновременно несколько собственников. Эти имущественные права, признаваемые законом, можно разделить или соединить таким образом, чтобы при реализации недвижимости ее общая стоимость увеличивалась.

Разделение имущественных интересов может происходить по-разному:

- физическое разделение участка земли;
- разделение времени (аренда, пожизненное владение, будущие имущественные права);
- разделение прав пользования (ограничение на использование объекта недвижимости);
- разделение по видам имущественных прав (совместная аренда, партнерство, доверительное управление, опционы, контракты с оговоренными условиями продажи);
- разделение по правам кредитора вступить во владение (первые залладные,

«младшие» закладные, налоговые закладные, судебные залоги, участие в капитале).

«Принцип экономического разделения» применяется в том случае, если права на недвижимость можно разделить на два или более имущественных интереса, реализуя которые в разное время и разными частями, собственники имеют возможность увеличить общую стоимость недвижимого имущества.

Принципы, связанные с рыночной средой – зависимости; соответствия; спроса и предложения; конкуренции; изменения – позволяют определить:

- зависимость стоимости объекта недвижимости от его местоположения, соответствие недвижимого имущества по архитектурному стилю и уровню удобств потребностям рынка;
- предложения и спрос на конкретные объекты недвижимости;
- уровень конкуренции на рынке недвижимости;
- изменение стоимости объектов недвижимости под влиянием физического и морального износа.

Грамотное использование этой группы принципов позволяет собственнику объекта недвижимости получить оптимальный доход в конкретной экономической ситуации.

Стоимость объекта недвижимости подвержена влиянию и сама влияет на стоимость других объектов в прилегающей местности. Эту зависимость принято называть «принципом зависимости».

Например: избыток предложения в случае одновременного строительства разными фирмами на одном «пяточке» домов похожего класса объективно приведет к снижению стоимости объектов недвижимости.

Оценочный «принцип соответствия» предусматривает соответствие архитектурного стиля и уровня удобств (услуг) новых объектов недвижимости потребностям и ожиданиям рынка.

Если дом построен с излишествами, и затраты на его строительство в несколько раз выше, чем у других, то рыночная стоимость более дорогого дома не будет отражать его реальной стоимости (цена сделки скорее всего будет ниже реальных затрат на строительство). И, наоборот, в результате реконструкции и активного функционирования соседних объектов недвижимости может быть повышена стоимость оцениваемого объекта.

Суть оценочного «принципа спроса и переложения» заключается в том, что при оценке объекта недвижимости необходимо понимать какие факторы и каким образом влияют на спрос и предложение на рынке недвижимости.

Если спрос возрастает или снижается предложение, то повышается стоимость объекта недвижимости, и соответственно, при сокращении спроса и увеличении предложения стоимость объекта недвижимости будет снижаться.

Суть оценочного «принципа конкуренции» состоит в том, что рыночный спрос порождает прибыль, а прибыль создает конкуренцию — силу, приводящую к выравниванию доходности на рынке недвижимости.

Сверхприбыль ведет к разрушительной конкуренции, так как рост конкуренции ведет к росту предложения на рынке. В этой ситуации, если, например, спрос не возрастает, цены на объекты недвижимости снижаются.

Последний из группы принципов, связанных с рыночной средой, это принцип, характеризующий изменения полезности объектов недвижимости в данном месте. Он так и называется «принцип изменения».

Как известно, объекты недвижимости постоянно создаются и по разным причинам ликвидируются, со временем меняется характер землепользования. Происходит колебание объема денежной массы и процентных ставок. Возникают новые экономические условия. Современные технологические и социальные тенденции предъявляют новые требования к объектам недвижимости. Демографическое развитие порождает потребности в различных видах жилья. Претерпевают изменения пожелания и вкусы населения. Жилые районы проходят через циклы роста, зрелости, упадка и обновления.

Все факторы подвержены изменениям во времени и поэтому оценка объекта

недвижимости производится на конкретную дату.

Принцип наилучшего и наиболее эффективного использования объекта недвижимости – это синтез принципов всех трех групп, которые были рассмотрены выше. Он позволяет оценщику выявить из возможных вариантов использования объекта недвижимости наилучший и наиболее доходный вариант и именно его использовать для оценки. Этот принцип предусматривает оценку участка земли, так, как если бы он был свободный (т. е. при оценке объекта речь идет в первую очередь о наибольшей доходности земельного участка, затем уже о доходности всего объекта недвижимости). При этом учитываются только те варианты использования объектов недвижимости, которые:

- во-первых, соответствуют юридическим нормам;
- во-вторых, реализация которых возможна физически;
- в-третьих, осуществимы финансово;
- в-четвертых, обеспечивают наивысшую стоимость объекта недвижимости (экономическая эффективность).

Выбирается вариант использования, при котором за объект может быть заплачена наибольшая цена. Если участок свободен от строений, то исходя из наиболее эффективного варианта использования земельного участка оценщик определяет, какой объект необходимо построить. Если строение на участке имеется, то оценщик определяет, увеличивать ли стоимость участка на величину стоимости данного строения или уменьшить на величину затрат по сносу данного строения при выбранном варианте использования земельного участка.

«Принцип наилучшего и наиболее эффективного использования» является концептуальной моделью для анализа различных факторов, влияющих на стоимость объекта недвижимости. Эта модель рассматривает важные факторы физического, юридического, социального и экономического характера, которые влияют на стоимость недвижимости, т. е. является как бы связующим звеном между всеми оценочными принципами.

4.6. Технология оценки объектов недвижимости

В мировой практике применяются три основных подхода к оценке стоимости объектов недвижимости: затратный, доходный и рыночный, на основе которых определяются различные виды стоимости объекта – рыночная, инвестиционная, восстановительная, стоимость замещения и т. д. (см. 5.1.). Методы оценки недвижимости – конкретные способы применения принципов оценки – зависят от принимаемого подхода.

Процесс оценки недвижимости можно разделить на шесть этапов: определение области вопросов по оценке (суть оценки), предварительный осмотр объекта оценки и заключение договора на оценку; план оценки; сбор и анализ информации; применение подходов, соответствующих оценке; согласование и, наконец, отчет о результате оценки стоимости объекта.

Проанализируем возможности каждого этапа процесса оценки недвижимости.

1. Определение задачи и заключение договора на оценку объекта недвижимости. Заказчик, как правило, ставит перед оценщиком конкретную цель – определить стоимость объекта недвижимости, которая необходима ему для принятия решения. Интересы заказчика могут быть разными: приобрести недвижимость в качестве инвестиций, продать объект, отдать в долг часть своих активов, получить кредит, заложить имущество и т. д. В каждом случае оценщику необходимо определить особый конкретный вид стоимости (например, определение рыночной стоимости объекта недвижимости, инвестиционную или залоговую стоимость и др.) и область ее использования (продажа, получение кредита, страховка и т. д.). Полезность, замещение и ожидание являются основополагающими принципами, которые помогают оценщику понять существо стоящих проблем.

При оценке объекта недвижимости, важно исследовать объект и определить

связанные с ним юридические права, поскольку заказчик может иметь лишь право на аренду или ограниченные права на пользование объектом недвижимости, иметь только определенную долю в совместной аренде и партнерстве, собственность может быть обременена закладной, могут быть ограничения юридического характера и т. д. При решении этих проблем оценщик, как правило, исходит из оценочных принципов сбалансированности, изменения, экономического размера, экономического разделения. Они позволяют оценщику установить, какие части (доли) недвижимости следует объединить (разделить) или в какой последовательности их реализовывать, и все это должно быть осуществлено в интересах заказчика (Шевчук Д.А. Оценка недвижимости и управление собственностью. – Ростов-на-дону: Феникс, 2007).

После этого оцениваются ожидаемые затраты средств и времени на сбор и подтверждение информации. Эти оценки будут зависеть от объема информации, которой уже располагает оценщик, от уникальности или сложности решаемой проблемы, от профессионализма и опыта оценщика. Может возникнуть ситуация, когда необходимо провести независимую экспертизу объекта недвижимости (Шевчук Д.А. Покупка дома и земельного участка: шаг за шагом. – М.: АСТ: Астрель, 2008).

Оценка объектов недвижимости проводится на основании договора между оценщиком и заказчиком. К обязательным требованиям к договору относятся необходимость указания вида оценки; вида стоимости объекта оценки; размера оплаты за проведение этой работы; а также сведений об образовательном учреждении, выдавшем документ об образовании, подтверждающий получение профессиональных знаний в области оценочной деятельности; лицензии, выданной уполномоченным органом в соответствии с законодательством Российской Федерации. Оценка объекта недвижимости не может проводиться оценщиком если он является учредителем, собственником, акционером или должностным лицом юридического лица, либо заказчиком или физическим лицом, имеющим имущественный интерес к объекту оценки.

Стоимость оценки объекта недвижимости зависит от трудности проблемы, суммы ожидаемых расходов и от набора предоставляемых услуг. Оплата может быть в виде единовременной выплаты, почасовой ставки, в виде процента от итоговой суммы оценки стоимости объекта недвижимости.

Предложение об условиях выполнения договора служит для уточнения ответственности оценщика и заказчика и подтверждает, что оценщик правильно понял суть проблемы, стоящей перед заказчиком. Заключение договора на выполнение задания и размер оплаты помогает избежать недоразумений в будущем.

2. План оценки. После того, как суть оценки осознана и определена, оценщиком определяются возможные пути ее решения. С этой целью разрабатывается программа исследования, которая становится основой второго этапа, называемого «план оценки» и включает в себя последовательные решения следующих задач:

а) Структурирование оценки объекта недвижимости заключается в том, что оценщик вначале изучает общие факторы стоимости на региональном уровне, затем переходит к более специфическим факторам стоимости на местном и сегментном уровне и, наконец, концентрирует свое внимание на конкретных факторах, влияющих на стоимость оцениваемого земельного участка и находящихся на нем объектов недвижимости.

б) План оценки предусматривает сбор нужной информации, обработку и выявление конкретного сегмента рынка недвижимости, к которому принадлежит оцениваемый объект; определение спроса, возможных конкурентов и возможных покупателей (пользователей); анализ параметров сопоставимых объектов, личностных характеристик возможных пользователей, рыночных условий финансирования.

в) Конкретизация подходов к оценке объекта недвижимости. Каждой ситуации соответствуют свои, адекватные только ей подходы. Для правильного выбора подходов необходимо определить критерии их адекватности соответствующей ситуации. Понятно, что требования к оценке государственных органов могут отличаться от требований частных

собственников. Например, при приватизации недвижимого имущества на первый план выдвигаются не экономические, а социальные и политические требования.

В соответствии со стандартами оценки объектов недвижимости применяются все три подхода и в крайнем случае – два, но при этом необходимо обосновать причину выбора. Окончательный результат оценки выводится с учетом значимости того или иного подхода в каждом конкретном случае.

3. Сбор и подтверждение информации. Надежность выводов оценщика зависит от данных, использованных им в работе. Если они не точные, то будет трудно подготовить обоснованное заключение. Поэтому оценщик должен собрать такую информацию, которая подтверждает его выводы в отчете или анализе.

В профессиональной практике оценщиков сложилась определенная система в отборе необходимой информации. Суть ее заключается в том, что собранные данные должны:

- непосредственно касаться оцениваемого объекта и быть достаточно свежими, т. е. конкретными;
- быть подтверждены личным осмотром объекта оценщиком или осведомленными лицами (экспертами);
- быть сопоставимы с данными о сходных объектах, имеющихся на рынке; эта сопоставимость особенно важна при использовании финансовых показателей, в частности при подсчетах предстоящих доходов;
- предусматривать возможность уточнения, если в процессе сбора информации допущены искажения или отклонения от фактических значений;
- соотноситься с профессиональным опытом оценщика.

Поскольку излишняя информация редко повышает доверие к отчету, то собранные данные не должны перегружать отчеты оценщиков

Квалифицированный отбор необходимой информации позволит оценщику применить соответствующий данному случаю подход к оценке недвижимости.

4. Подходы к оценке стоимости объектов недвижимости.

Затратный подход предусматривает оценку стоимости полного воспроизводства или стоимость полного замещения оцениваемого объекта недвижимости, затем вычитание величины физического, морального и экономического износа и, наконец, добавляют к полученной таким образом величине рыночную стоимость земельного участка, как незастроенного.

Важным и сложным элементом затратного подхода является определение износа. Известно, что износ – это утрата полезности и снижение стоимости объекта недвижимости под действием различных причин

Затратный подход предусматривает выполнение следующих обязательных операций:

1) определение рыночной стоимости земельного участка, на котором находится объект недвижимости (путем сравнения его со стоимостью аналогичных участков или использования методических рекомендаций государственных органов);

2) определение стоимости замещения;

3) расчет всех видов износа оцениваемой недвижимости: физического, функционального и внешнего и определение стоимости замещения с учетом износа, (вычитается общий износ объекта недвижимости из затрат на его воспроизводство или замещение);

4) расчет общей стоимости объекта недвижимости путем добавления к чистой стоимости замещения недвижимости стоимости рыночную стоимость участка земли.

Первая операция – оценка рыночной стоимости земельного участка на котором находится объект недвижимости – представляет собой изучение:

- права собственности на земельный участок;
- физические характеристики земельного участка;
- данные о взаимосвязи земельного участка с окружающей средой;
- экономические факторы, характеризующие оцениваемый земельный участок.

Источниками этой информации могут быть городские районные земельные комитеты и органы, где регистрируются сделки с земельными участками, ипотечные кредитные организации, оценочные и риэлтерские фирмы, специализирующиеся на сделках с земельными участками (например, агентство недвижимости «Прогаль» и др.

Существует пять основных методов оценки рыночной стоимости земельных участков, основанных на трех базисных подходах:

- метод по сопоставимым продажам;
- метод соотношения (переноса);
- метод капитализации земельной ренты;
- метод техники остатка для земли;
- метод развития земельного участка.

Метод по сопоставимым продажам заключается в сопоставлении и сравнении данных по аналогичным свободным земельным участкам, проданным за последнее время, и внесении поправок в цены продаж.

Сравнение оцениваемого земельного участка с сопоставимыми участками осуществляется по следующим элементам:

- местоположение;
- время продажи;
- физические характеристики;
- характеристики дохода, получаемого с земельного участка;
- условия финансирования сделки купли-продажи земельного участка;
- условия продажи;

Метод соотношения (переноса) заключается в анализе продаж здания, расположенного на аналогичном участке, и разделении общей цены продажи на две составляющих – цену здания и цену земельного участка.

При этом первоначально оценивается стоимость здания и других сооружений, находящихся на этом участке, затем она вычитается из общей цены имущественного комплекса и тем самым получается стоимость земельного участка, полученный результат переносится на оцениваемый объект.

Метод капитализации земельной ренты представляет собой капитализацию доходов, полученных за счет арендных платежей.

Этот метод в российских условиях использовать практически невозможно, так как в настоящее время невозможно отыскать сопоставимые арендные платежи и нормы капитализации из-за отсутствия как такового рынка аренды земельных участков.

Метод техники остатка для земли при оценке стоимости земельного участка применим при отсутствии данных о продажах свободных участков земли. Доход рассчитывается исходя из прибыли, полученной с учетом наилучшего и наиболее эффективного использования земельного участка и объекта недвижимости, построенного на нем.

Метод основан на применении принципа остаточной продуктивности земли.

Метод развития (освоения) земельного участка используется в случае, когда необходимо определить стоимость участка, пригодного для разбивки на отдельные индивидуальные участки и предполагает следующую последовательность действий:

- определение размеров и количества индивидуальных участков (при определении размеров индивидуальных участков учитываются физические, юридические и экономические факторы, влияющие на принятие данного решения);
- расчет стоимости освоенных участков методом сопоставимых продаж;
- расчет затрат на освоение участков и их продажу;
- определение величины денежного потока путем вычитания затрат на освоение участков из величины общей выручки от продаж этих участков;
- дисконтирование денежного потока с учетом времени освоения и продаж всех индивидуальных земельных участков.

Ставка дисконта, применяемая для дисконтирования денежного потока, должна

отражать существующие тенденции эффективности инвестиций, складывающиеся на данном рынке освоенных земельных участков, эти ставки должны быть довольно высокими ввиду значительных рисков освоения и продаж участков.

Вторая операция – определение валовой стоимости замещения.

Существуют три основных метода определения восстановительной стоимости (стоимости замещения) объекта недвижимости.

1. Метод сравнительной единицы (или метод удельной стоимости), при котором скорректированная стоимость единицы измерения умножается на количество единиц оцениваемого объекта недвижимости.

Единицами измерения могут быть квадратные или кубические метры. 1 место и пр. Это наиболее простой способ оценки объекта недвижимости.

2. Метод разбивки по компонентам, основанный на определении компонентов недвижимого имущества и умножении их на укрупненные стоимостные показатели.

В качестве компонентов могут выступать: фундамент, стены и перегородки, перекрытия (покрытия), кровля, полы, проемы, отделочные работы, инженерное оборудование, оплата труда и пр. Укрупненные показатели могут быть рассчитаны на 1 м³, 1 м², 1 погонный метр, 1 норма-час и т. д.

3. Метод количественного обследования заключается в составлении объектных и сводных смет строительства оцениваемого объекта, как если бы он строился вновь.

Это наиболее трудоемкий метод, но он может быть значительно облегчен, если имеются старые сметы оцениваемого объекта, по которым он строился или эксперт-оценщик может прибегнуть к услугам специалиста-сметчика, который разработает заново смету для оцениваемого объекта с использованием единых норм и расценок, индексов цен на строительно-монтажные работы, СНИПов и иной необходимой документации.

Обычно косвенные затраты составляют 10–15 процентов от региональной стоимости строительства.

Третья операция – определение износа объекта недвижимости.

В оценочной деятельности износ рассматривается как основной фактор стоимости объекта недвижимости при применении затратного подхода. Здесь износ используется для учета различий в характеристиках нового и оцениваемого объекта недвижимости. Учет износа объекта – это своего рода корректировка стоимости вновь воспроизведенного здания (определенной с помощью затратного подхода) для определения текущей стоимости оцениваемого объекта.

Понятие «износ», используемое в оценочной деятельности необходимо отличать от понятия «амортизация», применяемого в бухгалтерском учете. Амортизация в бухгалтерском учете – это процесс распределения первоначальных затрат, связанных с приобретением объекта, как весь срок его службы, без определения его текущей стоимости.

Как известно, существуют три вида износа: физический, функциональный и внешний (экономический).

Физический износ отражает снижение работоспособности объекта недвижимости в результате как естественного физического старения, так и влияния внешних неблагоприятных факторов. Физический износ учитывается в нормах амортизационных отчислений.

На практике используются четыре основных метода расчета физического износа зданий: экспертный, стоимостной, нормативный (или бухгалтерский) и метод расчета срока жизни здания.

Следует отметить, что физический износ может быть устранимым и неустрашимым.

Устранимый физический износ предполагает, что затраты на текущий ремонт меньше, чем добавленная при этом стоимость объекта.

Физический износ считается неустрашимым, когда затраты на исправление дефекта превосходят стоимость, которая при этом будет добавлена к объекту. Любой недостаток объекта в принципе можно исправить, но при этом затраты на исправление не должны

превышать предполагаемой выгоды.

Для определения неустранимого физического износа элементы здания подразделяются на две категории: долговременные и быстроизнашиваемые. Износ долговременных элементов, таких, как фундаменты, стены, перекрытия и пр., может рассчитываться по группам путем определения эффективного срока их службы и оставшегося срока физической жизни в реальных условиях.

Для расчета физического износа долговременных элементов можно также использовать метод определения затрат на воспроизводство элементов здания (или стоимостной метод).

В более точном скорректированном стоимостном методе расчета физического износа процент износа элементов здания определяется как взвешенная величина.

К категориям быстроизнашиваемых элементов здания относятся элементы, срок службы которых короче расчетной экономической жизни здания. Это кровля, декоративная отделка, окраска и пр., т. е. элементы которые можно отремонтировать (восстановить) посредством текущего ремонта.

Нормативный (или бухгалтерский) метод определения физического износа строений предполагает использование действующих в настоящее время «Единых норм амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов в Российской Федерации», утвержденных постановлением Совета Министров СССР от 29

Типовые контрольные задания и вопросы для контроля знаний. Критерии оценивания.

Тесты

1. Недвижимость, недвижимые вещи, недвижимое имущество используются как понятия:
 - а) однозначные
 - б) неоднозначные
2. Отличительные признаки, характерные для недвижимости:
 - а) единовременный перенос стоимости на продукт, услуги и работы;
 - б) индивидуальные характеристики каждого объекта;
 - в) изменение натурально – вещественной формы;
 - г) физическая связь с землей
3. Совпадающие элементы основных средств (фондов) и недвижимости:
 - а) племенное стадо молочного скота;
 - б) сельскохозяйственные угодья;
 - в) здания и сооружения;
 - г) многолетние насаждения
4. Воспроизводимые виды недвижимости:
 - а) здания
 - б) земельные участки
 - в) сооружения
 - г) природные месторождения
5. Законодательный документ, в котором дается определение земель сельскохозяйственного назначения:
 - а) ФЗ «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения»
 - б) Земельный кодекс РФ
 - в) Гражданский кодекс РФ
 - г) ФЗ «Об оценочной деятельности в РФ»
6. Государственная регистрация объектов недвижимости является:
 - а) добровольной
 - б) выборочной
 - в) сплошной
 - г) обязательной
7. Для объектов недвижимости по сравнению с другими экономическими благами характерна:
 - а) повышенная ликвидность
 - б) одинаковая ликвидность
 - в) нулевая ликвидность
 - г) пониженная ликвидность
8. Важнейшая качественная характеристика, отличающая земельный участок от земель сельскохозяйственного назначения:
 - а) местоположение
 - б) невоспроизводимость
 - в) плодородие
 - г) ограниченность
9. Особенности земли как средства производства:
 - а) участвует в формировании себестоимости сельскохозяйственной продукции
 - б) формирует стоимость, в основе которой трудовые затраты
 - в) имеет нормативно установленный срок службы
 - г) плодородие как основной качественный признак, учитываемый при оценке
10. Формы платы за использование земли:
 - а) подоходный налог
 - б) рентные платежи
 - в) арендная плата
 - г) земельный налог
11. Кадастровая стоимость земельного участка
 - а) фактическая сумма купли – продажи земельных участков в уже совершенных сделках
 - б) расчетная стоимостная величина, отражающая ценность земельного участка для различного целевого использования
 - в) отношение стоимости валовой продукции к общей площади земли
 - г) оценка экономической эффективности плодородия и местоположения земельных участков

12. Основания для осуществления оценочной деятельности:
- а) заказ органа муниципальной власти
 - б) договор между оценщиком и заказчиком
 - в) заявление собственника в оценочную фирму
13. Цена и стоимость объекта недвижимости:
- а) однозначные
 - б) неоднозначные
14. При продаже объекта недвижимости собственником определяется собственность:
- а) инвестиционная
 - б) рыночная
 - в) страховая
 - г) ликвидационная
15. В группу принципов, основанных на представлениях пользователя, входят принципы:
- а) сбалансированность
 - б) полезность
 - в) оптимальные величины
 - г) предельная продуктивность
16. Принципы оценки недвижимости, связанные с землей и ее освоением:
- а) полезность
 - б) вклад
 - в) замещение
 - г) остаточная продуктивность
17. С обострением конкуренции на рынке недвижимости эксперт величину прогнозируемых доходов:
- а) уменьшает
 - б) увеличивает
18. Стоимость объекта недвижимости, приносящего доход, определяется величиной предполагаемого денежного потока от использования объекта, а также суммой от его перепродажи – это принцип оценки:
- а) замещения
 - б) ожидания
 - в) полезности
19. Посредниками рынка недвижимости являются:
- а) риэлтерские компании
 - б) страховые компании
 - в) банки
 - г) брокеры;
20. Договор купли-продажи недвижимости производится:
- а) в письменной форме
 - б) в устной форме
 - в) с обязательной государственной регистрацией
 - г) можно не регистрировать сделку.

Требования к выполнению тестового задания

Тестирование является одним из основных средств формального контроля качества обучения. Это метод, основанный на стандартизированных заданиях, которые позволяют измерить психофизиологические и личностные характеристики, а также знания, умения и навыки испытуемого.

Критерии оценки знаний при проведении тестирования

Отметка «отлично» выставляется при условии правильного ответа не менее чем 85% тестовых заданий;

Отметка «хорошо» выставляется при условии правильного ответа не менее чем 70 % тестовых заданий;

Отметка «удовлетворительно» выставляется при условии правильного ответа не менее 50 %;

Отметка «неудовлетворительно» выставляется при условии правильного ответа менее чем на 50 % тестовых заданий.

Результаты текущего контроля используются при проведении промежуточной аттестации.

Темы докладов

1. Жизненный цикл объектов недвижимости.
2. Износ объектов недвижимости.
3. Классификация жилых объектов недвижимости.
4. Государственная система регистрации прав и кадастрового учета недвижимости.

5. Сущность земельного участка как объекта недвижимости.
6. Особенности инвестиций в недвижимость.
7. Риелторская деятельность.
8. Оценочная деятельность.
9. Страхование на рынке недвижимости.
10. Международный рынок недвижимости.

Требования к написанию доклада

Доклад – это краткое изложение в письменном виде содержания и результатов индивидуальной учебно-исследовательской деятельности, имеет регламентированную структуру, содержание и оформление.

Его задачами являются: формирование умений самостоятельной работы обучающихся с источниками литературы, их систематизация; развитие навыков логического мышления; углубление теоретических знаний по проблеме исследования.

Текст должен содержать аргументированное изложение определенной темы. Критериями оценки доклада являются: новизна текста, обоснованность выбора источников литературы, степень раскрытия сущности вопроса, соблюдения требований к оформлению.

Оценка «отлично» – выполнены все требования к написанию доклада: обозначена проблема и обоснована её актуальность; сделан анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция; сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объём; соблюдены требования к внешнему оформлению.

Оценка «хорошо» - основные требования к докладу выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объём реферата; имеются упущения в оформлении.

Оценка «удовлетворительно» - имеются существенные отступления от требований. В частности: тема освещена лишь частично; - допущены фактические ошибки в содержании доклада; отсутствуют выводы.

Оценка «неудовлетворительно» - тема доклада не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы или доклад не представлен вовсе.

Вопросы к экзамену для проведения промежуточной аттестации

1. Понятие «недвижимое имущество» (недвижимость).
2. Признаки недвижимости.
3. Виды объектов недвижимости и их краткая характеристика.
4. Земля как базис в теории и практике недвижимости.
5. Понятие «рынок недвижимости», его особенности.
6. Функции рынка недвижимости.
7. Структура рынка недвижимости.
8. Деятельность участников рынка недвижимости.
9. Процессы функционирования рынка.
10. Инфраструктура рынка недвижимости.
11. Анализ факторов, влияющих на рынок недвижимости.
12. Спрос и предложение на рынке недвижимости.
13. Особенности рынка недвижимости.
14. Государственное регулирование рынка недвижимости.
15. Понятие инвестиции, виды инвестиций.
16. Субъекты и источники инвестирования
17. Капитальные вложения при инвестировании.
18. Инвестиционный проект.
19. Пути извлечения дохода от инвестирования в недвижимость.

20. Основные виды инвестирования в недвижимость.
21. Основные инструменты инвестирования в недвижимость.
22. Ипотечное кредитование объектов недвижимости.
23. Стоимостные аспекты объектов недвижимости.
24. Факторы, влияющие на цену объекта недвижимости.
25. Риски при операциях с недвижимостью.
26. Принципы оценки объектов недвижимости.
27. Технология оценки объектов недвижимости.
28. Практическое применение различных подходов при оценке недвижимости.

Критерии оценки знаний обучающегося на экзамене

Оценка «отлично» - выставляется обучающемуся, показавшему всесторонние, систематизированные, глубокие знания учебной программы дисциплины и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач, свободное и правильное обоснование принятых решений.

Оценка «хорошо» - выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе или в решении задач некоторые неточности, которые может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя.

Оценка «удовлетворительно» - выставляется обучающемуся, показавшему фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильные формулировки базовых понятий, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, но при этом он владеет основными разделами учебной программы, необходимыми для дальнейшего обучения и может применять полученные знания по образцу в стандартной ситуации.

Оценка «неудовлетворительно» - выставляется обучающемуся, который не знает большей части основного содержания учебной программы дисциплины, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий дисциплины и не умеет использовать полученные знания при решении типовых практических задач.

Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

1. Основная литература

1. Савельева, Е.А. Экономика и управление недвижимостью [Электронный ресурс]: учебное пособие / Е.А. Савельева. - М. : Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2020. - 336 с. - ЭБС «Znanium.com» - Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1085897>
2. Экономика недвижимости [Электронный ресурс]: учебник для вузов / А.Н. Асаул [и др.]. - СПб.: Институт проблем экономического возрождения, 2014. - 432 с. - ЭБС «IPRbooks» - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/38594.html>

2. Дополнительная литература

1. Чистякова, Ю.А. Экономика и управление стоимостью недвижимости. Теория и практика [Электронный ресурс]: учебно-практическое пособие / Ю.А. Чистякова, В.И. Рясин. - Иваново: Ивановский государственный архитектурно-строительный университет, ЭБС АСВ, 2014. - 136 с. - ЭБС «IPRbooks» - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/20548.html>
2. Комментарий к Федеральному закону от 24 июля 2007 г. № 221-ФЗ «О государственном кадастре недвижимости» [Электронный ресурс] / Е.А. Бевзюк [и др.]. - Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2013. - 246 с. - ЭБС «IPRbooks» - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/19235.html>
1. Жигалова, В.Н. Экономика недвижимости [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие / В.Н. Жигалова. - Томск: Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники, Эль Контент, 2012. - 82 с. - ЭБС «IPRbooks» - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/13914.html>

3. Информационно-телекоммуникационные ресурсы сети «Интернет»

- Образовательный портал ФГБОУ ВО «МГТУ» [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://mkgtu.ru/>
- Официальный сайт Правительства Российской Федерации. [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.government.ru>
- Информационно-правовой портал «Гарант» [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.garant.ru/>
- Научная электронная библиотека www.eLIBRARY.RU – Режим доступа: <http://elibrary.ru/>
- Электронный каталог библиотеки – Режим доступа: <http://lib.mkgtu.ru:8004/catalog/fol2;>
- Единое окно доступа к образовательным ресурсам: Режим доступа: <http://window.edu.ru/>