



МОСКОВСКИЙ ИНСТИТУТ
ЭКОНОМИКИ, МЕНЕДЖМЕНТА И ПРАВА

КАФЕДРЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

Д.А. ЯНИН

ЭКОНОМИКА НЕДВИЖИМОСТИ

КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ

МОСКВА 2009

УДК 332
ББК 65

Автор-составитель:

кандидат экономических наук, доцент Д.А. Янин

Экономика недвижимости: Конспект лекций / сост. Д.А. Янин. – М.: МИЭМП, 2009. – 80 с.

Материалы конспекта лекций составлены в соответствии с Государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования и на основании требований к обязательному минимуму содержания и уровню подготовки специалистов экономических специальностей. В нем учитываются действующие законы, нормы и правила, регламентирующие деятельность органов власти, физических и юридических лиц в процессе функционирования объектов недвижимости. Специальная дисциплина «Экономика недвижимости» предусмотрена в учебном плане специальности: 06.08.00 «Экономика и управление в городском хозяйстве».

Конспект лекций предназначен для студентов, обучающихся по экономическим специальностям очной, очно-заочной, заочной (выходного дня) форм обучения.

УДК 332
ББК 65

*Рекомендовано к изданию решением заседания кафедры
экономики и управления протокол № 9 от 16.03.2007 года.*

© Янин Д.А., 2009
© Московский институт экономики,
менеджмента и права , 2009

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	4
Раздел I. Определение и классификация объектов недвижимости	6
Лекция 1. Объекты недвижимости: сущность и основные признаки.....	6
Лекция 2. Характеристика и классификация объектов недвижимости...	12
Раздел II. Земля как основа теории и практики недвижимости	16
Лекция 3. Земельный участок как основа недвижимости.....	16
Лекция 4. Земельные отношения.....	24
Раздел III. Рынок недвижимости в системе рынков	30
Лекция 5. Рынок недвижимости и его особенности.....	30
Лекция 6. Сделки с объектами недвижимости.....	38
Раздел IV. Оценка объектов недвижимости	46
Лекция 7. Оценочная деятельность.....	46
Лекция 8. Основные подходы к оценке объектов недвижимости.....	56
Раздел V. Финансирование и управление недвижимым имуществом ...	67
Лекция 9. Ипотечное кредитование недвижимости.....	67
Лекция 10. Управление недвижимостью.....	72
Список литературы	77

ВВЕДЕНИЕ

При любом общественном устройстве особое место в системе общественных отношений занимает недвижимое имущество, с функционированием которого так или иначе связаны жизнь и деятельность людей во всех сферах бизнеса, управления и организации. Именно недвижимость формирует центральное звено всей системы рыночных отношений. Объекты недвижимости не только важнейший товар, удовлетворяющий различные потребности людей, но одновременно и капитал в вещной форме, приносящий доход.

Недвижимость – основа национального богатства страны, имеющая по числу собственников массовый характер. Поэтому знание экономики недвижимости необходимо для успешной предпринимательской деятельности в различных видах бизнеса, а также в жизни любой семьи и отдельно взятых граждан, поскольку собственность на недвижимость – первичная основа свободы, независимости и достойного существования всех людей.

«Экономика недвижимости» – общепрофессиональная экономическая дисциплина, необходимая для формирования современных кадров Российского государства. Изучение настоящего предмета предусмотрено Государственным образовательным стандартом для экономических специальностей, в соответствии с которым и подготовлен предлагаемый конспект лекций.

Основная **задача** дисциплины «Экономика недвижимости» и данного конспекта лекций – дать студентам – будущим экономистам различных сфер и уровней управления систематизированные сведения об экономических процессах, связанных с недвижимым имуществом физических и юридических лиц, обеспечивающих эффективность этой сферы деятельности. В краткой и доступной форме изложены сущность инвестирования, финансирования и страхования объектов недвижимости.

Целью данного курса является изучение теории и практики функционирования рынка недвижимости как важнейшей сферы предпринимательской деятельности. Объекты последней, с одной стороны, служат определенной гарантией стабильности бизнеса, сохранения и приумножения стоимости капитала, а с другой, – имеют особую престижность в общественном сознании. Именно рынок недвижимости обеспечивает, в конечном счете, переход земельных участков и всего, что прочно с ними связано, в руки эффективных собственников и тем самым играет решающую роль в формировании и укреплении среднего социального слоя российского общества.

В качестве объекта изучения выступает рынок недвижимости, его виды и сегменты в части практической реализации сделок и управления объектами недвижимости в рамках существующего правового пространства.

Предметом изучения данного курса служит система экономических, организационных и правовых отношений по поводу недвижимого имущества, основанная на действующих законодательных и нормативных актах, регулирующих управление различными объектами недвижимости и совершение с ними гражданско-правовых сделок с целью получения желаемого коммерческого или социального результата.

Данный конспект лекций полезен не только для обучающихся по экономическим специальностям студентам, но и тем, чья деятельность непосредственно связана с предоставлением услуг на рынке недвижимости.

РАЗДЕЛ I. ОПРЕДЕЛЕНИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

ЛЕКЦИЯ 1. ОБЪЕКТЫ НЕДВИЖИМОСТИ: СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ ПРИЗНАКИ

Основные вопросы лекции

1. Отнесение материальных объектов к недвижимым.
2. Признаки и особенности объектов недвижимости.
3. Жизненный цикл объектов недвижимости.

1.1. Отнесение материальных объектов к недвижимым

В начале необходимо рассмотреть, как трактуется понятие недвижимости. Существует несколько подходов к определению недвижимости «Недвижимое имущество – это любое имущество, состоящее из земли, а также зданий и сооружений на ней». «...имущества являются недвижимыми по их природе, или в силу их назначения, или вследствие предмета, принадлежность которого они составляют».

«Недвижимость, недвижимое имущество – реальная земельная и вся материальная собственность. Включает все материальное имущество под поверхностью земли, над ее поверхностью или прикрепленное к земле». «Недвижимыми имуществами признаются по закону земли и всякие угодья, дома, заводы, фабрики, лавки, всякие строения и пустые дворовые места, а также железные дороги».

Из вышеприведенных определений становится понятно, что все они тесно перекликаются и в своей основе имеют одно и то же значение (независимо от момента истории) – земля и все то, что неотрывно с ней связано.

На сегодняшний момент Гражданским кодексом Российской Федерации (ст. 130) определяется, что к **недвижимым вещам** – (термины «недвижимость», «недвижимое имущество», «объекты недвижимости» используются как однопорядковые термины и применяются в зависимости от контекста), (недвижимому имуществу, недвижимости) **относятся земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты, и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба и назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, здания, сооружения.**

Таким образом, к отличительной особенности недвижимости относится ее неразрывная связь с землей (при этом сами по себе земельные участки также рассматриваются в качестве недвижимости),

что в свою очередь предполагает ее значительную стоимость. Вне связи с земельными участками недвижимые объекты теряют обычное назначение и соответственно понижаются в цене.

Так, не рассматриваются в качестве недвижимости деревья, выращиваемые в специальных питомниках, или дома, предназначенные под снос.

Вместе с тем закон относит к недвижимости и объекты, которые по своей физической природе являются недвижимыми. К ним относятся подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты (искусственные спутники, космические корабли и т.д.). Юридическое признание указанного имущества в качестве недвижимого, обусловлено тем, что оно является дорогостоящим и поэтому требует особого порядка регистрации, который предусмотрен для недвижимости.

Объекты недвижимости различаются по своему происхождению:

- созданные природой без участия труда человека;
- являющиеся результатом труда человека;
- созданные трудом человека, но связанные с природной основой настолько, что в отрыве от нее функционировать не могут.

ГК РФ выделяет недвижимость в самостоятельный объект права.

К недвижимости относятся и предприятия как имущественные комплексы.

В практике хозяйственной деятельности имущественный комплекс рассматривается как совокупность принадлежащих одному собственнику объектов недвижимости, включающая в себя земельный участок (или несколько участков) с совокупностью функционально связанных между собой зданий, сооружений, передаточных устройств, технологического оборудования и предназначенных для хозяйственной деятельности.

В состав имущественного комплекса входит имущество, которое необходимо для производственного функционирования.

Для признания имущественного комплекса предприятием он должен включать элементы, позволяющие субъекту предпринимательской деятельности самостоятельно осуществлять производство продукции, выполнять работы или оказывать услуги и тем самым систематически получать прибыль. При этом набор элементов зависит от профиля деятельности, финансово-экономических, территориальных и иных условий функционирования предприятия.

Предприятие как объект недвижимости составляет единый имущественный комплекс, включающий не только все виды имущества, предназначенные для его деятельности, но и неимущественные права.

В ГК РФ предприятие – производственно-хозяйственный комплекс, имущество которого полностью обособлено от имущества организации, – это базовый компонент инфраструктуры организации. Объекты недвижимости – это пространственный ресурс ее деловой активности, жизнедеятельности персонала и организации.

Итак, к объектам недвижимости относятся наиболее ценные и общезначимые объекты основных средств и такие объекты недвижимости, как земля и недра, имеющие большую экономическую и стратегическую значимость для любого государства во все времена.

1.2. Признаки и особенности объектов недвижимости

К основным признакам недвижимости относятся следующие.

1. Стационарность, неподвижность. Признак характеризуется прочной физической связью объекта недвижимости с земной поверхностью и невозможностью его перемещения в пространстве без физического разрушения и нанесения ущерба, что делает его непригодным для дальнейшего использования.

2. Материальность. Недвижимость всегда функционирует в натурально-вещественной и стоимостной формах. Физические характеристики объекта недвижимости включают, например, данные о его размерах и форме, неудобствах и опасностях, об окружающей среде, о подъездных путях, коммунальных услугах, поверхности и подпочвенном слое, ландшафте и т.д. Совокупность этих характеристик определяет полезность объекта, которая и составляет основу стоимости недвижимости.

3. Долговечность недвижимости практически выше долговечности всех иных товаров, кроме отдельных видов драгоценных камней и изделий из редких металлов.

Например, согласно действующим в России строительным нормам и правилам (СНиП), жилые здания в зависимости от материала основных конструкций (фундамента, стен, перекрытий) подразделяются на 6 групп с нормативными сроками службы от 15 до 150 лет.

Кроме основных признаков недвижимости, можно выделить и частные признаки, которые определяются конкретными показателями в зависимости от вида объектов недвижимости.

Практически невозможно говорить о двух одинаковых квартирах, о двух одинаковых участках, о двух одинаковых строениях, т.к. у них будут обязательно различия в расположении по отношению к дру-

гим объектам недвижимости, к инфраструктуре и даже к сторонам света, что показывает разнородность, уникальность и неповторимость каждого объекта недвижимости.

Недвижимость обладает повышенной экономической ценностью. Это обусловлено тем, что она предназначена для длительного пользования и не потребляется в процессе использования. Как правило, она обладает конструктивной сложностью, требующей больших затрат на поддержание в надлежащем состоянии.

С точки зрения экономики, объект недвижимости можно рассматривать как благо и как источник дохода.

В качестве источника дохода земля – основа сельскохозяйственного производства, самостоятельный сложный (в экономической связи с построенными зданиями, сооружениями) объект инвестирования, часть национального богатства, объект налогообложения, источник природных ресурсов (единственный из всех объектов недвижимости). Жилые объекты недвижимости могут рассматриваться как прямой и косвенный источники дохода. Жилье как объект купли-продажи является прямым источником дохода, а жилищное строительство – источник косвенного дохода, который стимулирует развитие проектной деятельности, промышленности строительных материалов, способствует строительству объектов инфраструктуры, дорожному строительству, развитию городского транспорта, сферы торговли и услуг.

Объекты недвижимости могут являться обеспечивающим ресурсом, что характерно для организаций, чей бизнес не базируется на операциях с недвижимостью.

Объекты недвижимости могут выступать как предмет специализации организации, предмет ее деловой активности, основной источник доходов. Это, например, крупномасштабные портфели объектов жилой и нежилой недвижимости в инвестиционных, страховых и пенсионных фондах.

Другим типом организаций, для которых объект недвижимости составляет основу их активов и профессиональной деятельности, являются фирмы-застройщики. Их бизнес по своей сути связан с приобретением земельных участков, реализацией проекта развития, например путем застройки приобретенных участков объектами жилой и коммерческой недвижимости с их последующей продажей.

«Благо» обладания объектом недвижимости и получения доходов от его использования неотъемлемо от бремени связанных с этим расходов, издержек и риска. На собственника возлагается обязанность содержания объекта недвижимости (охрана, ремонт и поддержание в должном состоянии) в случае, если законом (договором) это «бремя» либо часть его не возложено на иное лицо.

Любой объект недвижимости в действительности существует в единстве физических, экономических и правовых свойств, каждое из которых может в соответствующих случаях выступать в качестве определяющего в зависимости от складывающихся ситуаций, целей и стадий анализа. Сущность объектов недвижимости заключается в триединстве категорий: материальной (физической), правовой и экономической.

Объект недвижимости всегда имеет свое функциональное назначение. Оно может быть производственным и непроизводственным. При производственном назначении объект недвижимости прямо или косвенно участвует в создании продукции, выполнении работ, оказании услуг. При непроизводственном – обеспечивает условия для проживания и обслуживания людей.

Недвижимость всегда выступает как объект долгосрочного инвестирования. Чаще всего это связано с тем, что приобретение объекта недвижимости по частям не представляется возможным, т.к. для вложения капитала в объект недвижимости требуется значительная его величина.

Необходимо отметить, что некоторые виды недвижимости могут переходить в движимое имущество. Так, например, леса и многолетние насаждения по определению относятся к недвижимости, а заготовленный лес – это уже движимое имущество.

Часто при совершении сделок с недвижимостью может передаваться набор прав и интересов, не являющихся частью недвижимости. Это могут быть права аренды, преимущественного приобретения или другие интересы (сервитуты).

В частности, **сервитут** – это право ограниченного пользования чужим земельным участком, которое «может устанавливаться для обеспечения прохода и проезда через соседний земельный участок, прокладки и эксплуатации линий электропередачи, связи и трубопроводов, обеспечения водоснабжения и мелиорации, а также других нужд...» [9].

Таким образом, недвижимость в любом общественном устройстве является объектом экономических и государственных интересов, и поэтому для этой категории имущества введена обязательность государственной регистрации прав на него, которая позволяет идентифицировать объект и субъект права, ибо связь между объектом недвижимости и субъектом прав на него невидима, а передача недвижимости путем физического перемещения невозможна.

1.3. Жизненный цикл объектов недвижимости

Жизненный цикл объекта недвижимости как физического объекта – это последовательность процессов существования объекта недвижимости от замысла до ликвидации (утилизации). Жизненный цикл материальных объектов принято определять в следующем порядке: замысел – рождение – зрелость – старение и смерть.

Стадии жизненного цикла объекта недвижимости именуется по-другому: предпроектная – проектная – строительства – эксплуатации – закрытия.

1. *Предпроектная (начальная) стадия* включает анализ рынка недвижимости, выбор объекта недвижимости, формирование стратегии проекта, инвестиционный анализ, оформление исходно-разрешительной документации, привлечение кредитных инвестиционных средств.

2. *Стадия проектирования* включает разработку финансовой схемы, организацию финансирования, выбор архитектурно-инженерной группы, руководство проектированием.

На первых двух стадиях прибыль не образуется, так как они имеют мотивационный характер.

3. *Стадия строительства* заключается в координации ведения строительных работ и контроле качества строительства, смет затрат и расходов. На данной стадии появляются реальные свидетельства соответствия строящегося объекта требованиям сегмента рынка недвижимости, обусловленные логикой жизненного цикла. На этой стадии решаются задачи увеличения доли вложений потенциальных потребителей, так как рост объема предложений и прибыли свидетельствует о достаточно широком рыночном признании.

4. *Стадия эксплуатации объекта* недвижимости предполагает обслуживание и ремонт объектов и их реконструкцию. Эксплуатация объектов недвижимости включает в себя следующие направления: эксплуатацию и ремонт оборудования и помещений, материальный учет, противопожарную охрану и технику безопасности, управление коммуникациями, утилизацию и переработку отходов, изменения и перестройки, устранение аварийных ситуаций и охрану объекта.

5. *Стадия закрытия объекта* – полная ликвидация его первоначальных и приобретенных функций, результат – либо снос, либо качественно новое развитие. В случае если объект недвижимости получает новое качественное развитие, затраты на изменение относятся к затратам владения в расчете на новую функцию.

ЛЕКЦИЯ 2. ХАРАКТЕРИСТИКА И КЛАССИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

Основные вопросы лекции

1. Система классификаций объектов недвижимости.
2. Классификация жилых объектов недвижимости.
3. Классификация коммерческих объектов недвижимости.

2.1. Система классификаций объектов недвижимости

Классификация объектов недвижимости по различным признакам (критериям) способствует более успешному изучению объектов. Для этих целей можно применять разные принципы классификации в зависимости от их происхождения и назначения. Однако определение недвижимости предполагает выделение в его структуре двух составляющих.

1. Естественные (природные) объекты – земельный участок, лес и многолетние насаждения, обособленные водные объекты и участки недр. Эти объекты недвижимости называют еще и «недвижимостью по природе».

2. Искусственные объекты (постройки):

а) *жилая недвижимость* – малоэтажный дом (до трех этажей), многоэтажный дом (от 4 до 9 этажей), дом повышенной этажности (от 10 до 20 этажей), высотный дом (свыше 20 этажей).

б) *коммерческая недвижимость* – офисы, рестораны, магазины, гостиницы, гаражи для аренды, склады, здания и сооружения, предприятия как имущественный комплекс;

в) *общественные (специальные) здания и сооружения:*

- лечебно-оздоровительные (больницы, поликлиники, дома престарелых и дома ребенка, санатории, спортивные комплексы и т.д.);

- учебно-воспитательные (детские сады и ясли, школы, училища, техникумы, институты, дома детского творчества и т.д.);

- культурно-просветительские (музеи, выставочные комплексы, парки культуры и отдыха, дома культуры и театры, цирки, планетарии, зоопарки, ботанические сады и т.д.);

- специальные здания и сооружения – административные (милиция, суд, прокуратура, органы власти), памятники, мемориальные сооружения, вокзалы, порты и т.д.;

г) *инженерные сооружения* – мелиоративные сооружения и дренаж, комплексная инженерная подготовка земельного участка под застройку и т.д.

Искусственные объекты могут быть полностью построены и готовы к эксплуатации, могут требовать реконструкции или капитального ремонта, а также относятся к **незаконченным объектам строительства**.

В зависимости от подходов объекты недвижимости можно классифицировать по следующим основаниям.

На основании *маркетингового подхода* (в зависимости от предпочтений целевых групп).

1. *Жилье высокой степени комфортности (элитное).*

На отечественном рынке недвижимости выделяют семь критериев элитности, отсутствие хотя бы одного из которых существенно снижает шансы дома называться элитным:

- местоположение дома;
 - материалы, применяемые при строительстве;
 - клубность (проживание представителей наиболее высокодоходной группы населения);
 - инженерное обеспечение;
 - инфраструктура;
 - элитное позиционирование дома;
 - управление недвижимостью.
2. *Жилье повышенной комфортности.* Ориентируется на запросы и доходы граждан, которых принято называть средним классом.
3. *Типовое жилье (эконом-класс).* Для него характерно размещение в любом районе города; соответствие архитектурно-планировочные параметров современным строительным нормам и правилам; по конструктивно-технологическим параметрам это панельные и кирпично-монолитные дома.
4. *Жилье низких потребительских качеств (низший эконом-класс)* предназначено для населения с низкой платежеспособностью. Размещено в непрестижных районах и удалено от основных транспортных коммуникаций.

На основании *градостроительных ориентиров* выделяют:

- дома старого фонда, построенные в дореволюционный период;
- дома постройки 1917 – конца 1930-х гг., отличающиеся лаконизмом архитектурно-планировочных решений и расположенные в непосредственной близости к местам приложения труда того периода;
- «сталинские дома», расположенные преимущественно в престижных, удаленных от промышленных зон районах;
- дома первого поколения индустриального домостроения («хрущевки»

1960-х гг.) с заниженными архитектурно-технологическими параметрами;

- дома второго поколения индустриального домостроения, построенные в 1970-1980-х гг., когда в градостроительном проектировании использовались более высокие нормы и стандарты;
 - современные жилые дома, отличающиеся большим разнообразием характеристик.
3. В зависимости от материала наружных стен здания различают дома с кирпичными стенами, панельные, монолитные, деревянные и смешанного типа.
4. В зависимости от продолжительности и характера использования выделяют жилье:
- первичное – место постоянного проживания;
 - вторичное – загородное жилье, используемое в течение ограниченного периода;
 - третичное – предназначенное для кратковременного проживания (гостиницы, мотели).

2.3. Классификация коммерческих объектов недвижимости

Коммерческие объекты недвижимости подразделяются на *приносящие доход и создающие условия* для его извлечения – промышленные (индустриальные).

К объектам, приносящим доход, относятся объекты торговли, гостиницы и развлекательные центры, офисы и др.

1. Объекты торговли.

Многофункциональный торговый комплекс (МТК) – это объект коммерческой недвижимости, собственник которого не ведет торговую коммерческую деятельность, направленную на конечного покупателя, а передает площади, подготовленные для ее осуществления, множеству розничных, причем не только торговых, операторов, среди которых могут быть организации сервиса, общественного питания и сферы досуга.

Гипермаркет – это супермаркет площадью не менее 4 тыс. м², расположенный, как правило, в отдельном здании, редко – в составе МТК, и ассортиментным наполнением не менее 10 тыс. товарных наименований, в том числе, непродуктового ряда.

Супермаркет – это магазин, расположенный в отдельном здании или в составе МТК, работающий по принципу самообслуживания, в основном продуктового ряда, с автоматизированной системой товарного учета и единым расчетно-кассовым узлом, площадью не менее 1 тыс. м² и ассортиментным наполнением не менее 5 тыс. товарных наименований.

Универмаг – это торговая организация, расположенная в отдельном здании или во встроенном в жилое здание помещении, площадью не менее 1 тыс. м², предлагающая полный ассортиментный ряд, реализуемый в отдельных секциях, каждая из которых имеет собственный расчетно-кассовый узел, объединенных единым управлением и правилами размещения ассортимента по площадям.

2. Гостиничные и развлекательные объекты недвижимости. Классификация этих объектов недвижимости в любой стране основана на комплексе требований к материально-техническому обеспечению, номенклатуре и качеству предоставляемых услуг, уровню обслуживания.

В настоящее время известно более 30 систем классификации гостиниц по уровню комфорта. Наиболее распространенными среди них являются следующие:

- *европейская (система звезд)*, в основе которой лежит деление гостиниц на категории от одной до пяти звезд, применяется во Франции, Австрии, Венгрии, Египте, Китае, России и ряде других стран;
- *система букв (A, B, C, D)*, используется в Греции (A = 4*, B = 2*, C=3*, D = 1*);
- *система корон* – в Великобритании;
- *система разрядов* – на территории бывшего СССР: люкс, высший А, высший В, первый, второй, третий, четвертый.

3. Офисная недвижимость. В мировой практике классификация бизнес-центров имеет категории А, В и С. Для большей детализации классификации используется трехбуквенная терминология (АВС).

Объекты недвижимости, способствующие извлечению прибыли, – это складские и логистические комплексы, объекты промышленного назначения, индустриальные парки и др.

1. Складские и логистические комплексы являются неотъемлемой частью инфраструктуры переработки грузов.

Склады – это здания, сооружения и разнообразные устройства, предназначенные для приемки, размещения и хранения товаров, подготовки их к потреблению и отпуску потребителю.

Логистические терминалы – это перевалочные базы для переформирования крупных партий грузов, доработки грузов до товарной кондиции (сборка, фасовка, розлив в мелкую тару).

За последние десятилетия большое развитие получили технополисы – организационные формы объединения научных, инновационных, научно-технологических парков и бизнес-инкубаторов на определенной территории с целью объединения усилий и предоставления мощного импульса для экономического развития региона.

РАЗДЕЛ II. ЗЕМЛЯ КАК ОСНОВА ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ НЕДВИЖИМОСТИ

ЛЕКЦИЯ 3. ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК КАК ОСНОВА НЕДВИЖИМОСТИ

Основные вопросы лекции

1. Сущность земельного участка как объекта недвижимости.
2. Целевое назначение земель в РФ.
3. Зонирование земель и городское пространство.
4. Государственный земельный кадастр.

3.1. Сущность земельного участка как объекта недвижимости

Естественным, созданным природой, всеобщим базисом любой экономической и социальной деятельности человечества является земля. В сфере недвижимости *под словом земля понимается земельный участок.*

Земельный участок – это часть поверхности земли, имеющая фиксированную границу, площадь, местоположение, правовой статус и другие характеристики, отражаемые в Государственном земельном кадастре и документах государственной регистрации прав на землю.

Земля как часть природы является основой жизнедеятельности человека. Как объект недвижимости, земля – это и средство производства, и предмет труда, так как в любой сфере деятельности человек в той или иной мере воздействует на нее. Совокупность этих двух качеств делает землю специфическим средством производства, функционирующим во всех отраслях народного хозяйства. Понятие земли как источника благосостояния человека и объекта экономических отношений является базовым в теории и практике недвижимости.

Земельный участок может быть делимым и неделимым.

Делимым является участок, который может быть разделен на части, причем каждая часть после раздела образует самостоятельный земельный участок, разрешенное использование которого может осуществляться без перевода его в состав земель иной категории (за исключением случаев, установленных федеральными законами).

Неделимым признается земельный участок, который по своему целевому и хозяйственному назначению и разрешенному использованию не может быть разделен на самостоятельные земельные участки.

Правовой статус земельного участка включает:

- целевое назначение;
- разрешенное использование;
- форму законного владения.

На земельный участок составляется паспорт, который содержит:

- экспликацию земель – застроенную территорию, площади под инженерными коммуникациями, дорогами, дамбами, карьерами и т.д.;
- размер земельного налога (в случае нахождения земельного участка в собственности) или арендной платы с единицы площади;
- расчетную и рыночную стоимость земельного участка;
- балансовую стоимость строений, сооружений и насаждений;
- общую стоимость земельного участка и строений;
- размер налога на стоимость объекта недвижимости;
- инженерно-технические характеристики;
- экологические показатели;
- градостроительные характеристики – функциональная зона, планировочная зона и др.;
- залежи полезных ископаемых.

Оборот земельных участков – переход от одного лица к другому посредством заключения договоров и иных сделок – осуществляется в соответствии с Гражданским и Земельным кодексами.

Существует деление земель на изъятые из оборота, ограниченные в обороте и неизъятые из оборота. Отчуждение земельных участков, полностью изъятых из оборота, не допускается вообще, а земли, ограниченные в обороте, могут приобрести лишь определенные лица.

Продажа земельных участков, а также выделение их для предпринимательской деятельности и перевода из одной категории в другую осуществляются в соответствии с законами РФ и субъектов Федерации.

Земельные участки, находящиеся в частной собственности, могут быть изъяты для государственных или муниципальных нужд в случаях, предусмотренных законодательством.

Принудительное изъятие участков может быть произведено только при условии предварительного и равноценного возмещения собственнику стоимости участка на основании судебного решения. При добровольном согласии собственника земельного участка на его изъятие выкуп участка для государственных или муниципальных нужд осуществляется без судебного решения, в соответствии с договором.

В силу чрезвычайных обстоятельств земельный участок может быть временно изъят (реквизирован). Собственникам участков возмещаются убытки, связанные с изъятием. При прекращении действия

чрезвычайных обстоятельств собственник вправе требовать возврата принадлежащего ему участка, а в случае невозможности возмещения убытков – предоставления равноценного земельного участка.

Земельный участок принудительно изымается у собственника в случае, если он используется не по назначению или с нарушением действующего законодательства. Однако при этом земельный участок не переходит в публичную собственность, а реализуется с публичных торгов любому лицу.

В соответствии с законодательством не допускается раздел городских земель, земель фермерских хозяйств и пр.

3.2 Целевое назначение земель в РФ

Земельный фонд в РФ по экономическому назначению разделен на семь категорий земель.

1. Земли сельскохозяйственного назначения имеют особый правовой статус на рынке недвижимости и используются:

- для сельскохозяйственного производства (пашни, сенокосы, пастбища, залежи, многолетние насаждения, целина и другие угодья);
- для личного подсобного хозяйства;
- для коллективного садоводства и огородничества;
- для подсобных сельскохозяйственных производств;
- для опытных и научных станций.

Перевод земель из этой категории в другую осуществляется только по решению субъекта Федерации. Особо ценные земли не подлежат приватизации.

2. Земли городов и населенных пунктов занимают 4% территории страны. На этих землях размещаются жилые дома и социально-культурные учреждения, а также улицы, парки, площади, природоохранные сооружения; могут размещаться промышленные, транспортные, энергетические, оборонные объекты и сельскохозяйственные производства. Эта категория земель обеспечивает 86 % поступлений в консолидированный бюджет от всех платежей за землепользование и может использоваться только в соответствии с генпланами и проектами.

3. Земли промышленности, транспорта, связи, телевидения, информатики и космического обеспечения, энергетики, обороны и иного назначения. Имеют особый режим использования.

4. Земли особо охраняемых территорий включают в себя заповедники; зеленые зоны городов, домов отдыха, турбаз; памятники природы, истории и культуры; минеральные воды и лечебные грязи, ботанические сады и др. Данная категория земель предназначена для оздоровления людей, массового отдыха и туризма, а также для историко-

культурного воспитания и эстетического наслаждения. *Такие земли охраняются особым законодательством, и вести хозяйственную деятельность на них запрещается.*

5. Земли лесного фонда полностью определяются правовым режимом лесов, произрастающих на них. К этой категории земель относятся земли, покрытые лесами и предоставленные для нужд лесного хозяйства и местной промышленности.

6. Земли водного фонда. Это земли, занятые водоемами, ледниками, болотами (кроме тундры и лесотундры), гидротехническими сооружениями и полосами отвода при них.

7. Земли запаса служат резервом и выделяются для различных целей. Благодаря делению земель на то или иное направление использования земельного участка является относительно стабильным.

3.3. Зонирование земель и городское пространство

Основным инструментом гибкого регулирования в городах при планировании градостроительства является зонирование (функциональное, территориально-экономическое, строительное, ландшафтное), которое является устойчивой формой контроля над использованием земель поселений, средством политической власти. Зональные установления могут изменить стоимость земли.

Функциональное зонирование – это дифференциация территории города по характеру использования, т. е. по типу функционального назначения. Выделение функциональных зон позволяет создать наилучшие условия для основных форм жизнедеятельности городского населения – труда, быта, отдыха, поскольку каждый из этих видов деятельности выдвигает специфические требования к размещению организации городского пространства.

Территориально-экономическое зонирование следует связывать исключительно с кадастровым делением города. Районирование города обычно связывают с кварталами БТИ. Существуют различные подходы к выделению экономических зон города.

Число зон должно соответствовать количеству частей территории, имеющих различную градостроительную ценность. Отличия между этими зонами выражены в первую очередь в удобствах проживания; соответственно стоимостью аналогичных объектов недвижимости в экономических зонах будет различной.

Территориально-экономическое зонирование – это дифференциация городской территории на зоны в соответствии с ее комплексно-экономической оценкой.

Наиболее общими характеристиками понятия *городское пространство* являются *форма города и его размеры*.

В зависимости от численности населения города в России считаются малыми – с населением до 50 тыс. чел.; средними – 50-100 тыс. чел.; крупными – 100-250 тыс. чел.; крупными – 250-500 тыс. чел.; крупнейшими – более 500 тыс. чел.; городами-миллионерами – более 1 млн. чел.

Используется классификация городов по типам роста: быстрорастущие, ограниченного развития, стабилизовавшиеся или с оттоком населения.

Экономика рассматривает город как элемент системы народного хозяйства. Промышленность вместе с учреждениями, обслуживающими тяготеющее к городу население окружающей территории, составляет экономическую базу города.

Урбанизированная территория (*urban area*) – это центральный город и городское окаямление, а также самоуправляющиеся городские населенные пункты, имеющие плотное центральное ядро (не менее 100 жилых единиц) или не являющиеся городом территории с плотностью более 1 тыс. чел. на км².

Территориально город ограничивает условная линия, которая отделяет земли, находящиеся в пользовании городских властей, от территории других землепользователей, – городская черта.

3.4. Государственный земельный кадастр

Одним из основных направлений управления земельными ресурсами является кадастровое деление территории РФ. Порядок кадастрового деления территории Российской Федерации и присвоения соответствующих номеров земельным участкам устанавливается Правительством Российской Федерации.

Существуют три основных типа кадастров:

- правовой – запись прав на объекты недвижимости;
- фискальный – запись стоимости объектов недвижимости и информации, необходимой для налогообложения;
- многоцелевой – объединение правовой и фискальной систем с информацией по планированию и землепользованию (в России это называется геоинформационная система (ГИС) города, района).

Регистрационная подсистема земельного кадастра (регистрационный кадастр, РК) формировалась для гарантирования прав землепользователей и является необходимым условием создания рынка недвижимости и любых инвестиций.

Фискальная подсистема земельного кадастра (фискальный кадастр, ФК) ведает земельными налогами, арендной платой, денежными поступлениями от всех операций с землей. ФК включает прогноз, начисление и контроль поступления от арендных платежей и земельного налога. Одна из задач ФК – определение базы налогообложения.

Правовой и фискальный кадастры в России создаются одновременно. Более того, часть средств (в пределах 10% от земельных платежей) используется для развития кадастра.

На рынке недвижимости в качестве товара выступают права на объекты недвижимости, поэтому для его функционирования необходимо юридически оформить объект недвижимости. Это означает создание на каждый объект недвижимости кадастрового дела с последующей государственной регистрацией прав на него.

Кадастровое дело – система управления территориями с учетом их обустройства, с обязательным отображением в регистрационных источниках информации органов государственной власти экономической деятельности на земельном участке.

Документы, содержащиеся в кадастровом деле, являются основанием для внесения соответствующих сведений о земельном участке в Единый государственный реестр земель. Кадастровое дело состоит из регистров титулов, топогеодезического, экономического, сервитутов и имущества.

Договор аренды земельного участка заключается на основе кадастрового дела.

Таким образом, сдать в аренду объект недвижимости можно только после юридического оформления объекта.

Земельные участки регистрируются в земельных комитетах в по-земельной книге и в государственном земельном кадастре. Землепользователю выдается свидетельство о регистрации участка. После регистрации данные по земельному участку заносятся в эталонную базу данных государственного земельного кадастра, и руководитель организации, ведущей кадастр, несет ответственность за их достоверность.

Государственный земельный кадастр – это систематизированный свод документированных сведений, получаемых в результате проведения государственного кадастрового учета земельных участков, о местоположении, целевом назначении и правовом положении земель Российской Федерации и сведений о территориальных зонах и наличии расположенных на земельных участках и прочно связанных с этими участками объектов (далее – сведения государственного земельного кадастра).

Государственный кадастровый учет земельных участков – описание и индивидуализация в Едином государственном реестре земельных

участков, в результате чего каждый участок получает такие характеристики, которые позволяют однозначно выделить его из других земельных участков и осуществить его качественную и экономическую оценки. Государственный кадастровый учет земельных участков сопровождается присвоением каждому земельному участку кадастрового номера.

Кадастровый номер строений или других объектов недвижимости строится на основе кадастрового номера земельного участка с дополнением номера объекта на земельном участке.

Кадастровый номер имеет иерархическую структуру – от номера субъекта Российской Федерации до номера конкретного объекта недвижимости А: Б : В: Г: Д: Е. Ниже представлена примерная структура кадастрового номера (рис.1).

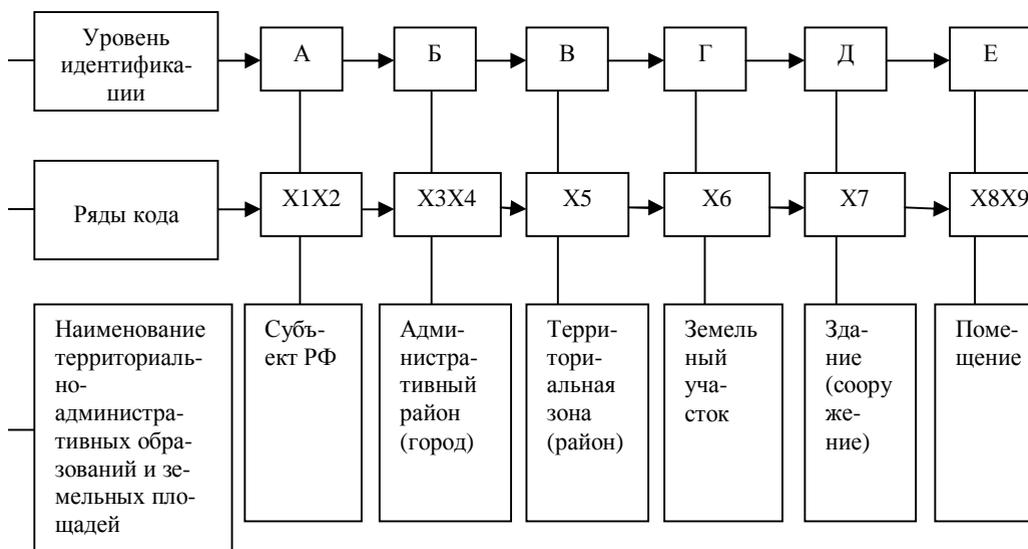


Рис.1. Структура кадастрового номера земельного участка

Любое изменение границ земельного участка влечет за собой прекращение существования прежнего кадастрового номера. Уже использованный кадастровый номер не может быть присвоен другому земельному участку, даже если участок под данным кадастровым номером прекратил свое существование.

В 2004 г. в Российской Федерации создано *Федеральное агентство кадастра объектов недвижимости*, осуществляющее:

- государственную кадастровую оценку земель и представление ее результатов в соответствии с законодательством Российской Федерации;
- ведение государственного земельного кадастра, государственного градостроительного кадастра и государственного фонда данных, полученных в результате проведения землеустройства;
- государственный мониторинг земель в Российской Федерации, в том числе с использованием автоматизированной информационной системы;
- ведение государственного технического учета объектов градостроительной деятельности;
- создание и ведение государственного кадастра объектов недвижимости;
- утверждение заключений экспертных комиссий при проведении экспертизы землеустроительной документации;
- предоставление Заинтересованным лицам сведений государственного земельного кадастра и сведений об объектах градостроительной деятельности;
- государственный земельный контроль;
- утверждение карт (планов) и материалов межевания объектов землеустройства.

Срок постановки земельного участка на государственный кадастровый учет, а также предоставления сведений из государственного земельного кадастра, составляет 1 месяц. Сведения об объектах недвижимости содержатся в базах данных систем государственного земельного кадастра, технического учета объектов градостроительной деятельности, а также водного, лесного и других природно-ресурсных кадастров.

ЛЕКЦИЯ 4. ЗЕМЕЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Основные вопросы лекции

1. Земельные отношения.
2. Градостроительный регламент.
3. Основы землеустройства.

4.1. Земельные отношения

Земельные отношения выражают взаимодействие органов государственной власти, местного самоуправления, юридических лиц и граждан по поводу владения, распоряжения и пользования земельными участками либо по поводу государственного управления земельными ресурсами.

Субъектами правовых земельных отношений являются граждане юридические лица РФ, субъекты РФ, муниципальные образования.

Права иностранных граждан, лиц без гражданства и иностранных юридических лиц на приобретение в собственность земельных участков определяются в соответствии с Земельным кодексом РФ и другими федеральными законами.

Объектами земельных отношений выступают земельный участок в целом в определенных границах фиксированной площади и местоположения, земельные доли (паи) и права на них.

Земельные отношения включают в себя установленные земельным законодательством:

- порядок предоставления или изъятия земельного участка;
- права и обязанности землепользователя;
- налогообложение, плату за землю;
- санкции за нарушение земельного законодательства.

В соответствии с Законом «О разграничении государственной собственности на землю» в федеральной собственности могут также находиться не предоставленные в частную собственность земельные участки.

В собственности субъектов РФ, согласно законодательству, находятся земельные участки;

- признанные таковыми федеральными законами;
- право собственности субъектов РФ на которые возникло при разграничении государственной собственности на землю;
- приобретенные субъектами РФ по основаниям, предусмотренным ГК РФ, а также земельные участки, не предоставленные в частную собственность, но занятые объектами недвижимости, являющимися собственностью субъектов РФ;
- предоставленные органам государственной власти субъектов РФ, государственным унитарным предприятиям и учреждениям, созданным органами власти субъектов РФ;

- отнесенные к землям особо охраняемых природных территорий регионального значения; землям лесного фонда, находящимся в собственности субъектов РФ в соответствии с федеральными законами; землям водного фонда, занятым водными объектами, находящимися в собственности субъектов РФ; землям фонда перераспределения земель;
- занятые приватизированными объектами недвижимости, находившимися до приватизации в собственности субъектов РФ.

К третьему виду государственной собственности на землю – *муниципальной* – относятся участки:

- признанные таковыми федеральными законами и принятыми в соответствии с ними законами субъектов РФ;
- право муниципальной собственности на которые возникло при разграничении государственной собственности на землю;
- приобретенные по основаниям, установленным ГК РФ.

В собственность муниципальных образований для обеспечения их развития могут безвозмездно передаваться земли, находящиеся в государственной собственности, в том числе за пределами границ муниципальных образований.

Экономические взаимосвязи собственников и пользователей земельных ресурсов характеризуются рентными отношениями. *Рента* складывается из трех основных источников:

- дары природы (плодородие почвы, благоприятные климатические условия, ценность речных ресурсов и полезных ископаемых). По справедливости эта часть ренты должна взиматься обществом, так как никто не может претендовать на большее, чем его пропорциональная доля;
- обеспечение с помощью коммунального обслуживания определенного уровня жизни и труда. Муниципалитеты справедливо повышают уровень земельной ренты на поддержку и развитие социальной, инженерной, транспортной, производственной инфраструктур;
- предпринимательская деятельность на каждом отдельно взятом земельном участке.

Базовым для формирования новой земельной и градостроительной политики является то, что земельный участок и другие объекты недвижимости на нем нельзя рассматривать в отрыве не только при осуществлении сделок с объектами недвижимости, но и на стадии планирования, проектирования и создания.

4.2. Градостроительный регламент

Правилами землепользования и застройки устанавливается градостроительный регламент для каждой территориальной зоны с учетом особенностей ее расположения и развития, а также возможности тер-

риториального сочетания различных видов использования земельных участков:

- *жилые* зоны предназначены для застройки жилыми зданиями (индивидуальными, мало-, средне- и многоэтажными домами), культурно-бытовыми объектами и иными видами застроек;
- *общественно-деловые* зоны используются для застройки административными зданиями, объектами образовательного, культурно-бытового, социального и иного общественного назначения;
- *производственные (промышленные)* зоны предназначены для промышленных, коммунально-складских и прочих производственных объектов;
- земельные участки в составе *инженерной* и *транспортной* инфраструктур предназначены для застройки объектами железнодорожного, автомобильного, речного, морского, воздушного и трубопроводного транспорта, связи, размещения инженерной инфраструктуры;
- *рекреационные* зоны – земельные участки, занятые городскими лесами, скверами, парками, садами, прудами, озерами, водохранилищами и предназначенные для отдыха граждан и туризма;
- земельные участки, которые используются для ведения сельскохозяйственного производства и занятые пашнями, многолетними насаждениями, зданиями, строениями, сооружениями сельскохозяйственного назначения, относятся к зонам *сельскохозяйственного назначения*.

Изменение назначения земельных участков может происходить только в соответствии с генеральными планами поселений. В пределах черты поселений могут выделяться зоны особо охраняемых территорий, в которые включаются земельные участки, имеющие особое природоохранное, научное, историко-культурное, эстетическое, оздоровительное и иное назначение.

Земли, находящиеся за пределами городской черты, но составляющие с городом единую социальную, природную и хозяйственную территорию и не входящие в состав иных поселений, называются пригородными зонами.

Все собственники земельных участков, землевладельцы и арендаторы земельных участков в обязательном порядке должны использовать градостроительный регламент. Развитие объектов недвижимости может осуществляться только в установленном градостроительным регламентом порядке.

Разработка градостроительных норм и стандартов приобретает децентрализованный характер с выделением трех уровней – федерального, регионального и местного (муниципального). Основным принципом является установление на федеральном уровне минимальных или максимальных допустимых параметров в зависимости от характера нормативов.

Развитие градостроительства и градорегулирования в России основано на Конституции Российской Федерации, гарантирующей права граждан на благоприятную среду обитания, жилище и все формы социального обслуживания, что и составляет предмет планировки и застройки городов и населенных мест. Формирование городской среды обеспечивается нормативно-правовой базой градостроительства.

4.3. Основы землеустройства

Землеустройство – система мероприятий по урегулированию землепользования. Правовое регулирование отношений при проведении землеустройства осуществляется Федеральным законом «О землеустройстве» № 78-ФЗ от 18.06.2001 г., другими федеральными законами и иными нормативными правовыми актами РФ, а также законами и иными нормативными правовыми актами субъектов РФ.

Объектами землеустройства являются территории субъектов РФ, а также муниципальных и других административно-территориальных образований, территориальные зоны, земельные участки, а также части указанных территорий, зон и участков.

Землеустройство проводится в обязательном порядке в случаях:

- изменения границ объектов;
- предоставления и изъятия земельных участков;
- определения границ частей объектов, ограниченных в использовании;
- перераспределения используемых гражданами и юридическими лицами земельных участков для осуществления сельскохозяйственного производства;
- выявления нарушенных земель, а также земель, подверженных водной и ветровой эрозии, селям, подтоплению, заболачиванию, вторичному засолению, иссушению, уплотнению, загрязнению отходами производства и потребления, радиоактивными и химическими веществами, заражению и другим негативным воздействиям, и проведения мероприятий по их восстановлению и консервации.

Под *землеустроительным процессом* понимается общий порядок выполнения отдельных землеустроительных действий. Он состоит из следующих взаимосвязанных и последовательных стадий:

- возбуждение ходатайства о проведении землеустроительного действия;
- подготовительные работы к составлению проекта землеустройства;
- составление проекта землеустройства и его утверждение;
- перенесение проекта на натуру (местность);
- оформление и выдача землеустроительных материалов и документов;
- осуществление авторского надзора за выполнением проекта землеу-

ройства собственниками земли, землевладельцами, землепользователями и арендаторами.

Землеустроительная документация – это документы, полученные в результате проведения землеустройства:

- генеральная схема землеустройства территории РФ;
- схемы землеустройства территорий субъектов РФ;
- схемы землеустройства муниципальных и других административно-территориальных образований;
- схемы использования и охраны земель;
- проекты территориального землеустройства;
- материалы межевания объектов землеустройства;
- карты (планы) объектов землеустройства;
- проекты внутрихозяйственного землеустройства;
- проекты улучшения сельскохозяйственных угодий, освоения новых земель, рекультивации нарушенных земель, защиты земель от эрозии, селей, подтопления, заболачивания, вторичного засоления и других негативных воздействий;
- материалы геодезических и картографических работ, почвенных, геоботанических и других обследований и изысканий, оценки качества земель, инвентаризации земель;
- тематические карты и атласы состояния и использования земель.

Состав, содержание и правила оформления каждого вида землеустроительной документации регламентируются техническими условиями и требованиями проведения землеустройства, которые разрабатываются на основании нормативных правовых актов и являются обязательными для исполнения при проведении землеустройства и осуществлении государственной экспертизы землеустроительной документации.

Карта (план) объекта землеустройства – документ, отображающий в графической форме местоположение, размер, границы объекта землеустройства, границы ограниченных в использовании частей объекта землеустройства, а также размещение объектов недвижимости, прочно связанных с землей. Карты (планы) объектов землеустройства составляются при образовании новых и упорядочении существующих объектов землеустройства с использованием сведений государственного земельного кадастра, имеющегося картографического материала, материалов дистанционного зондирования, а также по данным измерений, полученных при съемке объекта землеустройства на местности или при его межевании.

При проведении землеустройства осуществляют следующие мероприятия.

1. *Изучение состояния земель* в целях получения информации об их количественном и качественном состоянии.

2. *Геодезические и картографические работы*, материалы которых являются основой для проведения почвенных, геоботанических и других обследований и изысканий.
3. *Почвенные, геоботанические и другие обследования и изыскания*, в целях получения информации о состоянии земель, в том числе почвы, а также для выявления земель, подверженных водной и ветровой эрозии и другим негативным воздействиям.
4. *Оценку качества земель* с целью получения информации о свойствах земли как средства производства в сельском хозяйстве.
5. *Инвентаризацию земель* для уточнения или установления местоположения объектов землеустройства, их границ (без закрепления на местности), выявления неиспользуемых, используемых нерационально или не по целевому назначению и не в соответствии с разрешенным использованием земельных участков, в зонах, где существует угроза возникновения процессов, негативно воздействующих на состояние земель.
6. *Планирование и организация рационального использования земель их охраны* в целях совершенствования распределения земель в соответствии с перспективами развития экономики, улучшения организации территорий и определения иных направлений рационального использования земель РФ, субъектов РФ и муниципальных образований.
7. *Территориальное землеустройство*, которое предполагает выполнение работ по образованию новых и упорядочению существующих объектов землеустройства; межеванию объектов землеустройства (установление на местности границ муниципальных и других административно-территориальных образований).
8. *Внутрихозяйственное землеустройство*, которое выполняется в целях организации рационального использования и охраны сельскохозяйственных земель, а также земель, используемых общинами коренных малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока и лицами, относящимися к этим народам, для обеспечения их традиционного образа жизни.

В результате обработки, учета, хранения и распространения документированной информации о проведении землеустройства формируется государственный фонд данных, который является федеральной собственностью и не подлежит приватизации. Граждане и юридические лица, осуществляющие проведение землеустройства, обязаны бесплатно передать экземпляр подготовленной ими документации в государственный фонд данных.

Законом «О землеустройстве» определены полномочия РФ в области регулирования проведения землеустройства.

Систему наблюдения за состоянием земель принято называть *государственным мониторингом земель*, объектами которого являются все без исключения земли РФ.

РАЗДЕЛ III. РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ В СИСТЕМЕ РЫНКОВ

ЛЕКЦИЯ 5. РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ И ЕГО ОСОБЕННОСТИ

Основные вопросы лекции

1. Сущность рынка недвижимости.
2. Субъекты рынка недвижимости.
3. Функции рынка недвижимости.

5.1. Сущность рынка недвижимости

Рынок недвижимости представляет собой сферу вложения капитала в объекты недвижимости и систему экономических отношений, возникающих при операциях с недвижимостью. Эти отношения появляются между инвесторами при купле-продаже недвижимости, ипотеке, сдаче объектов недвижимости в траст, в аренду, в наем.

Исходя из триединства сущности объекта недвижимости как товара (материальная, правовая, экономическая), необходимо все эти определения дополнить комплексом отношений, обусловленных созданием новых и управлением существующими объектами недвижимости. Рынок недвижимости представляет собой определенный набор механизмов, посредством которых передаются права на собственность и связанные с ней интересы, устанавливаются цены и распределяется пространство между различными конкурирующими вариантами землепользования.

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

Рынок недвижимости локализован, поскольку его объекты недвижимы, уникальны, и их *ценность* в большей степени зависит от внешней окружающей среды (политической, экономической, социальной, экологической обстановки в стране и регионе), и сегментирован, поскольку различные пользователи обладают разными потребностями, разным платежеспособным спросом.

Каждый конкретный рынок недвижимости: рынок земельных участков, рынок жилой недвижимости, рынок коммерческой недвижимости – развивается самостоятельно, так как опирается на собственную законодательную и нормативную базу, может быть подвергнут дальнейшей дезагрегации на базе различных типологических критериев.

Национальный (отечественный) рынок недвижимости – совокупность региональных и локальных рынков, отличающихся друг от друга асинхронностью развития, уровнем цен и рисков, эффективностью инвести-

ций в недвижимость и особенно состоянием законодательства, политической и социальной стабильностью.

С точки зрения предпринимательской и коммерческой деятельности он имеет свои достоинства и недостатки.

Особенность рынка недвижимости заключается в том, что средне-статистический покупатель недвижимости, как правило, не обладает опытом приобретения или инвестирования в объекты недвижимости, а также информацией о реальных ценах сделок.

Сравнительно редкие продажи, отсутствие достоверной информации о номиналах сделок, неодновременность, неоднотипность и даже неповторимость объектов недвижимости как товара позволяют сделать вывод, что *на рынке недвижимости нет условий для формирования классических непрерывных кривых спроса и предложения*. В силу длительности строительства объектов предложение на рынке недвижимости не может формироваться исходя лишь из тенденций изменения спроса, в связи с чем возникает *несбалансированность функций спроса и предложения на рынке недвижимости*. Отсюда следует, что цены на рынке недвижимости как точки пересечения классических кривых спроса и предложения фактически отсутствуют.

Более того, *достоверное (точное) определение рыночной цены объектов недвижимости принципиально невозможно*. Возможными оказываются только разного рода приближения, основанные на статистических распределениях вероятностей. Следовательно, будет существовать и достаточно большая неопределенность в цене по сравнению с другими рынками.

Немаловажную роль на рынке недвижимости играет соответствие ожиданий собственника объектов недвижимости и покупателей (арендаторов) по отношению друг к другу. Основным фактором, влияющим на несоответствие ожиданий собственников и покупателей, является недостаток аналитической и экспертной информации о рынке недвижимости при одновременно возрастающей информации о непрерывном повышении спроса. В этой ситуации собственники объектов недвижимости поднимают цены до неопределенной высоты, количество продаж падает, а спрос останавливается в ожидании возможного снижения цен. Если разница между ожиданиями сторон в 10-15% еще преодолима, то, когда она достигает 50%, можно с уверенностью сказать, что сделка не состоится.

Время пребывания товара на рынке формирует его экономические свойства – *ликвидность*. Высоколиквидные товары могут быстро переходить из натурально-вещественной формы в денежную, и наоборот. На рынке жилой недвижимости объекты экспонируются в среднем в течение 1-1,5 месяцев, на рынке коммерческой недвижимости сроки экспо-

нирования достигают 6 месяцев и более, что свидетельствует о низкой ликвидности объектов недвижимости.

5.2. Субъекты рынка недвижимости

Рынок недвижимости имеет сложную, разветвленную структуру, и дифференцировать его можно по различным признакам. *Исходя из триединства сущности недвижимости* как товара, на рынке недвижимости сформировались и активно действуют *три сектора*:

- развитие (создание) объектов недвижимости;
- управление (эксплуатация) объектами недвижимости;
- оборот прав на ранее созданную недвижимость.

Основные признаки *сектора развития (создания) объектов недвижимости* в переходный период – это слабая изученность, недостаточность качественно отработанных технологий эффективного и экономичного строительства и, следовательно, долгосрочного спроса на строительное оборудование, материалы и др.

Сектор управления объектами недвижимости отслеживает степень влияния товарных характеристик объектов на их доходность, формирует запрос сектору развития на создание наиболее доходных типов объектов недвижимости. При недостаточной развитости сектора управления, как это имеет место сейчас на отечественном рынке недвижимости, запрос сектору развития передается непосредственно из сектора оборота.

Сектор оборота прав на недвижимость формирует рыночную цену ее объектов.

Помимо указанных секторов развития и функционирования рынка недвижимости часто выделяют в отдельный сектор *процессы исследования развития рынка недвижимости как самоорганизующейся системы.* Этот сектор связан со всеми тремя секторами функционирования рынка недвижимости, и его результаты важны для всех секторов. В то же время он не может быть включен ни в один из них, так как исследование развития рынка недвижимости должно представлять обособленный и независимый взгляд на процесс развития и функционирования рынка недвижимости.

Экономическими субъектами рынка недвижимости являются: покупатели, (арендаторы), продавцы (арендодатели) и профессиональные и институциональные участники рынка недвижимости.

Покупатель (арендатор) – главный субъект рынка недвижимости. Им может быть физическое или юридическое лицо, а также орган государственного управления, имеющий право на данную операцию по закону. Именно для покупателей работает рынок недвижимости.

Продавец (арендодатель) – это любое юридическое или физическое лицо, имеющее право собственности на объект недвижимости. В каче-

стве продавца может выступать государство в лице специализированных органов управления собственностью.

К *институциональным участникам*, представляющим интересы государства и действующим от его имени, относятся:

- органы государственной регистрации прав на недвижимость и сделок с нею;
- организации, регулирующие градостроительное развитие, землеустройство и землепользование (федеральные и региональные земельные органы, занимающиеся инвентаризацией земли, созданием земельного кадастра), зонирование территорий, оформление землеотвода;
- федеральные и региональные органы архитектуры и градостроительства, занимающиеся утверждением и согласованием градостроительных планов застройки территорий и поселений, созданием градостроительного кадастра, выдачей 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 иных инспекций, занимающихся надзором за строительством и эксплуатацией зданий и сооружений.

К *неинституциональным участникам*, работающим на коммерческой основе, относятся:

- *предприниматели*, в качестве которых могут выступать юридические или физические лица, осуществляющие коммерческую деятельность на рынке в соответствии с законом;
- *инвесторы* – лица, осуществляющие вложения собственных, заемных или привлеченных имущественных, финансовых, интеллектуальных и других средств в форме инвестиций в объекты недвижимости;
- *риэлторы (брокеры)* – лица, оказывающие услуги продавцам и покупателям при совершении сделок с объектом недвижимости;
- *застройщики* – лица, владеющие на правах собственности или аренды участком земли и принявшие решение о создании и развитии объектов недвижимости с привлечением подрядчиков и соинвесторов);
- *девелоперы* – лица, разрабатывающие функциональную концепцию объекта недвижимости, включая надзор за ее воплощением;
редевелоперы – лица, занимающиеся развитием и преобразованием территорий (вторичной застройкой);
- *заказчики* – лица, осуществляющие реализацию инвестиционных проектов. Ими могут быть как застройщики, так и назначенные ими лица (инвесторы и др.);

- *страховщики* – лица, занимающиеся страхованием объектов, сделок, профессиональной ответственности;
- *управляющие проектом* – лица, осуществляющие общее планирование, координацию и контроль над реализацией проекта от начала до завершения с целью удовлетворения требований заказчика и обеспечения осуществимости проекта с функциональной и экономической точек зрения, а также завершения строительства в заданный срок в рамках утвержденной сметы и в соответствии с установленными стандартами качества;
- *управляющие недвижимостью* – лица, занимающиеся финансовым управлением и технической эксплуатацией объектов недвижимости;
- *оценщики объектов недвижимости* – лица, оказывающие услуги собственникам, инвесторам, продавцам, покупателям по независимой оценке стоимости объектов недвижимости;
- *финансисты* (банкиры) – лица, занимающиеся финансированием операций на рынке недвижимости, в том числе ипотечным кредитованием;
- *аналитики* – лица, занимающиеся исследованием рынка недвижимости и подготовкой информации для принятия стратегических решений по его развитию;
- *участники фондового рынка* – лица, занимающиеся созданием и оборотом ценных бумаг, обеспеченных недвижимостью (жилищные облигации, пул закладных при ипотечном кредитовании и пр.);
- *маркетологи, специалисты по связям с общественностью и рекламе* – лица, занимающиеся продвижением объектов и услуг на рынке недвижимости;
- *специалисты по информационным технологиям* – лица, обслуживающие рынок недвижимости, информационно-аналитические издания и другие СМИ, специализирующиеся на тематике рынка недвижимости;
- *юристы* – лица, занимающиеся юридическим сопровождением операций на рынке недвижимости;
- *специалисты в области обучения и повышения квалификации персонала*;
- *другие специалисты*: сотрудники и члены национальных и международных профессиональных объединений рынка недвижимости.

На практике рынок недвижимости часто делят по способу *совершения* сделок на первичный и вторичный.

Под первичным рынком недвижимости принято понимать совокупность сделок, совершаемых с вновь созданными (только что построенными), а также приватизированными объектами. Он обеспечивает передачу объектов в оборот прав собственности на рынке недвижимости.

Под вторичным рынком недвижимости понимаются сделки, совершаемые с объектами недвижимости не впервые и связанные с пере-

продажей или другими формами перехода прав собственности на недвижимость. Такие объекты недвижимости, как правило, длительное время находятся в эксплуатации на рынке недвижимости.

Рынок недвижимости испытывает влияние экономической ситуации, но возможности реагирования на изменение этой ситуации на первичном и вторичном рынках недвижимости различны.

Так, при падении спроса на объекты недвижимости вторичный рынок может достаточно гибко реагировать сокращением предложения и снижением цен, при котором нижняя граница определена ценой приобретения объекта, финансовым положением продавца и соответствием уровня его доходов уровню текущих затрат по содержанию объектов недвижимости. Диапазон снижения цен или предложения может быть довольно широк.

На первичном рынке недвижимости ситуация иная. Нижняя граница цены определяется уровнем затрат на строительство. Вместе с тем здесь сложнее как уменьшить, так и увеличить предложение. В строительный процесс вовлечен ряд организаций, каждая из них заинтересована в использовании своих мощностей и ресурсов, и прекратить строительный процесс мгновенно невозможно. Также невозможно быстро увеличить предложение – процесс создания объектов недвижимости занимает месяцы и даже годы. Предложение на первичном рынке является абсолютно неэластичным в краткосрочном периоде.

Первичный и вторичный рынки влияют друг на друга. Например, цены вторичного рынка являются своеобразным ориентиром, показывающим, насколько рентабельно новое строительство при существующем уровне затрат.

Рынок недвижимости – рынок ограниченных возможностей продавцов и покупателей.

5.3. 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 капитальной 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.

ЛЕКЦИЯ 6. СДЕЛКИ С ОБЪЕКТАМИ НЕДВИЖИМОСТИ

Основные вопросы лекции

1. Право собственности на объекты недвижимости.
2. Виды сделок с объектами недвижимости.
3. Особенности сделок с предприятием (имущественным комплексом).
4. Аренда объектов недвижимости.

6.1. Право собственности на объекты недвижимости

В соответствии с российским законодательством *право собственности предполагает право владения, распоряжения и пользования объектами недвижимости* в целях и пределах, не нарушающих права собственников, а также соблюдение ограничений (сервитутов) (рис. 2).

У собственника объекта недвижимости концентрируются все три названных правомочия. Но порознь (а иногда и все вместе) они могут принадлежать иному законному (титulyному, опирающемуся на определенное юридическое основание – титул) владельцу объекта недвижимости, например арендатору. Последний не только владеет и пользуется объектом недвижимости собственника-арендодателя по договору с ним, но и вправе с его согласия сдать имущество в поднаем (субаренду), улучшить объект недвижимости, т. е. в известных рамках распорядиться им.

Собственник вправе передавать другим лицам свои права владения, пользования и распоряжения принадлежащим ему объектом, оставаясь его собственником, например, при сдаче объектов недвижимости в аренду. На этом основана и возможность передачи объектов недвижимости в доверительное управление другому лицу, что не влечет за собой перехода к доверительному управляющему права собственности на переданный объект недвижимости. Доверительное управление является способом осуществления собственником принадлежащих ему правомочий – одной из форм реализации правомочия распоряжения, но вовсе не установлением нового права собственности на объекты недвижимости.

Объекты недвижимости могут находиться как на праве хозяйственного ведения, так и на праве оперативного управления. Когда объекты недвижимости находятся на праве хозяйственного ведения, ими можно владеть, пользоваться и распоряжаться. При имущественных отношениях на праве оперативного управления объектами недвижимости можно владеть и пользоваться в соответствии с целями и задачами собственника.

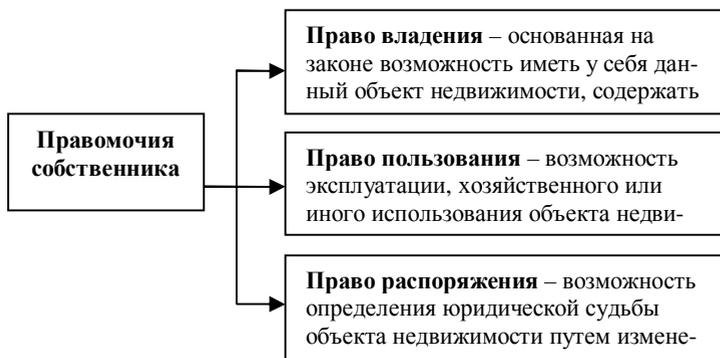


Рис. 2. Триада правомочий

Субъектами права собственности могут быть любые субъекты гражданского права, физические и юридические лица (кроме унитарных предприятий и финансируемых собственником учреждений), государственные и муниципальные образования. Не могут выступать в этом качестве образования, не имеющие гражданской (имущественной) правосубъектности. В частности, трудовые и иные коллективы, различные общины и т. п. объединения граждан (физических лиц), не имеющие никакого собственного имущества, обособленного от имущества их участников. Создать и обособить такое имущество можно лишь предусмотренным законом способом: зарегистрировав юридическое лицо. Тогда речь пойдет о собственности данного юридического лица.

Способы приобретения права собственности принято делить на *первоначальные* и *производные*. Необходимо отметить особенности приобретения прав собственности таких объектов недвижимости, как квартиры. Объектом купли-продажи может быть только квартира, находящаяся в частной собственности. Муниципальная квартира перед совершением операции купли-продажи должна быть приватизирована. Общая собственность возникает в случае, когда одним и тем же объектом недвижимости (например, квартирой) владеют несколько граждан. Общая собственность может быть долевой или совместной.

Общая собственность возникает, когда квартирой владеют несколько граждан. *Долевая собственность* возникает при приватизации квартиры несколькими дольщиками; получении квартиры по завещанию; переоформлении совместной собственности в долевую. Необходимо учитывать, что при продаже одной из долей владельцы-дольщики имеют право преимущественной покупки за равную цену перед другими покупателями.

При дарении своей доли остальные дольщики никакими преимуществами не обладают. Однако если доля принадлежит ребенку, ее нельзя дарить, а можно только продавать с одновременным выделением равноценной доли на другой жилплощади (например, при покупке или при прописке ребенка к одному из родителей).

6.2. Виды сделок с объектами недвижимости

Сделкой называются осознанные действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение их прав и обязанностей. Сделку характеризуют следующие признаки: волевые действия людей, правомерные действия, информированность, специальная направленность на возникновение, прекращение или изменение гражданских правоотношений.

Существует классификация сделок по различным признакам. В зависимости от числа участников, сделки бывают одно-, двух- и многосторонними. Односторонней является сделка, для совершения которой достаточно выражения воли одной стороны, например составление завещания, принятие наследства, объявление конкурса. Сделки могут быть возмездными и безвозмездными, действительными и недействительными, срочными и бессрочными.

Сделка представляет собой единство четырех элементов: субъектов (участников сделки), субъективной стороны (единства их воли и волеизъявления), формы и содержания. Отсутствие любого или нескольких элементов приводит к ее недействительности.

Субъектами сделки могут быть граждане и юридические лица. С объектами недвижимости могут заключаться различные виды сделок, как с именем собственника, так и с изменением права пользования и владения.

Право собственности возникает у сторон с момента государственной регистрации перехода соответствующих прав, а не после исполнения обязательств по передаче объектов недвижимости.

Купля-продажа. При этой сделке заключается письменный договор купли-продажи объекта недвижимости, где продавец обязуется передать объект недвижимости (земельный участок, здания, сооружения) в собственность покупателю, а покупатель обязуется принять этот объект и уплатить за него определенную цену.

Мена. В этой сделке каждая из сторон обязуется передать в собственность другой стороне один объект недвижимости в обмен на другой. Договор мены обязательно заключается в письменной форме и подписывается сторонами. Нотариальное удостоверение договора необязательно. Если объекты обмена признаются неравноценными, то сторона,

цена объекта недвижимости которой ниже, должна оплатить разницу. Если сроки передачи объектов недвижимости не совпадают, то применяются правила о встречном исполнении обязательств.

Дарение. В сделке дарения даритель безвозмездно передает или обязуется передать одаряемому в собственность как объект недвижимости, так и имущественное право либо освобождение или обязательство освободить одаряемого от имущественных обязанностей.

Ограничения сделки дарения:

- если объект недвижимости находится в совместной собственности, то дарение возможно только с согласия всех его участников;
- для юридических лиц, если объект недвижимости принадлежит на праве хозяйственного ведения или оперативного управления, дарение возможно только с согласия собственника объекта. Одаряемый вправе в любое время до передачи ему объекта недвижимости отказаться от него.

Рента. В этом виде сделки собственник объекта недвижимости «передает его в собственность плательщику ренты, который обязуется в обмен на полученный объект недвижимости периодически выплачивать получателю ренты определенную денежную сумму либо предоставлять средства на его содержание в иной форме. Причем получатель ренты лишается права собственности на объект недвижимости и приобретает право его залога».

Если договор не удостоверен нотариально и не зарегистрирован, то сделка считается ничтожной.

Рента обременяет объект недвижимости. В случае его продажи плательщиком ренты обязательства по договору переходят к покупателю объекта недвижимости.

Приватизация – это процесс перехода (передачи, продажи) государственного имущества в собственность юридических и физических лиц. В соответствии с российской программой массовой приватизации в течение почти восемнадцати месяцев большинство объектов государственной собственности (более 12 тыс. предприятий) перешло в частное владение.

В приватизации жилья могут принимать участие все, кто прописан в квартире постоянно (а также те, кто имеет право на такую прописку – бронь), или только некоторые жильцы, если остальные не претендуют на участие в приватизации, не возражают против нее, а также в случае, когда кто-либо из жильцов уже использовал право бесплатной приватизации. Правоустанавливающим документом, подтверждающим право собственности в случае приватизации, является договор приватизации.

Приватизация зданий, строений, сооружений возможна только одновременно с приватизацией земельных участков, на которых расположены указанные объекты недвижимости.

Продажа приватизируемого предприятия осуществляется путем заключения договора купли-продажи, в котором четко определяются права и обязанности продавца и покупателя, порядок оплаты, иные условия. Право собственности на передаваемое имущество переходит к покупателю в момент регистрации договора. Сделка с предприятием предполагает передачу не только входящих в его состав вещественных, но и иных элементов, без которых невозможно его функционирование. Поэтому в состав предприятия могут быть включены нематериальные активы, например права, вытекающие из принадлежащих его собственнику патентов на изобретения, товарный знак. Отметим, что практика включения указанных элементов в состав предприятия, их оценки еще не сложилась, однако в условиях рыночного хозяйства данные элементы могут представлять большую ценность.

Покупатель приватизированного предприятия приобретает на него все права собственника и, следовательно, может продать предприятие другому лицу.

6.3. Особенности сделок с предприятием (имущественным комплексом)

Причинами продажи предприятия как единого имущественного комплекса могут быть неплатежеспособность предприятий, их ликвидация или банкротство; потребность в денежных средствах; переход к другим занятиям; возможна также принудительная продажа предприятия. Не исключен вариант, когда предприятие специально создавалось для последующей продажи. Жесткая конкуренция, дефицит инвестиционных ресурсов и риски, присущие российской экономике, привели к ситуации, когда вложение средств в расширение старого бизнеса стало во многих случаях менее привлекательным, чем покупка функционирующих смежных предприятий. Во всех таких ситуациях в роли покупателя могут выступать предприятия различных организационных форм.

С учетом сложности и разнородности состава предприятия как имущественного комплекса его продажа выделена законодательством в отдельный вид.

Моментом передачи считается день подписания обеими сторонами передаточного акта. С этого момента к покупателю переходит риск случайной гибели или случайного повреждения имущества. Покупатель вправе использовать входящее в состав предприятия имущество и извлекать выгоды, но не вправе распоряжаться предприятием до перехода права

собственности. Продавец после передачи предприятия тоже не вправе распорядиться им. *Право собственности на предприятие переходит к покупателю только с момента государственной регистрации этого права.*

Рейдерские технологии при сделках с имущественным комплексом. Основная сфера интересов рейдеров – недооцененное или проблемное предприятие, располагающее избыточным имущественным комплексом.

Обычно рейдеры позиционируют себя как агентства недвижимости, управляющие или инвестиционные компании. Компания берет в управление объект, а потом пытается захватить его в собственность. Недружественное поглощение (захват) – это нечто среднее между чисто силовой акцией и юридической процедурой и осуществляется, как правило, хоть и на минимальных, но правовых основах.

Это может быть обременение предприятия долгами, в результате чего накладывается арест на недвижимость и счета предприятия, а затем имущественный комплекс переходит в собственность кредитора-рейдера. После достижения цели рейдеры начинают продавать имущество. Поглощенная недвижимость проходит цепь сделок купли-продажи с участием трех-четырех лиц (фирм-однодневок или оффшорных компаний). Добросовестным приобретателем является лишь последний покупатель, изъять имущество у такого покупателя чрезвычайно сложно.

Еще один действенный метод рейдеров – завладеть контрольным пакетом акций. Акции скупаются небольшими долями на физических лиц.

Эффективны «каскадные атаки», когда проблемы защищающихся все время меняются, мешая создать эффективную защиту. За «акционерным каскадом» следует «арбитражный», затем «уголовный», «надзорный», «информационный» (с привлечением СМИ), «регистрационный», «имущественный». Есть даже «каскад надежды», когда возникшие вдруг доброты предлагают жертве купить у нее обреченное предприятие (хотя и существенно дешевле) или провести переговоры с захватчиками.

Обязательные элементы рейдерской тактики – привлечение властного ресурса (включая судебный), фальсификация документов (почти всегда), скорость проведения операций.

6.4. Аренда объектов недвижимости

Основная особенность рассмотренных выше сделок заключается в том, что объекты недвижимости передаются другой стороне в собственность. Еще Аристотель утверждал, что *богатство состоит в пользовании, а не в праве собственности.* И эта мысль не потеряла актуальности. *Аренда не*

предполагает передачу объекта недвижимости в собственность. Для арендатора важны, прежде всего, его знания, умения и предприимчивость.

Право сдачи объектов недвижимости в аренду принадлежат собственникам и лицам, установленным законом. Арендодатель (собственник объекта или лицо, уполномоченное на это законом или собственником) обязуется предоставить арендатору объект недвижимости за арендную плату во временное владение и пользование или только во временное пользование. В аренду могут быть переданы земельные участки (за исключением земель, занятых Федеральной службой безопасности), предприятия как имущественные комплексы, здания, сооружения.

Виды аренды зданий и сооружений:

- *текущая*, при которой арендатор получает во временное пользование здания (сооружения) за плату, но право собственности остается за арендодателем;
- *долгосрочная*, при которой предусматривается переход арендованного здания (сооружения) в собственность арендатора (выкуп) по истечении срока аренды или до его истечения при условии внесения арендатором всей обусловленной договором выкупной суммы.

Договор аренды, не оговоренный сроком, на который он заключен, считается заключенным на неопределенный срок.

Если объект недвижимости передается в собственность другому лицу (т. е. собственник его продает, обменивает, подарит или заключит рентный договор), то арендный договор не изменяется с новым собственником и не расторгается (если этого не желает арендатор).

В аренду может быть сдано и предприятие как особый объект недвижимости,

Сдача в аренду нежилого фонда, находящегося в собственности субъектов РФ и муниципалитетов, осуществляется комитетами по управлению имуществом.

Аренда земельных участков осуществляется в соответствии с Земельным кодексом, который предоставляет арендатору участка право передавать свои права и обязанности по договору аренды третьему лицу (в том числе в залог), вносить их в качестве вклада в уставный капитал хозяйственного товарищества или общества либо паевого взноса в производственный кооператив.

Арендатор может передать арендованный участок в субаренду без согласия собственника участка при условии его уведомления, если договором аренды земельного участка не предусмотрено иное. Если основной договор аренды запрещает передачу прав по нему без предварительного согласия арендодателя, то в учреждение юстиции по регистрации прав необходимо представить такое согласие для проверки законности сделки.

По истечении срока аренды арендатор, надлежащим образом исполнивший свои обязательства, имеет при прочих равных условиях преимущественное право заключения договора аренды на новый срок.

Размер арендной платы определяется договором аренды земельного участка. Порядок определения арендной платы за земельные участки, находящиеся в государственной или муниципальной собственности, устанавливается Правительством РФ.

РАЗДЕЛ IV. ОЦЕНКА ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

ЛЕКЦИЯ 7. ОЦЕНОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Основные вопросы лекции

1. Оценочная деятельность, субъекты и объекты.
2. Виды стоимости объектов недвижимости.
3. Принципы оценки объектов недвижимости.
4. Методы оценки объектов недвижимости.

7.1. Оценочная деятельность, субъекты и объекты

Оценка недвижимости проводится для различных целей. Например, при учете имеющихся в собственности у физических и юридических лиц объектов недвижимости и переоценке основных фондов предприятий, при учете накопленного износа объекта недвижимости, при реализации инвестиционных проектов развития объектов недвижимости, при банкротстве и антикризисном управлении, при приватизации государственных и муниципальных объектов недвижимости, при заключении договоров на совершение различного рода сделок с недвижимостью между физическими и/или юридическими лицами, при страховании, при оформлении залогов, при определении налогооблагаемой базы, при принятии обоснованного решения о деловом партнерстве.

Объекты оценки принято классифицировать следующим образом: движимые и недвижимые объекты; объекты интеллектуальной собственности; предприятие (бизнес) как объект оценки.

Основанием для проведения оценки является договор на проведение оценки объектов, заключенный заказчиком с оценщиком или с юридическим лицом, с которым оценщик заключил трудовой договор.

Каждая из перечисленных групп имеет как общие принципы, подходы и методы оценки, так и свои особенности, зависящие от экономических характеристик объектов оценки.

Основные этапы осуществления процедуры оценки.

1. Заключение с заказчиком договора об оценке.
2. Установление количественных и качественных характеристик объекта оценки.
3. Анализ рынка, к которому относится объект оценки.
4. Выбор метода (методов) оценки в рамках каждого из подходов к оценке и осуществление необходимых расчетов.
5. Обобщение результатов, полученных в рамках каждого из подходов к оценке, и определение итоговой величины стоимости объекта оценки.

6. Составление и передача заказчику отчета об оценке.

Единая система стандартов оценки (ЕССО) создана в соответствии с экономическими условиями развивающихся рыночных отношений и структурой государственного управления в РФ на базе законодательства РФ и стандартов, принятых в международной практике, и является обязательной для субъектов оценочной деятельности.

Система стандартов защищает интересы и права потребителей при взаимодействии с оценщиками, с одной стороны, и обеспечивает защиту оценщиков от необоснованных претензий – с другой.

Стандартами оценочной деятельности определяются требования к порядку проведения оценки и осуществлению оценочной деятельности.

Стандарты оценочной деятельности подразделяются на федеральные стандарты оценки и стандарты и правила оценочной деятельности.

Основными направлениями развития оценочной деятельности являются следующие.

1. *Оценка как инструмент эффективного управления объектами недвижимости.* Оценка объектов недвижимости обеспечивает объективную характеристику эффективности управления в рыночной экономике. Увеличение стоимости предприятия (бизнеса) за некоторый период является одним из основных критериев оценки работы управляющего. В связи с этим необходимо осуществить разработку методики определения изменения стоимости объекта управления для оценки работы менеджеров, в том числе и государственных предприятий.

Оценка стоимости объектов недвижимости и прав пользования ими является необходимым условием эффективного управления государственной собственностью. В случае совершения сделок с объектами недвижимости, принадлежащими полностью или частично государству, проведение оценки обязательно.

2. *Оценка объектов недвижимости для целей залога и ипотечного кредитования,* требует разработки методологии определения залоговой стоимости. При проведении операций залога, как правило, базой при определении стоимости объекта недвижимости является рыночная стоимость объекта. Но для оценки уровня риска в случае невозврата заемщиком кредита необходимо определить отношение между рыночной стоимостью залога и параметрами кредита.

3. *Оценка для целей исполнительного производства и судопроизводства.* Принятие целого ряда законодательных актов по реализации имущества для целей исполнительного производства создает законодательную базу привлечения независимых оценщиков для проведения оценки имущества, включая имущественные права в процессе исполнительного производства.

Участие Оценщиков в качестве экспертов в судебном процессе, а также привлечение независимых оценщиков при процедурах ареста имущества (имущественных прав), осуществляемых службой судебных приставов, требует разработки нормативной базы, в том числе разработки методик, позволяющих в ходе описи арестованного имущества проводить первичный анализ ликвидности арестованного имущества, а также обучения оценщиков процедурам работы в суде.

Перечисленные направления развития оценочной деятельности не являются полным перечнем. Здесь не рассматриваются такие направления, как оценка убытков предприятия, оценка инвестиционных проектов и др.

Оценочная деятельность является неотъемлемой частью рынка финансовых услуг и тесно связана с бухгалтерским учетом, налогообложением, статистическим учетом, и поэтому важным вопросом развития оценочной деятельности является как унификация понятийного аппарата, так и взаимодействие оценщиков, аудиторов, финансовых консультантов.

Оценочная деятельность является составной частью общего процесса реформирования экономики и создания правового государства.

7. 2. Виды стоимости объектов недвижимости

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

Понятие стоимости объекта недвижимости рассматривается с различных позиций. Так, различают рыночную стоимость, стоимость размещения; потребительскую, восстановительную, инвестиционную, страховую; стоимость для целей налогообложения, ликвидационную, первоначальную, остаточную, залоговую; стоимость права аренды объекта недвижимости; стоимость действующего предприятия и объекта недвижимости при существующем использовании.

Рыночная стоимость объекта недвижимости – это наиболее вероятная сумма, за которую он может быть продан на открытом рынке в условиях конкуренции. Рыночная стоимость является предметом торга и может как повышаться, так и понижаться.

Потребительская стоимость (стоимость при существующем использовании) отражает ценность объекта недвижимости для конкретного собственника, который не собирается выставлять его на рынок.

Восстановительная стоимость определяется затратами в текущих ценах на строительство точной копии оцениваемого объекта. Здесь используются такие же архитектурные решения, строительные конструкции и материалы, соблюдается качество строительно-монтажных работ; ана-

логично воспроизводятся моральный износ и недостатки архитектурных решений оцениваемого объекта.

Стоимость замещения определяется расходами в текущих ценах на строительство нового объекта недвижимости, полезность которого эквивалентна полезности оцениваемого объекта, но построенного в новом архитектурном стиле с использованием современных проектных нормативов, прогрессивных материалов и конструкций, а также современного оборудования.

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

Инвестиционная стоимость – цена объекта недвижимости, определяемая исходя из его доходности для конкретного лица при заданных инвестиционных целях. Инвестиционная стоимость рассчитывается исходя из ожидаемых инвестором доходов и конкретной ставки их капитализации и может быть либо выше, либо ниже рыночной стоимости. Данный вид стоимости имеет субъективный характер.

Страховая стоимость объектов недвижимости рассчитывается на основе восстановительной стоимости либо стоимости замещения объекта, который подвержен риску уничтожения (или разрушения).

На базе страховой стоимости объекта определяются страховые суммы, выплаты и проценты.

Налогооблагаемая стоимость объекта недвижимости в соответствии с российским законодательством тождественна инвентаризационной стоимости, базирующейся на восстановительной стоимости с учетом степени износа. В странах с развитой рыночной экономикой налогообложение осуществляется по рыночной стоимости.

Ликвидационная стоимость определяется в случае, если объект недвижимости должен быть отчужден в срок меньше обычного срока службы аналогичных объектов, и представляет собой чистую денежную сумму, которую собственник объекта недвижимости может получить при его ликвидации или принудительной продаже.

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

Стоимость объекта недвижимости при существующем использовании – рыночная стоимость объекта недвижимости, которая исчисляется исходя из его существующих характеристик с целью последующей продажи с сохранением функций.

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

Залоговая стоимость – стоимость для целей обеспечения кредита.

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

Цена объекта недвижимости – это фактическая сумма конкретной свершившейся сделки купли-продажи. Поскольку цена в любой реальной и предполагаемой сделке связана со стоимостью объекта недвижимости, часто эти термины используют как синонимы.

Цены объектов недвижимости всегда рассматриваются до налогообложения и подразделяются на цену:

- *продавца* – это сумма, которую он получает в результате совершения сделки;
- *покупателя* — это общая сумма всех его затрат на покупку объекта недвижимости;
- *реализации* – это сумма, которую покупатель отдает продавцу.

Они различаются на величину оплаты услуг посредников и расходы на оформление сделки.

Цена объектов недвижимости зависит от целого ряда факторов, которые можно сгруппировать следующим образом.

1. *Объективные факторы* (как правило, экономические) определяют средний уровень цен конкретных сделок с субъектами недвижимости.

Их можно разделить на два вида:

- макроэкономические, связанные с общей конъюнктурой рынка (налоги, динамика курса доллара, инфляция, уровень и условия оплаты труда, потребность в объектах недвижимости, развитие);
- микроэкономические, характеризующие объективные параметры конкретных сделок (предмет, сроки действия, права и обязанности сторон, расторжение договора).

2. *Факторы, связанные с феноменом массового сознания, и факторы психологического характера* (массированная реклама, инфляционные ожидания, симпатии, осведомленность).

3. *Физические факторы:*

- местонахождение и состояние объекта недвижимости;
- архитектурно-конструктивные решения и наличие коммунальных услуг;
- экологические и сейсмические факторы.

4 *Факторы, влияющие на цену и скорость продажи объекта недвижимости*

- количество аналогичных предложений, их соотношение со спросом именно на этот тип квартир и именно в этой части города;

- объективные недостатки объекта (крайние этажи, окна во двор, плохая планировка, износ и т. п.);
- престижность и экологическая обстановка в районе;
- транспортное сообщение и развитость инфраструктуры района;
- социальная однородность дома,
- структура сделки (разнообразные варианты обмена или, на языке риелторов, «альтернативные») и юридическая «чистота» объекта.

7.3. Принципы оценки объектов недвижимости

Принципы оценки объектов недвижимости – это свод методических правил, на основании которых определяется степень воздействия различных факторов на стоимость объекта недвижимости. Они лишь отражают тенденцию экономического поведения субъектов рынка недвижимости, но не гарантируют реальности такого поведения.

1. Принципы, основанные на представлениях пользователя (полезность, замещение, ожидание), позволяют определить полезность объекта, его приемлемую цену и ожидаемые выгоды от владения объектом недвижимости.

Принцип полезности гласит, объект недвижимости обладает стоимостью, только если он может быть полезен потенциальному собственнику для реализации определенной экономической функции. Полезность объекта недвижимости – это способность удовлетворить потребности пользователя в данном месте и в течение определенного периода времени.

Принцип замещения означает, что максимальная стоимость оцениваемого объекта недвижимости определяется минимальной ценой приобретения аналогичного объекта.

Принцип ожидания гласит, что стоимость объекта недвижимости должна включать текущую стоимость всех будущих доходов и учитывать постоянный рост этой стоимости под влиянием увеличения спроса и ограничения предложения

2. К принципам, связанным с объектом недвижимости и его улучшением, относятся следующие:

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

В соответствии с *принципом остаточной продуктивности земли* собственник земельного участка при минимальных затратах на его

обустройство может извлекать максимальный доход. Практически этот принцип используется при определении целесообразности нового строительства.

Оценочный *принцип предельной продуктивности* представляет собой дополнительный денежный вклад собственника в объект недвижимости, но не сумму стоимости нового элемента недвижимости (например, стоимость гаража, который пристраивается к дому), а сумму, которая оценивает объект недвижимости с учетом этого нового элемента (т. е. стоимость дома с гаражом). Дополнительные элементы увеличивают стоимость объекта недвижимости на величину, большую, чем затраты на создание, хотя не исключается и снижение стоимости.

Собственник недвижимости может получить дополнительный чистый доход, если своевременно будет включать в недвижимость (либо изымать из нее) конкретные объекты, помня, что улучшенные объекты недвижимости обладают большей ценностью и увеличивают рыночную ценность.

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

С учетом оценочного *принципа сбалансированности* владелец земельного участка может расширять производство на конкретной территории до масштабов, позволяющих максимально повысить стоимость земли. Для каждого типа землепользования существует оптимальная величина застройки, при которой обеспечивается его максимальная стоимость.

Оценочный принцип *экономического размера* позволяет определить стоимость земельного участка, оптимального для рыночной конъюнктуры, сложившейся на определенной территории.

Принцип экономического разделения применяется в том случае, если права на недвижимость можно разделить на два имущественных интереса или более, реализуя которые в разное время и разными путями собственники способны увеличить общую стоимость объекта недвижимости.

3. Принципы, связанные с рыночной средой: в зависимости от спроса и предложения, конкуренции, изменения.

Принцип зависимости позволяет определить зависимость стоимости объекта недвижимости от его местоположения и соответствие архитектурного стиля и уровня удобств (услуг) новых объектов недвижимости потребностям и ожиданиям рынка.

Суть *принципа соответствия спроса и предложения* заключается в том, что при приросте спроса или снижении предложения стоимость объек-

та недвижимости повышается и соответственно при сокращении спроса и увеличении предложения – снижается.

Суть оценочного *принципа конкуренции* состоит в том, что рыночный спрос создает конкуренцию на рынке недвижимости и прибыль. Разрушительная конкуренция приводит к получению сверхприбыли, так как рост конкуренции ведет к росту предложения на рынке недвижимости. Сверхприбыль приводит 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.

Принцип, характеризующий изменение полезности объектов недвижимости в данном месте, 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. Изменяются вкусы населения. Жилые районы проходят через циклы роста, зрелости, упадка и обновления.

К конкретному 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.

Все факторы изменяются во времени, и поэтому оценка объекта недвижимости производится на конкретную дату.

Принцип наилучшего и наиболее эффективного использования объекта недвижимости (ННЭИ) – это синтез принципов всех трех групп. Понятие «наилучшее и наиболее эффективное использование» подразумевает такое использование, которое из всех физически осуществимых, рациональных, юридически допустимых, финансово приемлемых видов обеспечивает максимально высокую текущую стоимость объекта недвижимости.

Согласно этому принципу, участок земли оценивается как свободный (т. е. при оценке в первую очередь речь идет о наибольшей доходности земельного участка, а затем уже о доходности всего объекта недвижимости).

Выбирается вариант использования, при котором объект недвижимости может быть продан по наибольшей цене. Если участок свободен от строений, то, исходя из наиболее эффективного варианта его использования, оценщик определяет, какой объект необходимо построить. Если строение на участке имеется, оценщик определяет, увеличивать ли стоимость участка на величину стоимости данного строения или умень-

шить на величину затрат по его сносу при выбранном варианте использования земельного участка.

7.4. Методы оценки объектов недвижимости

Практический отечественный и зарубежный опыт оценки объектов недвижимости позволяет классифицировать методы оценки в рамках следующих групп: массовая и индивидуальная.

В настоящее время *существует несколько десятков методик рыночной оценки объектов недвижимости*, которые сгруппированы в основные подходы: затратный, доходный и сравнительный. Для массовой оценки объектов недвижимости наиболее применим последний, так как этот подход дает весьма точные результаты при определении стоимости. Для объектов коммерческого назначения главным является доходный подход, а затратный подход предпочтителен для объектов нового строительства.

Индивидуальная оценка объектов недвижимости – это оценка конкретного объекта на определенную дату. Она необходима для защиты результатов оценки в судах, для определения стоимости объектов под залог банковского кредита, при внесении вклада в виде объекта недвижимости в уставный капитал, при разделе имущества компаний и частных лиц.

Массовая оценка имеет дело с большим количеством объектов недвижимости, которые, естественно, различаются между собой, поэтому ее инструментом является применение стандартных методов к группам и классам объектов. *Определение «массовая» относится к оценке, а не к объектам.* Оно отмечает использование специальных приемов и методов оценки, а не массовый, типовой характер объектов, как принято считать.

Массовая оценка недвижимости – это специальный подход к упрощенной оценке большой группы однородных объектов (например, квартир). Такая оценка производится по определенной методике: для оцениваемого объекта определяется соответствующий набор значений фиксированного множества его параметров, а затем по неизменным для всех объектов правилам формируется значение его оценки.

Основные методы оценки рыночной стоимости земельных участков, основанные на трех базисных подходах.

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.

Оцениваемый земельный участок сравнивается с сопоставимыми участками по местоположению, времени продажи, физическим характеристикам, характеристикам дохода участка, условиям финансирования сделки купли-продажи и условиям продажи.

Метод соотношения (переноса) основан на анализе продажи здания, расположенного на аналогичном участке, и разделении общей цены продажи на цену здания и цену земельного участка. При этом сначала оценивается стоимость здания и других сооружений, находящихся на участке, затем она вычитается из общей цены имущественного комплекса и получается стоимость земельного участка, которая переносится на оцениваемый объект.

Метод капитализации земельной ренты представляет собой капитализацию доходов, полученных за счет арендных платежей. Этот метод в российских условиях практически не используется, так как в настоящее время невозможно отыскать сопоставимые арендные платежи и нормы капитализации из-за отсутствия 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, когда необходимо определить стоимость участка, пригодного для разбивки на отдельные индивидуальные участки, и предполагает определенную последовательность действий.

1. Определение размеров и количества индивидуальных участков. Часто разбивка земельных участков осуществляется исходя из экономических возможностей потенциальных инвесторов.
2. Расчет стоимости освоенных участков методом сопоставимых продаж. Освоенными называются земельные участки, к которым подведены подземные инженерные коммуникации, дороги, электричество, газ, а также на которых построены жилые дома по индивидуальным проектам.
3. Расчет затрат на освоение участков и их продажу. Затраты включают расходы по расчистке, планировке и разметке участка, строительству подъездных дорог, инженерных коммуникаций, подводке электричества и газа, а также накладные расходы по содержанию управленческого персонала, охраны и пр.
4. Определение величины денежного потока путем вычитания затрат на освоение участков из величины общей выручки от продаж этих участков.
5. Дисконтирование денежного потока с учетом времени освоения и продаж всех индивидуальных земельных участков.

ЛЕКЦИЯ 8. ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

Основные вопросы лекции

1. Затратный подход.
2. Сравнительный подход.
3. Доходный подход.
4. Этапы оценки.

В Российской Федерации используется классификация методов оценки недвижимости, в соответствии с которой различают *три основных подхода* к оценке стоимости объектов недвижимости: *затратный, доходный и сравнительный*. На их основе определяются различные виды стоимости объекта – рыночная, инвестиционная, восстановительная, стоимость замещения и т. д. Методы оценки зависят от принятого подхода. Сравнительный подход предпочтителен для массовой оценки объектов недвижимости, так как этот подход дает нам весьма точные результаты при определении стоимости. Для объектов коммерческой недвижимости главным является доходный подход. Затратный подход характерен для объектов нового строительства.

8.1. Затратный подход

Затратный подход предусматривает оценку полного воспроизводства или стоимости полного замещения оцениваемого объекта недвижимости за вычетом стоимости физического, морального и экономического износа. К полученной величине добавляют рыночную стоимость земельного участка как незастроенного.

Важным и сложным моментом затратного подхода является определение износа. *Износ – это утрата полезности и стоимости объекта недвижимости независимо от причин, ее вызвавших.*

При затратном подходе к оценке объектов недвижимости используются следующие методы оценки:

- балансовой стоимости;
- восстановительной стоимости;
- замещения.

Метод балансовой стоимости (МБС) используется для определения оценочной стоимости объекта недвижимости, например, имущественного комплекса предприятия, исключительно на данных его баланса.

В состав оцениваемого имущества предприятия включаются основные средства и вложения, запасы и затраты, денежные средства и прочие финансовые активы. При этом для объектов недвижимости:

- определение стоимости основных средств осуществляется по остаточной стоимости, исчисленной по данным бухгалтерского учета на момент оценки исходя из норм амортизации основных средств;
- объекты незавершенного строительства и неустановленное оборудование оцениваются по балансовой стоимости.

Метод восстановительной стоимости (МВС), так же как и метод балансовой стоимости, является затратным, ориентированным на объемы ранее произведенных затрат на создание объекта оценки. Однако при его применении удается преодолеть некоторые недостатки, связанные с оценками МВС.

Оценка по схеме МВС включает прямой пересчет всех видов затрат на воссоздание объекта. При этом учитываются текущий уровень цен и сложившиеся на данный момент экономические условия. Принимаются в расчет также затраты, связанные с подготовкой персонала. Практически при применении МВС производятся полные сметно-финансовые расчеты проекта строительства и обеспечения хозяйственной деятельности вновь создаваемого объекта, функционально и параметрически одинакового с оцениваемым объектом. Таким образом, расчет по схеме МВС непосредственно «восстанавливает» данный объект и определяет стоимость такого восстановления.

Метод замещения (МЗ) по своему содержанию идентичен представленному выше МВС. Различие состоит в том, что в методах замещения воссоздаваемый объект при проведении сметно-финансовых расчетов принимается адекватным оцениваемому объекту только по своему функциональному назначению и основным функциональным параметрам.

Таким образом, если в методах восстановительной стоимости мы ведем стоимостные вычисления для полных копий объектов оценки, то в методах замещения мы работаем с замещающими их функциональными копиями.

Затратный подход предусматривает следующий алгоритм расчетов.

Общая стоимость объекта недвижимости = Определение восстановительной стоимости – Расчет всех видов износа объекта недвижимости + Рыночная стоимость земельного участка.

1. *Основные методы определения восстановительной стоимости* (стоимости замещения) объекта недвижимости:

- *стоимостной метод* предполагает использование данных проектно-сметной документации и применение системы директивных корректирующих коэффициентов пересчета (дефляторов) от цен 1984 г. к текущим ценам, рекомендованным региональными центрами по ценообразованию в строительстве;
- *ресурсный метод* оценки основан на определении объемов или массы основных элементов зданий и сооружений, расхода строитель-

ных материалов, расчете стоимости этих материалов (или элементов конструкций) в текущих региональных рыночных ценах с последующим добавлением стоимости оплаты труда, эксплуатации машин и механизмов, прочих работ и затрат;

- *модульный метод* оценки стоимости заключается в расчленении всего объема строительно-монтажных работ на крупные разделы (модули): земляные работы, фундаменты, стены, перекрытия, кровля и т. д. Модульный метод целесообразно использовать для приближенной оценки при недостатке исходной информации; *метод сравнительной единицы (метод удельной стоимости)*, при котором скорректированная стоимость единицы измерения умножается на количество единиц оцениваемого объекта. Это наиболее простой способ;
- *метод разбивки по компонентам* основан на определении компонентов объекта недвижимости 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. Укрупненные показатели могут рассчитываться на 1 м³, 1 м², 1 пог. м, 1 нормо-ч и т. д.;
- *метод количественного обследования* заключается в составлении по объектных и сводных смет строительства оцениваемого объекта как вновь возводимого, т. е. как если бы он строился вновь;
- смета для оцениваемого объекта составляется с использованием единых норм и расценок, индексов цен на строительно-монтажные работы, СНИПов и иной необходимой в таких случаях документации.

2. *Определение износа объекта недвижимости.* В оценочной деятельности при использовании затратного подхода износ принимается как основной фактор, влияющий на стоимость объекта недвижимости.

3. *Добавление стоимости земли к стоимости замещения.* Данная операция является чисто математической, основанной на сложении стоимости земли со стоимостью замещения с учетом износа для получения суммарной стоимости объекта.

Оценка рыночной стоимости участка, на котором находится объект недвижимости, включает обследование:

- прав собственности на земельный участок;
- физических характеристик земельного участка;
- данных о взаимосвязи земельного участка с окружающей средой;
- экономических факторов, характеризующих оцениваемый участок.

Источниками этой информации могут быть городские, районные земельные комитеты и органы, регистрирующие сделки с земельными участ-

ками; ипотечные кредитные организации, оценочные и риэлтерские фирмы, специализирующиеся на сделках с земельными участками.

При оценке объектов недвижимости с позиции затратного подхода во главу угла ставится совокупность всех материальных затрат, необходимых для строительства объекта, аналогичного оцениваемому. Этот подход имеет наибольший вес при определении стоимости уникальных объектов, а также объектов с ограниченным рынком.

8.2. Сравнительный подход

Сравнительный подход основан на анализе рыночных продаж и используется для оценки большинства объектов недвижимости в рыночной экономике. Он базируется на легкодоступной для оценщика рыночной информации и позволяет получить простое, логически обоснованное суждение о цене объекта недвижимости.

Этот подход основан на принципе замещения, который гласит: при наличии нескольких товаров или услуг схожей пригодности тот из них, который имеет самую низкую цену, пользуется наибольшим спросом и имеет самое широкое распространение.

Цены индивидуальных продаж часто отличаются от рыночной нормы цен из-за мотивации участников сделки, условий их осведомленности и/или условий сделки. Однако в подавляющем большинстве случаев цены индивидуальных сделок имеют тенденцию отражать направление развития рынка. Когда имеется информация по достаточному количеству сопоставимых продаж и предложений на продажу для данного рынка, то легко определить ценовые тенденции, служащие лучшим индикатором рыночной стоимости объектов недвижимости. Подход с точки зрения сопоставимых продаж – в целом наиболее предпочтительный метод оценки рыночной стоимости объектов недвижимости. Оценки, базирующиеся на применении подходов по затратам и доходу имеют большую вероятность ошибки.

Метод сравнения (МС) является классическим методом и базируется на прямом использовании имеющейся ценовой информации о ранее проведенных таких же сделках с объектами недвижимости, подобными тому, что предназначен для оценивания, и в подобных условиях.

Идея метода сравнения состоит в том, чтобы на секторах рынка недвижимости собирать статистику сделок, систематизировать ее и обеспечивать подбор аналогов. Тогда искомая оценка объекта – это цена продажи (ставка аренды) идентичных объектов на рынке в идентичных условиях сделки и в ближайшее время. А качество оценки зависит от полноты и достоверности обеспечения оценщика информацией об аналогичных сделках с похожими объектами в аналогичных условиях.

Основная сложность применения метода сравнений состоит в недостаточности точной информации: база прецедентов, число проведенных сделок с объектами недвижимости невелики, к тому же реально отсутствуют полностью идентичные объекты.

При использовании сравнительного подхода сначала подбирают объект недвижимости, аналогичный оцениваемому, с известной рыночной ценой; после сравнения их технико-экономических параметров фиксируются различия и вносятся соответствующие поправки в стоимостном виде, определяется базовая стоимость. Поскольку не существует двух абсолютно одинаковых объектов недвижимости по всем рассматриваемым параметрам, возникает необходимость корректировки цен продажи объектов сопоставления.

Последовательность основных операций расчета представлена ниже (рис.3).

1. *Сбор сравнительных данных.* Поиск информации о продаже аналогичных объектов недвижимости. Обязательно должна присутствовать информация о стоимости 1 м² площади объекта, даты сделки, местонахождение объекта, условия сделки и другие показатели, которые оценщик сочтет необходимыми.

2. *Изучение сделок.* Проверка достоверности информации о сделке и условиях продажи.

3. *Временные корректировки.* Информация о сделках, которые произошли несколько лет назад. В условиях высокого уровня инфляции необходимо знать точную дату сделки, чтобы внести поправки при анализе данных.

Корректировка различий по сопоставимым объектам недвижимости
Определение

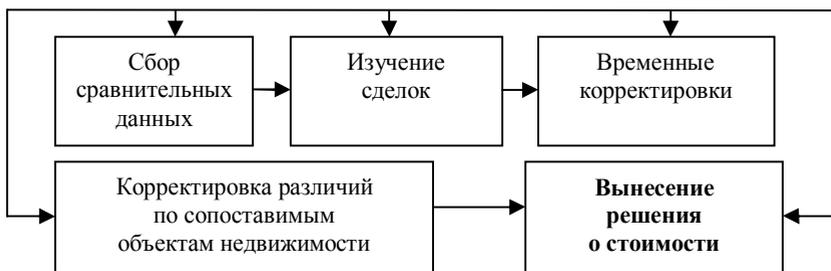


Рис. 3. Общий алгоритм применения сравнительного метода при оценке объектов недвижимости

4. различий между сравниваемыми объектами недвижимости.

Таким образом, стоимость объекта недвижимости, определенная этим методом, равна средневзвешенной цене аналогичного объекта с поправками, учитывающими его отличие от оцениваемого объекта:

$$A = C_n \pm \Sigma K_{\text{кор}}, \quad (8.1)$$

где C_n – продажная цена аналогичного объекта (совокупности однородных аналогов); $\Sigma K_{\text{кор}}$ – сумма поправочных корректировок.

5. Вынесение решения о стоимости объекта недвижимости.

На основе результатов, полученных на предыдущем этапе, вычисляется стоимость объекта недвижимости путем нахождения среднего арифметического итогов, полученных по каждому из сопоставимых объектов, с помощью корректировок.

Сравнительный подход дает весьма точные результаты при определении стоимости, однако его применимость ограничена в регионах со слабо развитым рынком недвижимости.

8.3. Доходный подход

Доходный подход (в отличие от сравнительного и затратного) направлен на получение данных об объекте недвижимости с точки зрения инвестора. При применении доходного подхода основой для расчетов служит доход, который, как предполагается, может принести объект недвижимости в будущем при его использовании в коммерческих целях. Основой данного подхода является определение текущей стоимости будущих доходов, которые может получить собственник объекта недвижимости при коммерческом использовании оцениваемой недвижимости.

Доходный подход заключается в перерасчете потоков будущих доходов в их текущую стоимость. Общий алгоритм расчетов при использовании доходного подхода оценки предусматривает выполнение пяти операций.

1. *Определение будущего валового дохода.* Основываясь на данных годовых балансовых отчетов по доходам и расходам организации за последние 3 года, оценщик определяет валовой доход. При этом определяются:

- потенциальный валовой доход, т. е. доход, который объект может принести за год при полной загрузке площадей до вычета операционных издержек;
- действительный валовой доход, исходя из потенциального валового дохода, из которого вычитаются потери при сборе платежей, и добавляется дополнительный доход от объекта недвижимости (например, от предпринимательской деятельности на территории объекта недвижимости или внутри него).

2. *Вычитание операционных издержек.* Оценщик анализирует операционные расходы, необходимые для поддержания функциональной пригодности объекта и обеспечивающие получение валового дохода, которые отражены в балансе организации.

3. *Определение и корректировка чистого (операционного) дохода.* Корректировка чистого дохода зависит от предпринимателя.

В чистом доходе не учитываются расходы по обслуживанию кредитов и амортизационные отчисления.

4. *Оценка и мультипликатор гудвилл.* Гудвилл (Оксфордский словарь английского языка) определяется как «привилегии, передаваемые продавцом бизнеса покупателю; список клиентов или покупателей, признаваемый как отдельный элемент стоимости бизнеса».

5. *Определение окончательной стоимости недвижимости.* При этом могут использоваться методы капитализации доходов (прямой капитализации), дисконтированных денежных потоков и техники остатка.

Количественные изменения стоимости денег во времени определены через *функции сложного процента*.

Основные методы оценки

1. *Метод прямой капитализации* используется, если прогнозируются постоянные или плавно изменяющиеся доходы. В основе данного метода лежит определение ставки капитализации (коэффициента капитализации), учитывающей как чистую прибыль от эксплуатации оцениваемого объекта недвижимости, так и возмещение капитала, затраченного на его приобретение.

Капитализация дохода – это процесс, определяющий взаимосвязь будущего дохода и текущей стоимости объекта. Ниже представлена базовая формула доходного подхода:

$$C = ЧД/К \text{ или } V = I/R, \quad (8.2.)$$

где: С (V) – стоимость недвижимости;

ЧД (I) – ожидаемый доход от оцениваемой недвижимости.

Под доходом обычно подразумевается чистый операционный доход, который способна приносить недвижимость за период;

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

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

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

Существуют и другие методы расчета ставки капитализации:

а) *метод прямого сопоставления* заключается в сравнении оцениваемого объекта с объектом-аналогом. Сравняются основные характеристики объектов, на основе чего выбираются объекты-аналоги.

Ставка капитализации оцениваемого объекта берется одинаковой со ставкой объекта-аналога либо рассчитывается на основе среднего арифметического в случае множества объектов-аналогов;

б) *метод связанных инвестиций (собственного и заемного капитала)* применяется для покупки объекта недвижимости с использованием как заемного, так и собственного капитала:

- ставка капитализации на заемные средства (ипотечная постоянная) определяется отношением ежегодных выплат по обслуживанию долга к основной сумме ипотечного кредита;

- ставка капитализации на собственные средства (ставка капитализации собственного капитала). Общая ставка капитализации определяется путем взвешивания ее составных частей пропорционально размерам заемного и собственного капитала в общей сумме вложенного капитала. Составляющая заемного капитала определяется как произведение ипотечной постоянной и отношения величины заемного капитала в общей сумме вложенного капитала;

в) *метод связанных инвестиций (земли и здания)* применяется, когда можно точно рассчитать ставки капитализации по каждому компоненту имущественного комплекса: зданию и земельному участку. Суть метода заключается в определении взвешенных ставок капитализации для земли и здания, стоящего на ней. Взвешивание ставок капитализации осуществляется в зависимости от долей этих составляющих в общей стоимости имущественного комплекса;

г) *Метод Эллвуда* является модифицированным методом связанных инвестиций (заемного и собственного капитала), учитывающим продолжительность периода капиталовложений и изменение со временем стоимости объекта недвижимости:

$$R_o = Y_e - M \cdot C, \quad (8.3.)$$

где R_o – общий коэффициент капитализации, Y_e – норма отдачи собственного капитала; M – доля заемного капитала; C – ипотечный коэффициент Эллвуда;

д) кумулятивный метод учитывает в ставке капитализации поправки на риски, связанные с вложениями инвестиций, неэффективным управлением инвестициями, низкой ликвидностью фондов и др. Кроме получения прибыли в виде процентов по вложению капитала может также учитывать и время возмещения (возврата) вложенного капитала, т. е. к полученной ставке необходимо прибавить ставку возмещения капитала. Она рассчитывается как отношение единицы к числу лет.

Суть метода состоит в следующем: ставка разбивается на части, и если известны величины всех ее составляющих, то путем суммирования можно получить ставку капитализации.

Метод прямой капитализации основан на том, что доход от использования объекта недвижимости и выручка от его продажи капитализируются в текущую стоимость, которая и будет стоимостью объекта недвижимости.

Общая формула для определения стоимости объекта недвижимости методом прямой капитализации выглядит следующим образом:

$$K_{дох} = \frac{ЧД}{C_{кап}}, \quad (8.4)$$

где $K_{дох}$ – стоимость оцениваемого объекта; $ЧД$ – чистый доход; $C_{кап}$ – ставка капитализации.

2. *Метод дисконтированных денежных потоков* предполагает установление продолжительности получения дохода от объекта недвижимости, прогнозирование величины денежных потоков; определение ставки дисконтирования. Применяется, когда динамика изменения дохода значительна или эти изменения имеют нерегулярный характер.

Ставка дисконтирования – это сложный процент, используемый при расчете текущей стоимости будущих платежей. Для определения используются различные методы: построения, сравнения альтернативных инвестиций, выделения, мониторинга.

А. *Метод построения* основывается на предпосылке, что ставка дисконтирования является лишь функцией риска и может быть определена как сумма всех рисков, связанных с приобретением, эксплуатацией объекта недвижимости и другими операциями.

Б. В основе *метода сравнения альтернативных инвестиций* лежит положение о том, что аналогичные по риску проекты должны иметь аналогичные ставки дисконтирования.

В. *Метод выделения* предполагает, что ставка дисконтирования рассчитывается на основании данных о совершенных сделках.

Г. Используя *метод мониторинга*, можно прогнозировать изменения вероятной доходности объекта недвижимости на основе мониторинга рынка недвижимости, результаты которого официально публикуются. Такой анализ позволяет выявлять тенденции изменения доходности альтернативных инвестиций.

3. *Метод техники остатка* предполагает капитализацию дохода, который относится только к одной из составляющих вложенных в объект недвижимости средств, тогда как стоимость других составляющих известна.

Стоимость объекта недвижимости рассматривается в такой последовательности.

1. Вычисляется часть дохода за период, необходимый для привлечения инвестиций в составляющую с известной стоимостью, путем умножения ставки капитализации на величину стоимости.
2. Определяется величина дохода, который приходится на вторую составляющую (неизвестную), путем вычитания дохода, приходящегося на первую составляющую, из общей величины дохода.
3. Определяется стоимость второй составляющей путем деления приходящегося на нее дохода на соответствующую ставку капитализации.
4. Определяется стоимость объекта недвижимости путем сложения стоимости известной составляющей и рассчитанной стоимости неизвестной составляющей.

На основе общих представлений о доходном подходе для каждого отдельного объекта недвижимости может использоваться та или иная группа принципов и методов оценки в зависимости от цели ЭТОЙ Оценки.

Так, например, *доходный подход к оценке земельных участков* предполагает использование принципов и методов, позволяющих оценить земельный участок исходя из ожидаемых доходов. Это принципы ожидания, спроса, предложения, замещения и методы прямой капитализации, дисконтирования доходов, техники остатка дохода.

8.4. Этапы оценки

Процесс оценки объектов недвижимости можно разделить на шесть этапов.

1. Определение цели и постановка задачи, заключение договора.

Определение цели использования оценки объекта недвижимости позволяет более точно указать, кто является пользователем результатов оценки. Указание соответствующего квалифицированного пользователя, для которого предназначается отчет, а также ограничение использования отчета исключительно указанными сторонами снижает вероятность привлечения оценщика к ответственности за возмещение ущерба по претензиям тех, для кого такой отчет не предназначался.

Различные цели расчета рыночной стоимости объекта недвижимости требуют разработки или расширенного применения различных способов и методов оценки.

2. План оценки. После того как суть оценки осознана и зафиксирована, оценщик определяет возможные пути решения. С этой, целью разрабатывается программа исследования, которая становится основой второго этапа, собственно «планом оценки» и включает определенную последовательность решения ряда задач:

- *структурирование оценки* объекта недвижимости заключается в

том, что оценщик вначале изучает общие факторы стоимости на региональном уровне, затем переходит к специфическим факторам стоимости на местном и сегментном уровнях и, наконец, концентрирует внимание на конкретных факторах, влияющих на стоимость оцениваемого участка и находящихся на нем объектов недвижимости;

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

- *конкретизация подходов к оценке объекта недвижимости*. Для правильного выбора подходов необходимо определить их адекватность соответствующей ситуации. Понятно, что требования государственных органов к оценке могут отличаться от требований частных собственников. Например, при приватизации имущественных комплексов преобладают не экономические, а социальные либо политические требования.

3. Сбор и подтверждение информации. Надежность выводов оценщика зависит от данных, использованных им в работе. В связи с этим оценщик должен собрать информацию, подтверждающую его выводы в отчете или анализе. При оценке объекта недвижимости важно его исследовать 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 залогом, возможны ограничения юридического характера.

4. Выбор подхода к оценке объектов недвижимости. Системный подход к определению стоимости различных объектов недвижимости включает в себя три основных: затратный, доходный и сравнительный, в каждом из которых используется унифицированный набор оценочных принципов.

5. Согласование результатов, полученных с помощью различных подходов. Следует еще раз подчеркнуть, что согласование – это не механическое усреднение результатов, полученных при помощи затратного, доходного и сравнительного подходов, а процесс оформления логических рассуждений, выводов и решений.

6. Отчет о результатах оценки объекта недвижимости. Оценщик пишет отчет о своих выводах и заключениях, которые он затем передает заказчику. В зависимости от условий договора этот отчет может быть простым письмом, составленным по стандартной форме, или подробным письменным докладом. В любом случае он не должен допускать неоднозначного толкования или вводить в заблуждение.

РАЗДЕЛ V. ФИНАНСИРОВАНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМЫМ ИМУЩЕСТВОМ

ЛЕКЦИЯ 9. ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Основные вопросы лекции

1. Ипотечный кредит.
2. Основные этапы ипотечного кредитования.
3. Методы ипотечного кредитования недвижимости.

9.1. Ипотечный кредит

В рыночных условиях хозяйствования банковский кредит – один из основных источников заемных средств.

Законодательство Российской Федерации предусматривает выдачу кредитов под различные виды обеспечения. Важнейшие из них: залог имущества и имущественных прав, гарантии и поручительства третьих лиц, страхование кредитного риска, переуступка в пользу банка требований и счетов заемщика, предоставление «связанных» кредитов.

Залог объектов недвижимости с целью получения денежной ссуды – ипотечного кредита (кредита под закладную) – называется ипотекой. Под этим термином подразумеваются закладная, собственно ипотека и ипотечный кредит.

Модель ипотечного рынка, как правило, строится исходя из схем ипотечного кредитования: это будет либо одноуровневый ипотечный рынок, либо двухуровневый. Законодательная база нашей страны предусматривает построение именно двухуровневого ипотечного рынка.

Субъектами кредитных отношений в области банковского кредита применительно к сфере недвижимости являются все субъекты рынка недвижимости и сами банки. *Кредиторами* являются субъекты, передающие свои временно свободные средства в распоряжение заемщика на определенный срок. *Заемщик* – сторона кредитных отношений, получающая средства в пользование и обязанная их возвратить в установленный срок. Например, застройщик, помещая свои средства на расчетный счет в банке, выступает в роли кредитора, а банк – в роли заемщика. Испрашивая у банка кредит, застройщик превращается в заемщика, а банк играет роль кредитора.

Одним из наиболее часто используемых видов обеспечения является залог.

Залог определяется как имущество либо другие ценности, служащие обеспечением займа. То есть залог является неким способом обеспечения обязательства, при котором залогодержатель (юридическое

или физическое лицо, предоставившее предмет залога для обеспечения своего долга) имеет преимущественное право перед другими кредиторами удовлетворить свое требование из стоимости заложенного имущества.

Закладная – юридический документ о закладе (залоге) объекта недвижимости, который удостоверяет отдачу объекта в обеспечение обязательств под кредит (ссуду).

Обязательными лицами по закладной являются должник по обеспеченному ипотекой обязательству и залогодатель.

Закладная составляется залогодателем, а если он является третьим лицом – также и должником по обеспеченному обязательству. Закладная выдается первоначальному залогодержателю после государственной регистрации органом ипотеки.

Ипотека – это такой вид залога объекта недвижимости, при котором закладываемое имущество не передается в руки кредитора, а остается у должника (залогодателя) в его владении и пользовании. Это означает, что залогодатель, отдавший объект недвижимости в залог, уже не может быть полным собственником в прямом смысле слова, ибо отсутствует полная триада собственности: владение, пользование и распоряжение, а имеются только владение и пользование.

Предметом ипотеки могут быть объекты недвижимости, права на которые зарегистрированы в установленном порядке.

Все объекты недвижимости могут быть предметом ипотеки при соблюдении условия: ипотека предприятий, зданий или сооружений допускается только с одновременной ипотекой по тому же договору земельного участка, на котором они находятся.

9.2. Основные этапы ипотечного кредитования

Для максимального сокращения процедуры оформления кредита и получения кредитором максимальной информации о клиенте кредитными учреждениями разработаны стандартные формы документов. Например, для кредитования жилья: заявление о предоставлении кредита, справка о наличии вкладов, справка о наличии работы, калькуляция затрат на получение кредита и кредитная справка.

Выделяют следующие этапы ипотечного кредитования:

- 1) предварительный этап (разъяснение клиенту основных условий кредитования, передача списка документов для получения ссуды);
- 2) сбор и проверка информации о клиенте и о залоге;
- 3) оценка вероятности погашения кредита;
- 4) принятие решения по кредиту (сумма, срок, ставка процента, порядок погашения);
- 5) заключение кредитной сделки;

- 6) обслуживание кредитной сделки;
- 7) закрытие кредитной сделки.

На *предварительном этапе* заемщик должен получить всю необходимую информацию о кредиторе, об условиях предоставления кредита, о своих правах и обязанностях при заключении кредитной сделки. После разъяснения заемщику основных условий кредитования определяется максимально возможная сумма кредита, согласовываются процедуры кредитования и расчетов, составляется примерная смета предстоящих расходов заемщика, заполняется заявление на кредит.

Цель следующего этапа *«Сбор и проверка информации о клиенте и залоге»* выявление потенциальных некредитоспособных заемщиков, для чего проводят проверку трудоустройства клиента, подтверждение его текущих доходов и расходов, проверку клиента службой экономической безопасности кредитного учреждения и оценку собственности клиента, предполагаемой к продаже для получения суммы первоначального взноса, оценка предмета залога.

- На следующем этапе *«Оценка вероятности погашения кредита»* проводится андеррайтинг заемщика. *Андеррайтинг* – процедура, которая включает оценку кредитором вероятности погашения ипотечного кредита и определение максимально возможной суммы кредита с учетом доходов заемщика, наличия собственных средств для первоначального взноса и оценки предмета ипотеки. Для этого анализируются финансовые возможности заемщика, оценивается его стремление погасить кредит, вычисляются коэффициенты по ипотечному кредиту и оцениваются риски, после чего предоставляются рекомендации кредитному отделу.

Следующий этап – *«Принятие решения по кредиту»*. На этом этапе оформляется запрос о проведении оценки объекта залога, разрабатываются заключение юриста о приемлемости предмета залога, заключение специалиста по оценке вероятности погашения кредита, анализируются риски, оформляется залог недвижимости, принимается решение о величине кредита, процентных ставках, сроках кредитования, порядке погашения кредита.

На этапе *«Заключение кредитной сделки»* оформляются и заключаются следующие договоры:

- договор купли-продажи недвижимости;
- кредитный договор;
- договор ипотеки (подлежит государственной регистрации);
- договоры страхования.

Этап *«Обслуживание кредитной сделки»* заключается в следующем:

- осуществляется прием платежей;
- проверяется соответствие фактических выплат графику платежей;
- ведется бухгалтерский учет операций;
- рассчитываются и перечисляются платежи по налогам на недвижимость и страховке;
- взимаются просроченные платежи;
- ведется работа с проблемными кредитами;
- переговоры, заключение нового кредитного договора, изменение условий договора (срока, процентной ставки, порядка погашения), обращение взыскания на заложенное имущество и т.п.;
- ведется отчетность по выданным кредитам.

«*Закрытие кредитной сделки*» заключительный этап ипотечного кредитования. После полного погашения задолженности по кредиту, уплаты начисленных процентов и штрафных санкций ссудный счет заемщика обнуляется, и, таким образом, происходит закрытие кредитной сделки. Соответственно, ипотека прекращается, о чем делается соответствующая запись в Государственном реестре РФ.

Если заемщиком и залогодателем не выполняются условия кредитного договора или договора об ипотеке, кредитор обращает взыскание на заложенную недвижимость в судебном или внесудебном порядке. Предмет ипотеки реализуется. Полученные от реализации средства идут на погашение долга кредитором (основной суммы долга, процентов, штрафов, пеней и т.д.), осуществление расходов по процедуре обращения взыскания и продажи предмета ипотеки. Оставшиеся средства получает заемщик.

9.3. Методы ипотечного кредитования недвижимости

Оценка и анализ методов финансирования необходимы при анализе потоков дохода от недвижимости. Величину и периодичность получения доходов по закладным на финансовом рынке можно спрогнозировать более точно, чем при инвестировании собственного капитала.

Практическое применение ипотечных кредитов как методов финансирования недвижимости должно обеспечивать выполнение следующих условий:

- достижение прибыльности и возвратности средств;
- сохранение денежных средств кредитора от инфляции;
- защита от рисков;
- доступность заемщику условий предоставления кредита.

Основными участниками системы ипотечного кредитования являются следующие лица.

Залогодатель – физическое или юридическое лицо, предоставившее недвижимое имущество в залог для обеспечения своего долга. К ним предъявляются следующие требования:

- надежность и платежеспособность;
- добровольное предоставление в залог недвижимого имущества;
- способность внести авансовые платежи.

Залогодержатели – юридические лица, выдающие кредиты под залог недвижимого имущества. К ним относятся банки, фонды и другие кредитные учреждения, с которыми залогодатели заключают договор о предоставлении ипотечного кредита. Ипотечные кредиторы осуществляют обслуживание выданных ипотечных кредитов в течение всего срока действия договора.

Ипотечный банк – учреждение, которое специализируется на выдаче долгосрочного кредита под залог недвижимости. Ссуды такими банками выдаются не только на жилищное, но и на производственное строительство.

Кредитование через ипотечные банки является классической схемой ипотечного кредита, на основе которой работает большинство ипотечных программ в мировой практике.

Преимущества ипотечного кредитования для банков:

- сравнительно низкий риск при выдаче кредитов, так как они обеспечиваются недвижимостью;
- долгосрочность кредитования освобождает банки от частных переговоров с клиентами;
- ипотечные кредиты обеспечивают банку вполне стабильную клиентуру;
- залладные могут активно обращаться на вторичном рынке, что позволяет банку диверсифицировать свой риск, продав залладную после выдачи кредита.

Недостатки ипотечного кредитования для банков:

- необходимость держать в штате узких специалистов-профессионалов – оценщиков недвижимости, которую представляют в залог, что увеличивает издержки банка;
- долгосрочное отвлечение денежных средств;
- большая длительность срока, на который предоставляется кредит, является большой угрозой предстоящей прибыли банка, так как очень трудно спрогнозировать на десятилетия вперед динамику рыночных процентных ставок.

В настоящее время разработано множество типов ипотечных кредитов, различающихся в зависимости от схем выдачи, погашения и обслуживания в простоте стоимости

ЛЕКЦИЯ 10. УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Основные вопросы лекции

1. Девелоперская деятельность с объектами недвижимости.
2. Регулирование риэлторской деятельности.
3. Страхование на рынке недвижимости.

10.1. Девелоперская деятельность с объектами недвижимости

Управление недвижимостью предполагает деятельность специалистов на всех этапах жизненного цикла объекта.

Создание или реконструкция объекта (комплекса объектов) на территории муниципального образования предусматривает работу с инвестиционными ресурсами и получение дохода на стадии реализации объекта.

Девелоперская компания управляет всеми стадиями развития объекта от своего имени, за свой счет, на свой страх и риск.

Девелопмент означает качественное преобразование недвижимости, обеспечивающее возрастание ее стоимости, и одновременно это профессиональная деятельность по организации и реализации инвестиционно-строительных проектов.

Экономический аспект девелопмента реализуется в виде повышения стоимости объекта в результате его преобразования или реконструкции, применительно к требованиям рынка.

Проект развития недвижимости сводится к трем фазам: концептуальной, организационно-проектной и строительной.

1. Концептуальная включает:
 - разработку концепции и предварительное рассмотрение проекта;
 - постановку целей девелопмента и план их достижения;
 - согласование и консультации с органами государственного регулирования;
 - определение направлений финансирования.
2. Технико-экономическое обоснование местоположения и целесообразности проекта предполагает:
 - анализ спроса и предложения в регионе на объект недвижимости;
 - уровень цен, наличие материально-технических и людских ресурсов;
 - консультации с муниципальными органами регулирования.
3. Проектирование и оценка проекта осуществляет:
 - формирование команды девелопера;
 - подготовку бизнес-плана;
 - проектирование, расчет затрат и оценку проекта;

- согласование и утверждение проекта.
- 4. При заключении контракта и строительства происходят:
 - выбор подрядчика и заключение договора;
 - создание системы управления участниками строительства;
 - контроль над ходом реализации проекта.
- 5. Маркетинг, управление и реализация объектов недвижимости включают:
 - проведение маркетинга;
 - обеспечение сохранности объекта;
 - рекламную деятельность и определение способов реализации объекта;
 - управление денежными потоками по проекту.

10.2. Регулирование риэлторской деятельности

Риэлторская деятельность регулируется актами Правительства РФ, а также нормативными актами исполнительной власти субъектов РФ. Наряду с государственным имеет место и общественное регулирование риэлтерской деятельности.

Риэлторская деятельность осуществляется на основе соглашения с заинтересованным лицом по совершению от его имени и за его счет; либо от своего имени, но за счет и в интересах покупателя и (или) продавца гражданско-правовых сделок с объектами недвижимости и правами на них.

Основные направления риэлторской деятельности, сложившиеся в мировой практике, включают:

- 1) брокерскую деятельность;
- 2) агентскую деятельность;
- 3) деятельность в качестве поверенного;
- 4) деятельность в качестве дилера;
- 5) посредническую деятельность;
- 6) торговую деятельность;
- 7) девелоперскую и редевелоперскую деятельность;
- 8) управление недвижимостью;
- 9) деятельность в качестве специалиста по информационным технологиям;
- 10) юридическое сопровождение объектов недвижимости.

Организация работ по оказанию риэлторских услуг, включает следующие этапы.

1. Получение заявки:

- изучение характера и объема предстоящих работ на основе анализа заявленных заказчиком подробностей по объекту недвижимости;
- формирование ограничительных условий.

2. Предварительный осмотр объекта и заключение договора:
 - конкретизация предмета договора и подготовка его к подписанию;
 - составление плана выполнения работ по договору.
3. Сбор и анализ данных об объекте:
 - сбор документов об объекте, подтверждение достоверности, актуальности и полезности собранной документации, необходимой для проведения сделки;
 - предоставление заказчику отчета о проведенной работе и информирование о степени готовности всех субъектов к оформлению сделки.
4. Юридическое сопровождение сделки:
 - формирование комплекса документов, их исследование и подтверждение юристом законности сделки;
 - определение рисков, сопутствующих сделке;
 - ознакомление заказчика с документами и материалами, представляемыми для оформления сделки, согласование условий и техники проведения сделки.
5. Проведение сделки и оплата услуг риэлтора:
 - проведение сделки и документальное оформление ее результатов;
 - оформление акта сдачи-примерки работ, выполненных по договору об оказании услуг;
 - оплата услуг риэлтора.

10. 3. Страхование на рынке недвижимости

Страхование – система мероприятий по созданию денежного (страхового) фонда за счет взносов его участников, из средств которого возмещается ущерб, причиненный дольщикам стихийными бедствиями; несчастными случаями; нарушением действующего законодательства, допущенным при оформлении регистрации сделки с объектами недвижимости; непреднамеренными ошибками риэлторов, оценщиков и других профессионалов рынка недвижимости; подрядчиком, третьим лицом; застройщиком.

Правила страхования – условия страхования, определяющие права и обязанности сторон по договору страхования, объект страхования, перечень страховых случаев и исключений, при которых страховщик освобождается от ответственности.

Страховщик – страховая компания, принимающая на себя риск за определенную в договоре плату. **Страхователь** – физическое или юридическое лицо, передающее риск по договору страховщику. **Страховая стоимость** — действительная, фактическая стоимость объекта страхования. **Страховая сумма** – объявляемая при заключении договора сумма, на которую страхователь страхует свой интерес. **Страховая**

сумма в имущественном страховании не должна превышать страховой стоимости объекта страхования.

Страховое возмещение – сумма, выплачиваемая страховщиком страхователю в возмещение убытков, вызванных наступлением страхового случая, предусмотренного договором страхования. **Страховой риск** – вероятное событие или совокупность событий, на случай наступления которых проводится страхование.

К наиболее страхуемым объектам, принадлежащим юридическим лицам, относятся офисные помещения, производственные помещения и склады, к которым применяются общие подходы к страхованию, но, поскольку они подвергаются разным рискам, а размеры возможных потерь у них разные, в правилах страхования есть различия.

Страхование прав собственности на объект недвижимости от потерь в результате нарушений законодательства, допущенных при оформлении и регистрации сделки, называется **титulyным страхованием**. Титульное страхование призвано защищать интересы добросовестного приобретателя от возможных претензий со стороны третьих лиц. Смысл страхования титула заключается в том, что страховая компания, предварительно изучив правовую историю объекта, принимает на себя финансовую ответственность за законность приобретенного права собственности.

На рынке коммерческой недвижимости риск присутствует более чем в 50% сделок. В значительной степени риск связан с нарушением прав акционеров и антимонопольного законодательства.

В сделках с загородной недвижимостью риски невелики – не более 5% сделок.

Страховым случаем по договору обязательного страхования ответственности является установленный вступившим в законную силу решением арбитражного суда или признанный страховщиком факт причинения ущерба действиями (бездействием) оценщика в результате нарушения требований федеральных стандартов оценки, стандартов и правил оценочной деятельности, установленных саморегулируемой организацией оценщиков, членом которой являлся оценщик на момент причинения ущерба.

Договор обязательного страхования ответственности заключается на срок не менее одного года с условием возмещения ущерба, причиненного в период действия договора обязательного страхования ответственности, в течение срока исковой давности, установленного законодательством Российской Федерации.

Страхование профессиональной ответственности риелторов в России является обязательным условием сертификации риелторских

фирм и одним из стандартов риелторского сообщества. Страховщики принимают на себя обязанность возместить ущерб за причинение вреда заказчику риелторских услуг в случае, если его «вещные права были нарушены в результате непреднамеренных ошибок, небрежности или упущений при осуществлении риелторской деятельности». Страхование профессиональной ответственности риелторов представляет собой механизм компенсации расходов, понесенных риелтором вследствие претензий клиентов по возмещению ущерба, наступившего в результате непреднамеренной ошибки, небрежности или упущения, допущенного фирмой или ее работником. Опасными для клиента могут стать неправильное оформление сделки, мошенничество или упущения, вызванные, к примеру, несовершенством законодательства.

Страхование банковских ипотечных кредитов под покупку уже построенного жилья. Страхователем выступает заемщик кредита, выгодоприобретателем (лицом, в чью пользу осуществляется страхование) – банк-кредитор. Для получения ипотечного кредита необходимо застраховать объект недвижимости от риска утраты или повреждения. Размер страховой суммы ограничен размером требования о возврате суммы основного долга.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Нормативно-правовые акты

1. Градостроительный кодекс РФ от 10.01.2003 № 15-ФЗ; №73-ФЗ.
2. Гражданский кодекс РФ. Ч. I и II.
3. Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 № 136-ФЗ. — Гарант-5.5 (справочно-правовая система).
4. Постановление Правительства РФ от 09.09.99 № 1024.
5. Жилищный кодекс от 01.03.2005.
6. Федеральный закон от 06.09.98 № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в РФ».

Основная литература

1. *Асаул А.Н., Ерофеев П.Ю.* Экономика недвижимости. – СПб.: Питер, 2008.
2. *Байе М.Р.* Управленческая экономика и стратегия бизнеса: Учеб. Пособие для вузов / Пер. с англ.; Под ред. А.М. Никитина. – М.: БНИТИ-ДАНА, 1999.
3. *Балабанов И.Т.* Экономика недвижимости. – СПб.: Питер, 2002.
4. *Варламов А.А., Волков С.И.* Землеустройство и земельный кадастр: теория, методы, практика. – М., 1999.
5. *Васина А.Л.* Финансовая диагностика и оценка проектов. СПб.: Питер, 2004.
6. *Веснин В.Р.* Менеджмент: Учебник. — 2-е изд. – М.: ТК Велби, изд-во «Проспект», 2004.
7. *Горемыкин В.А.* Экономика недвижимости: Учебник. 2-е изд., перераб. И доп. – М.: Издат.-книготорг, центр «Маркетинг», 2002.
8. *Горемыкин В.А., Булугов Э.Р.* Недвижимость. Регистрация прав и сделок, ипотечное кредитование в схемах. – М.: Филин, 1998.
9. *Грабовский С.В.* Оценка доходной недвижимости. – СПб.: Питер, 2001.
10. *Гранова Н.В.* Оценка недвижимости. СПб.: Питер, 2001.
11. *Григорьев В.В., Новиков Б.Д., Сегединов А.А., Федотова М.А.* Оценка объектов недвижимости. Теоретические и правовые аспекты. – М.: ИНФРА-М, 1997.
12. *Мазур И.И., Шатино В.Д., Ольдерочке Н.Г.* Эффективный менеджмент: Учеб. Пособие для вузов / Под ред. И.И. Мазура. – М.: Высш. шк., 2003.
13. *Марченко А.В.* Экономика и управление недвижимостью: Учебн. пособие. – Ростов н/Д: Феникс, 2007.
14. *Текфорд Дж.* Управление рисками / Пер. с англ. О.Н. Матвеевой. – М.: ООО «Вершина», 2004.

15. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / Под ред. Е.С. Стояновой. 5-е изд., перераб. И доп. – М.: Изд-во «Перспектива», 2004.
16. Экономика и управление недвижимостью. Примеры, задачи, упражнения: Учебник для вузов: В 2 ч. / Под общ. Ред. П.Г. Грабового. Ч. 2. – Смоленск: Смолин Плюс; – М.: АСВ, 2001.
17. Экономика недвижимости: Учеб. Пособие / Под ред. В.И.Ресина. 2-е изд. – М.: Дело, 2000.

Дополнительная литература

1. *Белых Л.П.* Формирование портфеля недвижимости. – М.: Финансы и статистика, 1999.
2. *Волочков И.Г.* Справочник по недвижимости. – М.: ИНФ-РА-М, 1996.
3. *Генри С. Харрисон.* Оценка недвижимости: Учеб. Пособие. М., 1994.
4. *Григорьев В.В., Острина И.А., Руднев А.В.* Управление муниципальной недвижимостью: Учеб.-практ. Пособие. – М.: Дело, 2001.
5. *Есипов В., Маховикова Г., Терехова В.* Оценка бизнеса. – СПб.: Питер, 2001.
6. *Комов И.* Российская модель землепользования и землеустройства. – М., 2001.
7. *Кузин Н.Я.* Рыночный подход к оценке стоимости зданий и сооружений: Учеб. Пособие для студентов. – М.: АСВ, 1998.
8. *Горемыкин В.А.* Российский земельный рынок. – М.: ИН-ФРА-М, 1996.
9. *Горемыкин В.А., Бугулов Э.Р.* Экономика недвижимости: Учебник. – М.: Информ.-издат. Дом «Филин», 1999;
10. *Зубков Г.С., Стаханов В.Н.* Рынок недвижимости. – Ростов н/Д: Изд-во Рост. Гос. Строит, ун-та, 1997.
11. *Кужелев И.Д., Стаханов В.И., Чернышев М.А.* Управление недвижимостью. – Ростов н/Д: Изд-во Рост. Гос. Строит, ун-та, 1997.
12. *Нетревожко Т.* Все сделки с жилой недвижимостью. От получения до продажи. – М.: Книжный мир, 2002.
13. *Озеров Е.С.* Экономика и менеджмент недвижимости. – СПб.: Изд-во «МКС», 2003.
14. Оценка недвижимости. – СПб.: Питер, 2001.
15. Оценка недвижимости: Учебник / Под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. – М.: Финансы и статистика, 2002 .
16. *Побегайлов О.А.* Комплексная оценка стоимости недвижимости. – Ростов н/Д: Новая книга, 2004.
17. *Ржоль-Сарагоси Ф.Б.* Основы оценочной деятельности. Учеб. Пособие. – М.: ПРИОР, 2001.

18. Организация оценки и налогообложения недвижимости / Под общ. Ред. Д.К. Эккерта. – М.: Российское общество оценщиков. Академия оценки: Стар. Интер, 1997.
19. *Попов Г.В.* Оценка недвижимости. Ч. I. – М.: Российское общество оценщиков. 1995.
20. *Попов А.В.* Оценка недвижимости. Ч. II. – М.: Российское общество оценщиков. 1995.
21. *Прыкин Б.В., Прыкин Т.Е., Эриашвили Н.Д., Захаров С.В.* Микроэкономика в таблицах и графиках: Учебник для вузов / Под ред. Проф. Б.В. Прыкина. – М.: Финансы, ЮНИ-ТИ, 1999.
22. *Смирнов В.В., Лукина З.П.* Оценка недвижимости: правовые основы, договор аренды, регистрация аренды, риски в арендных операциях, страхование, образцы документов. – М.:Ось-89, 1998.
23. Страховой портфель / Отв. Ред. Ю.Б. Рубин, В.И. Сол-даткин. – М.: СОМИНТЭК. 1994.
24. *Тарасевич Е.И.* Методы оценки недвижимости: Учеб. Пособие. – СПб.: М.МИПК при СПбГТУ, 1994.
25. Управление портфелем недвижимости: Учеб. Пособие для вузов по экономическим специальностям. / Пер. с англ.; Под ред. С.Г. Беляева. – М.: Закон и право, «Юнити», 1998.
26. *Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.* Экономика / Пер. с англ. Со 2-го изд. – М.: Дело, 1997.
27. *Фридман Д.Ж., Орду эй Ник.* Анализ и оценка приносящей доход недвижимости / Пер. с англ. – М.: Дело, 1997.
28. *Чернышев Л.Н.* Экономика городского хозяйства. – М., 1999.
29. *Чешев А.С.* Основы землепользования и землеустройства: Учебник для вузов. – Ростов н/Д: Март, 2002.
30. *Шихмагомедов А.А.* Маклер: Учеб.-практич. Пособие. – М.: Рос-Консульт, 2000.
31. *Щербак Н.А.* Экономика недвижимости: Учеб. Пособие. – Ростов н/Д: Феникс, 2002.
32. Экономика и управление недвижимостью: Учебник для вузов / Под общ. Ред. П.Г. Грабового. Смоленск: Смолин Плюс; – М.: АСВ, 1999.

ЯНИН ДЕНИС АЛЕКСАНДРОВИЧ

ЭКОНОМИКА НЕДВИЖИМОСТИ

КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ

Главный редактор А.Ю. Лавриненко
Технический редактор О.Л. Трошкин
Редактор-корректор Р.В. Пронина
Компьютерная редакционная верстка М.Г. Черепанов

Подписано в печать 13.05.09
Формат 60 х 90 1/16.
Бумага типографская.
Печать офсетная.
Усл. печ. л. 5
Тираж 100экз.
Заказ № 108

Отпечатано в ЗАО «Центр универсальной полиграфии»
г. Ростов-на-Дону, ул. Пушкинская, 140, офис 201,
тел. +7-918-570-30-30, www.copy61.ru

Редакционно-издательский отдел
Московского института экономики, менеджмента и права
115432, Россия, Москва, 2-й Кожуховский проезд, д. 12, тел.: 783 68 25