

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, МЕХАНИКИ И ОПТИКИ**



ПОБЕДИТЕЛЬ КОНКУРСА ИННОВАЦИОННЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ ВУЗОВ

Цыганенко В.С.

**ЭКОНОМИКА
РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ**

Учебное пособие



Санкт-Петербург

2008

<Цыганенко В.С. Экономика рынка недвижимости>, – СПб: СПбГУИТМО, 2008. – 120 с.

В пособии излагаются наиболее важные темы учебной дисциплины «Экономика рынка недвижимости». Раскрывается сущность недвижимости как важнейшего элемента рыночной экономики. Рассматриваются правовые и финансовые аспекты экономики рынка недвижимости, основные операции с различными видами недвижимости, государственное регулирование сферы недвижимости, инвестирование объектов недвижимости. Большое внимание уделено ипотечному кредитованию, оценке и налогообложению недвижимости.

Пособие адресовано студентам, обучающимся по специальности 080801 «Прикладная информатика в экономике и по направлению 080100 «Экономика».

Рекомендовано к печати Ученым советом Гуманитарного факультета, протокол № 8 от 18 марта 2008 года



В 2007 году СПбГУ ИТМО стал победителем конкурса инновационных образовательных программ вузов России на 2007–2008 годы. Реализация инновационной образовательной программы «Инновационная система подготовки специалистов нового поколения в области информационных и оптических технологий» позволит выйти на качественно новый уровень подготовки выпускников и удовлетворить возрастающий спрос на специалистов в информационной, оптической и других высокотехнологичных отраслях экономики.

©Санкт-Петербургский государственный университет информационных технологий, механики и оптики, 2008

©Цыганенко В.С., 2008

Введение	4
Раздел I. Сущность недвижимости и ее правовые основы	5
1.1. Понятие недвижимости и ее виды	5
1.2. Правовые основы недвижимости	8
1.3. Сделки с недвижимостью	19
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	23
Раздел II. Рынок недвижимости	26
2.1. Основные особенности рынка недвижимости	26
2.2. Структура рынка недвижимости	29
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	39
Раздел III. Оценка недвижимости	41
3.1. Назначение оценки и основные понятия	41
3.2. Принципы оценки недвижимости	44
3.3. Этапы оценки недвижимости	51
3.4. Затратный метод оценки недвижимости	54
3.5. Метод прямого сравнительного анализа продаж	59
3.6. Доходный подход к оценке недвижимости	68
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	74
Раздел IV. Инвестирование и финансирование объектов недвижимости	76
4.1. Ипотечное кредитование объектов недвижимости	76
4.2. Инвестирование объектов недвижимости	86
4.3. Элементы финансовой математики для оценки недвижимости	92
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	100
Раздел V. Государственное регулирование сферы недвижимости	102
5.1. Направления и особенности государственного регулирования рынка недвижимости	102
5.2. Государственная регистрация недвижимости	106
5.3. Налогообложение недвижимости и сделок с ней	112
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	116
Список литературы	118

Введение

На данном этапе развития России недвижимость – то немногое, что в долгосрочной перспективе обладает высокой ценностью. Цена этого ресурса намного превышает стоимость всей промышленности, а инвестиции в развитие недвижимости представляются сейчас наиболее перспективными.

Собственность на недвижимость лежит в самой основе частных имущественных прав, являющихся неотъемлемым атрибутом рыночных отношений. Недвижимость как объект предпринимательской деятельности является определенной гарантией стабильности бизнеса, сохранения стоимости капитала.

Экономика рынка недвижимости является одним из разделов экономической науки. Предметом изучения данной дисциплины являются общественные отношения между людьми в процессе изменения и передачи прав собственности на объекты недвижимости. Она тесно взаимосвязана с макро- и микроэкономикой, маркетингом, менеджментом, правом, финансами бухгалтером и статистикой.

В данном учебном пособии рассматриваются особенности функционирования рынка недвижимости, конкретный организационный и правовой механизм купли-продажи и аренды объектов недвижимости, а также методические и нормативные основы осуществления сделок, вопросы оценки недвижимости и анализа ее доходности.

Раздел I. Сущность недвижимости и ее правовые основы

1.1. Понятие недвижимости и ее виды

Деление имущества на движимое и недвижимое берет свое начало со времен римского права. В российском законодательстве термин "недвижимое имущество" появился довольно поздно. Его установил Петр I своим указом в 1714 году. В начале 20-х годов прошлого столетия в связи с отменой частной собственности на землю понятие недвижимости было устранено. Вновь оно появилось лишь в 1991 году с принятием Верховным Советом СССР Основ гражданского законодательства Союза ССР и республик.

В Указе президента РФ №1767 от 27 октября 1993 года "О регулировании земельных отношений и развитии аграрной реформы в России" в параграфе 1 дано определение: "Земельные участки и все, что с ними связано, относится к недвижимости". В дальнейшем недвижимости были посвящены разделы в Законе "О залоге", "Основных положениях об ипотеке".

В настоящее время понятие недвижимости закреплено в первой части Гражданского кодекса РФ, принятого Государственной Думой 21 октября 1994 г. и вступившего в силу с 1 января 1995 г. Согласно ст. 130 п.1 ГК "К недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей, т.е. объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в т.ч. леса, многолетние насаждения, здания, сооружения".

Кроме того, "К недвижимым вещам относятся также подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты. Законом к недвижимым вещам может быть отнесено и иное имущество".

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

Следует различать экономическое понятие «недвижимость» и юридическое – «недвижимая собственность». Термин *"real estate"* – *недвижимость* – означает землю и постройки на ней, *"real property"* – *недвижимая собственность* кроме земли и построек включает и все соответствующие юридические права..

Отсюда, *недвижимость* – это земля, ее недра, здания и сооружения, благоустройство территории; включает все объекты, постоянно связанные с землей.

Недвижимая собственность – это интересы, польза и права связанные с владением объектом недвижимости (право владения, пользования, распоряжения). Включают не только земную поверхность, недра под ней, воздушное пространство над ней, но и соответствующие права, которыми могут владеть различные люди. Таким образом, недвижимая собственность включает физически осязаемые элементы (земля + улучшения) и пакет юридических прав.

Недвижимость характеризуется следующими отличительными признаками (рис. 1.1):

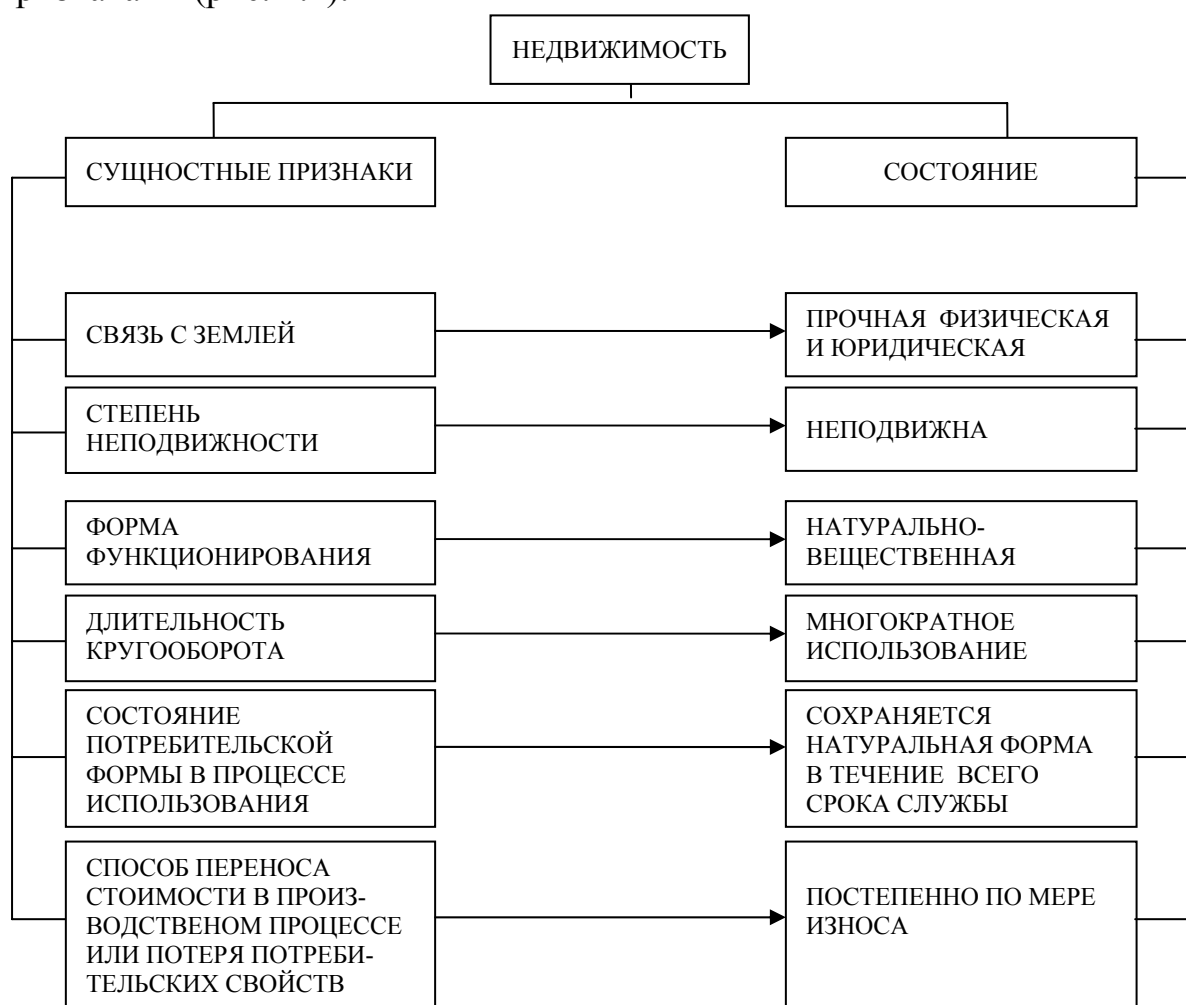


Рис. 1.1. Отличительные признаки недвижимости.

Объекты недвижимости можно классифицировать следующим образом (рис. 1.2):



Рис.1.2. Классификация объектов недвижимости

Классификация недвижимого имущества по отраслям включает:

В промышленности – производственные предприятия.

В строительстве – недвижимость подрядных строительных организаций, организаций по проектированию строительного-монтажных работ, а также строительного-монтажных контор.

В сельском хозяйстве – земли, леса, водные пространства и другая недвижимость, связанная с сельскохозяйственными и лесоводческими работами.

В заготовках, МТС, сбыте, торговле, общественном питании – торговые предприятия, предприятия общественного питания, заготовительные снабженческо-сбытовые организации.

В жилищном хозяйстве недвижимость составляет все строения постоянного и временного типа, в которых вся или большая часть площади используется под жилье и для общежитий независимо от ведомственной принадлежности этих строений; гостиницы и дома для приезжих.

В коммунальном хозяйстве и бытовом обслуживании – коммунально-бытовые предприятия (канализация, бани, прачечные, парикмахерские), городские дороги, сооружения внешнего благоустройства, многолетние насаждения и инвентарь скверов, бульваров, а также искусственные зеленые уличные насаждения.

В здравоохранении, физкультуре и социальном обеспечении – учреждения (независимо от их ведомственной принадлежности) по лечебно-профилактической работе (стационарного и амбулаторного типа), в т.ч. лечебные учреждения НИИ и учебных заведений; по охране материнства и младенчества; санитарно-эпидемиологические и другие учреждения по охране здоровья и социальному обеспечению населения, а также учреждения физкультуры и спорта.

В народном просвещении, науке, научном обслуживании и искусстве – недвижимость всех организаций независимо от их ведомственной принадлежности по общему и социальному образованию детей и взрослых, дошкольному воспитанию детей, культурно-просветительной и научно-исследовательской работе и зрелищных предприятий (школы всех типов, ВУЗы, техникумы, училища, курсы, детские сады, парки культуры, театры и т.п.).

1.2. Правовые основы недвижимости

С недвижимостью тесно связано понятие собственности. Термин «собственность» означает правовое (в отличие от физического) господство над материальным объектом физического или юридического лица.

Собственник может получать от материального объекта экономическую выгоду в форме ренты, прибыли, арендной платы или просто удовлетворять личные потребности. В юридическом плане собственность обозначает комплекс прав, которые могут быть распределены между различными лицами. Возникновение права собственности происходит по основаниям, предусмотренным законом. К их числу относятся, например: договор о приватизации, заключение договора о переходе (передаче) имущества в собственность, переход имущества между гражданами в порядке наследования.

В соответствии с ГК (часть 1, ст. 131, п.1) "Право собственности и другие вещные права на недвижимые вещи, ограничение этих прав, их возникновение, переход и прекращение подлежат государственной регистрации в едином государственном учреждении юстиции".

Право собственности определяет отношение физических и юридических лиц к недвижимости – как к своей, так и к чужой. Закон устанавливает правомочия на недвижимость путем установления традиционной для русского гражданского права "триады" прав: владения, пользования и распоряжения.

Право **владения** означает определенную законом возможность физического контроля над объектом, обладания недвижимостью (иметь у себя данное имущество, содержать его в своем хозяйстве, числить на балансе и т.д.). При этом следует иметь в виду, что кроме собственников законными владельцами недвижимых вещей могут быть лица владеющие имуществом по договору, например, в силу соглашения об аренде, либо по иным основаниям, к примеру, в результате предоставления права пожизненного пользования.

Право **пользования** представляет собой основанную на законе возможность жилищного, хозяйственного, коммерческого либо иного использования имущества путем извлечения из него полезных свойств, его потребления. Оно тесно связано с правомочиями владения, поскольку по общему правилу, пользоваться имуществом, можно только владея им. Как правило, использование недвижимости носит строго целевой характер. Например, жилые помещения могут использоваться только для проживания.

Право **распоряжения** означает возможность совершать действия, определяющие юридическое положение недвижимости, путем изменения его принадлежности, состояния или назначения, отчуждения, развития (реконструкции) и т.д. в пределах оговоренных законодательством или иными правовыми актами. Собственник может распоряжаться принадлежащей ему недвижимостью через такие гражданско-правовые акты как куплю-продажу, мену, дарение, обмен, завещание и залог.

Гражданские правоотношения делятся на:

– *имущественные*, которые можно определить как экономические отношения, урегулированные нормами гражданского права, и приобретшие правовую форму, и

– *неимущественные* или личные правоотношения.

Имущественные правоотношения, в свою очередь можно разделить на *вещные* и *обязательные*.

Вещное право – это право, дающее юридическую власть над вещью. Различные виды вещных прав различаются именно объемом этой власти, т.е. набором конкретных правомочных действий лица-правообладателя. За исключением права собственности, все другие вещные права являются правами на чужие вещи. Различают следующие виды вещных прав:

1. *Право собственности.*

2. Вещные права лиц, не являющихся собственниками:

– *право полного хозяйственного ведения;*

– *право оперативного управления имуществом;*

– *сервитуты;*

– *право постоянного (бессрочного) пользования земельным участком;*

– *право пожизненного наследуемого владения земельным участком.*

Обязательственные правоотношения:

1. *Аренда* (договор имущественного найма).

2. *Залог*, как форма обеспечения обязательств.

Несколько особняком стоит *траст* – доверительное управление и имуществом собственника.

Право полного хозяйственного ведения. В соответствии со ст. 294 ГК это право распространения только на государственные или муниципальные *унитарные* предприятия, т.е. предприятия, 100% уставного капитала которых находится в государственной собственности, созданные для ведения определенного собственником вида коммерческой деятельности. "Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам, в том числе между работниками предприятия" (ст. 113 ГК). "Предприятие не вправе продавать принадлежащее ему на праве хозяйственного ведения недвижимое имущество, сдавать в аренду, отдавать в залог, вносить в качестве вклада в уставной (складочный) капитал хозяйственных обществ и товариществ или иным способом распоряжаться этим имуществом без согласия собственника" (ст. 295 ГК).

Правомочие владения, пользования и распоряжения здесь представлены так:

– *владение* передается полностью;

– *пользование* ограничивается исключительно целевым использованием;

– *распоряжение* осуществляется с разрешения собственника либо уполномоченного им органа.

Здесь субъекту предоставлены вещные права на имущество ограниченного содержания. Эти права сохраняют абсолютный характер своего содержания и защиты, однако являются производными, зависимыми от воли собственника, более узкими по содержанию, ограниченными волей собственника и закона.

"Собственник имеет право на получение части прибыли от использования имущества, находящегося в хозяйственном ведении предприятия" (ст. 295 ГК).

При этом субъекты права полного хозяйственного ведения получают право на самостоятельное хозяйствование (предпринимательскую деятельность) или иное использование чужого имущества, принадлежащего собственнику. За собственником или уполномоченным лицом остаются следующие возможности:

1. Создавать предприятие и определять цели его деятельности;
2. Проводить его реорганизацию и ликвидацию, при этом собственнику требуется получить согласие трудового коллектива;
3. Осуществлять контроль за эффективностью использования и сохранностью вверенного предприятию имущества, означающий возможность проведения периодических ревизий и проверок финансово-хозяйственной деятельности;
4. Получать часть прибыли от использования, переданного предприятию имущества, размер которой определяется по договору собственника с предприятием;
5. И иные права, оговоренные учредительными документами предприятия.

В остальном предприятие свободно в своих действиях, если иные ограничения не установлены самим собственником в договоре с предприятием.

Обладателям таких вещных прав закон предоставляет те же возможности защиты своих интересов, что и собственнику, в том числе и от неправомерного вмешательства в дела предприятия самого собственника.

Бремя содержания имущества в данном случае собственник передает предприятию в полном объеме вместе с правами на имущество.

Право оперативного управления. В соответствии с ст.296, 297 ГК распространяется на, так называемые казенные предприятия, т.е. унитарные предприятия, основанные на базе имущества, находящегося в федеральной собственности (ст.115) и учреждения, т.е. организации,

полностью финансируемые собственником и не приносящие ему доход (прибыль). Так же, как и предприятия, основанные на праве полного хозяйственного ведения, казенные предприятия создаются для решения задач, сформулированных собственником, и на базе имущества собственника, но круг их самостоятельности в вопросах распоряжения имуществом собственника еще более сужен. Собственник имущества, закрепленным за казенным предприятием, вправе изъять излишнее, не используемое, либо используемое не по назначению имущество и распорядиться им по своему усмотрению.

Собственник, наделяя подчиненную организацию определенным имуществом, возлагает на нее обязанность по использованию указанного имущества в соответствии с его назначением и установленными заданиями.

«Триада» правомочий собственника ограничена здесь не только законом и целями деятельности, что сближает право оперативного управления имуществом и право полного хозяйственного ведения, но и заданиями собственника, в том числе выраженными в статьях сметы расходов данного учреждения, и назначением имущества, которое, следовательно, распределяется по различным имущественным фондам в соответствии с законодательством и указаниями собственника, а не по усмотрению самого субъекта вещного права. Более того, собственник вправе по своему усмотрению изъять и перераспределить имущество своих учреждений, т.е. он может вмешаться в финансово-хозяйственную деятельность учреждений. Никаких договоров с собственником или уполномоченным им органом учреждение не заключает (во всяком случае, в отношении имущества, переданного ему в оперативное управление), т.е. объем передаваемых имущественных прав здесь еще более ущемлен. Правомочия пользования, владения, и распоряжения имуществом организация осуществляет в пределах, установленных не только законом, но и собственником. Эти отношения выходят за рамки имущественных взаимоотношений и регулируются нормами административного права.

Право оперативного управления подлежит защите, аналогичной защите права собственности. Так, учреждения могут оспаривать действительность актов государственных органов и иных органов по изъятию находящегося у них имущества, если такие акты приняты в нарушение компетенции этих органов. Однако споры учреждения с собственником или уполномоченным им органом по этим вопросам возможны только в узких рамках права оперативного управления, что лишает эту возможность большого практического значения.

Поскольку на основании Указа Президента РФ №1230-р «Об утверждении типового положения о Комитетах по управлению государственным имуществом» от 14.10.92 г. единовременным

полномочным органом по распоряжению федеральным, государственным и муниципальным имуществом объявлены Комитеты по управлению имуществом соответствующего уровня, становится логичным предоставленное Комитетам исключительное право управления имуществом, т.е. распоряжение имуществом с целью извлечения доходов в бюджет – аренда, право полного хозяйственного ведения и оперативного управления. Именно поэтому Комитетам предоставлено право выявлять неиспользуемые либо используемые не по назначению объекты недвижимости и использовать их по своему усмотрению.

Сервитуты. Под *сервитутом* (от лат. *servitus* – подчинение, рабство) понимается признанное законом право ограниченного пользования чужим имуществом (объектом).

Сервитут устанавливает по взаимному соглашению сторон, по решению суда или в соответствии с законом, и подлежит регистрации в порядке, установленном для регистрации прав на недвижимое имущество.

Ст. 274-277 ГК. Собственник недвижимого имущества (земельного участка, другой недвижимости) вправе требовать от собственника другого земельного участка (соседнего участка) предоставления права ограниченного пользования соседним участком (сервитута).

Обременение земельного участка сервитутом не лишает собственника участка прав владения, пользования и распоряжения этим участком.

Сервитут может устанавливаться для обеспечения прохода и проезда через соседний земельный участок, прокладки и эксплуатации линии электропередач, связи и трубопроводов, обеспечения водоснабжения и мелиорации, а также других нужд собственника недвижимого имущества, которые не могут быть обеспечены без установления сервитута.

Собственник участка, обремененного сервитутом, вправе, если иное не предусмотрено законом, требовать от лиц, в интересах которых установлен сервитут, соразмерную плату за пользование участком».

Две следующие категории ограниченных вещных прав субъектов, не являющихся собственниками, относятся к земельным участкам.

Право собственности на землю в определенном смысле – условная категория. Земля непеременяема, господство над ней ограничено. Правомочия *владения* землей реализуются путем отвода участка на местности, правомочия *пользования* – законом возможность хозяйственной эксплуатации земли, правомочия *распоряжения* – допускаемая законом возможность определения юридической судьбы земельного участка. Но если мы определили, что права собственника – такие права, которые осуществляются исключительно по его воле, то уже закрепленная законом возможность исключительно целевого использования земли является

ограничением полного и абсолютного права собственности. Таким же ограничением является запрет фактического неиспользования земельного участка.

Ст. 260 ГК. Собственник земельного участка несвободен в своих действиях в связи с установленными государством ограничениями по обороту земельного участка, т.е. по целям его использования сегодня и в перспективе, рассматриваемой уполномоченными государственными органами. Так земли сельскохозяйственного назначения из коммерческого оборота исключены, и использование их в других целях не допускается или ограничивается.

Если собственник земельного участка сельскохозяйственного назначения не использует его в течение года (для не сельскохозяйственного производства установлен срок 2 года), право собственности на землю прекращается.

Т.е. государство сохраняет за собой возможность прекращения прав собственника в случаях фактического неиспользования земли, либо использования не по назначению, при нерациональном использовании, приводящем к ухудшению экономической обстановки, снижению плодородия почв, при систематической неуплате земельного налога в течение двух лет и непогашении задолженности в течение последующего года. Кроме того, государство вправе изымать земли у собственника для государственных или общественных нужд путем принудительного выкупа (ст. 20, 40 Основ земельного законодательства).

Поэтому права собственности на землю вернее было бы относить к вещным правам ограниченного содержания.

Право пожизненного наследуемого владения земельным участком. Исторически подобная законодательная конструкция известна давно. Это владение земельными угодьями на условиях майората. Возникновение майората связано с тем, что во Французском королевстве вплоть до конца XVIII века для того, чтобы иметь дворянский титул, необходимо было иметь землю, которой был бы присвоен подобный титул. Учредитель майората, чаще всего последний представитель древнего рода по мужской линии, мог установить майорат на часть земельных владений рода, т. е. эта земля должна была всегда находиться в собственности семьи. Она не могла быть продана, заложена или подарена, более того, историческое название этого поместья было фамилией учредителя майората и становилось фамилией последующего владельца майората с присвоением ему соответствующего дворянского титула. Т. е. всегда должен был быть Д'Артаньян из Артаньяна, даже если владение майоратом не приносило владельцу никаких доходов. В России майораты появились в законодательстве Петра I, вместе с законодательным урегулированием права собственности на недвижимое имущество.

“Право пожизненного владения земельным участком, находящимся в государственной или муниципальной собственности, приобретается гражданином на основании и в порядке, которые предусмотрены земельным законодательством” (ст. 266, 267 ГК).

Здесь за владельцем земельного участка на праве пожизненного наследуемого владения сохраняются *права владения и пользования земельным участком, передаваемые по наследству*. Правомочие пользования также ограничено договором с собственником – уполномоченным государственным органом. Если из условий этого договора не вытекает иное, владелец участка может возводить на нем здания, сооружения или создавать иное недвижимое имущество, приобретая на него права собственности. *Правомочие распоряжения передается владельцу участка на праве пожизненного наследуемого владения постольку, поскольку оно не влечет отчуждение земельного участка*. Т. е. владелец участка может сдать его в аренду или иным способом использовать как доходную недвижимость до тех пор, пока такие действия не повлекут за собой отчуждения земельного участка.

Указом Президента РФ №2287 от 24.12.93 “О приведении земельного законодательства РФ в соответствие с Конституцией РФ” это вещное право было изъято из земельного законодательства. Оно снова было декларировано в ГК, но вступило в действие только после введения нового земельного кодекса (ЗК) РФ. С вступлением в силу ЗК РФ предоставление земельных участков гражданам на праве пожизненного наследуемого владения после 30.10.2001 г. не допускается, хотя указанное право, как и прежде, переходит по наследству и подлежит государственной регистрации.

Право постоянного (бессрочного) пользования земельным участком. Согласно ст. 266-270 ГК “Лицо, которому земельный участок предоставлен в пользование, осуществляет владение и пользование этим участком в пределах, установленных законом, иными правовыми актами и актом о предоставлении участка в пользование”.

Пользователь участка вправе застраивать участок сооружениями, предназначенными для собственного пользования, если иное не предусмотрено законом или договором на предоставление права постоянного пользования земельным участком, приобретая на возведенную недвижимость права собственности. Пользователь участка на праве постоянного пользования не должен использовать участок с целью извлечения дохода, не оговоренного целями использования земельного участка и договором с собственником. Т.е. здесь ограничения правомочий владения, пользования и распоряжения аналогичны ограничениям правомочий по праву полного хозяйственного ведения на имущество. Правомочие владения передается пользователю, правомочие

пользования ограничено договором с собственником и целями использования, правомочие распоряжения сохраняется за собственником.

В отличие от юридических лиц, для которых срок переоформления права постоянного (бессрочного) пользования на право аренды или собственности истек 01.01.2006 г., предоставление в собственность граждан земельных участков, ранее предоставленных им в постоянное (бессрочное) пользование и пожизненное наследуемое владение, сроком не ограничивается. После введения в действие ЗК РФ лица, обладающие земельным участком на праве постоянного пользования, не вправе распоряжаться ими. Земельные участки могут быть предоставлены в аренду только их собственниками. Не допускается внесение права постоянного пользования земельными участками в уставные (складочные) капиталы коммерческих и некоммерческих организаций.

Аренда (договор имущественного найма). *Аренда* – это переход имущества во временное пользование на возмездных началах. По договору аренды одна сторона – *арендодатель* – обязуется предоставить другой стороне – *арендатору* – имущество во временное пользование за плату, а другая сторона обязуется своевременно вносить плату за пользование имуществом и возвратить его по истечении срока договора.

В качестве арендодателя могут выступать как собственники имущества, так и уполномоченные ими органы или организации. Предметом взаимоотношений выступают индивидуально-определенные и непотребляемые вещи, подлежащие возврату по завершении отношений. В этом качестве может выступать недвижимость любого вида. Цель договора имущественного найма – самостоятельное использование имущества нанимателя для предпринимательских или потребительских нужд. Т. е. арендатор самостоятельно использует переданное ему имущество. Вместе с тем арендатор обязан использовать имущество в соответствии с условиями договора и целевым назначением вещи, не меняя ее характера и назначения. Так, взяв в аренду нежилое помещение, арендатор не вправе переоборудовать его в жилое и наоборот, если такая возможность прямо не оговорена в договоре.

При возникновении таких правоотношений имущество поступает в пользование арендатора. Однако в случае аренды недвижимости пользование имуществом невозможно без передачи его во владение арендатора. Здесь арендатор становится и субъектом правомочия владения, титулом (основанием) которого становится заключенный договор аренды. В качестве титульного владельца арендатор может потребовать устранения препятствий в пользовании имуществом. В силу этого переход прав собственности на сданную в аренду вещь от арендодателя другому лицу не влечет за собой изменения или расторжения договора аренды, он полностью сохраняет силу и для нового арендодателя.

Права арендатора имеют обязательную природу. Вместе с тем они носят *срочный характер*, что в любом случае отличает их от вещных правомочий. Срок договора определяется соглашением сторон. В ряде случаев аренда не прекращается по истечении срока действия договора. Если арендатор продолжает пользоваться арендованным имуществом при отсутствии возражений со стороны арендодателя, договор считается перезаключенным на неопределенный срок.

Права и обязанности сторон по договору носят взаимный характер. На *арендодателе*, прежде всего, лежит обязанность по своевременной передаче имущества во владение и пользование арендатором. Кроме того, арендованное имущество должно находиться в состоянии, соответствующем условиям договора, т. е. быть пригодным для достижения определенной договором цели аренды. Так, при аренде нежилых помещений необходимо оговорить наличие в них отопления, освещения, водоснабжения, телефона и т. д. Арендодатель отвечает перед арендатором за все недостатки, препятствующие пользованию арендуемым имуществом, кроме тех, которые прямо оговорены договором. Наконец, арендодатель, как собственник, несет бремя содержания, ремонта и охраны своего имущества, если иное не оговорено договором.

Основной обязанностью *арендатора* является своевременное внесение арендной платы и использование имущества в строгом соответствии с условиями договора, не допуская необоснованного ухудшения его состояния. Ухудшение состояния имущества по вине арендатора является основанием для досрочного расторжения договора с арендатором. Арендодатель, будучи собственником или уполномоченным собственником лицом несет риск случайной гибели или порчи своего имущества. При возврате арендованного имущества по окончании срока действия договора в состоянии худшем, чем предусмотрено договором, арендатор обязан возместить арендодателю убытки.

Залог – это один из наиболее эффективных способов обеспечения обязательств. Он представляет собой правоотношение, в силу которого кредитор вправе при невыполнении должником обеспеченного залогом обязательства получить удовлетворение из стоимости заложенного имущества преимущественно перед другими кредиторами.

Такое правоотношение может возникнуть как в силу особого договора о залоге, так и по иным основаниям.

Сущность залога состоит в обособлении должником конкретного имущества для обеспечения первоочередного удовлетворения требований кредитора, оговоренных договором о залоге. Наличие такого имущества и составляет основную отличительную черту залога.

Закон РФ “О залоге” от 16.01.92 допускает залог с оставлением у залогодателя не только недвижимости, но и другого имущества.

Предметом залога могут служить не только движимые и недвижимые вещи, но и права пользования (например, земельными участками, зданиями и т. д.), права требования (в частности, выраженные в ценных бумагах – акциях, облигациях) и другие имущественные права.

При переходе права собственности (или иного вещного права) на заложенное имущество от должника к другому лицу залоговое право сохраняет силу (ст. 32 Закона “О залоге”). По сути, оно является не вполне обязательственным, а разновидностью вещного права – права на чужую вещь.

В договоре о залоге должен быть указан предмет залога и его оценка, существо, размер и срок исполнения обязательства, обеспечиваемого залогом. В нем также должно содержаться указание на то, у какой из сторон находится заложенное имущество.

Траст (доверительное управление имуществом собственника). Указ Президента РФ №2296 от 24.12.93 “О доверительной собственности (трасте)” установил возможность передачи права собственности и связанные с ним имущественные и личные права на определенный срок третьему лицу.

Ст. 209 ГК говорит о доверительном управлении и о том, что передача имущества в доверительное управление не влечет за собой перехода прав собственности к доверительному управляющему.

Гражданский кодекс, как и аналогичное законодательство большинства стран континентальной Европы, не оговаривает существование подобной законодательной конструкции. Считается, что *собственник либо сохраняет свои правомочия в полном объеме, даже при передаче имущества другому лицу, например, в аренду, либо утрачивает их вместе с правом собственности, но не может разделить их между собой и другими лицами.* Соответствующие доверительной собственности отношения юридически могут оформляться в виде договоров поручения или комиссии, либо любого договора об управлении имуществом. Правда, распоряжением 343-р от 15.02.94 Госкомимущество РФ утвердило типовой договор об учреждении траста (доверительной собственности) на пакет акций, находящихся в государственной собственности. Коммерческая практика разных стран показала значительные удобства в применении этого института права, например, в отношении трастовых операций банков с ценными бумагами своих клиентов. Но, в соответствии со ст. 209 ГК мы можем говорить только о *доверительном управлении имуществом*. Т. е., это право аналогично по передаче правомочий владения, пользования и распоряжения праву оперативного управления имуществом, но собственником здесь может выступать любое лицо, которое в договоре с управляющим на образование траста самостоятельно оговаривает пределы передаваемых правомочий.

1.3. Сделки с недвижимостью

В качестве **сделок** признаются действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей. Цель любой сделки – приобретение права собственности или права пользования имуществом.

Сделки могут быть двух- или многосторонними (договоры) и односторонними.

Односторонней считается сделка, для совершения которой в соответствии с Законом, иными правовыми актами или соглашением сторон необходимо и достаточно выражение воли одной стороны.

Для заключения договора необходимо выражение согласованной воли двух сторон (двухсторонняя сделка) либо трех или более сторон (многосторонняя сделка).

Сделки с недвижимостью подлежат нотариальному удостоверению и государственной регистрации.

К основным видам сделок с недвижимостью относятся:

- купля-продажа;
- мена и обмен;
- дарение;
- наследование;
- рента;
- ипотека;
- аренда;
- лизинг;
- доверительное управление (траст);
- взнос в уставный капитал ОАО, ЗАО, ООО;
- постоянное пользование;
- полное хозяйственное ведение и оперативное управление;
- приватизация.

По договору **купли-продажи** продавец обязуется передать имущество в собственность покупателю, а покупатель обязуется принять имущество и уплатить за него определенную денежную сумму. Договор должен быть нотариально удостоверен, если хотя бы одной из сторон является гражданин, и зарегистрирован в государственных органах. Поскольку здания, сооружения и т.п. объекты находятся на земле, покупателю такой недвижимости передаются права на пользование земельным участком, на котором они располагаются и без которого пользование недвижимостью невозможно.

При продаже жилого дома, его части или отдельной квартиры сохраняется право пользования соответствующей частью жилого

помещения за лицами, которые имели его до продажи, не будучи собственниками. В случае нарушения прав этих лиц договор купли-продажи считается недействительным.

При продаже предприятия как имущественного комплекса продаются не только здания и оборудование, но также права и обязанности продавца. Составляется акт инвентаризации имущества, передается бухгалтерский баланс, определяется перечень всех обязательств продаваемого предприятия, и делается это на основе независимого аудиторского заключения. Требуется согласие кредиторов на продажу, а если долги были переведены на покупателя предприятия без согласия кредиторов, то покупатель и продавец в соответствии с законом несут солидарную ответственность перед кредиторами по долгам предприятия.

По договору **мены** между сторонами производится обмен одного имущества на другое. При этом каждый из участвующих в договоре мены считается продавцом имущества, которое он дает, и покупателем имущества, которое он получает. Право собственности в этой сделке переходит к сторонам одновременно после исполнения обеими сторонами обязательств передать объекты недвижимости.

Наниматель или арендатор жилого помещения в домах государственного, муниципального, общественного жилищных фондов имеет право с согласия проживающих с ним совершеннолетних членов семьи произвести **обмен** занимаемого жилого помещения с другим нанимателем или арендатором, в т.ч. с проживающим в другом населенном пункте.

Наниматель или арендатор жилого помещения в домах государственного, муниципального, общественного жилищных фондов имеет право с согласия собственника жилищного фонда или уполномоченного собственником лица (органа) и проживающих с ним совершеннолетних членов семьи передать права и обязанности по договору найма или аренды этого помещения собственнику частного жилищного фонда взамен приобретения права собственности на жилой дом (жилое помещение). Обмен жилых помещений производится в установленном порядке.

Дарение – безвозмездная передача недвижимости собственником другому лицу, к которому переходит право собственности. Дарение оформляется в виде юридического документа – дарственной.

Для сделки дарение есть ограничения. Если объект недвижимости находится в общей совместной собственности, то дарение возможно только с согласия всех его участников. Для юридических лиц, если объект недвижимости принадлежит им на праве хозяйственного ведения или

оперативного управления, дарение возможно только с согласия собственника недвижимости.

В сделке дарения одаряемый вправе в любое время до передачи ему объекта недвижимости отказаться от него.

Наследование осуществляется по закону и по завещанию. Наследование по закону имеет место, когда и поскольку это не определено завещанием.

Если нет наследников ни по закону, ни по завещанию, либо ни один из наследователей не принял наследства, либо все наследники лишены завещателем наследства, имущество умершего по праву наследования переходит к государству.

При наследовании по закону наследниками *первой очереди* являются дети (в т.ч. усыновленные), супруг(а) и родители (усыновители) умершего, а также ребенок умершего, родившийся после его смерти.

Наследники *второй очереди* братья и сестры умершего, его дед и бабушка, как со стороны отца, так и со стороны матери. Наследники второй очереди призываются к наследованию по закону лишь при отсутствии наследников первой очереди или при неприятии ими наследства, а также в случае, когда все наследники первой очереди лишены завещателем прав наследования.

При отсутствии наследников первой и второй очереди к наследованию призываются наследники *третьей очереди*. К ним относятся братья и сестры родителей умершего (дяди и тети наследодателя).

Если таковых нет, наследство переходит к наследникам *четвертой очереди* – это прадеды и прабабки умершего, как со стороны деда, так и со стороны бабушки.

В новой части ГК РФ перечень наследников первой, второй, третьей и четвертой очередей такой же. Но согласно статье 1145 ГК РФ, при отсутствии наследников первой, второй, третьей и четвертой очередей теперь право наследовать по закону получают наследники *пятой очереди*. К ним относятся дети родных племянников и племянниц наследодателя (двоюродные внуки и внучки) и родные братья и сестры его дедушек и бабушек (двоюродные дедушки и бабушки).

Если же нет наследников пятой очереди, к наследованию призываются наследники *шестой очереди*. Это дети двоюродных внуков и внучек наследодателя (двоюродные правнуки и правнучки), дети его двоюродных братьев и сестер (двоюродные племянники и племянницы) и дети его двоюродных дедушек и бабушек (двоюродные дяди и тети).

Если не окажется наследников предшествующих очередей, к наследованию призываются пасынки, падчерицы, отчим и мачеха наследодателя – это *седьмая очередь*.

Согласно пункту 3 статьи 1148 ГК РФ наследниками по закону будут признаваться также граждане, не входящие в круг перечисленных родственников, но ко дню открытия наследства являющиеся нетрудоспособными. При наличии других наследников по закону они будут наследовать наравне с наследниками той очереди, которая призывается к наследованию. При отсутствии других наследников указанные выше иждивенцы наследодателя будут наследовать самостоятельно в качестве наследников *восьмой очереди*.

В случае оформления *завещания*, последнее должно быть составлено письменно с указанием места и времени его составления, собственноручно подписано завещателем и нотариально удостоверено.

Рента. В этом виде сделки получатель ренты – собственник объекта недвижимости передает объект в собственность плательщику ренты, который в свою очередь, обязуется в обмен на полученный объект периодически выплачивать получателю ренты определенную 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.

Ипотека – получение кредита под залог недвижимого имущества. Институт ипотеки предполагает регистрацию отношений кредитора и заемщика в специальных документах, имеющих юридическую силу, а также удостоверение прав собственности заемщика на закладываемую недвижимость.

Договор об ипотеке должен быть нотариально заверен. Ипотека регистрируется в поземельной книге по месту нахождения объекта недвижимости.

Переход права собственности или полного хозяйственного ведения на предмет ипотеки от залогодателя к другому лицу подлежит регистрации в той же поземельной книге, в которой зарегистрирована ипотека.

Предметом залога может быть всякое имущество, в т.ч. вещи и имущественные права (требования), за исключением имущества, изъятого из оборота, требований, неразрывно связанных с личностью кредитора, в частности требований об алиментах, о возмещении вреда, причиненного жизни или здоровью, а также иных прав, уступка которых другому лицу запрещена законом.

В договоре о залоге должны быть указаны предмет залога и его оценка, существо, размер и срок исполнения обязательства, обеспечиваемого залогом. В нем также должно содержаться указание на то, у какой из сторон находится заложенное имущество.

По договору **аренды** (имущественного найма) арендодатель (наимодатель) обязуется предоставить арендатору (нанимателю) имущество во временное пользование за плату для самостоятельного осуществления предпринимательской деятельности или иных целей.

Лизинг – это долгосрочная аренда, иногда на весь срок службы объекта недвижимости, допускающая возможность выкупа объекта недвижимости лизингополучателем у лизингодателя (собственника недвижимости). После истечения срока лизингового договора лизингополучатель либо возвращает имущество лизингодателю, либо продлевает срок договора, либо же выкупает имущество по остаточной стоимости.

Действительность сделок с недвижимостью определяется через совокупность следующих условий:

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

Если хотя бы одно из вышеперечисленных условий не будет соблюдено, то сделка считается недействительной.

Сделка считается **ничтожной**, если:

- совершена с целью, заведомо противной основам правопорядка или нравственности;
- волеизъявление не соответствует подлинной воле;
- нарушены форма сделки и требования о ее государственной регистрации;
- сторона сделки недееспособна, т.е. неспособна понимать значение своих действий;
- сделка юридического лица выходит за пределы его правоспособности.

Недействительная сделка не влечет юридических последствий, за исключением тех, которые связаны с ее недействительностью, и недействительна с момента ее совершения.

Контрольные вопросы и задания

1. Дайте определение недвижимости.
2. Каковы отличительные особенности недвижимости?

3. Какие вещные права предусмотрены действующим законодательством РФ?

4. Что такое сервитут?

5. Для каждого термина (1, 2, 3...) подберите соответствующее определение (а, б, в...).

1. Недвижимость
2. Аренда
3. Лизинг
4. Рента
5. Ипотека
6. Приватизация

а. Продажа или безвозмездная передача объектов государственной собственности в руки трудовых коллективов и частных лиц.

б. Залог недвижимого имущества с целью получения ссуды.

в. Доход, получаемый регулярно владельцем недвижимости, не требующий предпринимательской деятельности, путем передачи права пользования недвижимостью.

г. Предоставление недвижимости во временное пользование на договорных условиях другим лицам за плату.

д. Участок территории с принадлежащими ему природными ресурсами (почва, вода и др. минеральные и растительные ресурсы), зданиями и сооружениями.

е. Товарный кредит в основные фонды, предоставляемый в виде передаваемого во временное пользование имущества.

6. Верны ли следующие утверждения?

1. Ликвидность предприятия определяет правовые свойства недвижимости.

2. Право аренды является экономической характеристикой недвижимости.

3. Космическая станция согласно ГК РФ относится к движимым вещам.

4. Недвижимость как товар определяет возможность получения дохода.

5. Лифт в многоэтажном здании относится к движимым вещам.

6. Сдача недвижимости в аренду означает реализацию права пользования.

7. Способность недвижимости приносить владельцу доход характеризует ее как капитал.

8. Права собственности регулируются статьями Конституции РФ.

9. Получение прибыли от недвижимости есть реализация права владения.

10. Сделки с недвижимостью подлежат государственной регистрации.

11. Для признания сделки недействительной не имеет значение, что одна из сторон действовала в состоянии аффекта или заблуждения.

Раздел II. Рынок недвижимости

2.1. Основные особенности рынка недвижимости

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

С абстрактной точки зрения рынок недвижимости можно представить как фактический поток сделок с недвижимостью, с интересами и правами на недвижимость, а также поток информации, касающихся таких сделок.

Действия на рынке недвижимости представляют собой движение капитала, приносящее доход. Участники операций вступают между собой в финансовые отношения, что обуславливает тесную взаимосвязь рынков недвижимости и финансов. Более того, капитал, овеществленный в недвижимости, приносит доход, если он используется для производства товаров или услуг, сдается в аренду, перепродается и т.п. В этом случае он взаимодействует также с рынками товаров, труда. Поэтому рынки недвижимости, труда, товаров и услуг, финансов тесно связаны между собой.

Реальная экономика может быть в полной мере рыночной лишь при наличии рынка недвижимости.

Рынок недвижимости – это рынок товаров, обладающих индивидуальными характеристиками. Недвижимость может обладать различными потребительскими свойствами: степенью новизны, архитектурным стилем, внутренней планировкой, материалом изготовления, отделкой, сроком службы и т.д. Даже при совпадении внешних эксплуатационных свойств недвижимость может различаться местоположением, его инфраструктурой и экологическими особенностями. Для жилой недвижимости важен вид из окна, близость к центру, метро, месту работы, этаж на котором находится квартира и т.д.

Рынок недвижимости – это рынок ограниченных ресурсов, продавцов и покупателей. Ограничено количество продавцов недвижимости, находящейся в экологически чистых и центральных районах, объектов с высокими потребительскими свойствами. Ограничено и число покупателей такой недвижимости, так как она в силу перечисленных потребительских свойств имеет высокую цену. Указанные обстоятельства приводят к формированию практически индивидуальных цен на каждый объект недвижимости.

Информация о рынке недвижимости является не такой открытой и достаточной, как на потребительском рынке товаров и услуг. Здесь трудно получить сведения о ценах фактически состоявшихся сделок, их содержании. Высокий уровень государственных пошлин, налогообложения сделок с недвижимостью ведет к сокрытию реальной цены сделки. Часто сделки оформляются как обмен, дарение и др. Большая часть сделок купли-продажи нежилой недвижимости проводится через продажу акций, смену учредителей и т.д.

Рынок недвижимости более локализован, чем другие рынки, его объекты не могут быть перемещены и подвержены воздействию физической среды. Объекты недвижимости более дифференцированы по своим характеристикам (каждый участок земли имеет свои уникальные свойства; один и тот же тип жилья, расположенный в разных местах, будет иметь разную ценность).

Рынок недвижимости может быть сегментирован по целому ряду параметров:

– **по использованию:** жилого, коммерческого, промышленного и сельскохозяйственного назначения;

– **по географическому фактору:** местный, городской, региональный, национальный, мировой;

– **по цене:** покупатели жилья стоимостью, например, 150 000 ... 200 000 \$ будут иными, чем покупатели жилья стоимостью 15 000...20 000 \$;

– **по качеству:** квартиры одного и того же типа с ремонтом «евростандарт» могут принадлежать к совсем другому сегменту рынка, чем с обычным ремонтом, хотя обе могут находиться даже в одном доме;

– **по инвестиционной мотивации:** как средство сохранения капитала, как выгодное вложение для получения дохода в будущем и т.д.;

– **по типу прав собственности:** неограниченные права собственности, сервитуты, право на аренду, участие в кондоминиумах, право хозяйственного владения, право оперативного управления, право пожизненного владения, право постоянного пользования, другие виды прав.

Сделки с недвижимостью по своей природе носят частный характер. Поэтому открытая публичная информация по ним часто бывает неполной или неверной.

В отличие от других видов рынков, где цены определяются соотношением спроса и предложения со стороны большого числа участников, на некоторых сегментах рынка недвижимости зачастую насчитывается всего один или несколько покупателей или продавцов. Это особенно характерно для специализированных объектов или объектов уникального назначения.

При осуществлении сделок с недвижимостью необходимо различать понятия: *потребительная стоимость, стоимость и рыночная стоимость.*

Под **потребительной стоимостью** понимается полезность недвижимости, выраженная совокупностью ее потребительских характеристик. Потребительная стоимость является носителем стоимости объекта недвижимости и выступает в виде вещественного содержания богатства. Часто потребительская стоимость может не иметь количественного выражения, а описываться качественными характеристиками.

Стоимость имеет количественное выражение и представляет собой денежный эквивалент объекта недвижимости. Под стоимостью понимается величина затрат, необходимых для того, чтобы создать объект, схожий с оцениваемым (стоимость земли, материалов, строительства и т.д.)

Рыночная стоимость – это наиболее вероятная цена продажи недвижимости на данный момент времени на свободном рынке. Рыночная стоимость может быть больше, равна или меньше стоимости недвижимости. Рыночная стоимость – это цена, которая будет преобладать на свободном, открытом и конкурентном рынке на основе равновесия, устанавливаемого факторами предложения и спроса.

Рыночная стоимость – это идеальный стандарт, который не всегда достижим. По этой причине цена сделки часто не совпадает с обоснованной рыночной стоимостью. Поэтому необходимо различать понятия «*рыночная стоимость*» и «*рыночная цена*».

Рыночная цена – это договорная цена, реализованная в результате переговоров между покупателем и продавцом.

Различие между *рыночной стоимостью* и *рыночной ценой* объясняется тем, что для того, чтобы цена была равновесной, необходимо соблюдение ряда условий, которые в реальной сделке достаточно часто нарушаются.

К таким условиям относятся следующие:

1. Рынок, должен быть открытым, конкурентным и позволять свободно взаимодействовать достаточному числу покупателей и продавцов конкурентоспособных объектов недвижимости.

2. Покупатели и продавцы типичны по своей мотивации, экономически рациональны, не находятся под посторонним влиянием, разумно осторожны, обладают необходимыми знаниями и стремятся в максимальной степени реализовать свои интересы.

3. Собственность будет находиться на рынке в течение разумного периода времени, чтобы быть доступной для покупателей.

4. Оплата сделки производится теми способами, которые соответствуют стандартам рынка, т.е. покупатель использует типичные для данного рынка условия финансирования.

В реальной жизни эти допущения часто нарушаются (покупатели не обязательно хорошо информированы, свободны от влияния или действуют независимо и т.п.).

Рынок недвижимости выполняет в экономике ряд важных функций:

- установление равновесных цен, при которых платежеспособный спрос соответствует объему предложения недвижимости;
- регулирующая, с помощью которой распределяются ресурсы по сферам экономики, формируется ее эффективная структура и удовлетворяются общественные интересы;
- коммерческая, заключающаяся в организации движения капитала и получения прибыли;
- санирования, выражающаяся в очищении экономики от слабых, неконкурентоспособных и малоэффективных элементов;
- стимулирующая, заключающаяся в развитии конкуренции и использовании научно-технических и управленческих новшеств в погоне за прибылью при создании и использовании недвижимого имущества;
- социальная, проявляющаяся в росте активности населения, стремящегося стать собственниками квартир, а также других капитальных и престижных объектов.

2.2. Структура рынка недвижимости

На рынке недвижимости выделяются две его составляющие: первичный и вторичный рынок недвижимости.

На **первичном рынке** недвижимость как товар выступает впервые. Основными продавцами недвижимости в таком случае выступают государство в лице своих федеральных, региональных и местных органов власти, а также строительные компании – поставщики жилой и нежилой недвижимости.

На **вторичном рынке** недвижимость выступает как товар, ранее бывший в употреблении и принадлежащий определенному собственнику – физическому или юридическому лицу.

Подобное деление рынка имеет место и на рынке потребительских товаров, рынке ценных бумаг и т.д. Но там товары свободно перемещаются в экономическом пространстве, в то время как предложение на рынке недвижимости всегда привязано к определенному региону, в рамках города – определенному району или даже микрорайону.

Учитывая, что потребности населения в жилье, а предпринимателей в производственной недвижимости далеки от удовлетворения, дальнейшее развитие рынка недвижимости связано с новым строительством, а, следовательно, с более быстрым развитием первичного рынка недвижимости.

Первичный и вторичный рынки тесно взаимосвязаны. Например, если по каким-либо причинам (спад деловой активности, неблагоприятная экологическая обстановка, затяжной межнациональный или религиозный конфликт и т.д.) в регионе увеличивается предложение недвижимости на вторичном рынке, то автоматически падает спрос и цены на первичном рынке.

По структуре рынок недвижимости делится на:

- рынок жилья;
- рынок коммерческой недвижимости;
- рынок земли.

Субъектами рынка недвижимости являются:

- покупатели (физические и юридические лица);
- инвесторы;
- продавцы (собственники имущества, фонды имущества, органы, уполномоченные местной властью);
- всевозможные посредники, организующие процесс купли-продажи и передачи прав собственности:
 - агентства оценщиков;
 - риэлтерские фирмы;
 - юридические фирмы;
 - рекламные агентства;
 - биржи недвижимости;
 - страховые компании;
 - аукционные фирмы;
 - фондовые биржи;
 - конкурсные комиссии;
 - чековые инвестиционные фонды;
 - комиссии по приватизации предприятий;
 - банки (в т.ч. ипотечные) и др.
- государственные органы:
 - бюро технической инвентаризации (ПИБ);
 - комитеты по управлению имуществом (КУГИ);
 - арбитражные суды;
 - нотариальные конторы;
 - налоговые инспекции;
 - комитеты по земельным ресурсам и землеустройству.

Рынок жилья. В качестве объектов недвижимости на рынке жилья выступают жилые дома с жилыми и нежилыми помещениями, квартиры, иные жилые помещения в жилых домах и других строениях, пригодные для постоянного и временного проживания, сооружения и элементы инженерной инфраструктуры жилищной сферы.

Жилым помещением признается помещение, отвечающее установленным санитарным, противопожарным, градостроительным и техническим требованиям и предназначенное для проживания граждан.

Не допускается размещение в жилых домах промышленных производств. Размещение собственником в принадлежащем ему жилом помещении предприятий, учреждений или организаций допускается только после перевода такого помещения в нежилое, определяемом жилищным законодательством.

Основной предпосылкой для формирования рынка жилья является закрепленное главой 18 ГК РФ и Законом РФ «Об основах федеральной жилищной политики» право собственности и другие вещные права на недвижимость в жилищной сфере.

Право собственности на жилье возникает только после государственной регистрации этого права.

В Санкт-Петербурге регистрацию квартир осуществляет Городское бюро регистраций (ГБР). Порядок оформления и государственной регистрации недвижимости изложен в Инструкции, представленной в приложении №1 к Приказу КЗРиЗ от 29 сентября 1995 г. №73. Там же приводится список документов, представляемых для регистрации.

Срок рассмотрения документов в ГБР – 30 дней. Основанием для отказа в регистрации могут быть наличие спора или ареста в отношении объекта недвижимости и несоответствие документов требованиям законодательства. Отказ может быть оспорен в суде. При положительном решении ГБР удостоверяет факт регистрации прав на объект недвижимости путем выдачи свидетельства.

Рассмотрим порядок сделок с квартирами. Предметом сделок могут быть приватизированные либо приобретенные в собственность в ином установленном законодательством порядке квартиры.

Купля-продажа квартир возможна за любую сумму по соглашению сторон, но не ниже балансовой стоимости квартиры. Кроме того, возможно заключение договора аренды, а также договора безвозмездного пользования.

Сделка с квартирами удостоверяется нотариально при наличии правоустанавливающего документа, которым может быть:

- документ о приватизации квартиры;
- справка ЖСК;
- договоры о ранее заключенных сделках с квартирой;
- свидетельство о праве на наследство по закону или по завещанию;

– договор дарения.

Правоустанавливающий документ регистрируется по месту нахождения квартиры.

Госпошлина за составление и удостоверение договоров отчуждения и приобретения квартир взимается в размере 3-4% от суммы договора, но не менее установленного законом размера минимальной оплаты труда.

Сделки с квартирами могут быть совершены доверенным лицом на основании доверенности.

Для иностранных граждан и лиц без гражданства сделки, связанные с приобретением квартир, оформляются в общем порядке (Закон РСФСР «Об иностранных инвестициях в РСФСР»).

Для оформления в нотариальной конторе сделки, в результате которой собственником квартиры становится хозяйствующий субъект, необходимо представить устав хозяйствующего субъекта, документ, подтверждающий полномочия руководителя, или доверенность, если документ подписывает доверенное лицо. Новым собственником квартиры или его доверенным лицом договор должен быть зарегистрирован в районном ПИБе. Зарегистрированный договор является единственным удостоверением права собственности.

Конъюнктура рынка жилья складывается под воздействием следующих основных показателей: изменение структуры спроса и предложения, цены на жилье разных типов, соотношение между строительной и рыночной стоимостью.

Рынок коммерческой недвижимости стал формироваться в связи с приватизацией предприятий. Он гораздо меньше, чем рынок жилья, количество сделок невелико, но в связи с высокой стоимостью объектов является привлекательным для структур, работающих на данном рынке.

На рынке коммерческой недвижимости преобладают сделки аренды, а не купли-продажи или мены, как на рынке жилья. Рынок имеет большие перспективы и резервы для своего развития, особенно в крупных городах, но развивается медленно.

Рынок коммерческой недвижимости состоит из рынка нежилых помещений и рынка промышленной недвижимости.

Рынок нежилых помещений подразделяется на несколько сегментов, которые различаются по функциональному назначению объектов: офисные, торговые, складские и производственные.

На рынке нежилых помещений можно отметить две составляющие: первичный и вторичный рынок.

Первичный рынок образуют нежилые помещения муниципального фонда, которые предоставляются в аренду через коммерческие конкурсы и аукционы, организуемые комитетами по управлению городским имуществом. Этот рынок, хотя и имеет большие перспективы и резервы

для развития, особенно в крупных городах, развивается очень медленно и неравномерно. Предложение муниципальных площадей носит ограниченный характер, конкурсы проводятся редко, а количество выставляемых лотов редко бывает более 10. При этом предлагаются большей частью подвальные и полуподвальные помещения, помещения на первом этаже в жилом фонде.

На конкурсах, которые проводят уполномоченные муниципальными властями риэлтерские фирмы, победитель должен одновременно оплатить право аренды на весь срок, а далее регулярно оплачивать аренду и коммунальные услуги в течение всего срока аренды.

Кроме прав арендаторы нежилых помещений приобретают обязанности проводить за свой счет текущий ремонт, благоустраивать прилегающую территорию и всегда быть готовыми к росту расходов, связанных с арендой.

Конечные ставки арендной платы за нежилые помещения на муниципальных коммерческих конкурсах ниже, чем на вторичном рынке и зависят от типа и месторасположения помещения, наличия отдельного входа, охраны, мест для парковки автомобилей и количества телефонных линий. Затраты времени и средств на получение необходимой информации и на заключение договора аренды порой сопоставимы с расходами на аренду по рыночным ставкам.

В случае желания арендатора использовать нежилые помещения не только как офис, но и как торговый склад или по иному назначению стоимость аренды возрастает. Причем перепланировка и переоборудование помещения на соответствие установленным задачам арендатора обычно производится за его счет по письменному согласованию с арендодателем и уполномоченными городскими службами, что должно предотвратить нарушение строительных норм и правил, а также правил пожарной и санитарной безопасности.

Нежилая площадь может арендоваться у собственника помещения, у арендатора (субаренда) и у балансодержателя федеральной или муниципальной собственности. При аренде федеральной или муниципальной собственности у балансодержателя для совершения сделки необходимо получить разрешение собственника.

Следует отметить, что в настоящее время систематизированная, полная и доступная информация о состоянии первичного и вторичного рынка нежилых помещений отсутствует, так как отсутствует обязательная регистрация договоров аренды.

Приобретение зданий и нежилых помещений в собственность сдерживается проблемами, связанными с правом собственности на земельный участок, на котором расположено строение, а также различных правил и условий покупки для основных групп покупателей (арендаторы, получившие право аренды в процессе приватизации или на конкурсах и

аукционах, или инвестировавшие средства в арендованные помещения, или не входящие в эти группы арендаторы и покупатели).

Приобретение нежилых помещений в собственность, т.е. их приватизация, законодательно установлена целым рядом нормативных актов.

В соответствии с п. 2.6. "Государственной программы приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации", п.4 "Основных положений Государственной программы приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации после 1 июня 1994 года" предусмотрена приватизация недвижимого имущества, находящегося в Федеральной собственности, собственности субъектов Российской Федерации и муниципальной собственности.

В этих нормативных актах определены: круг субъектов, имеющих право приватизировать недвижимость; порядок ее продажи и определения цены, по которой могут быть проданы указанные объекты; основания отказа в продаже недвижимости. При этом допускается продажа с аукциона или по конкурсу в соответствии с законодательством Российской Федерации только незанятых (неиспользуемых) объектов нежилого фонда, в том числе предназначенных для реконструкции. Продажа других объектов нежилого фонда в этом порядке не допускается.

Предприниматели могут выкупить арендуемые ими у государства объекты нежилого фонда в соответствии с Положением о продаже и временном порядке определения цены приобретения объектов нежилого фонда, сданных в аренду, которое утверждено распоряжением Госкомимущества России от 16 февраля 1994 г. № 353-р.

Это положение применяется при приобретении гражданами-предпринимателями и хозяйствующими субъектами недвижимости, в уставном капитале которых доля (паи), находящаяся в государственной и муниципальной собственности, составляет не более 25%, в случае если договор аренды был заключен ими на основании конкурса или аукциона объектов нежилого фонда, а также хозяйствующими субъектами, созданными в процессе приватизации сданных в аренду объектов нежилого фонда: зданий, сооружений, нежилых помещений в жилых домах, включая встроенно-пристроенные.

Продавцом сданных в аренду объектов нежилого фонда является соответствующий комитет по управлению государственным имуществом: федеральной или муниципальной собственности.

Продажа осуществляется только арендаторам на основании заявления, поданного ими продавцу, и заключения в 10-дневный срок договора купли-продажи или дополнительного соглашения при наличии в договоре аренды права выкупа.

На рынке промышленной недвижимости обращаются промышленные здания и сооружения, созданные в эпоху индустриализации и в большей своей части не соответствующие современным условиям производства. Требования к производственным помещениям зависят от специфики и технологии производства, требований по пожарной и экологической безопасности, по санитарно-техническому состоянию.

Предприятие в целом или его части могут быть объектом купли-продажи, залога, аренды и других сделок, связанных с установлением, изменением и прекращением вещных прав.

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

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

Экономические, правовые и политические условия в России пока недостаточно благоприятны для приобретения нежилых помещений и поэтому на данный момент преобладающей формой является аренда.

Рынок земли. Во многих странах земля является одной из основных ценностей, обращающихся на рынке недвижимости. В России рынок земельных участков только начинает складываться. Имеют место операции с садово-огородными участками, дачными участками, небольшое количество операций с землями выкупленных предприятий

Сделки с землей регулируются ГК РФ, Земельным кодексом РСФСР, Указом Президента РФ от 29 октября 1993 г. "О регулировании земельных отношений и развитии аграрной реформы в России" и целым рядом нормативно-законодательных актов. Например, Положением о порядке ведения государственного земельного кадастра, Положением о проведении конкурсов и аукционов по продаже земельных участков и других операций с землей.

Каждому собственнику земельного участка выдается свидетельство на право собственности на землю, которое подлежит регистрации в регистрационной (поземельной) книге. Свидетельство является документом, удостоверяющим право собственности на земельный участок, и служит основанием при совершении сделок купли-продажи, залога,

аренды, других действий по владению, пользованию и распоряжению земельным участком.

Собственник земельного участка может возводить на нем здания и сооружения, осуществлять их перестройку и снос, разрешать строительство на нем другим лицам. Эти права осуществляются при условии соблюдения градостроительных и строительных норм и правил, а также требований о назначении земельного участка.

При первичном предоставлении земельного участка свидетельство выдается соответствующим комитетом по земельным ресурсам и землеустройству по решению местной администрации. При купле-продаже земельных участков и в других случаях перехода права собственности на землю свидетельства выдаются указанным комитетом на основании договора купли-продажи (купчей) или иных документов, подтверждающих переход права собственности на землю.

Основаниями для отказа в выдаче свидетельства на право собственности на землю являются:

- прямой запрет в законодательных актах РФ на предоставление земельных участков в собственность;
- наличие на момент обращения с заявлением споров о принадлежности данного земельного участка;
- изменение целевого назначения земельного участка, за исключением случаев, предусмотренных Указом Президента РФ от 29 октября 1999г. №1767 "О регулировании земельных отношений и развитии аграрной реформы в России".

Продажа земельных участков производится на конкурсах и аукционах.

Граждане, получившие участки в пожизненное наследуемое владение или бессрочное (постоянное) пользование или взявшие их в аренду, кроме аренды у граждан, имеют право на предоставление и выкуп этих участков в собственность.

Земельные участки могут быть незастроенными и застроенными.

Незастроенные земельные участки - это участки, на которых или под которыми не расположены здания, строения, сооружения, делающие невозможной застройку таких участков.

Застроенные земельные участки - это участки, на которых или под которыми расположены предприятия, здания, строения, сооружения.

Застроенным земельным участком предприятия считается вся его территория, за исключением пустующих незастроенных (в т.ч. зарезервированных в соответствии с проектной документацией) земельных участков. Застроенные земельные участки в городах и населенных пунктах продаются по цене, которая не может быть меньше нормативной цены за землю и больше ее трехкратной величины.

При продаже застроенного земельного участка в границах городов и иных населенных пунктов в соответствии с Основными положениями право собственности на земельный участок включает право на любое разрешенное его использование, под которым впредь до введения в действие законодательства о территориальном зонировании понимается право использовать участок вместе с расположенными на нем зданиями, сооружениями, строениями всеми способами, не противоречащими ограничениям, установленным соответствующими органами власти (органами местного самоуправления) согласно действующим законодательствам и утвержденными строительными, санитарными, природоохранными, противопожарными нормами. При этом не допускается установления: целевого (единственного) способа использования объекта недвижимости, в т.ч. земельного участка и ограничения на использование отдельного участка.

Такие ограничения могут устанавливаться только для всех участков в пределах данной функциональной зоны в соответствии с законодательством РФ. Собственник вправе использовать застроенный земельный участок вместе с расположенными на нем зданиями, сооружениями, строениями, помещениями теми способами и в тех целях, которые не запрещены в пределах данной функциональной зоны этого города (населенного пункта) или в радиусе 100м от границ данного участка.

Для продаваемых застроенных земельных участков определяются следующие публичные сервитуты, в соответствии с которыми собственники указываемых земельных участков должны обеспечить:

- безвозмездное и беспрепятственное использование объектов общего пользования, которые существовали на момент передачи земельного объекта в собственность;
- возможность размещения на участке межевых и геодезических знаков и подъездов к ним;
- возможность доступа на участок соответствующих муниципальных служб для ремонта объектов инфраструктуры.

Изменение указанных и введение новых публичных сервитутов может осуществляться лишь федеральным законом или принятыми в соответствии с федеральным законом нормативно-правовыми актами.

Собственники земельных участков имеют право на оформление в собственность безвозмездно той части объектов инженерной инфраструктуры, которая используется исключительно для обеспечения объекта (объектов) недвижимости данного собственника (до границы участка или для кабелей и трубопроводов – до соединения с соответствующими магистралями) по договору с соответствующим органом. Строительство на участке новых объектов инфраструктуры, в т.ч. прокладка электрических и телефонных кабелей, водопровода,

газопроводов, канализации, размещение которых может нанести ущерб собственнику, осуществляется на компенсационной основе в соответствии с договором между собственником участка и соответствующим государственным (муниципальным) органом. Действительными являются ограничения на использование застроенного земельного участка, существующие на момент приватизации (продажи) предприятия или иного объекта недвижимости.

Выдача и направление указанных договоров регистрируется продавцом в соответствующем реестре (Книге регистрации договоров купли-продажи земельных участков для собственников помещений, зданий, сооружений).

Соответствующий КЗРиЗ и орган архитектуры и градостроительства обязаны в двухмесячный срок представить для ознакомления заявителю подлежащие регистрации сведения об ограничении прав на использование земельного участка, в т.ч. о публичных сервитутах, существовавших на дату продажи здания, строения, сооружения, предприятия, а также о таких сервитутах, установление которых было предусмотрено решением правомочных органов государственной власти (местного самоуправления), принятыми на указанную дату.

Оплаченное платежное поручение на оплату стоимости земельного участка и договор купли-продажи являются основанием для регистрации в установленном законом порядке права собственности на землю.

Регистрация прав на недвижимое имущество, включая описание прав по использованию земельного участка и публичных сервитутов, осуществляется органами, уполномоченными в соответствии с законодательством РФ.

Использование земли в стране является платным.

Взимание платы за землю производится в соответствии с Законами РФ от 11 сентября 1991 г. "О плате за землю", от 14 февраля 1992 г. "О внесении изменений и дополнений в статьи 6, 8 и 12 Закона РСФСР "О плате за землю", от 16 июля 1992 г. "О внесении изменений и дополнений в налоговую систему России" и от 9 августа 1994 г. "О внесении изменений и дополнений в закон РСФСР "О плате за землю".

Формами платы являются земельный налог, арендная плата, нормативная цена земли.

Собственники земли, землевладельцы и землепользователи облагаются ежегодным земельным налогом.

За землю, переданную в аренду, взимается арендная плата.

Для покупки и выкупа земельных участков, а также для получения кредита под залог земли применяется нормативная цена земли.

Конкретный порядок взимания платы за землю установлен Инструкцией Государственной налоговой службы РФ от 17 апреля 1995 г. № 29 по применению Закона РФ "О плате за землю".

Объектами обложения земельным налогом и взимания арендной платы являются земельные участки, части земельных участков, земельные доли (при общей долевой собственности на участок), предоставленные хозяйствующим субъектам и гражданам в собственность, владение или пользование (аренду).

Нормативная цена земли - это показатель, характеризующий стоимость участка определенного качества и местоположения, исходя из потенциального дохода за расчетный срок окупаемости.

Нормативная цена земли предназначена для обеспечения экономического регулирования земельных отношений при передаче земли в собственность, установлении коллективно-долевой собственности на землю, передаче по наследству, дарении и получении банковского кредита под залог земельного участка.

Контрольные вопросы и задания

1. Дайте определение рынка недвижимости.
2. В чем сущность и содержание рынка недвижимости?
3. Охарактеризуйте особенности рынка недвижимости.
4. Параметры сегментации рынка недвижимости.
5. В чем разница между стоимостью, рыночной стоимостью и рыночной ценой недвижимости?
6. Структура рынка недвижимости.
7. Субъекты рынка недвижимости.

8. Верны ли следующие утверждения?

1. Рынок недвижимости средство осуществления перехода недвижимости и юридических прав на нее от продавца к покупателю или пользователю на основе конкурентного спроса и предложения.

2. Сегмент рынка часть рынка, выделенная по какому-либо признаку: виду товара, территории, социальным особенностям покупателей и т.п.

3. Развитие рынка жилья сдерживает низкие доходы населения, отсутствие действенной системы ипотечного кредитования и плохой инвестиционный климат.

4. Рынок недвижимости по однородным признакам делится на сегменты – региональной, жилищный, вещных прав, промышленных объектов и т.д.

5. Недвижимость как товар характеризуется высокой ликвидностью, коротким жизненным циклом, отсутствием необходимости регистрации прав.

6. Наиболее развитым рынком недвижимости РФ является рынок жилья.

Раздел III. Оценка недвижимости

3.1. Назначение оценки и основные понятия

Оценка стоимости имущества проводится для различных целей. Она лежит в основе продажи, передачи недвижимости в залог, сдачи в аренду, в доверительное управление; внесение в уставной капитал акционерного общества, дарения, наследования (для исчисления налога) и многих других операций, совершаемых на рынке недвижимости.

Стоимость недвижимости – понятие неоднозначное. Существует множество определений, отражающих разное содержание этого понятия. Все виды стоимости недвижимости можно условно разделить на два больших подвида, связанных между собой, но качественно и количественно не тождественных (рис.3.1).

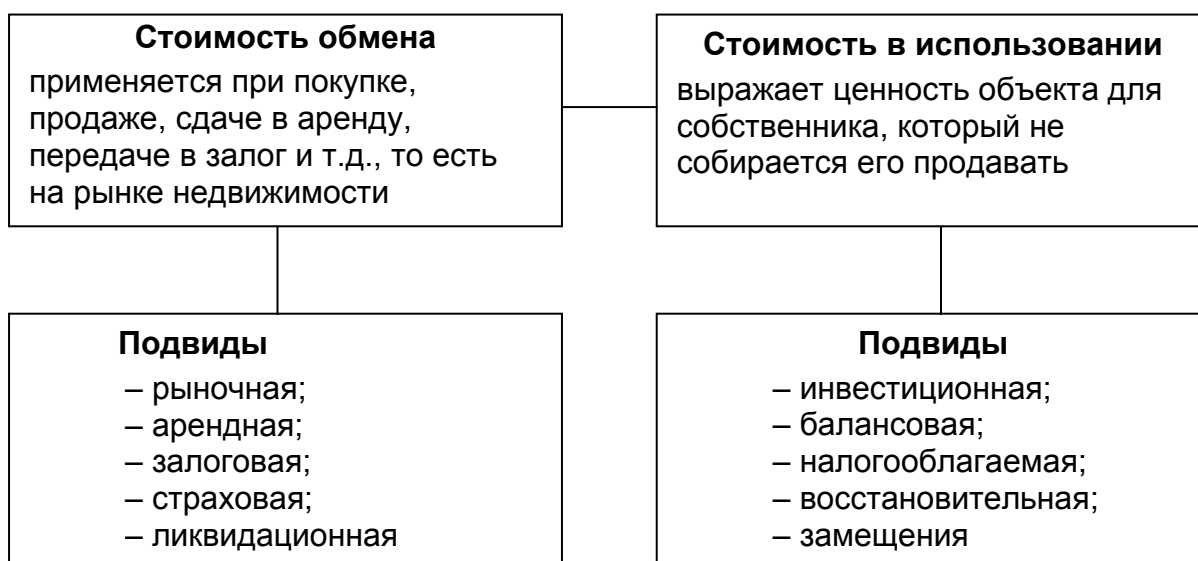


Рис.3.1. Виды и подвиды стоимости недвижимости

Рыночная стоимость – это расчетная сумма, за которую был бы произведен обмен имущества на дату оценки между заинтересованным покупателем и заинтересованным продавцом в коммерческой («на расстоянии руки») сделке после надлежащего маркетинга, в которой стороны действовали бы, будучи хорошо осведомленными, расчетливо и без принуждения. Рыночная стоимость является предметом торга и может как повышаться, так и понижаться.

Арендная стоимость – это рыночный размер арендной платы за сдаваемую внаем недвижимость.

Залоговая стоимость определяется для целей ипотечного кредитования на основе рыночной стоимости.

Страховая стоимость определяется по стоимости восстановления или замещения объекта, подверженного риску уничтожения или разрушения. На базе страховой стоимости объекта определяется страховые суммы, выплаты и проценты.

Ликвидационная стоимость представляет собой денежную сумму, которую собственник может получить при вынужденной продаже объекта.

Инвестиционная стоимость – это 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.

Балансовая стоимость отражается в бухгалтерской документации и представляет собой стоимость имущества, по которой оно числится на балансе предприятия.

Налогооблагаемая стоимость исчисляется для целей налогообложения. В соответствии с российским законодательством она тождественна инвентаризационной стоимости, базирующейся на восстановительной стоимости с учетом степени износа. В странах с развитой рыночной экономикой налогообложение осуществляется по рыночной стоимости.

Восстановительная стоимость равна издержкам на воспроизводство точной копии объекта недвижимости.

Стоимость замещения равна издержкам на воспроизводство аналогичного объекта, но в новом архитектурном стиле, с использованием новых материалов, прогрессивных строительных технологий и современного оборудования.

В оценочной деятельности основным видом является **стоимость обмена**, а ее главным подвидом – рыночная стоимость, т.к. на ее основе или с ее учетом определяется арендная, страховая, залоговая, ликвидационная и другие подвиды стоимости, которые необходимы для проведения операций на рынке недвижимости.

Стоимость в использовании с ее подвидами является расчетной, не рыночной величиной и по существу субъективной оценкой собственника. Она необходима для сравнения с альтернативными вариантами инвестиций, сопоставления с затратными оценками на создание аналогичных объектов и других целей.

Рыночная стоимость, как известно, определяется соотношением спроса и предложения. Под спросом понимается то количество

недвижимости данного вида, которое участники рынка готовы приобрести по определенной цене в течение определенного времени. Под **предложением** понимается количество недвижимости определенного вида, которое выставляется на продажу или сдается в аренду по заданной цене в течение определенного времени. Точка рыночного равновесия, в которой совпадают спрос и предложение, определяет рыночную стоимость недвижимости данного вида и равновесный объем. Спрос, предложение и рыночная стоимость недвижимости подвержены влиянию множества факторов (рис.3.2).



Рис.3.2. Факторы, влияющие на спрос, предложение и рыночную стоимость недвижимости

При оценке рыночной стоимости необходимо принимать во внимание, что на нее влияет и период времени, в котором она рассматривается. В краткосрочном периоде на рыночную стоимость влияет главным образом спрос, т.к. предложение не успевает приспособиться к изменениям спроса. В долгосрочном периоде влияние предложения усиливается, и оно активно влияет на рыночную стоимость. Рыночная стоимость, как показывает опыт, подвержена влиянию многочисленным, преходящим событиям. Они иногда взаимно погашают влияние друг друга, но могут и усиливать совокупное воздействие на стоимость. Поэтому рыночные цены нестабильны. Вот почему оценка недвижимости, особенно специфической или уникальной, осложнена и требует применения разнообразных методов, результаты которых необходимо согласовывать для получения результирующей оценки.

3.2. Принципы оценки недвижимости

Оценка недвижимости всегда субъективна, даже если оценщик профессионально грамотен и независим в суждениях. Это обусловлено сложностью процесса оценки, связанной с необходимостью учета большого количества далеко не всегда известных факторов, взаимодействие которых между собой и влияние на результаты оценки довольно неоднозначно. Поэтому нередки споры о достоверности предложенной оценщиком рыночной стоимости недвижимости.

По этой причине желательно, чтобы оценщики руководствовались единообразными методическими правилами, учитывающими все многообразие условий, влияющих на результат оценки, и в случае разногласий независимая сторона могла пройти по всем звеньям унифицированной процедуры, обнаружить источники возможных ошибок и при необходимости откорректировать результат.

Мировая практика выработала унифицированный набор методических правил и приемов – *принципов оценки недвижимости*, - на основании которых определяется степень воздействия различных факторов на стоимость объекта недвижимости.

Принципы оценки недвижимости могут быть условно объединены в следующие четыре группы (рис.3.3):

- 1) принципы, основанные на представлении пользователя;
- 2) принципы, связанные с землей, зданиями, сооружениями;
- 3) принципы, связанные с рыночной средой;
- 4) принцип наилучшего и наиболее выгодного использования.



Рис.3.3. Принципы оценки недвижимости

1. Принципы, основанные на представлении пользователя, отражают его представление об объекте недвижимости и включают полезность, замещение и ожидание.

Принцип полезности заключается в том, что всякая недвижимость обладает стоимостью только в том случае, если она полезна какому-либо потенциальному инвестору и может быть нужна для реализации определенных функций или личных потребностей, например для работы промышленного предприятия или выращивания урожая. Она может быть полезной, поскольку кто-то готов платить арендную плату за временное владение ею, создает у собственника чувство гордости или удовлетворяет иную психологическую потребность.

Полезность – это способность недвижимости удовлетворять потребностям пользователя в данном месте и в течение данного периода времени.

В случае с приносящей доход недвижимостью удовлетворение потребностей пользователя, в конечном счете, может быть выражено в виде потока доходов.

Принцип замещения устанавливает верхний предел стоимости недвижимости. Он гласит, что максимальная стоимость собственности определяется наименьшей ценой или стоимостью, по которой может быть приобретена другая собственность с эквивалентной полезностью.

Рациональный покупатель не заплатит за собственность больше цены, взимаемой за другую собственность такой же полезности. Соответственно, было бы неразумно платить за уже существующий объект больше, если другой объект с аналогичной полезностью может быть воспроизведен без необоснованной задержки при меньших затратах.

Сходным с принципом замещения является понятие *альтернативные издержки*. Альтернативные издержки – это то, что потеряет инвестор, отказавшись от альтернативных вариантов вложения средств и инвестируя именно в данный объект недвижимости.

Принцип ожидания выражает, что полезность объекта недвижимости для пользователя и его стоимость прямо связаны с потоком доходов или других выгод, ожидаемых от использования оцениваемого объекта, а также его перепродажи.

Ожидание – это установление текущей стоимости доходов или других выгод, которые могут быть получены в будущем от владения собственностью.

В общем, полезность объекта собственности связана со стоимостью прогнозируемых будущих выгод. Стоимость приносящих доход объектов определяется тем, какую чистую выдержку от его использования, а также от его перепродажи ожидает потенциального покупателя. Однако ожидания со временем могут меняться. Например, на мнение людей о конкретной собственности может повлиять такое событие, как объявление о строительстве метро, завода, автострады и т.д.

Поскольку деньги приносят процент, то один рубль, который должен быть получен в будущем, имеет меньшую стоимость, чем рубль нынешний. Речь идет о *стоимости денег во времени*. Процесс приведения будущих доходов к их текущей стоимости называется **дисконтированием**.

2. Принципы, связанные с землей, зданиями и сооружениями.

К этой группе относятся принципы:

- остаточной продуктивности;
- вклада;
- возрастающей и убывающей отдачи;
- переменных пропорций;
- оптимальных величин;
- оптимального разделения прав.

Принцип остаточной продуктивности (или производительности) устанавливает, что в основе стоимости земли лежит ее остаточная продуктивность. Смысл этого утверждения вытекает из экономического соображения, согласно которому любой вид деятельности требует наличия четырех факторов производства: труда, капитала, предпринимательской деятельности, земли (см. табл.3.1).

Таблица 3.1

Факторы производства и их компенсация

Факторы	Компенсация
Труд	Зарплата, жалование, комиссионные вознаграждения
Капитал (деньги, или то, что покупается за деньги)	Процент, дивиденды
Предпринимательская деятельность (управление)	Прибыль, вознаграждения управляющим
Земля	Рента

Труд представляет собой совокупность работ по производству товара (услуги) и реализации его на рынке. В данное понятие не входит управленческая деятельность.

Капитал – это денежные средства, вкладываемые в воспроизводство основных фондов и оборотных средств, а также в другие три фактора производства: труд, землю и управление.

Предпринимательская деятельность включает в себя знания, умения, предпринимательские способности и управленческий талант. Именно успешное управление позволяет оптимизировать производство и получать максимальную прибыль.

Земля представляет собой земельный участок и находящиеся на нем природные ресурсы: замкнутые водоемы, животный и растительный мир, минералы.

Каждый фактор должен быть оплачен из чистых доходов, полученных от предпринимательской деятельности. Однако, поскольку земля физически недвижима, а труд, капитал и предпринимательство привлекаются к ней для осуществления предпринимательской

деятельности, то сначала должны быть оплачены три этих фактора, а уже затем остаток доходов выплачивается собственнику земли как рента. То есть земля имеет «остаточную стоимость» и какую-либо ценность только тогда, когда есть остаток после оплаты всех других факторов производств.

Отсюда *остаточная продуктивность выражается чистым доходом, отнесенным к земле после того, как были оплачены затраты на труд, капитал и предпринимательство.*

Остаточная продуктивность может иметь место, поскольку земля позволяет пользователю максимизировать выручку, минимизировать затраты, удовлетворять потребности в каких-либо удобствах или добиваться сочетания этих трех условий. Например:

– *Максимизация выручки* – владелец магазина заплатит больше за участок, находящийся на виду и место, доступное большому числу покупателей.

– *Минимализация затрат* – производитель автомобилей заплатит больше за тот участок, который находится рядом с железнодорожной веткой, чем находящийся в деловой части города.

– *Удовлетворение потребностей в удобствах* – пользователь жилец больше заплатит за место, с которого открывается красивый вид.

Принцип вклада (предельной производительности) означает, что в результате инвестиций должен быть получен доход, остающийся после покрытия издержек.

Вклад – это сумма, на которую увеличивается или уменьшается стоимость объекта недвижимости либо чистый доход от него вследствие наличия или отсутствия какого-либо дополнительного фактора производства или компоненты недвижимости. Необходимо отметить, что вклад – это сумма прироста стоимости объекта недвижимости в результате привнесения какого-либо нового фактора или компоненты, а не фактические затраты на сам фактор.

Например: застройщик решает, построить ли при жилом комплексе бассейн. Затраты на строительство бассейна составляют 17 500 USD. При наличии бассейна комплекс будет стоить 1 165 000 USD, без него – 1 140 000 USD. Таким образом, бассейн добавит к общей стоимости 25 000 USD. Поскольку затраты на это удобство ниже, чем его вклад в стоимость, расчетливый застройщик должен построить бассейн.

Принцип возрастающей и убывающей отдачи утверждает, что увеличение инвестиций в основные факторы производства ведет к увеличению темпов роста прибыли лишь до определенного предела, после которого прирост прибыли становится меньше, чем прирост капиталовложений. Этот предел соответствует максимальной стоимости недвижимости.

Принцип сбалансированности (пропорциональности) устанавливает, что недвижимость достигает точки максимальной производительности или наилучшего использования, когда факторы производства (земля, труд, капитал и управление) сбалансированы друг с другом.

Принцип оптимальных величин является разновидностью принципа сбалансированности. Он гласит, что при сложившихся на рынке недвижимости тенденциях большим спросом пользуется определенная (оптимальная) величина объекта недвижимости данного типа.

Принцип имущественного разделения прав нацеливает на разделение и последующее соединение прав на недвижимость так, чтобы увеличить общую стоимость недвижимости. Действующее законодательство Российской Федерации позволяет разделять и продавать по отдельности имущественные права. Помимо права собственности, которое подразумевает права владения, пользования и распоряжением имуществом, имущественными правами являются также: право пожизненного наследуемого владения, право постоянного (бессрочного) пользования, право хозяйственного владения, право оперативного управления, аренда, а также различного рода сервитуты.

3. Принципы, связанные с рыночной средой определяют воздействие внешних условий на рыночную стоимость недвижимости

К данной группе относятся следующие принципы: соответствия среды, зависимости, спроса и предложения, конкуренции, изменения.

Принцип соответствия среды гласит, что стоимость объекта недвижимости достигает своей максимальной величины в среде наиболее физически, экономически и социально совместимой с объектом недвижимости. Например, стоимость квартиры «хрущевка» меньше стоимости такой же по площади квартиры в доме, построенном по современным проектам.

Принцип зависимости (внешнего воздействия) устанавливает влияние на стоимость недвижимости различных факторов внешней среды.

Эти факторы в зависимости от степени влияния на тот или иной объект подразделяются на основные и дополнительные; в зависимости от сферы влияния – на климатические, геологические, региональные, социальные, экономические, экологические, демографические, юридические, международные, градостроительные, отраслевые и технические. Основным фактором, влияющим на стоимость объекта недвижимости, является его местоположение. Оно во всех случаях

относится к основным, и с него необходимо начинать анализ стоимости объектов недвижимости. Другой основной фактор – близость объекта недвижимости к развитой инфраструктуре: дорогам, торговым и культурным центрам и пр. Два этих фактора – местоположение объекта и связь его с рынком пользователя – в совокупности составляют понятие «экономическое местоположение недвижимости», которое оказывает наибольшее влияние на стоимость объекта недвижимости.

Принцип спроса и предложения выражает зависимость стоимости недвижимости от спроса и предложения, которые в свою очередь сами зависят от многочисленных факторов.

Поскольку рынки недвижимости несовершенны, предложение и спрос не всегда диктуют цену, по которой происходит смена собственника. Продажная цена зависит от умения согласовать условия сделки, числа и искушенности участников, уровня их эмоций и других факторов.

В долгосрочном плане предложение и спрос являются относительно эффективными факторами в определении направлений ценовых измерений. Однако в короткие промежутки на рынке недвижимости эти факторы могут терять свою эффективность.

В краткосрочном плане предложение недвижимости относительно неэластично. Спрос обычно более изменчив.

В соответствии с **принципом конкуренции** следует считать, что на коротком отрезке времени цены поддерживаются на одном уровне и реальные стоимости устанавливаются посредством постоянного соперничества и взаимодействия покупателей, продавцов, посредников и других участников рынка. Повышенные прибыли стимулируют обострение конкуренции. Обострение конкуренции приведет к снижению доходов.

Принцип изменения требует учета оценщиком происходящих изменений и в объекте недвижимости (знания этапов жизненного цикла – зарождение, рост, зрелость, упадок), и в окружающей объект среде. Стоимость объектов недвижимости обычно не остается постоянной, а изменяется с течением времени. То есть важно учитывать, что физические, социальные, политические и экономические условия непрерывно изменяются: здания изнашиваются, люди передвигаются, законы меняются, производство расширяется и уменьшается, меняются человеческие вкусы и так далее.

4. Принцип наилучшего и наиболее эффективного использования объекта недвижимости является синтезом принципов всех трех групп. Он гласит, что для целей рыночной оценки недвижимость

необходимо оценивать при условии ее наилучшего и наиболее интенсивного использования. За этим принципом стоит простая логика, что рачительный хозяин будет в своих собственных интересах использовать недвижимость таким образом, чтобы она принесла наибольший доход. Действовать по-другому было бы нерационально. И именно эта стоимость является ориентиром при принятии любых решений относительно недвижимости.

3.3. Этапы оценки недвижимости

Оценка недвижимости – это упорядоченный процесс, в основу которого положены принципы, рассмотренные ранее. Процесс оценки может быть разделен на 6 этапов:

1. Определение проблемы.
2. Составление плана и заключение договора на оценку.
3. Сбор и подтверждение информации.
4. Оценка недвижимости.
5. Согласование результатов оценки.
6. Отчет о результатах оценки.

1. Определение проблемы. На данном этапе осуществляется:

– идентификация объекта, т.е. выясняются его наименование, инвентарный номер, местоположение и другие реквизиты, физические характеристики;

– выявление предмета оценки, т.е. того, что подлежит оценке – весь комплекс имущественных прав или их часть;

– определение даты оценки, т.к. различными будут даты осмотра, даты судебного разбирательства по поводу разделения имущественного комплекса, или даты осуществления продажи. Стоимость недвижимости будет разной в эти даты, т.к. сезонные колебания стоимости могут быть значительными;

– формирование цели и функции оценки, т.е. выяснение, что необходимо определять (рыночную, инвестиционную или иную стоимость объекта) и для выполнения какой функции (налогообложения, страхования, кредитования, продажи, аренды и т.д.);

– ознакомление заказчика с ограничивающими оценку условиями, что необходимо для защиты интересов, как заказчика, так и оценщика. Эти условия оговаривают какие данные о доходах, об амортизации используется, кто отвечает за их достоверность, кто проводит юридическую экспертизу прав собственности; как и кто обеспечивает конфиденциальность исходной и конечной информации; подчеркивается,

что оценщик отражает в отчете свою точку зрения и не несет ответственности в отношении последующей реализации имущества т.д.

2. Составление плана и заключение договора на оценку. После того как суть оценки осознана и зафиксирована, оценщик определяет возможные пути ее решения. С этой целью разрабатывается программа исследования, которая становится основой второго этапа, собственно «планом оценки». После чего заключается договор на проведение оценки. В состав задач, решаемых на данном этапе, входят:

- предварительный визуальный осмотр объекта, знакомство с предысторией развития, выпускаемой продукцией, квалификацией работников, рыночной позицией, знакомство с администрацией и лицами, которые будут представлять заказчика;

- оценка необходимой информации и источников ее получения: управленческие подразделения заказчика, государственные и муниципальные органы управления, специальная справочная литература и периодические издания, коллеги-оценщики т.д.;

- определение группы экспертов-оценщиков, если объект большой и оценка одним лицом невозможна. В этом случае потребуются экономисты, юристы, технические эксперты, маркетологи, экологи и т.д.;

- составление задания на оценку, календарного плана, подготовка и подписание договора, в котором указываются действующие стороны, предмет договора; права, обязанности и ответственность сторон, стоимость работ, порядок их сдачи и оплаты, особые условия на случай возникновения форс-мажорных обстоятельств.

3. Сбор и подтверждение информации. Надежность выводов оценщика зависит от данных, использованных им в работе. Если они неточны, трудно дать обоснованное заключение. В связи с этим оценщик должен собрать информацию, подтверждающую его выводы в отчете или анализе.

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

- непосредственно касаться оцениваемого объекта и быть достаточно свежими и конкретными;

- подтверждаться личным осмотром объекта оценщиком или осведомленными лицами (экспертами);

- быть сопоставимыми с данными о сходных объектах, имеющих на рынке;

- предусматривать возможность корректировки, если в процессе сбора информации допущены несоответствия или отклонения от фактических значений;

– соотноситься с профессиональным опытом оценщика.

4. Оценка недвижимости. На данном этапе, на основе информации полученной на предшествующем этапе, осуществляется собственно оценка недвижимости. Для получения более объективной оценки рекомендуется определять стоимость объекта недвижимости, применяя как можно большее число методов, ограниченное лишь отсутствием необходимой информации. Все подходы базируются на информации, собранной на одном и том же рынке, но в каждом из них отражены различные стороны этого рынка и, в связи с этим, результаты расчетов могут значительно различаться. Окончательный вывод оценщик делает на основании согласования результатов оценки, полученных различными методами.

5. Согласование результатов оценки. Результаты, полученные в трех подходах – сравнительном, доходном, затратном должны быть сведены в единую величину. Следует подчеркнуть, что согласование – это не механическое усреднение результатов оценки по различным методикам, а процесс, основанный на логических рассуждениях, выводах и решениях.

6. Отчет о результатах оценки. Оценщик пишет отчет о своих выводах и заключениях, которые он затем передаст 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.

Чаще всего отчеты об оценке используются в коммерческих целях, когда достаточно сокращенной формы отчета об оценке. Тем не менее он должен содержать полную информацию с определением базы оценки. В отчете в обязательном порядке указываются дата проведения оценки, используемые нормативные и инструктивные материалы, включая стандарты оценки, цели и задачи ее проведения, иные сведения необходимые для полного и недвусмысленного толкования результатов, отраженных в отчете.

Отчет об оценке объекта недвижимости содержит сертификат рыночной стоимости оцениваемого объекта недвижимости.

В соответствии с законодательством стоимость, отраженная в отчете об оценке, может быть признана и рекомендована для осуществления операций с недвижимостью, если с даты составления отчета до даты совершения сделки или иного акта с объектом прошло не более 6 месяцев.

Таким образом, отчет об оценке объекта недвижимости документирует его стоимость в соответствии с поставленными целями оценки.

3.4. Затратный метод оценки недвижимости.

Затратный метод базируется на калькуляции всех затрат при строительстве аналогичного объекта. Оценка земельного участка при этом производится на основе текущей конъюнктуры рыночных цен отдельно от зданий (сооружений). Результат оценки складывается из суммы затрат на строительство (включая проектирование) и стоимости земельного участка. Такой метод дает оценку, которая равняется балансовой стоимости объекта за вычетом процента износа (амортизационных отчислений) плюс стоимость земельного участка. В условиях высокого уровня инфляции этот метод приводит к заниженной оценке и для её выравнивания требуется периодическое введение поправочных коэффициентов на стоимость строительства, что само по себе является достаточно сложной проблемой.

При использовании затратного подхода весьма важно проводить различие между двумя терминами: восстановительной стоимостью и стоимостью замещения, которые близки по значению. И та, и другая стоимость относится к объекту, который является аналогией оцениваемого объекта в случае его воссоздания на момент оценки. Однако необходимо иметь в виду, что под *стоимостью замещения* понимается стоимость строительства, в текущих ценах, объекта недвижимости (здания, сооружения), имеющего эквивалентную полезность с объектом оценки, но построенного из новых материалов и в соответствии с современными стандартами, дизайном и планировкой.

Под *восстановительной стоимостью* – понимается стоимость строительства в текущих ценах, точной копии объекта недвижимости, с использованием точно таких же материалов, дизайна и с тем же качеством работ (которые воплощают в себе все недостатки, “несоответствия” и устаревания), что и у объекта оценки. Другими словами, при стоимости замещения предусматривается замена объекта недвижимости субститутутом, а в другом случае воспроизводство точной копии.

Для большинства целей оценки более предпочтительным является определение полной стоимости воспроизводства, поскольку при замене создаётся недвижимость, отличная от оцениваемой.

Кроме того, трудно измерить разницу в полезности между существующим зданием и предложенным новым, которое будет иметь современный дизайн.

С теоретической же точки зрения более предпочтительной является стоимость замещения, поскольку маловероятно, что кто-то захочет воспроизвести здание, которому более 3-х лет, со всеми его функциональными недостатками. Если необходимо вновь начать строительство, то приоритет будет отдан зданию с такой же или большей полезностью, однако, создаваемому по современным стандартам, вкусам и

дизайну. Вместе с тем при оценке собственности затратным методом обычно определяется стоимость воспроизводства.

Основным принципом, лежащим в основе затратного метода, является принцип замещения, утверждающий, что типичный покупатель не станет платить за объект больше того, во что обойдется приобретение равноценного земельного участка и возведение на нем нужной ему недвижимости.

Достоинство метода в том, что он опирается на солидную сметно-нормативную и методологическую базу отечественного строительства и вызывает большее доверие заказчика, чем гипотетические умопостроения оценщика. Он является практически единственным методом оценки при создании уникальных объектов, особенно неодоходного назначения (музеи, школы, больницы и т.п.).

Недостатки в том, что он устанавливает не стоимость обмена, а стоимость использования, игнорируя действие закона спроса и предложения. Затраты на строительство – лишь базис рыночной цены. Например, рыночная стоимость высококлассной гостиницы, расположенной в неудачном месте, будет ниже стоимости, определенной затратным методом; и наоборот, рыночная стоимость удачно расположенной автозаправочной станции может в несколько раз превысить затраты на ее строительство.

Область применения: новое строительство, реконструкция, оценка недвижимости для страхования, налогообложения, оценка недвижимости на малоактивных рынках, оценка объектов специального назначения и т.д.

Источник информации: проектно-сметная документация, позволяющая оценить стоимость строительных работ.

Технология оценки состоит из пяти этапов:

1-й: Оценка стоимости земельного участка.

2-й: Оценка восстановительной стоимости / стоимости замещения объекта.

3-й: Оценка всех видов износа – физического, функционального, внешнего.

4-й: Оценка остаточной стоимости: результат этапа 2 минус результат этапа 3.

5-й: Оценка стоимости объекта недвижимости – складываются результаты этапов 1 и 4.

К основным методам определения восстановительной стоимости объекта недвижимости или стоимости возмещения относятся:

- метод сравнительной единицы (метод удельной стоимости, метод сравнительного объекта);
- поэлементный метод (метод разбивки на компоненты);
- индексный метод;
- сметный метод.

Метод сравнительной единицы. Это наиболее простой метод расчета, который заключается в умножении стоимости выбранной единицы (1м^2 , 1м^3 и др.) на количество единиц оцениваемого объекта. Начинается с определения базовой стоимости строительства 1м^2 или 1м^3 , взятого в качестве ориентира “типичного” сооружения. Затем вносятся поправки на особенности оцениваемого объекта. Обязательно нужно сделать поправку на *коэффициент эффективности*, определяемый как отношение площади, подлежащей сдаче в аренду, к общей площади здания. Например, высотное офисное здание, имеющее 200000 м^2 , может быть эффективно только на 80%, поскольку 20% метража занято лифтами, холлами и т. д. Могут также потребоваться поправки на оборудование, накладные расходы и другие элементы затрат.

Следует отметить, что не всегда можно отыскать на рынке стоимость выбранной единицы путем подбора аналогичного объекта. В этом случае можно воспользоваться разработками Центрального научно-исследовательского института экономики и управления строительством, который выпускает удельные показатели стоимости на потребительскую единицу строительной продукции по характерным типам зданий и сооружений в базисном, текущем и прогнозном уровням цен на основании ежеквартальных цен на ресурсы.

После завершения оценки полной стоимости воспроизводства из полученной суммы следует вычесть износ. Термин износ, как он используется в оценке, следует отличать от износа в бухгалтерском учёте. В бухучёте износ – это процесс распределения ретроспективных затрат, связанных с приобретением актива, на весь срок его полезной жизни, без попытки оценить стоимость самого актива. В оценке же недвижимости износ рассматривается как фактор текущей оценки, безотносительно к ретроспективным затратам. Износ определяется как “утрата полезности, а значит, и стоимости по любой причине”.

Износ может определяться косвенным или прямым методом.

При *косвенном методе* оценка суммы износа осуществляется путём вычитания стоимости полученной в результате применения рыночного или доходного метода (или обоих вместе) из суммы полной стоимости воспроизводства здания и стоимости земли. Полученная разница и есть полный накопленный износ. Например, если сумма полной стоимости воспроизводства и рыночной стоимости земли равна 750000 долл., а рыночный и доходный подходы показали стоимость 500000 долл., то 250000 долл. – это накопленный износ. Недостатком такого метода является то, что он не позволяет провести независимую оценку износа в рамках самого затратного подхода.

Прямой метод состоит в том, чтобы оценить каждый вид износа для каждого компонента оцениваемой собственности. Выделяют три вида износа:

- 1) физический износ;
- 2) функциональный (моральный) износ;
- 3) внешний (экономический) износ.

Физический износ включает любое ухудшение физических свойств объекта недвижимости: от потускневшей краски до разрушения конструкции. Износ может быть либо устранимым, либо неустраняемым.

Неустраняемый считается износ, когда затраты на исправление дефекта превосходят стоимость, которая при этом будет добавляться.

Устранимый износ предполагает, что затраты на исправление меньше, чем добавленная стоимость.

Функциональный износ означает, что что-то в оцениваемом объекте не соответствует духу времени. Причиной может быть недостаток или избыток. Оцениваемый объект может по-прежнему прекрасно функционировать, но не соответствовать при этом современным стандартам. Дефект может быть устранимым или неустраняемым в зависимости от того, как сумма затрат на его исправление соотносится с ожидаемыми от этого выгодами. Неустраняемый износ обычно измеряется потерями в сумме ренты.

Внешний износ вызывается факторами внешними по отношению к собственности (экономическими, экологическими, политическими и др.). Такими факторами могут быть перегруженные улицы или промышленное предприятие, расположенное поблизости от жилой зоны. Внешний износ всегда считается неустраняемым, поскольку величина потенциальных затрат делает нерациональной покупку окружающих объектов и удаление соответствующих вредных элементов только для того, чтобы увеличить стоимость одного затронутого объекта.

Внешний износ (также называемый *экономический, износ по местоположению* или *износ из-за окружающей среды*) измеряется капитализированной величиной рентных потерь, оцененной с помощью валового рентного мультипликатора.

ПРИМЕР 1

Требуется определить остаточную восстановительную стоимость офисного здания.

Исходные данные:

- площадь здания – 3000 м²;
- здание построено 15 лет назад;

- предполагаемый срок жизни – 60 лет;
- практика строительных организаций показывает, что удельные затраты на строительство такого нового здания составляют \$250 за 1м².

Решение

а) Затраты на строительство нового аналогичного здания равны

$$3000\text{м}^2 \times \$250 \text{ за м}^2 = \$750\,000$$

б) Физический износ равен:

$$\frac{15 \text{ лет}}{60 \text{ лет}} \times \$750\,000 = \$187\,500$$

Остальных видов износа оценщик не обнаружил.

в) Остаточная восстановительная стоимость офисного здания равна:

$$\$750\,000 - \$187\,500 = \$562\,500.$$

Поэлементный метод предполагает нахождение стоимости отдельных компонентов объекта недвижимости на единичной основе (затраты на производство земляных работ, фундамент, стены, кровлю и т.д.), а затем их суммирование. Например, предположим, что затраты на 1м² внешней стены равны 2,00 долл., и включают 1,00 долл. за кирпичи, 0,25 долл. за раствор, 0,25 долл. за штукатурку и 0,50 долл. за рабочую силу. Затем 2,00 долл. умножаются на площадь поверхности стены, что даёт стоимость строительства стены. Тот же метод может быть использован для пола, крыши, водопровода и т. д. Часто нужны единовременные дополнительные суммы на оплату отопительного, водопроводного оборудования и прочих, неотделимых от объекта принадлежностей. Могут так же потребоваться поправки на вознаграждение архитектору, выплаты процента в период строительства, страховку и другие накладные расходы строителя.

Существуют варианты данного метода:

- метод субподряда;
- разбивки по профилю работ;
- выделенных затрат.

Метод субподряда основывается на признании того факта, что строитель обычно нанимает субподрядчиков для выполнения, по крайней мере, части работ. При этом методе делается попытка определить стоимость воспроизводства объекта путём сложения затрат по всем

субподрядчикам. Субподрядчики могут быть наняты для рытья котлована, строительства фундамента, кирпичных работ, прокладки водопровода и т. д.

Метод разбивки по профилю работ сходен с предыдущим. Это может быть оплата работ выполненных плотниками, каменщиками, водопроводчиками и т. д.

При *методе выделенных затрат* различные компоненты здания оцениваются по стоимости строительства на квадратный или кубический метр, затем эти оценки суммируются. Компоненты могут включать фундаменты, рамы, крыши и т. д. Все эти варианты метода сравнительной оценки требуют внесения единовременных поправок на неотделимые от объекта принадлежности и косвенные затраты.

Индексный метод оценки состоит в определении восстановительной стоимости оцениваемого объекта путем умножения балансовой стоимости на соответствующий индекс удорожания. Индексы для переоценки основных фондов рассчитываются по отдельным группам Госкомстатом и утверждаются Правительством РФ.

При этом оценщику нужно учитывать, что балансовая стоимость не соответствует рыночной, поскольку они зависят от разного набора влияющих на них факторов, и это отличие может быть как положительным, так и отрицательным.

Сметный метод является самым точным, но также и наиболее сложным и трудоемким методом расчета восстановительной стоимости объекта. Он заключается в составлении локальных и сводных смет строительства оцениваемого объекта, как если бы тот строился вновь

Расчеты могут быть значительно упрощены, если для оцениваемого объекта сохранились старые сметы, по которым этот объект строился. В противном случае эксперту-оценщику необходима помощь специалиста-сметчика, который должен будет разрабатывать сметы для оцениваемого объекта с использованием Единых норм и расценок и индексов цен по строительно-монтажным работам.

3.5. Метод прямого сравнительного анализа продаж.

Подход прямого сравнительного анализа продаж – это метод оценки рыночной стоимости собственности на основе данных о недавних сделках. Оценщик рассматривает сопоставимые объекты, которые были проданы на соответствующем рынке, затем вносятся поправки на возможные отличия

между оцениваемым и сопоставимым объектами. В результате определяется продажная цена каждого из сопоставляемых объектов, как если бы при продаже он имел те же основные характеристики, что и оцениваемая собственность. Скорректированная цена позволяет оценщику сделать логические выводы о том, какова возможная стоимость оцениваемого объекта на рынке. Подход прямого сравнительного анализа называется также **методом сравнительных продаж, рыночным методом и методом рыночной информации.**

Прямой сравнительный анализ является одним из трех подходов к оценке недвижимости. Другие два – **доходный** и **затратный** – также требуют информации о рынке. В первом из них коэффициент капитализации определяется исходя из рыночных данных. Затратный подход требует оценки стоимости замещения или воспроизводства исходя из информации о рыночных ценах на материалы и рабочую силу, накладных расходов и нормальной прибыли.

Основные принципы, лежащие в основе метода: спрос и предложение, зависимость, вклад, пропорциональность и замещение. Последний предопределяет поведение «нормального» покупателя – не приобретать недвижимость, если ее стоимость превышает стоимость аналогичных объектов с той же степенью полезности.

Достоинство метода: простой и наглядный, т.к. основан на очевидных сравнениях; допускает корректировки по отличающимся признакам; дает статистически обоснованные оценки.

Недостатки метода: требует большого объема достоверной информации, что возможно лишь на массовых рынках недвижимости; при большом количестве корректирующих поправок достоверность оценки снижается; использует информацию о прошлых событиях на рынке недвижимости и не учитывает ожидания.

Область применения: рынок жилья, рынок объектов для малого бизнеса, некоторые сегменты рынка земельных участков (в черте города, садовые участки под коттеджи).

Источники информации: периодические издания по недвижимости, данные информационных служб, страховых компаний, личные архивы оценщика и т.д.

Технология оценки:

– изучение нужного сегмента рынка и выбор объектов недвижимости аналогичных оцениваемому;

– сбор и проверка достоверности информации по каждому выбранному объекту;

– выбор необходимых единиц сравнения и проведение сравнительного анализа по каждой единице;

– проведение корректировки цен по каждому объекту на основании установленных отличий по сравнительным единицам между выбранным и оцениваемым объектом;

– согласование скорректированных цен и определение стоимости оцениваемого объекта.

При проведении оценки следует определить, в той ли рыночной зоне, что и данный объект, находятся сопоставимые объекты, , того ли они возраста и величины, предоставляют ли они те же удобства, наконец, насколько время их продажи, экономические условия, включая финансирование, были схожи с условиями продажи оцениваемой собственности.

Данные, собранные о продажах сравниваемых объектов, должны быть подтверждены одним из основных участников сделки (покупателем или продавцом) или уполномоченным агентом (брокером, кредитором, титульной компанией). Следует убедиться в том, что сопоставимые объекты конкурентоспособны с точки зрения покупателя, обладающего для рынка типичной информацией. Продажная цена должна соответствовать сделке "на расстоянии вытянутой руки". Это означает, что ни одна из сторон не находилась в затруднительном обстоятельстве, обе стороны обладали типичной для данного рынка информацией и поступали экономически рационально и что оплата или финансирование соответствовали нормальным рыночным условиям. Оценщик должен с подозрительностью относиться к слишком поспешным продажам или сделкам между двумя тесно связанными сторонами (например, между детьми и родителями, между мужем и женой, между корпорацией и полностью принадлежащей ей дочерней компанией). Продажи, зависящие от режима налогообложения одной или более сторон, продажи имущества умерших лиц и продажи с целью избежать лишения права выкупа заложенного имущества, как правило, отвергаться.

В той мере, в какой оцениваемый объект отличается от сопоставимого, в цену последнего необходимо внести поправки с тем, чтобы определить, за сколько он мог быть продан, если бы обладал теми же основными характеристиками, что и оцениваемый объект.

При корректировании фактических продажных цен сравниваемых объектов поправки производятся от (from) сопоставимого объекта к (to) оцениваемой собственности. При этом следует попытаться ответить на вопрос: "За какую сумму был бы продан сравниваемый объект, обладай он теми же характеристиками, что и сравниваемый объект?" Например, если сопоставимый жилой комплекс расположен в более живописной местности, чем оцениваемая собственность, и это превосходство пейзажа оценивается на рынке в 10 000 долл., то его фактическая продажная цена должна уменьшиться на 10 000 долл. Когда сравниваемый объект уступает оцениваемому, фактическая продажная цена первого должна быть

увеличена до той величины, за которую он был бы продан, обладая более высокими характеристиками второго объекта.

Поправки делаются также исходя из того, как эти различия будут оценены типичным покупателем на рынке. Поэтому какая-либо специфическая характеристика стоит не обязательно столько, сколько затрачено на ее создание или ликвидацию, а скорее столько, сколько она добавляет к общей стоимости собственности. Например, покраска здания может обойтись в 2000 долл., но весьма вероятно, что возможный покупатель посчитает, что она добавляет к стоимости объекта 3500 долл. Таким образом, правильная поправка будет 3500 долл., а не 2000 долл.

К основным способам определения величины поправок относятся:

- анализ парных продаж;
- регрессионный анализ;
- метод общей группировки.

Важно помнить, что поправки производятся **от сравниваемых объектов к оцениваемому**, т.е. необходимо определить, за какую цену был бы продан сравниваемый объект, если бы он имел те же характеристики, что и оцениваемый.

Анализ парных продаж является одним из способов определения величины поправки по какой-либо характеристике. Он заключается в сопоставлении и анализе нескольких пар сопоставимых продаж. Парными продажами (paired sales) называется продажа двух объектов, которые почти идентичны, за исключением одной черты, которую оценщик пытается оценить, с тем, чтобы внести правильную поправку. Например, оценщик пытается оценить поправку на наличие плавательного бассейна. В таблице представлена информация о пяти парных продажах, которую оценщик выявил в жилом районе. Хотя оценщик рассчитал средние значения, медиану и моду с тем, чтобы описать распределение различий между парами, это не может заменить вынесение аналитического заключения. В конечном счете, именно оценщик должен решить, каким образом наличие или отсутствие бассейна влияет на общую стоимость недвижимости.

Парные продажи, используемые для определения поправки на наличие бассейна.

	Продажная цена (долл.)				
	Пара 1	Пара 2	Пара 3	Пара 4	Пара 5
Дом с бассейном	85000	94000	88000	91000	91000
Дом без бассейна	69000	78500	72750	75000	74500
Разница	16000	15500	15250	16000	16500
<p align="center">Среднее = 15850 Медиана = 16000 Мода = 16000 Установленная поправка - 16 000 долл.</p>					

В последнее время в практике оценки при наличии достаточного количества данных начинают использовать методы **регрессионного анализа**. Определение величины поправок при оценке стоимости объектов недвижимости методом регрессионного анализа основано на применении серии математических формул, например:

$$J_c = B \times X,$$

где J_c – рассчитываемая величина поправки на стоимость объекта недвижимости;

B – коэффициент, полученный для единицы сравнения;

X – замеренные данные для оцениваемого объекта недвижимости.

Или: $J_c = B \times X + a + c + \dots + n,$

где a, c, \dots, n положительные или отрицательные поправочные коэффициенты.

На развитых секторах рынка недвижимости эксперты-оценщики используют многофакторные линейные и нелинейные модели типа:

$$J_c = \sum_{i=1}^n a_i \times x_i,$$

где a_i - коэффициенты регрессии;

x_i - различные переменные, характеризующие те или иные факторы, от которых зависит стоимость объекта недвижимости и величина корректировки.

Однако применение таких моделей возможно лишь при наличии больших массивов информации о сделках купли-продажи аналогичных объектов недвижимости.

Общая группировка используется на активном рынке где, может быть найдено достаточное число сравнительных продаж, с тем, чтобы сузить рыночный разброс цен. Данный метод может быть использован при наличии относительно однородных объектов. В этом случае оценщик может принять решение не производить отдельные поправки, а сравнивать оцениваемый объект в целом, чтобы определить лучше он или хуже каждого из сопоставимых объектов. Затем в рамках выделенной группы производится совокупная корректировка. Это снимает необходимость отдельно рассматривать каждую характеристику, отличающую оцениваемую недвижимость от сопоставимых проданных объектов. Если разброс цен невелик, например, около 1%, то можно с уверенностью сказать, что стоимость объекта является величиной, средней по отношению к наибольшему и наименьшему значению в рассматриваемой группе сравнительных продаж.

Например, оценщик выявил три сопоставимых квартиры. Все они совершенно одинаковы с объектом оценки. Оценщик нашел следующую информацию.

№	Сопоставимый объект	Продажная цена, долл.	Качество по сравнению с оцениваемым объектом
1	Квартира 1	69500	чуть хуже
2	Квартира 2	71000	лучше
3	Квартира 3	70000	хуже

Разброс цен между ценами – $70000 - 69500 = 1500$ долл., т.е. около 2%. Следовательно, возможно применение метода общей группировки.

Наименьшее значение – 69500 долл.

Наибольшее значение – 71000 долл.

Стоимость квартиры – $(69500 + 71000) : 2 = 70250$ долл.

Корректировка цен сопоставимых объектов может осуществляться в двух основных формах:

- в денежном выражении;
- в процентах.

Поправки в денежной форме - это суммы, прибавляемые или вычитаемые из продажной цены каждого сопоставимого объекта.

Процентные поправки используются в том случае, если сложно определить точные денежные суммы, но рыночные данные свидетельствуют о существовании процентных различий. Здесь важно определить, следует ли вносить эти поправки на *независимой плюсово/минусовой* основе или на *кумулятивной* основе.

Независимую плюсово/минусовую основу следует использовать только тогда, когда определено установлено, что покупатели на рынке будут оценивать корректируемые характеристики независимо друг от друга. При расчете общей корректировки отдельные независимые поправки суммируются.

Кумулятивные процентные поправки используются, когда учет каждой корректирующей характеристики производится с учетом наличия других характеристик. При расчете общей корректировки кумулятивные поправки перемножаются.

Пример иллюстрирующий корректировку цены с использованием различных поправок приведен в таблице 3.2.

При корректировке цены обычно вносятся поправки на следующие характеристики:

1. Время.
2. Местоположение:
 - а) экология;
 - б) доступ;
 - в) связь.
3. Условные продажи:
 - а) обычные или особе закладные (FHA или VA);
 - б) мотивировки и знания покупателя и продавца.
4. Условия финансирования:
 - а) коэффициент ипотечной задолженности;
 - б) процентная ставка;
 - в) срок кредита;
 - г) амортизационные и «шаровые» валюты;
 - д) плата за финансирование;
 - е) договоры об участии.

Таблица 3.2

Независимые и кумулятивные поправки, вносимые в цену сопоставимого объекта

Характеристики	Сравниваемый проданный объект	Поправки на независимой плюсово/минусовой основе	Поправки на кумулятивной основе
Цена	\$100000	–	–
Дата	4 месяца назад	+4%	1,04
Окружающий ландшафт	На 5% лучше, чем у оцениваемого объекта	-5%	0,95
Удобства	На 10% лучше, чем у оцениваемого объекта	-10%	0,90
Состояние	На 2% хуже, чем у оцениваемого объекта	+2%	1,02
Общая поправка		- 9%	0,906984
Скорректированная стоимость сопоставимого объекта		\$ 91000	\$ 90698
Округленная стоимость			\$ 90700

5. Физические характеристики:

- а) физические параметры;
- б) качество строительства и эксплуатации;
- в) удобства;
- г) функциональная пригодность.

Объекты недвижимости имеют различные назначение, свойства, размеры. Для того, чтобы эффективным и понятным способом их сопоставлять используются различные единицы сравнения, позволяющие

привести к единому знаменателю разнородные объекты. Для различных сегментов рынка используются различные единицы сравнения.

При продаже земли:

- цена за 1га
- цена за 1м^2
- цена за 1 фронтальный метр
- цена за лот
- цена за единицу плотности

Цена за 1га является единицей сравнения при продаже больших массивов земли: сельскохозяйственного назначения, земля под промышленное использование и т. п.

Цена за 1м^2 используется при продаже земли под офисы, коммерческой застройки, строительства склада и т. п. Чтобы считаться сопоставимыми участки должны иметь сходные характеристики, удобства и атрибуты (доступ к транспортным сетям, парковке, близость к другим схожим предприятиям, близость к потребителям и т. п.)

Цена за 1 фронтальный метр. Часто цена земли, предназначенная для коммерческого использования, котируется в расчете на 1 фронтальный метр. Расчет цены земли, исходя из стоимости фронтального метра, предполагает определенные стандарты на глубину участков. Однако участки глубже стандартных стоят лишь немного больше. Это происходит потому, что основная часть стоимости определяется границей по улице или дороге.

Цена за лот. Цена на землю в районах жилой застройки может быть выражена исходя из застраиваемого лота (участка). При стандартных размерах и формах участков колебанию цен будет небольшим.

Цена за единицу плотности. Нормативные акты по зонированию обычно ограничивают плотность застройки на различных участках земли. На некоторых рынках это приводит к тому, что цена котируется исходя из максимальной плотности, разрешенной нормами зонирования. Примером единицы плотности является отношение площади застройки к площади земельного участка.

Для застроенных участков используются следующие единицы сравнения:

- цена за 1м^2 общей площади;
- цена за 1м^2 чистой площади, подлежащей сдаче в аренду;
- цена зданий и сооружений за 1м^2 ;
- цена за 1м^3 (или другую единицу объема);
- цена за комнату
- цена за единицу

- цена за единицу приносящую доход (плата за 1 место в театре, плата за одно место на автостоянке и т. д.)

Для недвижимости приносящий доход используется *метод оценки объектов на основе соотношения дохода и цены продажи*. В качестве единиц сравнения в этом случае используют:

- валовой рентный мультипликатор (GRM), также известный как мультипликатор валового дохода (GIM);

- общий коэффициент капитализации, также известный как общий коэффициент (OAR).

Валовой мультипликатор – это отношение продажной цены либо к потенциальному валовому доходу, либо к действительному валовому доходу.

Общий коэффициент капитализации. Общая ставка дохода является элементом доходного подхода к оценке. Чтобы определить общий коэффициент капитализации по рыночным данным, оценщик должен отобрать аналогично недавно продажные объекты, характеризующиеся потоками доходов, сходными по риску и продолжительности с потоком доходов от объекта оценки. Это позволяет оценщику использовать *прямую капитализацию* с тем, чтобы конвертировать прогнозируемый чистый операционный доход (NOI) в оценку рыночной стоимости. Прямая капитализация определяется как пересчет ожидаемого чистого операционного дохода в единую сумму текущей стоимости путем деления дохода на соответствующий коэффициент, отражающий преобладающее соотношение между чистым операционным доходом и продажной ценой сопоставимых объектов, продаваемых на рынке.

3.6. Доходный подход к оценке недвижимости

Этот метод связан с расчетом прибыли, которая может быть получена при инвестировании в оцениваемый объект по сравнению с такими же по объему инвестированиями в другие сферы предпринимательской деятельности и с текущим процентом по банковскому депозиту.

Основные принципы, лежащие в основе метода: полезность, спрос и предложение, замещение и ожидание. Последний является ведущим, т.к. предполагает, что текущая (сегодняшняя) оценка стоимости является функцией будущих (ожидаемых) выгод, которые может дать эксплуатация и/или продажа/перепродажа недвижимости.

Достоинство: прямо связан с основным мотивом предпринимательской деятельности и, следовательно, можно использовать

обычный инструментарий оценки доходности капитала и целесообразности инвестирования.

Недостаток: неопределенность результата оценки, вытекающая из предпринимательского риска в результате прогнозирования количества и продолжительности получаемых доходов от недвижимости. Прогнозы являются результатом суждений оценщика и привлекаемых им экспертов на основе имеющейся информации о состоянии рынка, тенденций развития, подсказываемых экономической теорией, и интуиции.

Область применения: самая широкая, т.к. доход может иметь форму аренды, дивидендов, прибыли, земельной ренты, быть результатом продажи. Важно лишь, чтобы доход был продуктом оцениваемого актива – недвижимости.

Источники информации: отчет о прибылях и убытках, бухгалтерский баланс, а также результаты личных переговоров оценщика с собственниками и арендаторами, изучение коммунальных счетов, налоговых платежей, переоценок недвижимости, страховых полисов и другого, что позволит составить корректные прогнозные оценки по доходным и расходным статьям использования недвижимости.

Стоимость приносящей доход недвижимости определяется текущей суммой денег, которые, как ожидается, будет получена в различные периоды времени в будущем. Рубль, получаемый через год, или через 10 лет, стоит меньше, чем рубль, получаемый сегодня. Поэтому для оценки текущей стоимости будущих поступлений необходимо сделать соответствующие поправки. Для оценки прогнозируемых доходов от инвестиций в недвижимость применяются расчетные инструменты: сложный процент и дисконтирование. Перед их использованием следует внимательно определить:

1. Суммы денежных средств, о которых может идти речь.
2. *Время*, когда эти суммы должны быть выплачены или получены
3. *Осознанные риски*, связанные с инвестициями
4. Соответствующую *ставку доходов* (ставку процента или дисконта) с учетом рыночных условий и оценочного риска.

Четыре перечисленных элемента могут быть кратко названы так: 1) сумма; 2) время; 3) риск; 4) ставка дохода. Только после того, как все они одновременно правильно определены, аналитик может высказать обоснованное заключение о стоимости инвестиций.

Суммы. Общим знаменателем суммы является наличные деньги или их денежные эквиваленты. Важно с максимально возможной точностью спрогнозировать сумму денег, которые, как ожидается, будут инвестированы или получены от инвестиций. Это позволяет ответить на главный вопрос – обеспечит ли данное вложение средств положительную

ставку дохода. Положительная ставка дохода на инвестиции ожидается в тех случаях, когда приток денежных средств должен превышать их отток. Однако даже известные с абсолютной точностью суммы ничего не говорят о том, какой будет ставка дохода или связанный с вложением риск. Например, предположим, что инвестируемые 100 USD должны позднее принести доход 200 USD. Насколько это удачное вложение средств? На этот вопрос нельзя ответить правильно до тех пор, пока не оценена вероятность получения 200 USD, а также время, когда это произойдет.

Время. Для инвестора одним из наиболее ценных и незаменимых ресурсов является время. Будучи потерянным, оно не может быть восполнено. Бенджамин Франклин постоянно напоминал своим читателям, что “время – это деньги”. Он отмечал, что непродуктивно использованное время означает потерю денег. Единственный способ избежать этого – заставить капитал работать, то есть, вложить его в дело. Деньги используются для того, чтобы приносить процент. Важно время получения последнего, поскольку уже полученный процент может быть использован для извлечения еще большего процента. Время получения инвестиционного дохода измеряется интервалами или периодами. Интервал или период может быть равен дню, неделе, месяцу, кварталу, полугодию или году. Время, в течение которого должны быть выплачены или получены деньги, имеет первостепенное значение в любом инвестиционном анализе.

Например, если инвестиции составляют 100 USD и ожидается, что от них будут получены 200 USD, большое значение имеет поступят ли эти 200 USD на следующий год, через 5 лет или через 50 лет. Как правило, чем раньше суммы будут получены, тем предпочтительнее инвестиции. Затем доходы могут быть вновь реинвестированы, для того, чтобы принести в течение заданного промежутка времени еще большие чистые доходы.

Риск. Под риском понимается непостоянство и неопределенность, связанные с инвестициями. Иными словами, риск – это вероятность того, что доходы, которые будут получены от инвестиций, окажутся больше или меньше первоначально прогнозируемых.

Например, заключенное на скачках пари в 100 USD при ставке 50:1 характеризуется высоким уровнем риска. Его результатом может стать потеря 100 USD или выигрыш 5 000 USD. В то же время, менее рискованным является вложение 100 USD в облигацию правительства. С чрезвычайно высокой степенью вероятности, по истечении определенного периода времени, эта облигация будет стоить 150 USD. Аналитику стоит помнить, что существуют различные виды риска, и что ни одно из вложений не является абсолютно безрисковым.

Ставка дохода. Ставка дохода по инвестиции – это процентное соотношение между чистым доходом и вложенным капиталом. Правильно определенная ставка дохода учитывает суммы и время получения определяемых чистых доходов. Данный показатель может быть использован как общий знаменатель при составлении различных инвестиционных предложений. Ставка дохода на инвестиции называется также *конечной отдачей*. Применительно к потребительским кредитам это “ежегодная процентная ставка” (APR).

За исключением случаев, когда в оценке инвестиций используются критерии нефинансового характера, приоритет отдается тем вложениям, по которым ставка дохода наиболее высока. Однако, если все элементы инвестиционных предложений различны, прогнозируемые ставки дохода сопоставимы с риском. Чем больше риск, тем выше должна быть ставка доходов для того, чтобы она могла компенсировать риск инвестору.

Оценка рыночной стоимости, основанная на преобразовании ожидаемых доходов в текущую стоимость, осуществляется в трех основных формах: метод мультипликатора валового дохода, метод прямой капитализации дохода, метод дисконтирования денежных потоков.

Метод мультипликатора валового дохода (МВД) основан на предположении, что существует прямая связь между рыночной стоимостью недвижимости и доходом от сдачи ее в аренду:

$$V = AP \times \text{МВД}, \quad (3.1)$$

где V – стоимость недвижимости, ден. ед.;

AP – годовая арендная плата, ден. ед./год;

МВД – мультипликатор (лат. *multiplicator* – множитель) валового дохода, равный отношению «цена/арендная плата», год.

При оценке таким методом оценщик должен собрать рыночную информацию об уровне арендных платежей и ценах продажи для объектов, аналогичных оцениваемому. Затем вычислить среднее значение МВД и умножить на приносимый оцениваемой недвижимостью доход. Это и будет рыночная оценка недвижимости.

ПРИМЕР 1

Продается офисное помещение, арендная плата за которое составляет 650 тыс. руб./год. Нужно оценить это помещение.

Для решения задачи оценщик собрал рыночную информацию о продаже в последнее время трех аналогичных объектов:

Объект	Цена продажи, тыс. руб.	Годовая арендная плата, тыс. руб./год	Мультипликатор валового дохода, год
1	2400	600	4
2	1995	570	3,5
3	2330	630	3,7

Среднее значение мультипликатора:

$$\text{МВД} = \frac{4 + 3,5 + 3,7}{3} = 3,73 \text{ года}$$

Стоимость оцениваемого объекта по методу МВД будет:

$$V = 650 \text{ тыс. руб./год} \times 3,73 \text{ год} = 2424,5 \text{ тыс. руб}$$

Метод прямой капитализации дохода (ПКД) заключается в расчете текущей стоимости будущих доходов, полученных от использования объекта. Доход от использования объекта недвижимости и выручка от его перепродажи капитализируются в текущую стоимость, которая и будет представлять собой рыночную стоимость объекта. Формула, по которой определяется стоимость объекта, имеет следующий вид:

$$V = \frac{\text{ЧОД}}{R}, \quad (3.2)$$

где V – стоимость недвижимости, ден. ед.;

ЧОД – чистый операционный доход, ден. ед./год;

R – общая ставка капитализации, 1/год.

Чистый операционный доход – это рассчитанная устойчивая величина ожидаемого чистого годового дохода, полученного от оцениваемого имущества после вычета всех операционных расходов и резервов, но до обслуживания долга по ипотечному кредиту и учета амортизационных начислений.

Общая ставка капитализации R представляет собой сумму нормы амортизации и ставки доходности капитала, учитывающую все виды предпринимательского риска.

Экономический смысл оценки стоимости недвижимости методом капитализации прост. Оценка есть сумма дисконтированных ожидаемых доходов в предположении, что доходы не будут со временем меняться (ЧОД = const), не будет меняться ставка капитализации R и доходы не ограничены во времени.

Метод не только имеет хорошую теоретическую базу, но дает хорошие практические результаты для стабильно функционирующих объектов недвижимости.

ПРИМЕР 2

Для оценки объекта недвижимости, обеспечивающего собственнику ЧОД = 900 тыс. руб./год, оценщик нашел сопоставимый с анализируемым объект, который был продан за 4000 тыс. руб. На основе отчета о прибылях и убытках проданного объекта был реконструирован его чистый операционный доход (ЧОД), который оказался равным 760 тыс. руб. На основании формулы $R = \text{ЧОД} : V$ оценщик рассчитал рыночную ставку общей капитализации:

$$R = \frac{760 \text{ тыс. руб.} / \text{год}}{4000 \text{ тыс. руб.}} = 0,19 \text{ 1/год} \text{ (19\% годовых).}$$

Теперь можно произвести оценку стоимости продаваемого объекта. Она будет:

$$V = \frac{900 \text{ тыс. руб.} / \text{год}}{0,19 \text{ 1/год}} = 4737 \text{ тыс. руб.}$$

Метод дисконтирования денежных потоков (ДПД) уточняет метод прямой капитализации, который является его частным случаем. В методе прямой капитализации определение стоимости производится с помощью одного математического действия, при котором используется единая ставка капитализации дохода за один год (или среднегодовая ставка за несколько лет). На практике часто бывает так, что денежные потоки от владения недвижимостью являются неравномерными и ставки их капитализации также могут быть различными. В этом случае для определения текущей стоимости необходимо дисконтировать каждый денежный поток. ДПД позволяет учесть изменение величины денежных потоков, доходности и ограниченности срока службы. По экономическому содержанию оценка недвижимости, получаемая данным методом, является чистым дисконтированным доходом (ЧДД) от генерируемых ею денежных доходов.

$$V = \text{ЧДД} = \sum_{i=1}^n \frac{\text{ЧОД}_i}{(i+R_i)^i} + \frac{V_{n+1}}{(i+R_i)^{n+1}} \quad (3.3)$$

Метод ДПД значительно точнее метода ПКД, но требует больших объемов информации и большей квалификации оценщика, т.к. следует учесть развитие экономической ситуации: инфляцию, положение на рынках, условия кредитования, изменения в структуре цен, в налогообложении и т.п.

Контрольные вопросы и задания

1. Виды стоимостей недвижимости.
2. Назовите принципы оценки недвижимости.
3. В чем состоит принцип наилучшего и наиболее эффективного использования недвижимости?
4. Назовите основные этапы оценки объекта недвижимости.
5. Каковы сферы использования затратного подхода к оценке недвижимости?
6. В чем суть метода прямого сравнительного анализа продаж?
7. Какие способы определения величины поправок применяются при реализации метода сравнительного анализа продаж?
8. Какие виды поправок используются при реализации метода прямого сравнительного анализа продаж?
9. В чем суть доходного метода оценки недвижимости?
10. Основные методы оценки рыночной стоимости, используемые в доходном подходе?
11. Верны ли следующие утверждения?
 1. К стоимости обмена относятся: а) восстановительная; б) инвестиционная; в) залоговая; г) рыночная; в) ликвидационная.
 2. К стоимости использования относятся: а) арендная; б) замещения; в) страховая; г) налогооблагаемая; д) балансовая.
 3. К принципам пользователя относятся: а) ожидания; б) экономического разделения прав на недвижимость; в) спроса и предложения; г) полезности; д) остаточной продуктивности.
 4. К принципам среды относятся: а) изменения; б) вклада; в) замещения; г) соответствия; д) конкуренции.

5. К принципам, связанным с объектом недвижимости относятся: а) полезности; б) спроса и предложения; в) оптимального размера; г) ожидания; д) вклада.

12. Какие объекты недвижимости лучше оценивать по сравнительному методу: а) индивидуальные жилые дома; б) муниципальные учреждения; в) школы; г) больницы; д) помещения под офисы; е) складские помещения; ж) автостоянки; з) гостиницы.

13. Методом сравнения продаж определите поправку на наличие бассейна на даче. Эксперт-оценщик нашел четыре пары продаж дач:

Вариант продаж	Номер сравниваемой пары			
	1	2	3	4
	Цена, тыс. долл.			
1. Дача с бассейном	89	80	93	84
2. Дача без бассейна	75	65	77	69

14. Определите методом корректировки по принципу вклада стоимость коттеджа, для которого оценщик подобрал сопоставимый объект.

Характеристика	Оцениваемый коттедж	Сопоставимый коттедж
1. Цена	?	150 000 долл.
2. Бассейн	нет	есть
3. Размер участка	сопоставимый	сопоставимый
4. Финансирование	рыночное	рыночное
5. Телефон	есть	нет
6. Газ	нет	есть
7. Ландшафт	лучше	хуже

Эксперт-оценщик установил следующие поправки:

$$K_2 = -15 \text{ тыс. долл.}, \quad K_3 = 0, \quad K_4 = 0, \\ K_5 = +5 \text{ тыс. долл.}, \quad K_6 = -20 \text{ тыс. долл.}, \quad K_7 = +20 \text{ тыс. долл.}$$

Раздел IV. Инвестирование и финансирование объектов недвижимости

4.1. Ипотечное кредитование объектов недвижимости

Для обеспечения возврата выдаваемых кредитов финансовые институты нередко обязывают своих клиентов предоставить соответствующие гарантии в виде поручительства либо передачи права обладания ценностно-значимыми объектами: пакетами акций, сберегательными вкладами, страховыми полисами, автомобилями и прочими предметами потребления с длительным сроком пользования. Особенно это характерно для нынешней ситуации в России, где получить ссуду не обеспеченной гарантией возврата довольно сложно.

Одной из наиболее распространенных форм кредитов в развитых странах являются ссуды под залог недвижимости или ипотечные кредиты.

Ипотека (от греческого *hypoteka* - залог, заклад) - представляет собой залог недвижимости для обеспечения денежного требования кредитора (залогодержателя) к должнику (залогодателю).

Существует и другое понятие ипотеки. **Ипотека** - это кредит, полученный под залог недвижимости.

При рассмотрении вопроса об ипотечном кредитовании следует различать понятия "объект залога" и "объект кредитования". Под *объектом залога* при ипотечном кредитовании имеется ввиду недвижимое имущество (здание, земельный участок), служащее обеспечением обязательств заемщика. Под *объектом кредитования* подразумевается конкретная цель, для достижения которой предоставляется ссуда.

Возможны различные варианты сочетаний объекта залога и объекта кредитования, когда, например, ссуда предоставляется на:

- строительство жилья под залог жилья,
- строительство жилья под залог земельного участка;
- приобретение земельного участка под залог жилья;
- приобретение земельного участка под залог имеющейся земли.

Залог представляет собой право залогодателя на удержание этого имущества в случае неуплаты долга.

Возрождение ипотеки, которая отсутствовала в России семь с половиной десятилетий, стало возможным в связи с переходом к рыночной экономике. Правовое регулирование ипотеки отражено в ряде документов.

Это законы "О собственности в РСФСР" от 14 июля 1990 г. и от 24 декабря 1990 г.; Закон РФ "О залоге", принятый в 1992 г.; ГК РФ, гл. 23,

§ 3 «Залог»; Закон РФ от 16.06.1998 г. № 102-ФЗ «Об ипотеке (о залоге недвижимости)»).

Согласно статье 42 Закона РФ "О залоге" ипотекой признается залог предприятия, строения, здания, сооружения или иного объекта непосредственно связанного с землей, вместе с соответствующим земельным участком или правом пользования им. Законом предусматривается также и залог прав. Предметом залога может быть и имущество, не существующее в натуре на момент заключения договора, например будущий урожай или здание, которое предстоит построить за счет кредита, обеспечением которого он выступает.

В российском законодательстве предусмотрены два основных вида залога: с передачей имущества залогодержателю (заклад) и с оставлением имущества у залогодателя. При первом виде залога залогодержатель приобретает по отношению к заложенному имуществу все три правомочия (владения, пользования, распоряжения). Владеть и пользоваться имуществом он должен так, чтобы не уменьшать его ценность, а распоряжаться – только при условии, что на приобретателя будет переведен долг с сохранением обеспечивающего долг залога. Распоряжаться заложенным имуществом он может лишь с согласия залогодателя.

При залоге с оставлением имущества у залогодателя последний может использовать его в своей коммерческой, хозяйственной или иной деятельности. При этом он сохраняет все правомочия собственника с некоторыми ограничениями. Владеть и пользоваться предметом залога он может (по своему усмотрению) только в соответствии с его назначением. Доходы, получаемые от заложенного имущества, принадлежат залогодателю.

Предмет ипотеки определяется в договоре с указанием его наименования, места нахождения и достаточным для идентификации этого предмета описанием. В договоре об ипотеке должны быть указаны право, в силу которого имущество, являющееся предметом ипотеки, принадлежит залогодателю, и наименование органа государственной регистрации прав на недвижимость, зарегистрировавшего это право залогодателя. Договор об ипотеке должен быть нотариально удостоверен и подлежит государственной регистрации. Договор об ипотеке считается заключенным и вступает в силу с момента его государственной регистрации.

В ипотечном договоре предусматриваются различные варианты взаимоотношений между залогодержателем и залогодателем.

Так, соглашением может быть установлено, право залогодержателя пользоваться доходами от заложенной недвижимости в счет погашения кредита. Договор может предусматривать значительную свободу действий залогодателя: возможность отчуждения заложенного имущества с

переводом на приобретателя долга по обязательству, сдача его в аренду; обременение его новыми долгами и т.д.

Непременным атрибутом ипотечного кредитования является закладная. **Закладная** – это юридический документ о закладе (залоге) объекта недвижимости, который удостоверяет отдачу объекта в обеспечение обязательств под кредит (ссуду). Закладная является производным обязательством договора об ипотеке: если этот договор признан недействительным, то и закладная не имеет силы. Ипотека может быть установлена на:

- земельные участки;
- предприятия, здания и иное недвижимое имущество, используемое в предпринимательской практике;
- жилые дома и квартиры;
- дачи, садовые дома, гаражи и другие строения;
- иное недвижимое имущество.

В настоящее время не существует единого порядка регистрации ипотеки. Такая регистрация проводится: по земельным участкам – в территориальных органах Комитета РФ по земельным ресурсам и землеустройству; по жилым домам и квартирам – в Бюро технической инвентаризации района (города, района в городе), (в СПб ГБР); по предприятию – в органе, осуществляющем регистрацию этого предприятия; по другому недвижимому имуществу – в органе, проводящем регистрацию этого имущества.

При ипотеке земельного участка вместе с находящимися на нем зданиями и сооружениями государственная регистрация ипотеки производится органом, осуществляющим регистрацию ипотеки земельного участка, который обязан передать сведения о регистрации ипотеки, органу проводящему регистрацию соответствующих зданий и сооружений.

На регистрацию ипотеки представляется заявление залогодержателя, закладная, документы, названные в закладной, в качестве приложения к ней, доказательства уплаты государственной пошлины за регистрацию.

Регистрационная запись включает сведения о залогодателе; информацию о предмете ипотеки; указания на наличие предшествующих ипотек; срок действия ипотечного обязательства.

Основными документами для получения кредита, которые определяют взаимоотношения кредитора и заемщика, являются **кредитный договор и договор о залоге.**

В **кредитном договоре** определяются: цель получения ссуды, срок и размеры кредита, порядок выдачи и погашения кредита, инструменты кредитования (процентная ставка, условия и периодичность ее изменения), условия страхования ссуды, способ и форма проверки обеспеченности и целевого использования кредита, санкции за нецелевое использование и

несвоевременный возврат ссуды, размер и порядок уплаты штрафов, порядок расторжения договора, дополнительные условия по соглашению кредитора и заемщика.

В договоре о залоге (об ипотеке) определяется форма, размер и порядок залогового обеспечения кредита.

Самые крупные направления кредитования под залог недвижимости – ссуды на покупку и строительство жилья, на освоение земельных участков, под нежилые строения коммерческого и промышленного назначения.

О размахе этого вида кредитования свидетельствует тот факт, что, например, в США за год населению выдается кредитов на приобретение недвижимости на сумму, превышающую 800 млрд. долл. Свыше 80% новых домов в стране покупается в кредит.

Для осуществления ипотечных операций банк должен иметь лицензию Центрального банка. В большинстве стран мира такого рода операциями занимаются ипотечные банки.

Программа ипотечного кредитования в России предусматривает ряд схем ипотечного кредитования жилищного строительства.

Схема "Форвард-кредитинвест" рассчитана на коммерческих застройщиков (юридических лиц), которые строят жилье с целью его продажи состоятельным покупателем, включая коммерческие структуры. Предметом залога является строительный объект. Оформление залога и выдача кредита под закладные осуществляется поэтапно, по мере строительства объекта.

Схема "Ретрокредитинвест" ориентирована на улучшение жилищных условий граждан. Кредит выдается под залог существующей квартиры и только в том случае, если ее рыночная стоимость выше, чем затраты на строительство новой.

Схема "Комбиинвест" рекомендуется при обратном соотношении, когда стоимость строительства нового жилья выше, чем рыночная стоимость имеющегося, под которое выдается ипотечный кредит. Разница в стоимости может покрываться дотациями муниципалитета или (и) предприятий, на которых работают заемщики.

Схема "Фьючерсинвест" предназначена для граждан, не желающих закладывать свою недвижимость. Квартира продается с аукциона с отсрочкой выселения на время строительства нового жилья. Вырученные деньги бывший собственник квартиры может использовать двояко: либо сам вкладывать в строительство недвижимости, принимая на себя финансовый риск и оплачивая генерального инвестора-застройщика, либо переложить на последнего все финансовые риски нестабильности окончательной цепи строительства, поручив ему продажу старого жилья и строительство нового.

Схема "Рентный залог" предлагает оформление закладной на принадлежащее одиноким пенсионерам жилье в обмен на пожизненную ренту, индексируемую с учетом инфляции. Размер ренты устанавливается 5-20 кратным минимально гарантированному уровню зарплаты в соответствии со стоимостью недвижимости.

В странах с развитой экономикой ипотека как вид кредита существует в разных формах:

- пружинная;
- ролл-оверная;
- с выплатой только одних процентов;
- с обратным аннуитетом;
- с пересматриваемой ставкой;
- с участием в приросте стоимости.

Ипотека "*пружинная*" – это кредит предусматривающий осуществление равновеликих периодических платежей в счет погашения основной суммы, а также процентных выплат; соответственно с каждым периодом суммарный платеж снижается. "*Пружинная*" ипотека представляет самоамортизирующий ипотечный кредит.

Термин "*пружинный*" означает аналогию с действием пружины. Чем сильнее (больше) ее растягиваешь, тем меньше ее можно растянуть.

Ипотека *ролл-оверная* (от англ. rollover) – ипотечный кредит, при котором его срок делится на временные отрезки (3 или 6 мес.) и для каждого из них с учетом конъюнктуры рынка устанавливается своя процентная ставка. Таким образом, ролл-оверный кредит – это кредит с плавающей процентной ставкой. Этим он отличается от кредита с финансируемой процентной ставкой ("*пружинной*" ипотеки).

Ипотека *с выплатой только одних процентов* – "*шаровая*" ипотека, предусматривающая периодические выплаты только процентов. Термин "*шаровая*" означает аналогию, например, с катанием снежка. Катаем маленький снежок по снегу и он превращается в снежный ком (шар). Чем больше катаем, тем больше размер шара. "*Шаровой*" платеж означает крупный итоговый платеж по кредитному долгу. В течение нескольких первых месяцев или лет основная сумма долга или не погашается, или погашается только малая ее часть. Затем наступает срок выплаты всего остатка. Владельцы недвижимости обычно стараются заранее договориться о новом кредите с тем, чтобы при наступлении срока "*шарового*" платежа не лишиться своей недвижимости из-за несоблюдения своих обязательств.

Ипотека с обратным аннуитетом – финансовое соглашение, согласно которому кредитор производит периодические выплаты заемщику. Остаток основной суммы кредита увеличивается на величину периодических валют и всю сумму накапливаемых процентов.

Ипотека с пересматриваемой ставкой – вид ролл-оверного ипотечного кредита, ставка процента по которому корректируется с учетом преобладающих рыночных ставок через фиксированные интервалы времени.

Ипотека с участием в приросте стоимости – ипотечный кредит, по которому кредитор участвует в приросте стоимости недвижимости.

В процессе ипотечного кредитования важно анализировать состояние и эффективность использования кредита. Такой анализ проводится как традиционным способом, так и с использованием финансовых коэффициентов.

В ипотечно-инвестиционном анализе ведущую роль играют коэффициент ипотечной задолженности и ипотечная постоянная.

Коэффициент ипотечной задолженности (K_3) показывает долю ипотечного долга (т.е. заемных средств) в общей стоимости недвижимой собственности. Он рассчитывается по формуле:

$$K_3 = (И/К) * 100\%, \quad (4.1)$$

где И - сумма ипотечного кредита, руб.,

К - общая стоимость недвижимости, руб.

Чем выше значение данного коэффициента, тем выше доля заемных средств и ниже доля собственных средств инвестора в финансирование сделки с недвижимостью. С точки зрения кредитора (например, ипотечного банка), более высокий коэффициент ипотечной задолженности означает более высокую степень риска нарушения заемщиком своих обязательств.

Банки устанавливают и соблюдают определенные верхние пределы данного коэффициента. Обычно размер кредитов, выдаваемых банком гражданам на строительство, покупку или ремонт дома, не превышает 70% сметы или стоимости покупки.

ПРИМЕР 1

Гражданин купил коттедж стоимостью 320 млн. руб. При этом собственный его капитал составляет 120 млн. руб. и заемный капитал, за счет взятого ипотечного кредита 200 млн. руб. Коэффициент ипотечной задолженности составит:

$$K_3 = (200/320) * 100\% = 62,5\%$$

Ипотечная постоянная ($\Pi_{и}$) представляет собой процентное отношение ежегодных платежей по обслуживанию долга к основной сумме ипотечного кредита:

$$\Pi_{и} = (Д/И) * 100\%, \quad (4.2)$$

где Д - годовая сумма платежей по обслуживанию долга, руб.,
И - основная сумма ипотечного кредита, руб.

ПРИМЕР 2

Годовая сумма платежей по обслуживанию долга составляет 40 млн. руб. при сумме ипотечного кредита 200 млн. руб., который был взят на срок 10 лет при процентной ставке 5% годовых. Ипотечная постоянная равна:

$$\Pi_{и} = (40/200) * 100\% = 20\%$$

Для того, чтобы ипотечный кредит был полностью погашен, ипотечная постоянная должна быть выше номинальной ставки процента по кредиту. Превышение ипотечной постоянной над процентной ставкой обеспечивает выплату основной суммы кредита. Если ипотечная постоянная равна процентной ставке по ипотечному кредиту, погашение всей первоначальной суммы кредита произойдет "шаровым" платежом.

Когда ипотечная постоянная будет меньше размера процентной ставки, выплаты по кредиту не покроют даже процентов по нему. В этом случае невыплаченная часть процентов будет накапливаться вместе с основной суммой ипотечного долга и его остаток будет расти.

В современном мире сложились две основные схемы ипотеки: одноуровневая и двухуровневая.

1. Одноуровневая система ипотечного кредитования. В данной модели количество обслуживающих организаций минимально, как правило, это только страховая компания.

Наиболее популярной схемой покупки объектов недвижимости в настоящее время является *классическая ипотека* (кредит под залог покупаемого объекта недвижимости), являющаяся разновидностью одноуровневой схемы ипотечного кредитования.

Положительные стороны классической ипотеки: объект недвижимости сразу оформляется в собственность заемщика, возможно оформление сделки и покупки объекта недвижимости в короткий срок – 2 – 3 дня.

Минусы использования классической ипотеки: для получения минимальной процентной ставки по договору, как правило, необходимо иметь и подтвердить достаточный доход для желаемой суммы кредита; заемщик должен располагать суммой на первоначальный взнос (от 10% от стоимости жилья).

Ипотека под залог имеющегося объекта недвижимости. Положительно то, что кредит можно использовать на различные цели, в том числе для строительства жилья или покупки объектов недвижимости за рубежом. Заемщик при этом остается собственником закладываемого объекта недвижимости и может продолжать там проживать. Для получения этого кредита необходимо иметь и подтвердить достаточный доход для желаемой суммы кредита и уже иметь объект недвижимости в собственности на свое имя.

Кредитование под залог прав требования. Плюсы: возможность получения кредита на строящийся объект недвижимости. Минусы: риски для банка-кредитора (отсутствие залога недвижимости), строительные риски (сдача дома в срок и с надлежащим качеством) и достаточно длительный срок оформления собственности – все на плечах дольщика и кредитора.

2. Двухуровневая схема ипотечного кредитования. В этой модели кроме заемщика и кредитора участвуют посредник (ипотечное агентство) и/или участник финансового рынка (ипотечная финансово-инвестиционная компания), которые действуют на вторичном рынке закладных.

Чтобы быстрее вернуть средства, затраченные на выдачу ипотечного кредита, кредитор может продавать ипотечные кредиты ипотечному агентству или финансово-инвестиционной компании, которые, таким образом, рефинансируют кредит. После покупки они возмещают кредитору выплаченные заемщику средства и взамен просят переводить получаемые им от заемщика ежемесячные выплаты за вычетом прибыли (маржи) кредитора. Величину ежемесячных выплат, т.е. ставку, по которой посредник или участник финансового рынка обязуется покупать ипотечные кредиты, они устанавливают самостоятельно на основании требований инвесторов к доходности соответствующих финансовых инструментов.

Таким образом, кредитное учреждение получает доход на переуступке закладных и комиссионные за их обслуживание. Ипотечная финансово-инвестиционная компания получает доход за счет дополнительной эмиссии первичных закладных, цель которых состоит в качественном преобразовании ценных бумаг в наиболее ликвидный вид посредством группирования закладных в ипотечные пулы по сходным характеристикам (виду недвижимости, процентной ставке, срокам кредитования).

При двухуровневой модели ипотечного кредитования:

1) заключается кредитный договор и договор об ипотеке основных участников – заемщика и кредитора;

2) после получения кредита заемщик заключает договор купли-продажи жилья с продавцом или его строителем, после чего число участников увеличивается, что ведет к минимизации рисков основных участников. Со страховой компанией заключается договор страхования предпринимательского риска и заложенного жилья;

3) на вторичном ипотечном рынке между кредитором и ипотечным агентством заключается соглашение об уступке прав требования по ипотечным кредитам, а также договор доверительного управления приобретенными правами требований. Это позволяет кредитору продолжать четко контролировать заемщика, получать комиссионные за обслуживание кредита, а на средства, полученные от агентства, расширять кредитные операции.

Ипотечный рынок представляет собой взаимосвязанную систему, состоящую из трех основных элементов рынка: рынка ипотечных кредитов (первичного ипотечного рынка), рынка ипотечных ценных бумаг (вторичного ипотечного рынка, который, в свою очередь, тоже делится на первичный и вторичный) и рынка недвижимости.

1. *Рынок ипотечных кредитов (первичный ипотечный рынок)* охватывает сферу деятельности кредитора и заемщика, между которыми в силу заключения договора ипотечного кредитования возникают обязательства. Участниками первичного рынка выступают граждане и ипотечные банки, ипотечные компании и другие учреждения, предоставляющие гражданам кредиты под залог недвижимости. Если кредитором является банк, то для него важна возможность возобновления кредитных ресурсов, которые он может выдавать в виде новых долгосрочных ипотечных кредитов очередным заемщикам. Для решения этой задачи организуется вторичный ипотечный рынок.

2. *Рынок ипотечных ценных бумаг (вторичный ипотечный рынок).* На этом рынке осуществляется продажа закладных по уже предоставленным ипотечным кредитам. Организация, предоставившая кредит под залог объектов недвижимости, выпускает ценные бумаги, обеспеченные закладными, и затем продает их другим инвесторам.

На вторичном ипотечном рынке происходит формирование совокупного кредитного портфеля ипотечной системы за счет трансформации прав по обязательствам и договорам об ипотеке (закладных) в обезличенные ценные бумаги и размещения их среди долгосрочных инвесторов. На вторичном рынке ипотека рассматривается уже как закладная, удостоверяющая права залогодержателя на объект недвижимости, и свободно обращающаяся на рынке.

Вторичный ипотечный рынок является связующим звеном между заемщиками и кредиторами на первичном ипотечном рынке, обеспечивая аккумуляцию денежных средств и направляя финансовые потоки в ипотечные кредиты.

Рынок ипотечных ценных бумаг, в свою очередь, также делится на первичный и вторичный. На первичном рынке осуществляется первоначальное размещение ипотечных ценных бумаг среди кредиторов.

Вторичный рынок ипотечных ценных бумаг – это рынок, на котором происходит их оборот. Вторичный рынок не увеличивает стоимости привлеченных финансовых ресурсов, но создает механизм их ликвидности и спрос на ипотечные ценные бумаги.

3. Рынок недвижимости. Функционирование первичного и вторичного ипотечных рынков невозможно без рынка недвижимости. На нем происходят сделки с конкретными объектами, в частности купля-продажа объектов недвижимости, последующий залог которых обеспечивает дальнейшее функционирование первичного и вторичного ипотечных рынков.

Взаимодействие указанных рынков происходит следующим образом. Потенциальный заемщик обращается в ипотечный банк за кредитом. У клиента имеются определенные требования к объекту недвижимости. На основании предоставленной заемщиком и проверенной сотрудниками банка информации о доходах делается предварительный расчет максимально доступной суммы кредита и графика ежемесячных платежей, производится подбор объекта недвижимости. При принятии банком положительного решения о выдаче кредита:

- между банком и заемщиком заключается кредитный договор, затем между покупателем (заемщиком) и продавцом заключается договор купли-продажи объекта недвижимости;

- между банком и заемщиком заключается договор ипотечного кредитования;

- заемщик страхует собственную жизнь, объект недвижимости и право собственности на него.

Кредитор создает первичный рынок ценных бумаг. Он может сохранять выданные закладные в собственном портфеле ценных бумаг или передать их другим инвесторам, которые создают вторичный рынок закладных. Покупая закладные, инвесторы обеспечивают банки дополнительными денежными средствами для предоставления новых кредитов. Работающие на вторичном рынке компании также могут сохранять ипотечные кредиты в собственном инвестиционном портфеле либо выпускать ценные бумаги, обеспеченные закладными.

Когда банки предоставляют гражданам новые кредиты под залог объектов недвижимости, опираясь на финансовые ресурсы, мобилизованные на вторичном рынке, цикл повторяется.

Таким образом, при взаимодействии всех указанных рынков происходит полный жизненный цикл ипотечной закладной, а рынок недвижимости является стартовой точкой ипотеки, так как именно на нем происходит вложение денежных средств под закладываемый объект недвижимости.

Ипотечным кредитованием занимаются специализированные ипотечные банки. К этим банкам предъявляются особые требования: они должны иметь повышенную надежность. Им запрещается вести рискованные операции.

В странах с развитой рыночной экономикой с помощью ипотечного кредитования совершается свыше 90% операций с недвижимостью. Ипотечные кредиты, как правило, недороги. Процент, взимаемый за такой кредит, обычно не превышает 5-7% годовых.

Ипотека содержит в себе огромный потенциал экономического развития, превращение недвижимости в работающий капитал, помогающий заемщикам получать недвижимость, а кредиторам – гарантированный доход. Она могла бы стать важным фактором в выведении российской экономики из кризиса и социальной стабилизации в стране.

Однако, для этого необходимо:

- обуздание инфляции;
- обеспечение стабильного экономического роста;
- повышение жизненного уровня населения и платежеспособности предприятий;
- формирование рынка капиталов;
- развитая нормативно-правовая и судебная система;
- активная поддержка ипотеки государством через налоговую политику, снижение обязательных резервов, хранимых ипотечными банками в ЦБ и др.

4.2. Инвестирование объектов недвижимости

Понятие «инвестирование» находится в тесном взаимодействии с понятием «финансирование», так как использование средств предполагает их предварительное образование. Под **финансированием** объектов недвижимости подразумевается предоставление капитала для формирования финансовых средств с целью приобретения, создания (развития) объектов недвижимости, под инвестированием – их использование.

Под **инвестированием** понимается вложение капитала в реализацию проектов с целью получения прибыли.

Инвестирование – это самостоятельный вид вложений (финансирования), который включает инструменты и технологию накопления, финансовые источники, финансовых инвесторов и посредников, ипотечное кредитование, институты инвестирования, финансирования и кредитования, эмиссионные институты. Система может включать один или несколько этапов инвестирования, объединенных в объекты недвижимости.

Инвестирование в недвижимость осуществляется с помощью разнообразных инвестиционных инструментов и технологий. Наиболее широко применяется собственный и заемный капитал, ипотека, лизинг, долговые обязательства, взаимно-паевые фонды. Однако постоянно идет поиск новых путей и форм в этой области, разрабатываются различные схемы финансового инвестирования в недвижимость.

Финансирование объектов недвижимости с помощью только собственного капитала осуществляется довольно редко. В основном вложение инвестиций в объекты недвижимости осуществляется с помощью смешанного финансирования. При этом заемный капитал может также состоять из нескольких видов кредита (или займов).

Одной из достаточно распространенных форм привлечения средств граждан и юридических лиц в строительстве объектов недвижимости является *выпуск облигационных займов*. Участниками такой схемы выступают заказчик, заемщик-эмитент, финансовый агент (организатор) и кредитор. При этом функции кредитора выполняют в отличие от всех других моделей финансирования недвижимости те, кто желают приобрести объект недвижимости. В качестве эмитента могут выступать государственные органы, юридические лица, имеющие право на проведение строительства, отведенный в установленном порядке земельный участок для строительства и необходимую проектную документацию. Возможно совмещение функций заказчика и эмитента. В качестве организаторов выпуска и оборота облигационных займов могут выступать инвестиционные банки, назначенные эмитентом для подготовки и проведения всех операций, связанных с выпуском облигационного жилищного займа на условиях гарантированного размещения всего объема выпуска. Одной из главных функций организатора обычно является поиск кредиторов (как юридических, так и физических лиц).

Облигация – это ценная бумага, удостоверяющая отношение займа между владельцем и лицом, выпустившим ее. Основное достоинство облигации состоит в том, что она является наиболее действенным и эффективным инструментом, позволяющим, не перераспределяя собственность на недвижимость, аккумулировать средства инвесторов и обеспечивать развитие жилищного сектора недвижимости.

При схеме облигационного жилищного займа граждане имеют возможность постепенно накапливать средства на приобретение жилья путем покупки облигаций. Накопив необходимый пакет облигаций, гражданин вправе обменять его на жилье соответствующей площади. Как правило, облигации жилищного займа дают право на приобретение жилья в домах, построенных муниципалитетом.

Частным случаем облигационного займа с целью финансирования жилищного строительства являются выпуск и продажа накопительных жилищных сертификатов, которые по схеме организации являются разновидностью договоров долевого участия, но с более высокой ликвидностью и обязательной индексацией номинальной стоимости в зависимости от определенного индекса. Номинальная стоимость жилищного сертификата устанавливается в единицах общей площади жилья, а также в его денежном эквиваленте. Схема индексации номинальной стоимости жилищного сертификата устанавливается при его выпуске и остается неизменной в течение определенного срока действия.

Жилищный сертификат (ЖС) – это ценная бумага, которая соответствует утвержденным стандартам Минюста и прошла регистрацию в Федеральной службе по финансовым рынкам (ФСФР). Она дает право купить жилплощадь в понравившемся доме. По правилам ФСФР гражданин после приобретения сертификатов на 30% площади квартиры может зарезервировать за собой конкретную квартиру и по договору с застройщиком докупить ЖС до 100% площади квартиры.

ЖС – инструмент промежуточный. Его введение способствует прозрачности рынка: эмитентам необходимо пройти проверку финансовой надежности, аудиту подлежит также строительная и проектная документация дома.

Как способ привлечения средств большинство застройщиков предпочитают облигации. При всей внешней схожести сертификатов и облигаций между ними есть существенная разница: облигации привязаны к строительной организации, а сертификаты к строящемуся объекту недвижимости. Главное достоинство ЖС – его прозрачность и понятность для покупателя ценной бумаги.

Жилищные сертификаты имеют ряд преимуществ по сравнению с ипотекой:

- отсутствует угроза выселения при потере платежеспособности;
- не требуется постоянного внесения ежемесячных платежей, зачастую обременительных для семейных бюджетов;
- цена сертификата ниже цены 1 м² жилья, тогда как приобретение жилого объекта недвижимости через схемы ипотечного кредитования могут увеличивать его стоимость в 2 – 3 раза;

– сертификаты можно приобретать постепенно, по мере появления свободных денежных средств, ипотека накладывает долговременные и жесткие ограничения на семейный бюджет.

Предоставление безвозмездных бюджетных субсидий на приобретение жилья с использованием государственных жилищных сертификатов является наиболее эффективной формой исполнения государством обязательств по обеспечению граждан жильем.

Государственный жилищный сертификат – это именное свидетельство на получение безвозмездной субсидии для приобретения жилого объекта недвижимости, а не ценная бумага, в связи с чем его нельзя передавать другим лицам. В отличие от обычного сертификата государственный сертификат имеет срок действия.

Во многих развитых странах в качестве финансового института, позволяющего аккумулировать для инвестирования долгосрочных проектов сбережения домашних хозяйств, физических и юридических лиц, выступают различные фонды. Они жестко регулируются государством. Для физических лиц, располагающих финансовыми средствами, существуют *закрытые паевые инвестиционные фонды недвижимости* (ЗПИФН).

Закрытый паевой инвестиционный фонд – это имущественный комплекс без образования юридического лица, состоящий из имущества, переданного в доверительное управление управляющей компании учредителем (учредителями) доверительного управления и имущества, полученного в процессе такого управления, доля в праве собственности на которое удостоверяется ценной бумагой (инвестиционный пай), выдаваемой управляющей компанией. С одной стороны, ЗПИФН – это некая достаточно большая структура – инвестор, который может инвестировать строительство целого жилого здания, с другой – право собственности транслировано на долевого собственника. В этом состоит принципиальное отличие данной формы от векселя или облигации.

Механизм действия ЗПИФН заключается в том, что пайщики приобретают у управляющей компании паи фонда. После выкупа всех паев управляющая компания направляет полученные средства на финансирование деятельности в сфере недвижимости (разработку проектов, строительства, приобретение объектов недвижимости), покупает ценные бумаги и валюту. По завершении финансового года управляющая компания определяет размер дохода, который принесли вложения фонда в расчете на пай, и выкупает пай по текущей стоимости (номинал + доход). Поскольку инвестиционный пай является ценной бумагой, пайщик может досрочно реализовать его на бирже по рыночной стоимости.

Существенную роль в обеспечении граждан жильем играет *долевое участие в строительстве*. Этот способ финансирования был разработан в Санкт-Петербурге в 1995 г. Тогда это было выходом из создавшегося тупика, вызванного прекращением бюджетного финансирования строительных проектов. Перестали строить и на средства ЖСК, а из-за крайне высоких процентов оказались недоступными банковские кредиты.

До вступления (с 11.04.2005 г.) в действие Федерального закона от 30.12.2004 г. № 214 «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» все взаимоотношения участников строительства регулировались не законом, а договором. По существу, долевые схемы финансирования строительства жилья были построены на добросовестности руководителя строительной организации, и, безусловно, отсутствие специального нормативного акта, который бы регулировал правоотношения в долевом строительстве, приводило к значительным правонарушениям.

Закон вводит в гражданский оборот новый, не поименованный в ГК РФ, вид договора – *договор участия в долевом строительстве (ДДУ)*.

Предметом этого договора является обязательство застройщика самостоятельно и/или с привлечением третьих лиц построить многоквартирный дом или иной объект недвижимости и по окончании строительства передать соответствующий объект долевого строительства, а другая сторона (участник долевого строительства) обязана уплатить определенную договором цену и принять объект.

ДДУ заключается в простой письменной форме. Этот договор, как соглашение об уступке прав, вытекающее из него, *подлежит государственной регистрации*.

Строительные сберегательные кассы (ССК) появились в конце XVIII в. в немецких шахтерских поселках как способ приобретения жилья. Суть этой схемы состоит в следующем. Гражданин открывает в ССК счет (строительный сберегательный вклад) и копит на нем деньги. На этот счет начисляются небольшие проценты и государственная премия (20% от ежегодного взноса, но не более 14 тыс. руб. в год).

Заемщик ежемесячно вносит определенную часть оговоренной суммы. Когда общая сумма взносов плюс проценты с капитала достигают 50% оговоренной суммы, заемщик получает от банка всю сумму, причем 50% он получает в кредит на «улучшение жилищных условий». Очередность определяется долей вклада по отношению к кредиту и сроком, на протяжении которого вкладчик делает взносы.

Приобретаемое жилье остается в залоге у ССК. Ставка по займу не может превышать проценты по вкладу более чем на 3%.

Система ССК – это финансовый инструмент накопления и приобретения жилья в рассрочку, т.е. альтернатива финансовой системе по строительству жилья за счет собственных накоплений. Стройсберкассы – это специализированный банк с ограниченным перечнем банковских операций. Надзор за деятельностью ССК осуществляет Банк России.

Возможные плюсы: нет необходимости подтверждения доходов заемщика. Возможные минусы: существование периода накопления средств заемщика в стройсберкассе.

По схеме ССК действуют и жилищно-накопительные кооперативы.

Жилищно-накопительный кооператив (ЖНК) создается для приобретения комнаты, квартиры или индивидуального дома, гаража либо места для парковки. В отличие от ЖСК, который, как правило, создавался для строительства одного дома, ЖНК «работает» с разными домами, приобретая жилье для пайщиков, как на первичном, так и на вторичном рынке. Кроме того, он может сам выступать в качестве застройщика или участника строительства.

По закону о ЖНК, пайщик должен сначала накопить минимальную часть взноса (не менее 30% от стоимости жилья), после чего кооператив добавляет к этой сумме еще 30% из собственных средств, а на остальные 40% берет для пайщика банковский кредит и выделяет ему квартиру. Человек может сразу в нее заселиться, но, пока он полностью не рассчитается с кооперативом, квартира будет находиться в собственности ЖНК.

Для того чтобы ЖНК не увязали в строительстве на стадии котлована и не направляли все деньги на возведение одного дома, закон № 215-ФЗ ограничил участие кооператива в новом строительстве. На эти цели разрешается направлять не более 30% средств, если ЖНК участвует в новом строительстве в качестве застройщика или дольщика.

Каких-либо преимуществ, кроме того, что проценты у жилищно-накопительных кооперативов ниже, чем при классической ипотеке, у ЖНК нет. Однако для вступления в ЖНК подтверждение дохода не требуется. Гражданину достаточно написать заявление о том, какую квартиру он хотел бы приобрести, и вовремя вносить взносы. Все остальные проблемы решает за него кооператив. Минус: член кооператива не является собственником жилья, пока полностью не выплатит его стоимость.

Жилищно-строительный кооператив относится к потребительской сфере, где реализуется процесс строительства жилья с постепенным преобразованием в товарищества собственников жилья. Эта схема существовала задолго до долевого строительства, она проверена и законодательно отработана. Суть данной схемы – целевое назначение

вложенных гражданами средств. Гражданин вступает в кооператив и начинает оплачивать свой пай, за которым забронирована конкретная квартира.

Приобретение объекта недвижимости через участие в кооперативе дает меньше накладных расходов. Однако в этом случае объект недвижимости становится собственностью кооператива и, как следствие, возникают сложности при оформлении его залога.

4.3. Элементы финансовой математики для оценки недвижимости.

Профессиональная работа с недвижимостью требует знаний и умений при оценивании экономических последствий операций, совершаемых с недвижимостью. Практика нескольких столетий выработала для этого специальные методы, которые чаще всего называют «финансовой математикой». Основным предметом рассмотрения финансовой математики являются «шесть функций сложного процента» или «шесть функций денежные единицы».

В основе финансовых расчетов лежит «принцип неравномерности нынешних и будущих благ», называемый также проблемой «время – деньги». Будущие деньги дешевле сегодняшних не только из-за обесценивающей их инфляции, но, главным образом, из-за потери дохода, которого лишается инвестор, теряющий возможность вложить сегодня в дело будущие деньги.

Простейшие финансовые операции, производимые в инвестиционной деятельности, заключаются во вложении/заимствовании капитала на определенный период времени, а затем в получении/возврате увеличенного капитала. Логика этих операций представлена на рис. 4.1.

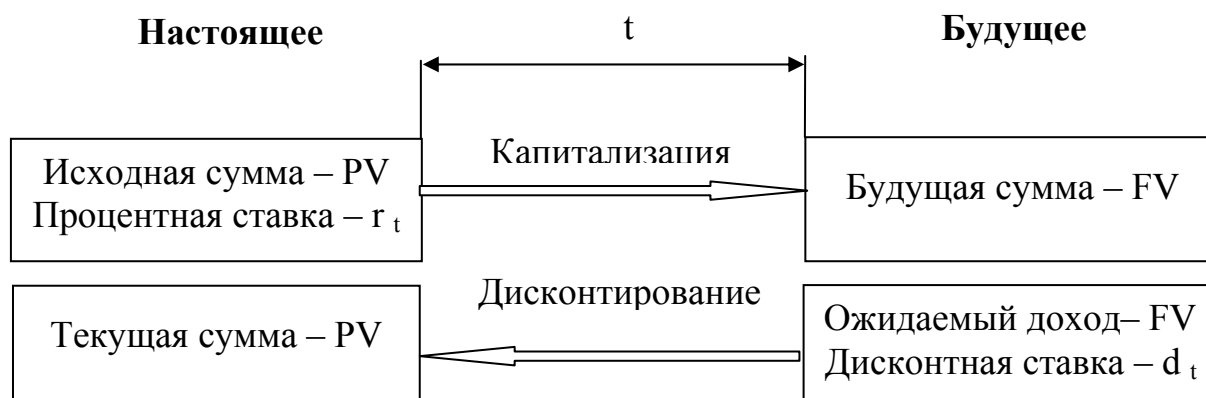


Рис. 4.1. Основные финансовые операции.

PV (от англ. Present Value) – текущая стоимость. Синонимы – стоимость текущего момента времени, настоящая, реальная стоимость;

FV (от англ. Future Value) – будущая стоимость. Синонимы – наращенная, аккумулированная, капитализированная стоимость;

r_t – процентная ставка (если $t = 1$ год). Синонимы – процент, темп прироста, ставка процента, ставка доходности;

d_t – дисконтная ставка (если $t = 1$ год). Синонимы – дисконт, ставка дисконтирования, учетная ставка.

Капитализация – процесс определения будущей стоимости денег по их текущей стоимости, т. е. процесс превращения PV в FV. Предполагается, что деньги удерживаются в деле в течение определенного времени, принося периодически процент, который накапливается и тоже приносит доход.

Дисконтирование – процесс определения текущей стоимости денег по будущему доходу от инвестиций, т. е. процесс превращения FV в PV.

Математическая связь между капитализацией и дисконтированием простая и задается формулами:

$$FV = PV + r_t \times PV = PV(1 + r_t);$$

$$PV = FV - d_t \times FV = FV(1 - d_t). \quad (4.3)$$

Из двух последних выражений путем несложных алгебраических преобразований легко получить:

$$r_t = \frac{FV - PV}{PV},$$

$$r_t = \frac{d_t}{1 - d_t}, \quad d_t = \frac{d_t}{1 + d_t}. \quad (4.4)$$

Из последних выражений видно, что всегда (кроме предельного случая: $r_t = d_t = 0$) имеет место $r_t > d_t$.

Как правило, в финансовых расчетах используется ставка r_t , даже когда речь идет о дисконтировании. Таким образом, r_t и d_t отождествляются.

Причина в том, что ставка r_t легко определяется по бухгалтерской отчетности, т.е. по прошлому и настоящему, чего нельзя сделать в отношении ставки d_t .

Разница между r_t и d_t в штатной для экономики ситуации, когда доходность по инвестициям не превосходит 15 – 20%, невелика

Сегодняшние расчеты FV нужны лишь в качестве ориентиров при планировании инвестиций, а не как точные величины, по которым в будущем станут производиться расчеты между заинтересованными сторонами.

Если же экономика нестабильна, если имеет место высокая инфляция, если процентные ставки окажутся высокими (а разница между r_t и d_t большой), то в такой экономике любые расчеты становятся ненадежными, и при принятии решений, как показывает опыт, лучше опираться не на формальные методы, а на экспертные оценки – они точнее. Поэтому в обычной (нормальной) экономической ситуации допустимо считать, что $r_t > d_t$.

Следует также помнить, что инвестиции (затраты) всегда связаны с будущими доходами и в силу имманентно присущей будущему неопределенности с риском неполучения ожидаемого дохода. Доход, как правило, окажется либо больше, либо меньше прогнозируемого. Причины риска весьма разнообразны – экономические, технические, социальные, политические, природные, экологические и др.

Будущие доходы оцениваются по правилу сложного процента.

Сложный процент – это процент начисленный, как на основную сумму, так и на невыплаченные проценты, начисленные за предыдущий период.

При проведении финансовых расчетов используются шесть функций сложного процента:

- 1) Будущая стоимость денежной единицы (накопленная сумма единицы) – FV_1 (Future value);
- 2) Будущая стоимость аннуитета (накопление единицы за период, фонд накопление капитала) – FVA_1 (future worth (value) of an annuity);
- 3) Фактор фонда возмещения – SFF_1 (Sinking fund factor);
- 4) Текущая (дисконтированная, настоящая) стоимость единицы – PV_1 (Present value);
- 5) Текущая стоимость аннуитета – PVA_1 (Present worth (value) of annuity);
- 6) Взнос на амортизацию единицы – IAO_1 (Installment of amortize one).

Первая функция – будущая стоимость денежной единицы.

Это фактор, используемый для расчета стоимости денежной единицы при условии, что последняя будет удерживаться в течение определенного времени, принося периодически накапливаемый процент.

Будущая стоимость денежной единицы рассчитывается по формуле:

$$FV_1 = (1 + r)^n, \quad (4.5)$$

где r – ставка процента;

n – количество периодов начислений.

Она показывает, во сколько раз возрастет одна денежная единица за n периодов при ставке процента r . Если речь идет не об одной денежной единице, а величине PV , то:

$$FV = PV \times FV_1 = PV \times (1 + r)^n, \quad (4.6)$$

Если начисление/взимание процентов производится не один раз в год, а несколько раз m , например, ежеквартально ($m=4$), ежемесячно ($m=12$), то формула видоизменяется. По сложившейся практике заданная годовая процентная ставка в этом случае делится на m , а число периодов начисления процентов увеличивается в m раз, и формула принимает вид:

$$FV = PV \times \left(1 + \frac{r}{m}\right)^{n \times m}. \quad (4.7)$$

Иногда при расчетах приходится сталкиваться с задачей определения количества периодов начисления, по истечении которых первоначально депонированная сумма удвоится. Очень просто решить эту задачу позволяет известное «правило 72-х».

Количество периодов, необходимых для удвоения первоначальной суммы вычисляется как

$$n = \frac{72}{r}, \quad (4.8)$$

где r задается в процентах (а не в долях единицы).

Данное правило показывает точные результаты при значениях при значениях r : $3\% < r < 18\%$.

Вторая функция – будущая стоимость аннуитета.

Многие финансовые операции имеют вид не разовых платежей, а серии регулярных выплат/доходов – арендные взносы, погашения долгосрочного кредита, получение процентов по облигациям, платежи в пенсионный фонд и т.д. Если эти платежи происходят через строго определенные промежутки времени, то такая серия называется аннуитетом.

Аннуитет – серия платежей, разделенных одинаковыми временными периодами.

Платежом (взносом) называется единовременный вклад (доход), производимый в каждом временном периоде. Он обозначается через РМТ (от англ. payment – платеж). Если платеж делается в конце платежного

периода, он называется обычным, а если в начале – авансовым. Чаще на практике встречается обычный платеж.

Формула будущей стоимости единичного аннуитета, как сумма членов геометрической прогрессии имеет вид:

$$FVA_1 = \frac{(1+r)^n - 1}{r}. \quad (4.9)$$

Эту формулу также называют фондом накопления капитала, т.к. она показывает накопленную к концу n -го периода денежную сумму, при условии вложения в каждом периоде одной денежной единицы под r процентов.

Если платеж не единичный, а равен PMT , то накопленная сумма к концу n -го периода будет:

$$FVA = PMT \times FVA_1 = PMT \times \frac{(1+r)^n - 1}{r}. \quad (4.10)$$

Если денежные платежи осуществляются не один раз в год, а m раз, то будущая стоимость аннуитета вычисляется по формуле:

$$FVA = PMT \times \frac{\left(1 + \frac{r}{m}\right)^{n \times m} - 1}{\frac{r}{m}}. \quad (4.11)$$

Третья функция – фактор фонда возмещения капитала.

Часто необходимо знать, какой платеж нужно периодически вносить, чтобы к концу n -го периода времени накопить заданную сумму. Эта задача решается с помощью фактора фонда возмещения капитала SFF_1 .

Фактором фонда возмещения называется величина периодического платежа, которая обеспечивает в течение n периодов при заданной ставке процента накопление денежной суммы капитала равной одной денежной единице.

Если в формуле 4.10 положить $FVA = 1$, $PMT = SFF_1$, то получим:

$$SFF_1 = \frac{r}{(1+r)^n - 1}. \quad (4.12)$$

Если сравнить формулы 4.12 и 4.9, то легко увидеть, что $FVA_1 = 1/SFF_1$. Формула 4.9 показывает, сколько будет накоплено капитала, если в

течение n периодов времени вносить по одной денежной единице. А формула 4.12 показывает, какую долю денежной единицы нужно вносить в течение n периодов времени, чтобы накопить одну денежную единицу. Таким образом, величины FVA_1 и SFF_1 взаимно обратные.

Формула 4.12 позволяет ответить на вопрос о величине ежегодной суммы платежа PMT , обеспечивающего накопление нужной суммы FVA :

$$PMT = FVA \times SFF_1 = FVA \times \frac{r}{(1+r)^n - 1}. \quad (4.13)$$

В тех случаях, когда платежи делаются m раз в год в течение n лет, то формула 4.13 принимает вид:

$$PMT = FVA \times \frac{\frac{r}{m}}{\left(1 + \frac{r}{m}\right)^{n \times m} - 1}. \quad (4.14)$$

Четвертая функция – текущая стоимость денежной единицы.

Текущая (в настоящий момент времени) реальная стоимость одной денежной единицы (PV_1), получаемой в конце n -го периода времени при известной доходности r , находится из формулы:

$$PV_1 = \frac{1}{(1+r)^n}. \quad (4.15)$$

Если нужно узнать текущую стоимость не одной, а FV денежных единиц, то формула 4.15 принимает вид:

$$PV = FV \times PV_1 = FV \times \frac{1}{(1+r)^n}. \quad (4.16)$$

Разумеется, здесь предполагается, что ставка доходности r и ставка дисконтирования d равны. Вообще это неверно, но в эволюционно развивающейся экономике при доходности порядка 10 – 15% их можно считать равными. В этом случае PV_1 показывает, какую долю денежной единицы нужно положить на депозит в банк под r процентов годовых, чтобы в конце n -го периода эта доля превратилась в денежную единицу.

В тех случаях, когда проценты начисляются не один раз в год, а m раз, то формула 4.16 принимает вид:

$$PV = FV \times PV_1 = FV \times \frac{1}{\left(1 + \frac{r}{m}\right)^{n \times m}}. \quad (4.17)$$

Пятая функция – текущая стоимость единичного аннуитета.

Часто бывает так, что необходимо текущую стоимость серии платежей, т.е. аннуитета. Например, решается вопрос об инвестировании некоторой суммы денег в актив, который будет приносить регулярный доход. Приобретать актив целесообразно в том случае, если текущая стоимость будущих доходов будет не меньше стоимости актива. Логика получения пятой функции сложного процента видна из формулы:

$$PVA_1 = \frac{FVA_1}{FV_1} = \frac{1 - (1+r)^{-n}}{r}. \quad (4.18)$$

Если начисление процентов происходит не один раз в году, а m раз, то формула 4.18 принимает вид:

$$PVA_1 = \frac{1 - \left(1 + \frac{r}{m}\right)^{-n \times m}}{\frac{r}{m}}. \quad (4.19)$$

Если аннуитет не единичный, а регулярные платежи равны PMT, то:

$$\left. \begin{aligned} PVA &= PVA_1 \times PMT = PMT \times \frac{1 - (1+r)^{-n}}{r}, \\ PVA &= PVA_1 \times PMT = PMT \times \frac{1 - \left(1 + \frac{r}{m}\right)^{-n \times m}}{\frac{r}{m}}. \end{aligned} \right\} \quad (4.20)$$

Шестая функция – взнос на амортизацию капитала.

Эта функция применяется для определения величины платежа при амортизации кредита.

Амортизацией кредита называется погашение долга по кредиту в течение определенного периода времени. (Следует отличать различные значения слова «амортизация», например, «амортизация кредита» и «амортизация основных фондов»).

Часто план погашения кредита предусматривает возврат долга равными величинами через равные промежутки времени. Т.е. платежи по погашению кредита являются аннуитетами. Каждый такой платеж представляет собой сумму амортизации (погашения) основного долга и процентного платежа на остаток долга.

Легко понять, что понижающиеся процентные платежи из-за убывающего остатка долга должны компенсироваться возрастающей амортизацией основного долга, чтобы сумма оставалась постоянной.

Величина этой суммы в расчете на единицу долга определяется формулой:

$$IOA_1 = \frac{r}{1 - (1+r)^{-n}}. \quad (4.21)$$

Для случая не единичного долга, а долга величиной PV , формулы для платежей в случае начисления процентов один раз в год и m раз, соответственно будут:

$$\left. \begin{aligned} PMT &= PV \times \frac{r}{1 - (1+r)^{-n}}, \\ PMT &= PV \times \frac{\frac{r}{m}}{1 - \left(1 + \frac{r}{m}\right)^{-n \times m}}. \end{aligned} \right\} \quad (4.22)$$

Сведем шесть функций сложного процента в одну таблицу.

№ п/п	Вид функции	№ п/п	Вид функции
1	$\varphi_1 = FV_1 = (1+r)^n$	4	$\varphi_4 = \frac{1}{\varphi_1} = PV_1 = \frac{1}{(1+r)^n}$
2	$\varphi_2 = FVA_1 = \frac{(1+r)^n - 1}{r}$	5	$\varphi_5 = \frac{\varphi_2}{\varphi_1} = PVA_1 = \frac{1 - (1+r)^{-n}}{r}$
3	$\varphi_3 = \frac{1}{\varphi_2} = SFF_1 = \frac{r}{(1+r)^n - 1}$	6	$\varphi_6 = \frac{1}{\varphi_5} = \frac{\varphi_1}{\varphi_2} = IOA_1 = \frac{r}{1 - (1+r)^{-n}}$

Из таблицы видно, что из шести функций (они связаны между собой соотношениями $\varphi_1 \times \varphi_4 = \varphi_2 \times \varphi_3 = \varphi_5 \times \varphi_6 = 1$) первичными являются только две φ_1 и φ_2 , определяющие будущую стоимость денежной единицы FV_1 и единичного аннуитета FVA_1 .

Четвертая и пятая функции, характеризующие текущую стоимость будущей денежной единицы PV_1 и единичного аннуитета PVA_1 , являются производными от первых двух:

$$\varphi_4 = \frac{1}{\varphi_1}, \quad \varphi_5 = \frac{\varphi_2}{\varphi_1}.$$

Третья и шестая функции, выражающие, как аннуитетным способом (т.е. с помощью регулярного денежного потока) накопить одну денежную единицу SFF_1 или рассчитаться с долгом в одну денежную единицу IAO_1 , тоже являются производными от первых двух:

$$\varphi_3 = \frac{1}{\varphi_2}, \quad \varphi_6 = \frac{\varphi_1}{\varphi_2}.$$

И последнее. Если платежи не являются обычными, т.е. происходят не в конце временного интервала, а являются авансовыми, а значит, производятся в начале каждого временного периода времени, то связь между будущими и текущими стоимостями в случае обычных и авансовых платежей определяются простыми формулами:

$$FV_{\text{аван.}} = (1+r) \times FV_{\text{обыч.}}, \quad PV_{\text{аван.}} = (1+r) \times PV_{\text{обыч.}} \quad (4.23)$$

Аналогичные соотношения имеют место для FVA и PVA:

$$FVA_{\text{аван.}} = (1+r) \times FVA_{\text{обыч.}}, \quad PVA_{\text{аван.}} = (1+r) \times PVA_{\text{обыч.}} \quad (4.24)$$

Контрольные вопросы и задания

1. Назовите типы ипотечных кредитов.
2. Что такое коэффициент ипотечной задолженности и ипотечная постоянная?
3. Какие вы знаете схемы ипотечного кредитования?
4. Что представляет собой ипотечный рынок?
5. В чем отличие понятий «инвестирование» и «финансирование»?
6. Формы привлечения средств для строительства объектов недвижимости.
7. Назовите шесть функций сложного процента.
8. Что такое капитализация?
9. Что такое дисконтирование?
10. Для чего используется первая функция сложного процента?
11. Для чего используется вторая функция сложного процента?

12. Для чего используется третья функция сложного процента?
13. Для чего используется четвертая функция сложного процента?
14. Для чего используется пятая функция сложного процента?
15. Для чего используется шестая функция сложного процента?
16. Вкладчик положил в банк 30 тыс. долл. под 12% годовых.

Определите аккумулированную сумму через 4 года, если проценты банк будет начислять ежеквартально ($m = 4$) и ежемесячно ($m = 12$).

17. Молодожены решили накопить деньги на покупку жилья стоимостью 18 тыс. долл. Для этого они ежемесячно откладывают на счет 200 долл. Через сколько месяцев они накопят необходимую сумму, если ставка годовых – 12%?

18. Верны ли следующие утверждения?

1. Капитал, вложенный в недвижимость, увеличивает за год свой размер на величину процента, определяемого через ставку процента.
2. Аннуитет – это будущая стоимость денег.
3. Вторая функция сложного процента используется для определения текущей стоимости аннуитета.
4. Третья функция сложного процента используется для выяснения того, какой платеж нужно ежегодно вносить, чтобы к концу n -го периода времени накопить заданную сумму денег.
5. Четвертая функция сложного процента используется для определения текущей стоимости будущего денежного потока.
6. Пятая функция сложного процента используется для определения будущей стоимости аннуитета.
7. Шестая функция сложного процента используется для определения величины платежа при амортизации кредита.

Раздел V. Государственное регулирование сферы недвижимости

5.1. Направления и особенности государственного регулирования рынка недвижимости

Государственное регулирование выражается в установлении норм и правил поведения для участников рынка недвижимости, а также целенаправленном воздействии на рынок в целом. В общем виде государственное регулирование состоит в постановке целей и выборе стратегии развития, прогнозировании, планировании и проектировании, строительстве и реконструкции, регистрации, учете и оценке, эксплуатации и налогообложении, контроле и распоряжении (рис.5.1).

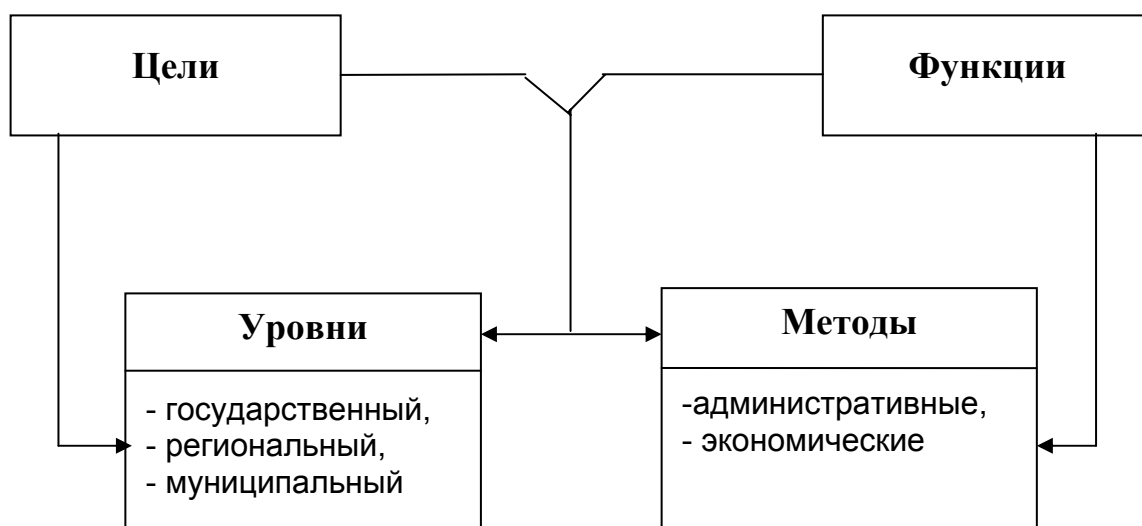


Рис. 5.1 Государственное регулирование рынка недвижимости

Основные цели регулирования:

- реализация конституционных прав граждан на недвижимое имущество;
- установление норм и условий работы на рынке недвижимости, отвечающих интересам участников рынка недвижимости;
- обеспечение свободного ценообразования;
- создание условий для инвестирования в недвижимость;

- защита участников рынка от мошенничества и преступных действий;
- оздоровление экологической среды, решение жилищной проблемы;
- справедливое налогообложение.

Основные функции, выполняемые государством:

- разработка концепции развития рынка недвижимости и ее законодательное оформление;
- инвестирование в инфраструктуру рынка, жилищное строительство и социально-культурную сферу;
- профессиональный участник рынка при торговле государственными объектами недвижимости и жилищными сертификатами;
- эмитент государственных и муниципальных ценных бумаг под залог недвижимости;
- верховный арбитр в спорах между участниками рынка недвижимости через систему судебных органов;
- гарант устойчивости и безопасности рынка через регистрацию прав и сделок с недвижимостью.

В организационном плане государственное регулирование осуществляется в следующих формах.

Административные методы, которые используют силу государственной власти и которые включают в себя запрет, принуждение или разрешение. Все это происходит посредством следующих приемов:

- создание нормативной базы: законы, постановления, инструкции, правила и т.п.;
- лицензирование, регистрация, предоставление прав профессиональным участникам рынка недвижимости;
- контроль за соблюдением участниками рынка установленных норм и правил;
- введение запретов и санкций за отступление от норм и правил при совершении сделок;
- поддержание правопорядка на рынке недвижимости.

Экономические методы реализуются посредством:

- установление ставки налогообложения и льгот;
- регулирование учетной ставки Центрального банка;
- выпуска и обращения жилищных сертификатов;
- предоставление отдельным категориям граждан безвозмездных или льготных субсидий для жилищного строительства;
- амортизационной политики;

– разработки и реализации государственных целевых программ: жилье, развитие малых и средних городов РФ, приватизация государственного и муниципального имущества, приватизация жилья и т.д.

Управление объектами недвижимости **распределено** между различными ветвями государственной власти (законодательной, исполнительной и судебной), а также по уровням полномочий – федеральный, региональный, муниципальный.

На федеральном уровне Федеральное Собрание (Государственная Дума и Совет Федерации) издает **Законы РФ**, регулирующие рынок недвижимости. Президент издает **указы**. Правительство выпускает **постановления**, а министерства и ведомства – **положения, инструкции и приказы**, устанавливающие конкретные процедуры и правила управления недвижимым имуществом.

Правительство РФ воздействует на рынок недвижимости через свое Министерство государственного имущества (Мингосимущества) и его территориальные комитеты. Они осуществляют право собственности на государственные предприятия и учреждения и иное жилое имущество, в т.ч. муниципальное.

В соответствии с Конституцией РФ по основным вопросам управления недвижимостью полномочия распределены **между федеральным, региональным (субъекты РФ) и муниципальным** уровнем.

Так, например, по вопросам недропользования к компетенции федерального уровня относится разработка законодательных актов, установление порядка пользования недрами, определение совместно с субъектами РФ региональных перечней полезных ископаемых, относимых к общераспространенным, выделение участков недр федерального, регионального и местного значения и т.д.

К полномочиям регионального и муниципального уровней относятся определение форм и установление размеров платы за пользование участками недр регионального и местного значения, строительство подземных сооружений местного значения; лицензирование видов деятельности, связанной с использованием участков недр регионального и местного значения; заключение договоров на условиях раздела продукции с субъектами хозяйственной деятельности при пользовании участками недр регионального и местного значения и т.д.

Все уровни власти разрабатывают **кадастры** (франц. cadastre – лист, реестр) – систематизированные своды основных сведений об экономических ресурсах страны, регионов, муниципалитетов. Кадастр содержит данные о расположении ресурсных источников и объектов, их величине, качественных характеристиках, содержащих оценку стоимости и доходности объектов. Существуют, например, земельный кадастр, водный,

отдельных видов промыслов и более мелких объектов. Данные кадастров используются при установлении налогов, платы за пользование природными ресурсами, для оценки стоимости объектов при их аренде, залоге, продаже.

Важнейшим является **земельный кадастр**. Он состоит из следующих разделов: 1) государственная регистрация землепользований и землевладений; 2) количественный учет земель (размеров участков) по угодьям, землепользованиям и землевладениям; 3) характеристика качества земли по признакам, характеризующим естественное плодородие; 4) бонитировка (сравнительная оценка по агрономическим свойствам) почвы; 5) экономическая оценка земли.

Завершается земельный кадастр составлением земельно-кадастровых карт, в которых показаны границы землепользований, землевладений, населенных пунктов, сельхозугодий, дается агропроизводственная характеристика земель, анализ бонитета (качества) почвы, балл шкалы экономической оценки и другие данные.

Федеральные и региональные власти устанавливают **ограничения на использование** определенных территорий. Например, существуют ограничения/запреты на ведение градостроительной деятельности на территории залегания полезных ископаемых, в санаторных, природозащитных, водоохраных зонах, в зонах охраны памятников истории и культуры и др.

Муниципальные/городские власти делят городские территории на определенные зоны (зонирование) с учетом социально-экономической ценности территорий по удобству проживания и размещения объектов обслуживания (в т.ч. транспортной сети), по санитарно-гигиеническим условиям и природному окружению, по архитектурно-художественным качествам и престижности зоны.

Зонирование упорядочивает взаимоотношения муниципалитетов с предприятиями, учреждениями, организациями и гражданами, выступающими заказчиками на отвод земельных участков под все виды строительства. Заказчики должны вносить арендные платежи за земельные ресурсы с учетом затрат на инженерно-транспортное обустройство в зависимости от статуса зоны и типа объекта – промышленное, коммунальное, культурно-бытовое строительство; объекты здравоохранения, образования, дошкольные учреждения и др.

Важную роль играет государство в обеспечении стабильности рынка недвижимости и степени защиты прав и законных интересов граждан и организаций посредством **государственной системы регистрации имущества**. Именно регистрация дает физическим и юридическим лицам **титул собственности** – законное право на недвижимость.

5.2. Государственная регистрация недвижимости

Права на объекты недвижимости в обязательном порядке подлежат государственной регистрации. В соответствии с ГК сделка с недвижимостью, не прошедшая регистрацию, не порождает правовых последствий. Порядок регистрации установлен ст. 131 ГК РФ.

Государственная регистрация прав на объекты недвижимости с 1 февраля 1998 г. осуществляется на основании закона РФ от 21.07.1997 г. № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним».

С этого момента времени государственная регистрация прав на недвижимость и сделок с ней стала юридическим актом признания и подтверждения возникновения, ограничения или прекращения прав на недвижимость. Государственная регистрация производится по единой системе записей по каждому объекту в *Едином государственном реестре прав (ЕГРП) на недвижимое имущество и сделок с ним*, который хранится *бессрочно*. Осуществляется регистрация в учреждении юстиции по государственной регистрации прав на недвижимость – регистрационной палате.

ЕГРП содержит информацию о существующих и прекращенных правах на объекты недвижимости, данные об указанных объектах и сведения о правообладателях. Неотъемлемой частью ЕГРП являются дела, заключающие в себя правоустанавливающие документы на объекты недвижимости и книги учета документов.

Дела правоустанавливающих документов открываются на каждый объект недвижимости, который идентифицируется тем же номером, что и соответствующий раздел ЕГРП. В дело помещаются все документы, поступающие для регистрации прав на указанный объект. Книги учета документов содержат данные о принятых на регистрацию документах об объекте недвижимости, правообладателях, регистрируемом праве и заявителях; выданных свидетельствах о государственной регистрации прав; выписках о справках из ЕГРП, об иных документах.

Идентификация объекта недвижимости осуществляется по кадастровому номеру, который присваивается ему органом, осуществляющим деятельность по ведению государственного земельного кадастра.

Кадастровый номер необходим для кодировки объекта недвижимости; увязки земельного участка и объектов недвижимости, на нем находящихся; увязки объектов недвижимости с определенной территорией, экономической зоной, административным районированием, увязки графической и семантической информации в базе данных.

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, где:

- А – номер субъекта РФ, определяемый Комитетом РФ по земельным ресурсам и землеустройству;
- Б – номер административно-территориального образования, входящего в состав субъекта РФ, определяемый органом исполнительной власти данного субъекта;
- В – номер зоны (микрорайона, квартала, иной учетной единицы), утвержденной органом местного самоуправления;
- Г – номер земельного участка, присваиваемый исходя из существующего порядка учета земельных участков;
- Д – номер здания или сооружения, присваиваемый исходя из существующего порядка их учета;
- Е – номер жилого или нежилого помещения, присваиваемый в соответствии с существующим порядком их учета;
- : – разделитель составных частей кадастрового номера.

В случае если в установленном порядке объекту недвижимости не присвоен кадастровый номер, идентификация объекта недвижимости в ЕГРП осуществляется по условному номеру, который присваивается ему органом, осуществляющим государственную регистрацию прав, на основании нормативно-правового акта федерального органа исполнительной власти в области юстиции.

ЕГРП состоит из отдельных разделов, идентифицированных кадастровым или условным номером определенного объекта недвижимости (рис. 5.2). Каждый раздел состоит из трех подразделов, т.е. законом установлена трехзвенная классификация объектов недвижимости:

- первое звено – земельный участок;
- второе – здания, сооружения и иные объекты недвижимости, связанные с землей;
- третье – объекты, входящие в состав здания, сооружения (квартиры, нежилые помещения и иные объекты).

При подаче заявления о государственной регистрации права, ограничения (обременения) права или сделки с объектом недвижимости в графу «Особые отметки» ЕГРП вносится запись о данном заявлении, которая указывает на существование правопритязаний в отношении данного объекта.

Регистрация ограничений (обременений) права собственности и иных вещных прав правами третьих лиц может проводиться по инициативе правообладателей или приобретающих указанные права лиц. Если

ограничение регистрируется не правообладателем, обязательно уведомление правообладателя о зарегистрированном ограничении. Регистрация ограничений права возможна только при наличии регистрации ранее возникших прав на данный объект в ЕГРП.

ЕГРП ведется на бумажных носителях информации, а в тех районах (городах), где имеются возможности, и на магнитных носителях. При несоответствии записей на бумажном и магнитном носителях приоритет имеет запись на бумажном носителе.



Рис.5.2. Структура Единого государственного реестра прав на объекты недвижимости

Регистрация возникновения и перехода прав на объекты недвижимости удостоверяется свидетельством, а регистрация договоров и иных сделок – специальной регистрационной надписью на документе, выражающем содержание сделки. Форма свидетельства и специальной надписи устанавливается правилами ведения ЕГРП.

Как в ГК РФ, так и в Законе о регистрации словосочетание «регистрация прав на недвижимость» всегда сопровождается определением «государственная». Этим подчеркивается, что **регистрация объектов недвижимости является исключительно функцией**

государства. Соответственно и осуществлять свои функции государство может только через свои органы и учреждения. *Делегирование государственных функций коммерческим структурам, даже учрежденным государством и находящимся в его собственности, недопустимо.*

Регистрация объекта недвижимости и регистрация прав – это два разных вида деятельности, требующих различных методов и знаний в абсолютно разных областях. Так, описание объектов недвижимости, которые существуют независимо от прав на них, требуют технических знаний, а установление прав на них – это юридическая практика.

Подлежат регистрации:

1. Объекты недвижимости – земельные участки, участки недр, обособленные водные бассейны, здания и сооружения, жилые и нежилые помещения, леса и многолетние насаждения, вновь создаваемые объекты, кондоминиумы, незавершенное строительство.

2. Права собственности – государственной, частной, общей совместной, общей долевой, в силу давности приобретения, другие формы.

3. Вещные права – хозяйственного ведения, оперативного управления, пожизненного наследуемого владения земельным участком, постоянного пользования земельным участком, иные права.

4. Ограничения прав – сервитуты, ипотека, доверительное управление, аренда, арест, лизинг, другие ограничения.

5. Сделки, обеспечивающие: возникновение прав, изменение прав, подтверждение прав.

6. Особые условия – права, возникшие до 01.02.1998 г., действительны без госрегистрации; госрегистрация в субъектах РФ и муниципалитетах до 01.02.1998 г. действительна; госрегистрация сделок после 02.02.1998 г. требует регистрации прав на объект, возникших до 02.02.1998 г.

В случаях, предусмотренных законом, наряду с государственной регистрацией возможно осуществление специальной регистрации или учета отдельных видов недвижимости.

Закон о государственной регистрации детально регламентирует и устанавливает порядок регистрации, последовательно определяя ее стадии (рис.5.3).

Отношения по регистрации прав на объекты недвижимости регулируются только актами федерального законодательства.

Государственная регистрация прав на объекты недвижимости осуществляется Главным управлением Федеральной регистрационной службы (ГУ ФРС) по месту нахождения объекта недвижимости. Основной задачей ГУ ФРС является осуществление государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним, расположенным на территории регистрационного округа.

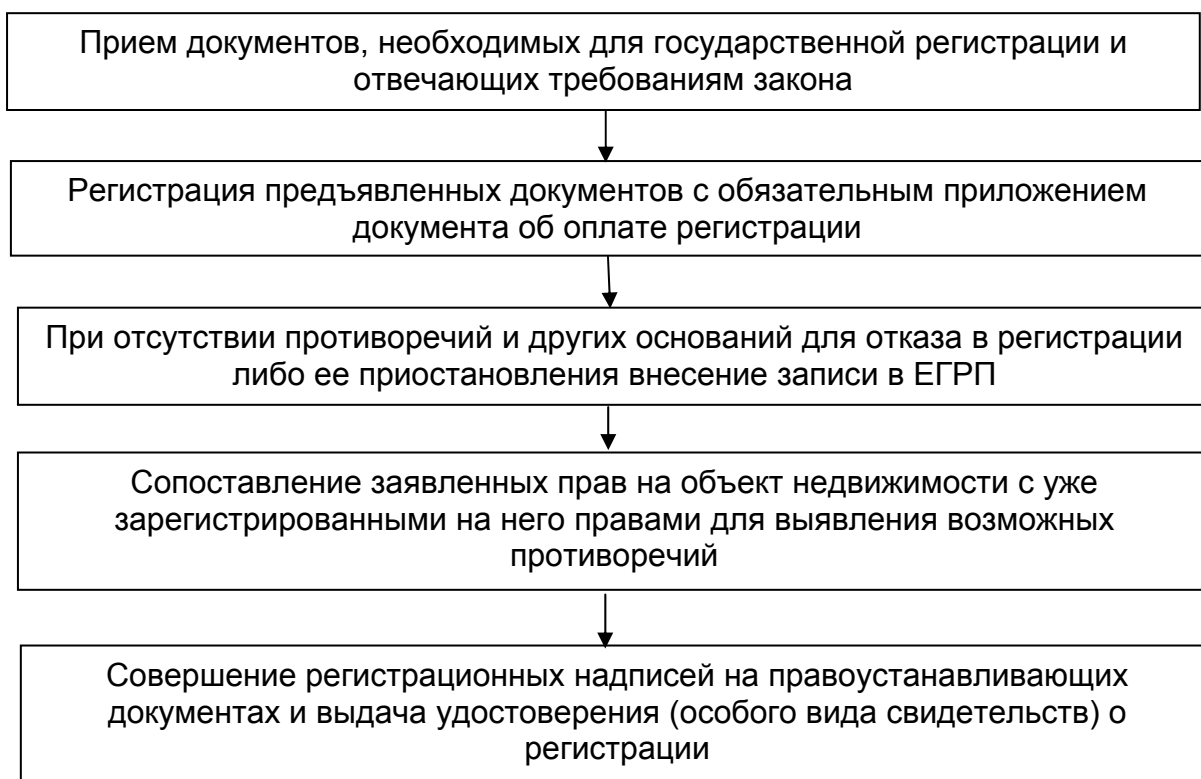


Рис. 5.3. Порядок регистрации прав на недвижимость

Поскольку право собственности возникает не с момента заключения соглашения, а с момента государственной регистрации сделок, то проверяться должен именно переход права на объект недвижимости.

Регистрационная процедура начинается с приема регистратором от заявителя пакета документов, и после уплаты государственной пошлины.

Помимо этого, к каждому типу сделки необходимо приложить свой комплект документов, соответствующий сделке, и опись, заверенную подписью заявителя.

При поступлении в ФРС заявлений и соответствующих документов на государственную регистрацию перехода права на один из объектов недвижимости, находящийся в другом регистрационном округе, ФРС направляет сообщение об этом в учреждение юстиции по регистрации прав, на территории регистрационного округа которого расположен объект сделки, и запрашивает у поименованного выше учреждения юстиции по регистрации прав сведения о зарегистрированном праве на соответствующий объект недвижимости, о зарегистрированных ограничениях (обременениях) права, а также о наличии правопритязаний на данный объект недвижимости. Срок ответа на запрос составляет 5 дней.

Срок рассмотрения, приостановки и прекращения заявки на переход прав на недвижимое имущество по закону – 30 дней.

Сделка с недвижимым имуществом должна быть нотариально удостоверена и зарегистрирована в госоргане, осуществляющем государственную регистрацию сделок с недвижимым имуществом.

Орган, осуществляющий государственную регистрацию прав на недвижимость и сделок с ней, обязан по ходатайству на право обладателя удостоверить произведенную регистрацию путем выдачи документа о зарегистрированном праве или сделке, либо совершением подписи на документе, представленном для регистрации.

Государственная регистрация носит открытый характер. Орган, осуществляющий государственную регистрацию прав на недвижимость и сделок с ней, обязан предоставить информацию о произведенной регистрации и зарегистрированных правах любому лицу, предъявившему удостоверение личности и заявление в письменной форме (юридическому лицу – при предъявлении документов, подтверждающих регистрацию данного предприятия и полномочия его представителя)

Отказ в государственной регистрации права на недвижимость или сделки с ней либо уклонение соответствующего органа от регистрации могут быть обжалованы в суде.

Правовое обеспечение операций с недвижимостью установлено ГК РФ (часть II).

Продажа недвижимости регулируется статьями 549-558, предприятия – статьями 559-566; аренда зданий и сооружений – статьями 650-655, предприятий – 656-664 ГК РФ.

Переход права собственности на недвижимость к покупателю недвижимости *по договору продажи подлежит государственной регистрации*. В договоре продажи недвижимости должна быть предусмотрена цена этого имущества.

По договору продажи недвижимости покупателю одновременно с передачей права собственности на недвижимость передается право на ту часть земельного участка, которая занята этой недвижимостью и необходима для ее использования.

Существенным условием договора продажи жилого дома, квартиры или их части, в которых проживают лица, сохраняющие в соответствии с законом право пользования этим жилым помещением после приобретения его покупателем, является перечень этих лиц с указанием их прав на пользование продаваемым жилым помещением.

Состав и стоимость продаваемого предприятия определяется в договоре продажи на основе *полной инвентаризации предприятия*.

До подписания договора продажи предприятия должны быть составлены и рассмотрены участниками сделки:

- акт инвентаризации;
- бухгалтерский баланс;

– заключение независимого аудитора о состоянии и стоимости предприятия;

– перечень всех долгов (обязательств), включаемых в состав предприятия, с указанием кредиторов, характера, размера и сроков их требований.

Кредиторы по обязательствам, включенным в состав продаваемого предприятия, должны быть до его передачи покупателю письменно уведомлены о его продаже или продавцом, или покупателем.

5.3. Налогообложение недвижимости и сделок с ней

Объектами налогообложения в сфере недвижимости являются искусственные объекты недвижимости, земельные участки, доходы от продажи объекта недвижимости, отдельные виды деятельности (доверительное управление) и др. Один и тот же объект недвижимости может облагаться налогом одного вида только один раз. Неоспоримым преимуществом российского налогового законодательства является тот факт, что налоговая база остается сравнительно устойчивой и не зависит от макроэкономических цифр и деловой активности в экономике.

Существуют налоги и сборы на недвижимость.

Налог на недвижимость – это форма безвозмездного изъятия в бюджет части стоимости недвижимого имущества, находящегося в собственности, в хозяйственном ведении или оперативном управлении физического или юридического лица.

Сбор – это обязательный взнос за юридически значимые действия, совершенные государственными или иными уполномоченными органами и должностными лицами в интересах плательщика сборов (выдача лицензии, предоставление определенных прав и т.п.).

Налоги и сборы подразделяются на две группы:

– **налог на имущество**, используемое для удовлетворения личных потребностей или осуществления бизнеса;

– **налоги и сборы**, выплачиваемые **при совершении сделок** с недвижимым имуществом: купля-продажа, дарение, наследование, сдача внаем или в аренду, ипотека др.

Налоги и сборы по иерархическим уровням управления (ст. 13 – 15 Налогового кодекса РФ) делятся на:

– **федеральные**: налог на добавленную стоимость (НДС), налог на прибыль (доход) организаций, налог на доход от капитала, налог на доходы физических лиц, налог на пользование недрами, налог на воспроизводство минерально-сырьевой базы, лесной налог, госпошлина, федеральные лицензионные сборы;

- **региональные:** налог на имущество организаций, налог на недвижимость, налог с продаж, региональные лицензионные сборы;
- **местные:** земельный налог, налог на имущество физических лиц, налог на наследование или дарение, местные лицензионные сборы.

Налог на имущество предприятий является одним из основных в системе налогообложения недвижимости и регулируется законом РФ «О налоге на имущество предприятия», а также инструкцией МНС РФ № 33 о порядке исчисления и уплаты в бюджет этого налога.

Федеральным законом устанавливается предельный размер ставки налога, которая не может превышать 2% от налогооблагаемой базы. Конкретные ставки налога на недвижимость предприятий, определяемые в зависимости от видов их деятельности, устанавливаются законодательными (представительными) органами субъектов РФ. При этом устанавливать ставку налога для отдельных предприятий не разрешается.

Налогом облагаются основные средства (в том числе и объекты недвижимости), нематериальные активы, запасы и затраты, находящиеся на балансе плательщика. Сумма налога определяется как произведение налоговой ставки, действующей на территории субъектов РФ, и среднегодовой остаточной стоимости основных средств (объектов недвижимости). Уплата налога должна производиться по месту нахождения организации, ее филиалов и иных обособленных подразделений.

Налог на землю платят не только предприятия, но и физические лица – владельцы (пользователи) квартир и домов и земельных участков. В этом случае ставки налога учитывают: зону города; численность населения, проживающего в зоне; площадь и этажность дома; земельную долю квартиры и другие факторы. Цель введения платы за землю – стимулирование рационального использования, охраны и освоения земель, повышения плодородия почв, выравнивание социально-экономических условий хозяйствования на землях разного качества, обеспечение развития инфраструктуры в населенных пунктах, формирование специализированных фондов финансирования этих мероприятий.

С 01.01.2006 г. в соответствии с Земельным кодексом РФ ставки земельного налога высчитываются в процентах от кадастровой оценки земли. Устанавливаются органами представительной власти РФ и субъектов РФ в виде стабильных платежей за 1 га или 1 кв.м площади в расчете на год. По городским землям базовые ставки, утверждаемые федеральным законом для субъектов и республик, корректируются повышающими коэффициентами в зависимости от экономической оценки территории, ее рекреационной ценности, генплана города и других документов.

В сельской местности земельный налог для промышленных и коммерческих объектов, санаториев, домов отдыха составляет 1,5 % от кадастровой стоимости участка, Для физических лиц и производителей сельхозпродукции – 0,3 %.

Обязанность по уплате земельного налога у собственника земельного участка возникает с момента государственной регистрации права собственности на него. При этом продавец участка остается налогоплательщиком земельного налога до момента государственной регистрации прекращения права собственности. Датой государственной регистрации прав является день внесения соответствующих записей о правах в ЕГРП.

Налог на имущество физических лиц, так же как земельный налог, относится к местным налогам и взимается непосредственно с собственника объекта недвижимости. Плательщиками налогов признаются собственники объектов недвижимости (жилых домов, квартир, дач, гаражей и иных строений, помещений и сооружений) независимо от того, пользуются они этой недвижимостью или нет.

Налоговой базой для исчисления налога на объекты недвижимости является сумма инвентаризационных стоимостей объектов налогообложения, определяемая органами технической инвентаризации. Инвентаризационная стоимость – это восстановительная стоимость объекта с учетом износа и динамики роста цен на строительную продукцию, работы и услуги.

Налог на объекты недвижимости уплачивается ежегодно по ставкам, устанавливаемым нормативными правовыми актами представительных органов местного самоуправления в зависимости от суммарной инвентаризационной стоимости. Ставки устанавливаются в следующих пределах: при стоимости объекта недвижимости до 300 тыс. руб. ставка налога – 0,1 %; от 300 до 500 тыс. руб. – 0,3 %; свыше 500 тыс. руб. – 2 %.

Налоги на имущество физических лиц исчисляются налоговым органом по месту нахождения объекта налогообложения по состоянию на 1 января каждого года.

Налог на объекты недвижимости не уплачивается пенсионерами, гражданами, уволенными с военной службы, выполнявшими интернациональный долг в Афганистане и других странах, родителями и супругами военнослужащих, погибших при исполнении своих служебных обязанностей, с помещений и строений, принадлежащим деятелям культуры, искусства, собственниками жилых строений, хозяйственных строений и сооружений площадью до 50 м² и др.

Продажа объектов недвижимости физическим лицом. Объектами налогообложения являются все доходы, полученные в результате

реализации объектов недвижимости, находящихся в собственности. Налоговая ставка составляет: 13 % для резидентов и 30 % для налоговых нерезидентов, получивших доходы от российских источников.

Налоговый кодекс предусматривает освобождение от налогообложения сумм, направленных на новое строительство, либо приобретение на территории Российской Федерации жилого дома или квартиры, но не более 600 тыс. руб., правда без учета сумм, направленных на уплату процентов по ипотечным кредитам.

Налоговому контролю подлежат расходы физических лиц на приобретение объекта недвижимости. Налоговый контроль проводится путем получения информации от организаций, осуществляющих регистрацию прав на объекты недвижимости и сделок с ними.

Если физическое лицо принимает долевое участие в строительстве жилого дома и по окончании строительства квартира будет передана в его частную собственность без оформления договора купли-продажи, то законодательством не предусмотрено сообщения в налоговый орган о совершении такой сделки.

В том случае, если операции на рынке недвижимости совершают юридические лица, то налоговой базой выступает прибыль от сделок с недвижимостью. В соответствии со статьями гл. 25 второй части Налогового кодекса с 01.01.2002 г. **при осуществлении предприятиями операций с недвижимостью объектом налогообложения является сумма прибыли**, полученная от реализации недвижимого имущества, включая земельные участки и имущественные права, также доходы от внереализуемых сделок (сдача недвижимости в аренду), уменьшенных на величину расходов по этим операциям и остаточной стоимости амортизируемого имущества.

Ставка налога на прибыль организаций с 01.01.2002 г. установлена в размере 24 %, из которых зачисляется:

- 7,5 % в федеральный бюджет;
- 14,5 % в бюджеты субъектов РФ;
- 2% в местные бюджеты.

Продажа предприятия как имущественного комплекса облагается налогом на добавленную стоимость. Налоговая база определяется отдельно по каждому из видов активов предприятия. Если предприятие продано по цене, ниже балансовой стоимости реализованного имущества, для целей налогообложения применяется поправочный коэффициент, рассчитанный как отношение цены реализации предприятия к балансовой стоимости указанного имущества. Для налогообложения цена каждого вида имущества принимается равной произведению ее

балансовой стоимости на поправочный коэффициент. Налоговая ставка на добавленную стоимость равна 16,67 %.

Дарение объектов недвижимости физическими лицами. Плательщиками налога являются физические лица, которые принимают объекты недвижимости, переходящие в их собственность в порядке дарения. При этом закон не уточняет, от кого физическое лицо может получить подарок, подлежащий обложению налогом: от физического или юридического лица.

Налог с имущества, переходящего физическим лицам в порядке наследования, не взимается. С 01.01.2006 г. доходы, получаемые гражданами одной семьи или близкими родственниками, при наследовании недвижимого имущества, транспортных средств, акций, долей, паев, не облагаются налогом на доходы физических лиц. Для всех остальных действует «жесткая» ставка налога на доходы физических лиц в размере 13 %, которая не зависит от стоимости наследства.

Налогообложение при доверительном управлении. Если учредителем доверительного управления является физическое лицо, то плательщиками налога являются физические лица, которым на праве собственности принадлежит имущество. При доверительном управлении перехода прав собственности не возникает. На этом же основании обязанность по уплате налога на прибыль с доходов, полученных от операций с недвижимым имуществом, переданным в доверительное управление юридическим лицам, также лежит на учредителе.

Учредитель доверительного управления исчисляет и уплачивает налог на прибыль от операций с имуществом, переданным в доверительное управление, согласно Закону РФ «О налоге на прибыль предприятий и организаций».

Контрольные вопросы и задания

Верны ли следующие утверждения?

1. Создание благоприятного климата для инвестиций в недвижимость является целью государственного регулирования.
2. Быть верховным арбитром в спорах между участниками рынка недвижимости – функция государства.
3. Лицензирование деятельности на рынке недвижимости относится к экономическим методам управления.
4. Существует только два иерархических уровня управления недвижимостью – федеральный и местный.

5. Государственная регистрация недвижимости гарантирует устойчивость и безопасность рынка недвижимости.

6. Такое ограничение прав, как сервитуты, ипотека, аренда, не подлежат государственной регистрации.

7. Налог является обязательным платежом в бюджет.

8. Дарение и наследование недвижимости не облагается налогом.

9. Налоги и сборы вносятся в бюджеты трех уровней.

10. Земельный налог вносится в федеральный бюджет.

11. Налог на имущество предприятий вносится в местный бюджет.

12. Общественное объединение, ведущие бизнес, платят налог на имущество.

13. Все физические и юридические лица платят налог на имущество.

14. Налогообложение физических и юридических, совершающих операцию с недвижимостью, строится одинаково.

15. Налог на добавленную стоимость при продаже недвижимости платят и физические и юридические лица.

16. Основная часть налога на прибыль предприятий, осуществляющих операции с недвижимостью, поступает в региональные бюджеты.

17. Правом на установление льгот по налогу на недвижимость предприятий обладают только органы федерального уровня.

Список литературы

1. Асаул А.Н., Ерофеев П.Ю. Экономика недвижимости. – СПб: Питер, 2008. – 240 с. – (Серия «Краткий курс»).
2. Волочкова Н.Г. Справочник по недвижимости. – М.: ИНФРА-М, 1996.
3. Горемыкин В.А. Экономика недвижимости: Учебник (для студентов, аспирантов, преподавателей экономических и юридических факультетов вузов). – М.: КНОРУС, 2003. – 662 с.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 1 и 2. – М.: ИНФРА-М, 1996.
5. Европейские стандарты оценки 2000 / Пер. с англ. Г.И. Микерина и др. / М.: Российское общество оценщиков, 2003. – 258 с.
6. Крутик А.Б., Горенбургов М.А., Горенбургов Ю.М. Экономика недвижимости. - СПб: Лань, 2001. – 480 с.
7. Мелкумов С.Н. Финансовые вычисления. Теория и практика: Учеб.-справочное пособие для студентов экономических специальностей. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 381 с.
8. Озеров Е.С. Экономика недвижимости: анализ доходности и оценка стоимости объекта. Учебн. пособие. – СПб: СПбГПУ, 2004. – 389 с.
9. Смагин В.Н., Кисилева В.А. Экономика недвижимости: Учебное пособие. – М.: Эксмо, 2007. – 240 с. – (Полный курс за 3 дня).
10. Фридман Дж. Ордуэй Н. Оценка и анализ приносящей доход недвижимой собственности. Пер. с англ. – М.: Дело, 2003. – 396 с.
11. Четыркин Е.М. Финансовая математика: Учеб. по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» и «Мировая экономика». – М.: Дело, 2003. – 396 с.



В 2007 году СПбГУ ИТМО стал победителем конкурса инновационных образовательных программ вузов России на 2007–2008 годы. Реализация инновационной образовательной программы «Инновационная система подготовки специалистов нового поколения в области информационных и оптических технологий» позволит выйти на качественно новый уровень подготовки выпускников и удовлетворить возрастающий спрос на специалистов в информационной, оптической и других высокотехнологичных отраслях экономики.

КАФЕДРА ПРИКЛАДНОЙ ЭКОНОМИКИ И МАРКЕТИНГА

Кафедра прикладной экономики и маркетинга была основана 25 мая 1995 года в связи с началом подготовки в СПбГУИТМО бакалавров по направлению 521600 «Экономика». В 1997 году кафедра стала готовить сначала бакалавров, а затем и специалистов по специальности 071900 «Информационные системы в экономике». Со дня основания кафедрой руководит почётный работник высшего профессионального образования, доктор экономических наук, профессор, действительный член Российской академии естествознания Олег Валентинович Васюхин.

В настоящее время кафедра прикладной экономики и маркетинга обучает студентов по специальности 080801 «Прикладная информатика в экономике», а также готовит бакалавров и магистров по направлению 080100 «Экономика»

Кадровый состав кафедры представлен специалистами высшей квалификации – три доктора экономических наук, профессора; 9 кандидатов наук, доцентов и 6 старших преподавателей и ассистентов. Около 30% преподавателей – это молодые специалисты, обучающиеся в аспирантуре или недавно закончившие её.

В соответствии с утверждёнными учебными планами, преподаватели кафедры читают более 40 экономико-управленческих и информационных дисциплин как для студентов своих специальностей и направлений, так и для студентов всего университета. С целью обеспечения более эффективного учебного процесса преподавателями кафедры

разработаны более 25 учебно-методических пособий, в том числе, часть из них в виде электронных учебников.

Кафедра обладает современной материально-технической базой. Большая часть учебного процесса реализуется в компьютерных классах Гуманитарного факультета, подключённых к сети Интернет. Кроме обычных занятий на кафедре реализуется текущий контроль знаний в электронном виде, а также разнообразные системы самоподготовки.

Ежегодно кафедра выпускает около 50 специалистов, бакалавров и магистров, которые успешно работают на предприятиях различных форм собственности и направлений деятельности. Часть выпускников каждый год продолжают обучение в аспирантуре СПбГУИТМО. Практически все студенты кафедры, начиная с 3-4 курса в свободное время работают на предприятиях нашего города, что в большинстве случаев является основой для подготовки выпускной квалификационной работы.

Преподаватели и аспиранты кафедры ведут активную научно-исследовательскую деятельность, участвуя в хоздоговорных исследованиях для предприятий и организаций, а также в крупных госбюджетных НИР. В учебном процессе кафедры принимают участие представители промышленности и науки СПб.

В настоящее время кафедра прикладной экономики и маркетинга является одной из ведущих выпускающих кафедр Гуманитарного факультета.

Валентин Сергеевич Цыганенко.
Экономика рынка недвижимости.
Учебное пособие.

В авторской редакции.

Оригинал-макет

В.С.Цыганенко.

Редакционно-издательский отдел Санкт-Петербургского государственного университета информационных технологий, механики и оптики.

Зав.

РИО

Н.Ф.Гусарова.

Лицензия ИД № 00408 от 05.11.99.

Подписано к печати 5.05.08.

Заказ № 1156, тираж 100 экз.

Отпечатано на ризографе

Редакционно-издательский отдел
Санкт-Петербургского государственного
университета информационных
технологий, механики и оптики
197101, Санкт-Петербург, Кронверкский пр., 49

