**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ**

**РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СОЦИАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

**ФИЛИАЛ В Г. НАРО-ФОМИНСКЕ**

|  |
| --- |
| **Допущен(а) к защите****Директор филиала****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Е.Ф. Шиморина****«\_\_\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 200\_\_г.** |

**ДИПЛОМНАЯ РАБОТА**

**Оценка недвижимости: сферы применения и пути развития.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***Выполнил:*** студент 6 курса заочного отделения специальность«Финансы и кредит» | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**(подпись) | **Глушков Дмитрий****Борисович** |
| ***Научный руководитель:***Ст. преподаватель | (подпись) | **Зеленская Лавия****Салиховна** |
| ***Рецензент:***Д.с.н., профессор | (подпись) | **Шиморина Елена****Федоровна** |

**2007 г.**

**СОДЕРЖАНИЕ.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Введение…………………………………………………………….. | Стр. | 3 |
| Глава 1. | Анализ и общая характеристика, рынка недвижимости……. | 6 |
| 1.1. | Значение, сущность и особенности рынка недвижимости в экономике страны………………………………………………... | 6 |
| 1.2. | Состояние рынка недвижимости в Москве и Московской области…………………………………………………………. | 16 |
| 1.3. | Сущность, классификация и основные параметры оценкинедвижимости.………………………………………………….. | 19 |
| Глава 2. | Оценка объекта недвижимости………………………………... | 36 |
| 2.1. | Выбор подходов и методов оценки…………………………… | 36 |
| 2.2. | Использование подхода сравнительного анализа продаж при определении стоимости недвижимости………………… | 40 |
| 2.3. | Применение доходного подхода при определении стоимости недвижимости…………………………………..…. | 44 |
| Глава 3. | Разработка мероприятий по повышению эффективности управления недвижимостью…………………………………... | 53 |
| 3.1. | Цели и принципы управления недвижимостью. Сферы применения.……………………………………………………… | 53 |
| 3.2. | Конкретные мероприятия по повышению эффективности управления недвижимостью…………………………………… | 56 |
| Заключение…………………………………………………………………. | 61 |
| Библиографический список……………………………………………….. | 63 |
| Приложение 1………………………………………………………………. | 65 |
| Приложение 2………………………………………………………………. | 69 |

ВВЕДЕНИЕ.

При любом общественном устройстве особое место в системе общественных отношений занимает недвижимое имущество, с функционированием которого так или иначе связаны жизнь и деятельность людей во всех сферах бизнеса, управления и организации.

Само понятие «недвижимость**»** в современной России, хотя и введено в активный практический оборот не давно, но его значение выходит далеко за пределы терминологических уточнений. Дело в том, что именно недвижимость формирует центральное звено всей системы рыночных отношений. Объекты недвижимости – не только важнейший товар, удовлетворяющий разнообразные личные потребности людей, но и одновременно капитал в вещной форме, приносящий доход. Вложения в них обычно представляют собой инвестирования с целью получения прибыли. Недвижимость – основа национального богатства страны, имеющая по числу собственников массовый, всенародный характер. Актуальность темы велика, так как знание экономики недвижимости крайне необходимо как для успешной предпринимательской деятельности в различных видах бизнеса, так и в жизни, в быту любой семьи и отдельно взятых граждан, поскольку собственность на недвижимость – первичная основа свободы, независимости и достойного существования всех людей. В данной работе под объектом понимается рынок жилой недвижимости, а изучение рынка недвижимости, сбор информации и анализ это предмет нашей дипломной работы.

Под имуществом в гражданском праве понимаются отдельные вещи или их совокупность (включая деньги и ценные бумаги). К имуществу отно­сятся также имущественные права, работы и услуги, информация, интел­лектуальная собственность и другие нематериальные блага (статья 128 Гражданского кодекса Российской Федерации). Таким образом, в широком смысле имущество включает совокупность вещей, прав, требований и обя­занностей (долгов). Все составляющие имущества являются объектом гражданских прав и поэтому могут свободно отчуждаться или переходить от одного лица к другому. При этом отчуждении неизбежно встает вопрос об оценке имущества. Итак, имущество - материальные объекты и немате­риальные блага, обладающие полезностью и стоимостью и подлежащие по этим причинам денежной оценке. Понятие имущества тесно связано с оп­ределенными юридическими отношениями (имущественными отношения­ми, имущественными правами), которые также подлежат оценке.

Развитие оценочной деятельности в Российской Федерации определя­ется развитием рыночных отношений. Оценка собственности различных видов все более становится неотъемлемым и действенным инструментом рыночной экономики.

Оценка стоимости любого объекта собственности - упорядоченный, це­ленаправленный процесс определения в денежном выражении стоимости соответствующего вида с учетом потенциального и реального дохода, при­носимого им в определенный момент времени в условиях конкретного сег­мента рынка. Особенностью процесса оценки стоимости объекта имущест­ва является его рыночный характер. Это означает, что процесс оценки объ­екта не ограничивается учетом одних только затрат на создание или приобретение оцениваемого объекта собственности - необходим учет сово­купности рыночных факторов, экономических особенностей оцениваемого объекта, а также макроэкономического и микроэкономического окруже­ния. Рыночная стоимость оцениваемого объекта непостоянна - изменяется во времени под воздействием многочисленных факторов. По этой причине она может быть определена только на данный конкретный момент време­ни. Это означает, что периодическая оценка объектов собственности явля­ется необходимым условием функционирования рыночной экономики.

В дипломной работе поставлены следующие задачи:

* Рассмотреть теоретические аспекты оценки недвижимости;
* Изучить рынок жилой недвижимости г. Наро-Фоминска;
* Оценить выбранные объекты недвижимости различными методами;
* Проанализировать полученные результаты;
* Разработать рекомендации по повышению эффективности управления недвижимостью.

Исходя из поставленных задач структура дипломной работы следующая:

В теоретической части дано понятие рынка недвижимости как специфического сектора экономики, раскрыты отличительные особенности данного рынка, даны сущностные характеристики объекта, рассмотрены понятия определяющие стоимость имущества.

В практической части осуществлена оценка жилой недвижимости в г.Наро Фоминске. При этом применены сравнительного и доходного анализа. Результаты анализа обобщены в виде таблиц.

В заключительной части разработаны рекомендации о путях развития и сферы применения недвижимости.

При написании дипломной работы использованы законодательные и нормативные акты, учебные пособия, аналитические статьи, специализированные и информативные сайты.

## Глава 1. АНАЛИЗ И ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА, РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ.

## 1.1. Значение, сущность и особенности рынка недвижимости в экономике страны.

Одним из главных показателей развития в стране нормальных рыночных отношений является состояние рынка недвижимости в целом и его отдельных секторов. Рынок недвижимости является существенной составляющей в любой национальной экономике, ибо недвижимость – важнейшая часть национального богатства, на долю которой приходится более 50% мирового богатства. Без рынка недвижимости не может быть рынка вообще, так как рынки труда, капитала, товаров и услуг и др. для осуществления уставной деятельности должны иметь необходимые помещения. Важное значение отечественного рынка недвижимости как сектора экономики подтверждается его высокой долей в валовом национальном продукте, высоким уровнем доходов в бюджет от первичной продажи, сдачи в аренду государственной и муниципальной недвижимости (в том числе земли), высоким уровнем сборов в бюджет от налогов на недвижимость и сделок с ней. 2006 год стал годом, рекордным по темпам роста цен на жилую недвижимость в России - средний годовой рост стоимости жилья достиг 44%. Лидерами роста цены являлись мегаполисы: в Москве средний рост цен за метр жилой площади составил 87,9%; в Санкт - Петербурге - 123%; в Екатеринбурге - 107%; в Новосибирске - 50-60%; в Ростове-на-Дону - 55%. Этот факт, а также другие события позволяют утверждать о неравномерности развития рынков жилой недвижимости в разных регионах страны. Основной причиной рекордного роста цен стало значительное увеличение платежеспособного спроса на недвижимость, основанное в первую очередь на ограниченном предложении недвижимости, росте материального благосостояния домохозяйств, цен на нефть, развитии ипотечного кредитования и ряда других.

### Вместе с тем, объемы возводимого строительными компаниями жилья были не очень велики - не смотря на то, что в 2006 году в России было построено 50200 тыс.кв. м. жилой площади, что на 15,24% превышает показатели 2005 года, 39,5% от данного объема было построено населением за счет собственных и заемных средств. При этом ещё в 1990 году общее число возводимого жилья превышало 60 млн. кв. м, и большая часть квартир возводилась крупными строительными компаниям.

 «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».

Более полным будет определение рынка недвижимости как комплекса отношений, связанных с созданием новых и эксплуатацией уже существующих объектов недвижимости. Таким образом, основные процессы функционирования рынка недвижимости – это развитие (создание), управление (эксплуатация) и оборот прав на недвижимость.

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

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

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

С точки зрения предпринимательской и коммерческой деятельности рынок недвижимости имеет свои достоинства и недостатки, представленные на рисунке 1.

Рис.1. Достоинства и недостатки рынка недвижимости

**Рынок недвижимости**

Достоинства

Недостатки

Получение большей прибыли, чем на других рынках, за период эксплуатации

Достаточная устойчивость потребительского спроса

Меньшая подверженность колебаниям экономического спроса

Наличие защиты от внезапного изменения рыночной коньюктуры

Информация не столь открыта, как на других рынках

Отсутствие законодательной базы по публикации информации о сделках

Жесткая зависимость от внешних условий регулирования, потребительского спроса, возможностей инвестиционнно- строительного комплекса региона

Значительные трансакционные издержки

Рынок недвижимости является составной частью рыночного пространства и является специфическим сектором экономики, представленного на рисунке 2.

Рис.2. Рынок недвижимости - специфический сектор экономики

Слабый уровень исследования

Несбалансированность спроса и предложения

Цикличный характер

Ограниченное число продавцов и покупателей

**Особенности рынка недвижимости**

Высокая степень регулирующего государственного воздействия

Высокий уровень трансакционных издержек

Низкая ликвидность

Рост стоимости объекта недвижимости во времени

 На нем, как и на других рынках, «Отношение спроса и предложения определяет цену, но высота цены определяет отношение спроса и предложения. Если возрастает спрос, то возрастает цена; но если возрастает цена, то падает спрос, а если падает цена, то спрос возрастает. Далее, если возрастает спрос, а потому и цена, то возрастает предложение, потому что производство становится выгодным. Таким образом, цена определяет спрос и предложение, спрос и предложение определяют цену; далее спрос определяет предложение, а предложение определяет спрос. Кроме того, все эти колебания имеют тенденцию к выравниванию. Если спрос возрастает и цена поднимается выше нормального уровня, то увеличивается предложение; это увеличение легко переходит границу необходимого, и тогда цена падает ниже нормы».

Спрос – это количество объектов недвижимости и прав на них, которые покупатели готовы приобрести по складывающимся ценам за определенный промежуток времени. Спрос на объекты недвижимости формируется под влиянием экономических, социальных, демографических, природно-климатических и других факторов. Значительное влияние на него оказывает цена.

Предложение – это количество объектов недвижимости, которое собственники готовы продать по определенным ценам за некоторый промежуток времени. Предложение объектов недвижимости не эластично. На рынке недвижимости в силу длительности строительства объектов предложение не может формироваться исходя лишь из тенденций изменения спроса, в связи с чем возникает несбалансированность спроса и предложения.

Немаловажную роль на рынке недвижимости играет соответствие ожиданий собственника объектов и покупателей (арендаторов). Если разница между ожиданиями сторон в 10-15% еще преодолима, то, когда она достигает 50%, можно с уверенностью сказать, что сделка не состоится. Основной причиной несоответствия ожиданий собственников и покупателей является недостаток аналитической и экспертной информации о рынке недвижимости при одновременной массовой информации о непрерывно возрастающем спросе. В этой ситуации собственник объектов недвижимости завышает цены, количество продаж снижается, а спрос останавливается в ожидании возможного снижения цен.

Циклы в развитии рынка недвижимости не совпадают во времени с экономическими циклами спад на рынке недвижимости предшествует спаду экономики в целом, а подъем наступает раньше, чем в экономике. Следовательно, по состоянию рынка недвижимости можно судить о тенденциях в экономике, ибо, если на рынке недвижимости ситуация ухудшается, то в скором времени последует ухудшение ситуации в национальной экономике, и наоборот – за подъемом рынка недвижимости последует подъем в национальной экономике.

При пересыщении рынка объектами недвижимости на нем наблюдается спад. Количество незанятых объектов стремительно увеличивается и собственникам сложно их продать, цены снижаются. Это – рынок покупателя. Далее на рынке недвижимости происходит перестройка. После возрастания спроса наблюдается поглощение созданных объектов недвижимости, предложения новых объектов практически отсутствуют. Этот цикл определяется ростом прединвестиционных исследований по созданию новых объектов недвижимости. В результате повышения спроса на вновь созданные объекты новое строительство достигает апогея, цены на объекты строительства растут, возникает излишек строительных мощностей и перепроизводство строительной продукции, строительная деятельность сокращается. Это – рынок продавца. Наступает стабилизация, когда спрос и предложение находятся в состоянии равновесия.

Государство не предъявляет претензий к реализации объектов недвижимости (как и любого другого товара), но в то же время от имени общества контролирует режим их использования и порядок реализации.

Права владения, пользования и распоряжения недвижимостью отличаются от прав владения другими видами собственности и затрагивают интересы многих физических и юридических лиц, поэтому все операции с объектами недвижимости (дарение, наследование, аренда) связаны с определенными процедурами – государственной регистрацией прав на недвижимое имущество, призванной обеспечить учет интересов государства, муниципальных органов власти и других субъектов рынка недвижимости.

В условиях современной экономики рынок недвижимости можно охарактеризовать с трех позиций:

1. Как сферу вложения капитала в объекты недвижимости и систему экономических отношений, возникающих при операциях с недвижимостью. Такие отношения проявляются между инвесторами в процессе купли-продажи объектов недвижимости, ипотеки, сдачи объектов в аренду и т.д.
2. Как сферу, где объекты недвижимости выступают в качестве товаров особого рода.
3. Как рынок услуг, создающий условия для жизнедеятельности и жизнеобеспечения человека во всей многогранности их свойств и проявлений.

Однако рынок недвижимости имеет и свои специфические особенности, представленные на рисунке 3.

Рис.3. Отличительные особенности рынка недвижимости

**Особенности рынка недвижимости**

1. Необходимость высокого «порогового» уровня инвестиций

2. Потребность в управлении

3. Неоднородность недвижимости

4. Защищенность доходов от инфляции

5. Высокие трансакционные издержки

6. Особенности ценообразования

7. Сохранность инвестируемых средств

Высокий «пороговый» уровень инвестиций объясняется тем, что объекты недвижимости довольно сложно приобрести в таком количестве, в котором хотелось бы инвестору. Для этого необходимы значительные средства, что может потребовать уменьшения иных активов. Кроме того, у инвестора может просто не оказаться достаточных средств. Например, достаточно сложно приобрести недвижимость объемом 5% от здания, и даже приобретение такой доли через участие в акционерном обществе, образованном на базе здания, не позволяет самостоятельно управлять объектом недвижимости.

Объект недвижимости постоянно нуждается в коммунальном обслуживании, текущем ремонте и технической эксплуатации, охране и др., поэтому возникает необходимость управления объектом независимо от функционального назначения. Недвижимость в большей степени, чем другие активы, нуждается в эффективном управлении для получения дохода. Чтобы извлекать доход из инвестиций в недвижимость и контролировать активы, инвестор должен обладать достаточными знаниями в сфере управления недвижимостью.

Неоднородность недвижимости определяет существенную дифференциацию в доходах между различными объектами недвижимости одного типа даже в пределах одной местности.

Защищенность доходов от инфляции – недвижимость в большей степени, чем финансовые активы, защищена от инфляции. Через арендную плату или цену инфляция переносится в доход, так что доход растет вместе с инфляцией.

Трансакционные издержки для коммерческой недвижимости составляют примерно 1% от цены объекта, для жилой – могут достигать 10% от цены.

Ценообразование на рынке недвижимости – результат последней продажи и переговоров между участниками сделки, в то время как цены на фондовом рынке являются прямым следствием последних сделок с ценными бумагами, прежде всего корпоративными. Поэтому ценообразование на рынке ценных бумаг динамичнее, чем на рынке недвижимости, а колебания цен более часты.

Сохранность инвестируемых средств обусловлена тем, что земля – неуничтожима (если не учитывать возможного ухудшения ее качеств), здания и сооружения – долговечные конструкции, но обеспечение сохранности объектов недвижимости может требовать дополнительных усилий (например, страхования).

Обладая рядом отличий от финансовых активов, недвижимость может рассматриваться и как часть общего инвестиционного портфеля, и как самостоятельный актив, инвестиции в недвижимость позволяют снизить общий риск.

Таким образом, купля-продажа объектов недвижимости – это не просто купля-продажа товара, а движение капитала, т.е. стоимости, приносящей доход. В то же время недвижимость может приобретаться и как товар, необходимый для производства или личного потребления.

Недвижимость – товар особого рода – это участок земли с принадлежащими ему природными ресурсами (почвой, водными, минеральными и растительными ресурсами), а также находящимися на нем зданиями и сооружениями. Кроме того, существует так называемая неотъемлемая часть недвижимости: объекты в ее составе, которые при определенных условиях могут толковаться как «движимые». Это имеет важное значение при сделках купли-продажи, оформлении закладных, в описании условий аренды и при оценке объектов недвижимости. Сущность объекта недвижимости как товара, представленного на рисунке 4 триедина.

Рис. 4. Недвижимость – товар особого рода

Сущностные характеристики объекта

Физические характеристики объекта недвижимости: земельный участок (площадь участка при доме, объект придомовой территории, благоустройство (автостоянка); здание (возраст здания, охранный статус, строительная серия, встроенные и пристроенные помещения и их назначение, наличие подвала, чердака, мансарды, материалы несущих конструкций, наружных ограждений, перекрытий, перегородок, состояние здания, оформление фасада, инженерное оборудование); квартира (этаж, количество комнат (экспликация), высота потолка, ориентация квартиры и окон, внутренняя отделка, полы, тип окон, санузла, дополнительное благоустройство)

Юридический и имущественный статус объектов недвижимости: идентификация объекта недвижимости, характеристика местонахождения; почтовый адрес (МВД); номер лицевого счета (коммунальная система); регистрационный номер (Минюст); кадастровый номер (Земкадастр); номер и дата госрегистрации прав собственности; форма владения квартирой (проживающие, зарегистрированные); сервитуты обременения; виды и состав передаваемых прав; характер сделки; купля-продажа; тип договора с посредником; условия кооперативной сделки

Экономические условия сделки с объектом недвижимости: дата начала и окончания экспозиции; первая цена предложения владельца, фирмы (брокера); последняя дата изменения цены предложения; последняя цена предложения владельца, фирмы (брокера); фактическая цена сделки (продажи) до налогообложения; цена по нотариальному договору; цена ГУИОН (БТИ, ПИБ); стоимость проживания (в месяц); эксплуатационные расходы; коммунальные услуги; валюта номинирования цены предложения (рубли, доллары, евро и пр.); курсы валют на дату предложения

Кроме родовых признаков, позволяющих отличить объекты недвижимости от других видов товара, существуют и специфические характеристики. Так, например, объекты недвижимости характеризуются длительностью создания. Средняя продолжительность цикла строительства или реконструкции составляет 3-3,5 года.

Характеристики объектов недвижимости как товара могут не совпадать для продавца и покупателя (асимметрия представлений о товаре). С позиций потребителя, в частности, в качестве товара, удовлетворяющего потребность в жилье, в большинстве случаев рассматриваются квартира или часть жилого дома, а с позиций строительной организации производимым товаром является законченный многоквартирный или секционный дом.

Права владения, пользования и распоряжения объектами недвижимости отличаются от прав владения другими товарами и являются предметами сделки. Объекты недвижимости больше, чем другие товары, подвержены государственному воздействию, что увеличивает риск потери вложений в данные объекты. Недвижимость – дорогой товар и для его приобретения часто используются сложные финансовые схемы, включающие залог или зачет стоимости прежнего объекта недвижимости (различные виды ипотек) и др.

Особые характеристики объектов недвижимости как товара, наряду с ее особым местом в рыночной экономике, обусловливают необходимость достаточно широкого спектра социально-экономической информации для позиционирования данного товара на рынке. Однако это не исключает взаимосвязи между рынком недвижимости и рынком инвестиций.

Взаимосвязь рынка недвижимости и рынка услуг. Назначением рынка услуг, как известно, является создание условий для жизнедеятельности и жизнеобеспечения человека. Любые объекты недвижимости предназначены для обслуживания конкретных процессов:

* жилье – для удовлетворения жилищных потребностей;
* промышленные объекты – для организации производственно-технологических процессов;
* земельные участки – для обеспечения сельскохозяйственного производства, промышленно-гражданского строительства, рекреационных нужд.

Рынок недвижимости предназначен для оказания определенных услуг и по своей социально-экономической природе близок к рынку услуг. Однако нельзя утверждать, что рынок недвижимости – это составной элемент единого рынка услуг.

1.2. Состояние рынка недвижимости в Москве и Московской области.

Сегодня практически каждый участник рынка недвижимости имеет свое собственное мнение по вопросу перспектив развития московского рынка жилья. Однако зачастую это мнение основывается не на объективных факторах, а на субъективных ожиданиях. Кто-то предсказывает ценовой рост, кто-то считает, что цены должны снизиться. При этом апологеты последнего утверждения ссылаются на период 1999-2001 годов, когда валютные цены действительно снижались. Более того, летом 2000 года (за период с 1998 по 2005 г.г.) на рынке был зафиксирован абсолютный минимум валютных цен. Их снижение происходило по классическому рыночному механизму: путем установления баланса между платежеспособным спросом и предложением. При этом основную роль в снижении валютной цены сыграл кризис 1998 года, существенно уменьшивший имеющиеся накопления и основательно снизивший платежеспособный спрос потенциальных покупателей жилья.

Ниже приведен график изменения стоимости предложения 1 кв. метра типового жилья в валюте и рублях в процентах к 4 кварталу 1997 года. Для снижения погрешности расчетов и нивелирования стохастических ценовых выбросов, произведен поквартальный расчет цен. На графике видно, как в период с 4 квартала 1997 года по 1 квартал 1999 года рублевая стоимость цены предложения 1 кв. метра, вызванная ростом курса доллара, достигла уровня 383 %. При этом валютная цена предложения 1 кв. метра осталась практически без изменений. За указанный период курсовая стоимость одного доллара США изменилась с 6 до 23 рублей (или на 386 %). Фактически весь рублевый рост цен на недвижимость был обеспечен только за счет девальвации рубля. График 1. (Приложение 1)

За период с 1 квартала 1999 года по 4 квартал 2001 года рынок прошел точку минимальных цен предложений (2 квартал 2000 года) и вышел на докризисный уровень по рублевым ценам, а к 4 кварталу 2002 года и по валютным ценам. Таким образом, для восстановления цен на уровне 1 квартала 1999 года потребовалось всего 3 года в рублевом эквиваленте и 4 года в долларовом. При этом падение и рост цен, как уже отмечалось выше, происходило без вмешательства государства, а путем установления баланса между платежеспособным спросом и предложением рыночными методами.

Начиная с 4 квартала 2002 года и заканчивая 2 кварталом 2004 года, темпы роста валютных цен на рынке были весьма значительными и к концу указанного периода достигли уровня 191 % (к 4 кварталу 1997 года). Затем наступил период затишья, который продолжается до настоящего времени. Ко 2 кварталу 2005 года валютная цена предложения 1 кв. метра типового жилья на вторичном рынке Москвы увеличилась немногим более чем в два раза (или на 204 %). За этот же период времени рублевые цены на квартиры выросли в 9,5 раз (или на 951 %). Объективно ли это? Вероятно, объективно. Укрупненные расчеты с большим шагом (полгода, год) показывают, что рост цен на квартиры хорошо коррелируется с основными экономическими показателями: объемом денежной массы и инфляцией. Следствием этого является вывод о том, что рынок недвижимости является неотъемлемой частью общей экономики и развивается, в первую очередь, по макроэкономическим законам.

В тоже время часть потенциальных покупателей жилья апеллируют к цикличности развития рынков, и как следствие, к неизбежному падению цен на квартиры. Такой сценарий тоже не исключен. Но только при условии общего кризиса, как это было в 1998 году. При этом необходимо помнить, что кризис 1998 года не имеет ничего общего с классическими кризисами экономики. Анализ развития рынка в критический период 1999-2001 года, показывает, что время реакции рынка квартир на внешние воздействие весьма велико и не факт, что рынок отреагирует на них именно падением цен. Продавцы квартир могут просто не увеличивать цены в ожидании увеличения платежеспособного спроса, что и происходит, начиная со 2 квартала 2004 года. График 2. (Приложение 1)

Прогноз прошлого года оправдался по тенденциям, но не по цифрам изменения цен. Темпы роста в первом полугодии действительно были выше, чем во втором, но восьмидесяти процентный рост по Москве и ста тридцати процентный рост по области не прогнозировались. Сравнительное изменение цены предложения на вторичном рынке типового жилья в Москве и Московской области за предыдущие годы приведено в графиках 3., 4. (Приложение 1) Из приведенных графиков видно, что в прошедшем 2006 году рост цен оказался самым большим из 4-х предыдущих лет. 2006 год начался с рекордно низких объемов предложений на рынке московских квартир, но закончился на вполне типовых значениях. График 5. (Приложение 1)

Вхождение в новый 2007 год характеризуется стабилизацией цен и типовыми объемами вторичного рынка жилья в Москве. На следующем графике 6. (Приложение 1), приведены темпы изменения цен на вторичных рынках Москвы и области в процентах по сравнению с январем 2003 года. Сравнительный сводный график изменения цены предложения 1 кв. метра на квартиры вторичного рынка и новостройки Москвы, начиная с января 2003 года, приведен в графике 7. (Приложение 1)

Из приведенного графика видно, что темпы роста цен на рынке новостроек значительно опередили темпы роста цен на рынке вторичного жилья. Особенно ярко это проявилось в 2006 году. Высокие темпы роста цен на новостройки связаны в первую очередь с увеличением доли социальных программ. И, соответственно, с уменьшением доли новых квартир остающихся в свободной продаже.

Изучение итогов развития рынков недвижимости во многих городах России показало, что средний 80-ти процентный рост присущ большинству регионов. Из этого следует, что московский регион в 2006 году не был исключением из общего правила. Бытующая версия о том, что денежные потоки из регионов устремляются в Москву и подталкивают цены вверх, в 2006 году не оправдалась в полном объеме. Судя по росту цен в регионах, деньги нашлись на месте и, в первую очередь, это деньги банков, выдаваемые по ипотечным программам. Получение возможности взять недостающую сумму денег в долг привело к тому, что спрос превысил предложение и привел к росту цен.

Из графика 8. (Приложение 1), видно, что стагнация цен на жилье в 2007 году в Москве и Подмосковье закончилась. Одной из причин роста активности является окончание сезона отпусков, при этом ценовой прирост может увеличиться до 2-2,5 процента в месяц. Активное снижение курсовой стоимости доллара не могло не повлиять на валютные цены рынка недвижимости. В результате в октябре средняя цена предложения в долларовом эквиваленте увеличилась более на 3%, а в рублевом на 2%. Однако даже это повышение цен это не дало возможности рынку подняться выше рублевых цен годичной давности. На сегодня разница между рублевыми ценами предложений в октябре 2006 года и в октябре 2007 года составляет 3%. Если же учесть влияние инфляционных процессов, то можно смело констатировать факт того, что простое владение недвижимостью, за последние 12 месяцев, принесло собственникам убытки в размере почти 1/10 от ее стоимости год назад.

#

# 1.3. Сущность, классификация и основные параметры оценки недвижимости.

В России история развития оценки, как и всего рынка недвижимости, распадается на два периода: дореволюционный и современный. В России оценка недвижимости начала обособляться от других операций с недвижимостью вскоре после начала операций на рынке недвижимости. Уже в 1992-93 гг. отдельные специалисты начали заявлять о себе как о профессиональных оценщиках. В 1993 году была создана первая общероссийская профессиональная организация оценщиков – Российское Общество Оценщиков.

Оценка рыночной недвижимости в современных условиях развивалась первоначально усилиями частных лиц. Потом добавились стандарты профессиональных организаций. Появились специальные законы и акты регулирующие оценку недвижимости.

В новейший период четко определились два направления оценки недвижимости:

* для государственных нужд
* для нужд частных собственников и других частных юридических и физических лиц.

Факто­ры, влияющие на стоимость недвижимости, постоянно меняются, поэтому оценка недви­жимости достоверна только на определенную дату.

Рыночная стоимость недвижимости обычно рассматри­вается как отражение будущих экономических условий, и это основано на свидетельствах рынка в конкретный мо­мент времени. Внезапные изменения в бизнесе и рынках недвижимости могут сильно повлиять на стоимость объек­та недвижимости.

По времени оценка недвижимости может быть текущей, ретроспективной и перспективной.

Большинство оценщиков делают оценку текущей стои­мости.

Ретроспективная оценка - это оценка стоимости на оп­ределенную дату в прошлом.

Перспективная оценка недвижимости - это обычно оцен­ка стоимости ее к концу планового периода строительства предприятий. Перспективные оценки стоимости для проек­тируемых предприятий часто требуются на время, когда они по плану достигают стабильного положения.

Главные моменты взаимодействия заказчика и оценщика были законодательно закреплены в 1998 году федеральным законом об оценочной деятельности.

Наряду с федеральными и местными законами в систему государственного регулирования оценочной деятельности входят и соответствующие подзаконные акты.

Все теоретические проанализированные аспекты рынка недвижимости, а также остальные изложены в законе «Об оценочной деятельности в Российской Федерации».

Основные терминыиспользуемые при описании рынка недвижимости имеют три уровня определений. К первому относятся формулировки, используемые в действующем законодательстве, ко второму – в профессиональной литературе к третьему – формулировки используемые непрофессионалами.

Правильное понимание терминологии и владение ей помогает диалогу в области недвижимости.

Недвижимость – это то, что является недвижимым по закону. Недвижимостью обычно считаются физические объекты, жестко связанные с землей, перемещение которых в пространстве практически невозможно без их разрушения или утраты своих функций.

### Рынок недвижимости – это совокупность сделок, совершенных с недвижимостью, информационного их обеспечения, операции по управлению и финансированию работ в области недвижимости. Рынок недвижимости – это подсистема общего рынка, связанная с оборотом прав на объекты недвижимости.

 Активность определенного сектора рынка недвижимости – это количество сделок , совершенных в нем за определенный период времени (год, месяц).

 Имущество – объекты окружающего мира, обладающие полезностью, и права на них.

Оценка имущества– определение стоимости имущества в соответствии с поставленной целью.

 Объект оценки – имущество предъявляемое к оценке.

 Принцип оценки имущества – основные экономические факторы, определяющие стоимость имущества. В практике оценки имущества используют принципы спроса и предложения, изменение конкуренции.

Оценщик имущества – лицо, обладающее подготовкой , опытом и квалификацией для оценки имущества.

 Дата оценки имущества – дата по состоянию на которую произведена оценка имущества.

 Отчет об оценке имущества – документ содержащий обоснованное мнение оценщика о стоимости имущества.

 Этика оценщика имущества – совокупность этических правил и норм поведения оценщика при проведении процедуры оценки имущества.

 База оценки имущества – вид стоимости имущества, в содержании которой реализуется цель и метод оценки. База оценки может быть основана на следующих видах стоимости – рыночная, восстановительная, первоначальная, остаточная стоимость, ликвидационная, страховая, стоимость для налогообложения, залоговая.

 Рыночная стоимость имущества – расчетная денежная сумма, по которой продавец, имеющий полную информацию о стоимости имущества и не обязанный его продавать согласен был бы продать, а покупатель , имеющий полную информацию о стоимости имущества и не обязанный его приобрести, согласен был бы его приобрести.

 Восстановительная стоимость имущества – стоимость воспроизведения копии имущества в ценах на дату оценки.

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

 Остаточная стоимость имущества – стоимость имущества с учетом его износа.

 Стоимость имущества для налогообложения – стоимость имущества, используемая для определения налогооблагаемой базы.

 Залоговая стоимость имущества – стоимость имущества в целях обеспечения кредита.

 Процедура оценки имущества – совокупность приемов, обеспечивающих процесс сбора и анализа данных, проведения расчетов стоимости имущества и оформления результатов оценки.

Оценка недвижимости представляет интерес, в первую очередь, для категорий объектов, активно обращающихся на рынке как самостоятельный товар. В настоящее время в России это:

* квартиры и комнаты
* помещения и здания под офисы и магазины
* пригородные жилые дома с земельными участками (коттеджи и дачи)
* свободные земельные участки, предназначенные под застройку или для других целей (в ближайшей перспективе)
* складские и производственные объекты.

Кроме того, объекты недвижимости, как правило, входят в состав имущественного комплекса предприятий и организаций (в частности, приватизируемых) и существенно влияет на их стоимость. Существуют и другие категории объектов недвижимости, рынок которых еще не сформировался.

На оценку объекта влияют разнообразные условия и их сочетания. На рисунке 5 приводим пример признаков классификации:

Рисунок 5. Признаки классификации.

Происхождение

Естественные (природные ) объекты

Искусственные объекты (постройки)

Назначение

Свободные земельные участки (под застройку или другие цели)

Природные комплексы (месторождения) для их эксплуатации

Для жилья

Для офиса

Прочие

Для промышленности

Для торговли и сферы платных услуг

**Признаки классификации**

Масштаб

Земельные массивы

Отдельные земельные участки

Комплексы зданий и сооружений

Жилой дом многоквартирный

Жилой дом одноквартирный (особняк, коттедж)

Секция (подъезд)

Этаж в секции

Квартира

Комната

Летняя дача

Здание

Комплекс административных зданий

Помещение или части зданий (секции, этажи)

Готовность к использованию

Постройки

Готовые объекты

Требующие реконструкции или капитального ремонта

Требующие завершения строительства

Основными параметрами, определяющими стоимость имущества, яв­ляются: полезность, спрос, предложение, дефицитность, возможность пе­редачи прав на имущество, затраты на создание имущества. Рассмотрим каждый их этих параметров.

Полезность - способность объекта имущества удовлетворять потреб­ности пользователя в данном месте и в течение конкретного периода вре­мени. Сама по себе полезность не создает стоимости, для этого необходима некоторая ограниченность предложения (дефицитность).

Спрос - количество товаров, которое покупатели готовы и в состоянии купить по данной цене в течение определенного периода времени.

Предложение - количество товаров, которое продавцы хотят и способ­ны представить для продажи на рынке.

Дефицитность - недостаток каких-либо товаров, ограниченность предложения. Спрос может создать стоимость только тогда, когда ограни­чено предложение.

Возможность передачи прав на имущество и их разделение между различными субъектами также влияют на стоимость имущества.

Что касается затрат на создание имущества, следует сказать, что сто­имость не равнозначна затратам, поскольку она учитывает значительно iбольшее количество ценообразующих факторов, а не только затраты.

Рынки имущества функционируют под влиянием факторов различных групп, которые необходимо учитывать при оценке имущества. Следует выделить шесть основных групп таких факторов: политические, экономические, социально-культурные, демографические, природно-географические, научно-технические (техногенные).

Политические факторы образуются ограничениями, налагаемыми на про­цессы функционирования рынков имущества внутренней и внешней полити­кой. Влияние политического компонента на рынок трудно формализовать, но учитывать его необходимо. К таким факторам можно отнести следующие:

1. социально-экономическую направленность деятельности федераль­ного правительства и региональных властей;
2. проведение предвыборных кампаний и референдумов;
3. возможность военных действий (в зоне межнациональных и религи­озных конфликтов);
4. действия правительства и местных органов власти в области эконо­мики, разработку нормативно-законодательных актов, касающихся сег­ментов рынков имущества (рынок жилья, рынок коммерческих помеще­ний, рынок интеллектуальной собственности, рынок машин, оборудова­ния и приборов, рынок ценных бумаг, фондовый рынок, рынок земли, ры­нок транспортных средств и др.);
5. политику местных (муниципальных) органов власти по функцио­нальному зонированию территорий;
6. государственную политику в области производства - скорость и на­правленность процессов приватизации, национализации и денационали­зации, развитие налоговой системы, способы демонополизации, политику в области распределения доходов, в том числе систему социального обес­печения, политику в области экологии.

Экономические факторы включают экономический уровень развития страны, темпы роста валового национального продукта, кредитно-денеж­ную политику (особенно в области ипотечного кредитования), темпы ин­фляции, колебания деловой активности, занятость населения, покупа­тельную способность населения.

Социально-культурные факторы представлены различными аспекта­ми социально-экономической структуризации населения по различным параметрам: социально-профессиональным, социально-потребитель­ским, по уровню доходов, жилищным условиям и т.д.

Демографические факторы - численность населения, прирост населе­ния, уровень рождаемости и смертности, плотность населения, миграция, степень урбанизации территорий и др.

К природно-географическим факторам следует отнести климат, рель­еф, природные ресурсы, экологические и другие условия, характерные для данного региона.

Научно-технические (техногенные) факторы, влияющие на техноло­гию и организацию производства, во многом определяют параметры себе­стоимости и рыночной цены товаров в частности, и объектов имущества вообще при формировании первичного рынка имущества.

Термин «стоимость» применительно к имуществу имеет много различ­ных значений. Наиболее часто в оценочной деятельности употребляются следующие понятия, касающиеся стоимости имущества: рыночная стои­мость; стоимость в пользовании (потребительская стоимость); инвестици­онная стоимость; страховая стоимость; ликви­дационная стоимость; залоговая стоимость имущества; стоимость для целей налогообложения.

Рассмотрим стоимость каждого вида в отдельности:

Рыночная стоимость *-* наиболее вероятная цена, по которой данный объект имущества может быть продан (куплен) на основании сделки в ус­ловиях конкуренции, когда продавец и покупатель действуют, располагая всей доступной информацией об объекте оценки, и на цене сделки не отра­жаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства, то есть при соблюде­нии следующих условий:

1) продавец не обязан продавать объект оценки, а покупатель не обязан его покупать;

2) обе стороны сделки хорошо осве­домлены о предмете сделки;

3) действуют в своих интересах;

4) объект оцен­ки представлен на продажу в форме публичной оферты (от англ. offer -предлагать, предоставлять (возможность);

5) цена сделки представляет собой разумное вознаграждение за объект оценки;

6) принуждения к со­вершению сделки в отношении участников сделки с чьей-либо стороны не было;

7) плата за объект оценки выражена в денежной форме.

Стоимость в пользовании(потребительская стоимость) - стоимость, которая существует в сознании у определенного потребителя и связана с его личным представлением об объекте оценки. Например, памятная вещь, связанная с историей семьи (семейная реликвия), может иметь для членов семьи (наследников) существенно большую стоимость, чем для других потенциальных потребителей (покупателей). Другой пример: про­изведение живописи для знатока, разбирающегося и в живописи, и в це­нах на картины, имеет существенно большую стоимость, чем для дилетан­та в данной области.

Инвестиционная стоимостьпредставляет собой стоимость капита­ловложений конкретного инвестора в объект оценки. Ее величина опреде­ляется требованиями инвестора и отражает взаимосвязь между конкрет­ным инвестором и данной инвестицией. Инвестиционную стоимость мож­но определить как наивысшую цену, которую способен заплатить инвестор за реализацию инвестиционного проекта, принимая во внимание ожи­даемую от него доходность.

Страховая стоимостьобъекта определяется стоимостью замещения и (или) воспроизводства объекта в случае его утраты или уничтожения.

Ликвидационная стоимостьобъекта - цена, с которой вынужден со­гласиться продавец при продаже имущества в относительно небольшой срок, меньший, чем разумно приемлемый для продажи в обычных рыноч­ных условиях.

Залоговая стоимостьимущества (стоимость залогового имущества) -стоимость имущества, являющегося предметом залога при обеспечении возвратности коммерческого или банковского кредита. Как правило, эта стоимость меньше, чем рыночная стоимость имущества; является одной из разновидностей ликвидационной стоимости имущества.

Стоимость для целей налогообложения *-* это стоимость, величина ко­торой определяется по установленной государственными органами мето­дике, например по единой шкале, утвержденной для начисления налога на имущество.

Для методологических целей вводятся понятия «стоимость воспроиз­водства» и «стоимость замещения».

Стоимость воспроизводства ~затраты (в текущих ценах - в масшта­бе цен, соответствующем дате оценки) на создание (воспроизводство) точ­ной копии объекта имущества - объекта оценки, при этом подразумевает­ся, что объект воспроизводится с использованием тех же технических и технологических решений, тех же материалов, веществ, конструкций, с тем же качеством и по той же технологии, что и для объекта оценки. При этом воспроизводимый объект обладает тем же моральным (функцио­нальным) износом, который соответствует оцениваемому объекту. Физи­ческий износ при этом не учитывается, т.е. воспроизведенная копия объ­екта оценки в физическом отношении считается «новой».

Стоимость замещения *-* затраты (в текущих ценах - в масштабе цен, соответствующем дате оценки) на создание объекта имущества, не явля­ющегося копией объекта, подлежащего оценке, но обладающего эквива­лентной с ним полезностью и созданного с применением современных тех­нических и технологических решений, новых прогрессивных материалов, веществ, конструкций, по современной технологии. Таким образом, со­зданный в режиме замещения объект имущества не обладает не только физическим, но и моральным износом. Из вышеизложенного следует, что цель оценки (зависящая от вида сделки или другой процедуры, связанной с имуществом) определяет вид оцениваемой стоимости объекта имущества.

В большинстве случаев от оценщика имущества требуется определе­ние рыночной стоимости объекта оценки либо некоторой доли от этой сто­имости.

От понятия «стоимость» следует отличать понятие «цена». Цена - это денежная сумма, заплаченная за объект в конкретной сделке, которая мо­жет отличаться от его стоимости, полученной в результате оценки. Други­ми словами, стоимость можно назвать «предварительной» ценой. Отличие цены (конечной величины) от стоимости (первоначальной величины) мо­жет быть вызвано различными факторами как объективного, так и субъ­ективного характера. Такими факторами могут являться, например, не­стабильность рынка, неожиданный всплеск спроса (скажем, на недвижи­мое имущество данного вида), изменение моды, представление потребите­ля об имидже и т.п. Поэтому при оценке стоимости объекта часто исполь­зуют термин «наиболее вероятная цена». Речь идет о некоторой средней величине, от которой возможны отклонения как в большую, так и в мень­шую сторону от рыночной стоимости объекта в конкретных ситуациях.

Под оценкой имущества (под оценочной деятельностью) понимается деятельность субъектов оценки, осуществляемая с целью установления в отношении объектов оценки рыночной или иной стоимости.

Если говорить о цели оценки имущества более подробно, то следует от­метить следующее. Цель оценки имущества зависит от конкретной сдел­ки с имуществом, от конкретного случая. В качестве таких случаев можно назвать следующие:

1. определение стоимости имущества при его приватизации, передаче в доверительное управление, передаче в аренду, национализации;
2. использование имущества в качестве предмета залога;
3. продажа или иное отчуждение имущества;
4. переуступка долговых обязательств, связанных с объектами оценки;
5. передача имущества в качестве вклада в уставные капиталы, фонды юридических лиц;
6. ипотечное кредитование физических и юридических лиц (при воз­никновении споров о величине залоговой стоимости предмета ипотеки);
7. выкуп или иное предусмотренное законодательством изъятие иму­щества у собственника для государственных или муниципальных нужд;
8. проведение оценки объектов имущества с целью контроля за пра­вильностью уплаты налогов в случае возникновения спора об исчислении налогооблагаемой базы;
9. составление брачных контрактов, раздел имущества разводящихся супругов по требованию одной из сторон или обеих сторон в случае воз­никновения спора о стоимости этого имущества.

Выше шла речь о случаях, когда законом предусмотрена обязательная оценка имущества. Возможна также и необязательная оценка по желанию интересованной стороны (заинтересованных сторон). Содержанием оценки является совокупность действий и отношений юридического, экономического, организационно-технического, научно-ис­следовательского и иного характера по определению стоимости имущест­ва - стоимости вида, которая определяется целью оценки (рыночная сто­имость, залоговая, ликвидационная, утилизационная, инвестиционная, страхования или другая стоимость объекта имущества).

Оценка имущества (оценочная деятельность) включают в себя дейст­вия и отношения, которые складываются в процессе непосредственного проведения оценки, обучения, лицензирования, осуществления контроля за деятельностью оценщиков и применения мер ответственности в случае нарушения норм законодательства об оценке.

Оценка имущества производится лицензированными оценщиками на основании договора о проведении оценки объекта имущества при обязательном использовании всех трех классических подходов к оценке имущества - доходного, сравнительного (рыночного) и затратного.

Субъектами оценки - оценочной деятельности - являются, с одной стороны, оценщики - юридические и физические лица (индивидуальные предприниматели), деятельность которых регулируется законодательст­вом об оценочной деятельности, а с другой стороны - заказчики (потреби­тели услуг оценщиков).

К объектам оценочной деятельности (объектам оценки) относятся:

1. отдельные материальные объекты (вещи);
2. совокупность вещей, составляющих имущество физического или юри­дического лица, включая имущество определенного вида (движимое имуще­ство или недвижимое имущество (недвижимость), в том числе предприятия, бизнес, гудвилл);
3. право собственности и иные вещные права на имущество или от­дельные вещи из состава имущества лица;
4. право требования, обязательства (долги);
5. работы, услуги, информация;

6)результаты интеллектуальной деятельности (интеллектуальная собственность) и приравненные к ним средства индивидуализации юри­дического лица, продукции, выполненных работ или услуг;

7) иные объекты гражданских прав, в отношении которых законода­тельством Российской Федерации установлена возможность их участия в гражданском обороте.

Закон регламентирует порядок составления отчета об оценке. Надле­жащим исполнением оценщиком своих обязанностей, возложенных на не­го договором, являются своевременное составление в письменной форме и передача заказчику отчета об оценке объекта оценки.

Основные требования к отчету как акту, имеющему юридическое зна­чение, сформулированы в статье 11 Федерального закона «Об оценочной деятельности в РФ»:

1. отчет составляется в письменной форме, подписывается оценщиком и заверяется его печатью; для проведения оценки отдельных видов иму­щества могут быть предусмотрены специальные формы отчетов;
2. формулировки, содержащиеся в отчете, должны быть четкими, яс­ными и определенными; отчет не должен допускать неоднозначного тол­кования или вводить в заблуждение; для полного и недвусмысленного толкования результатов оценки в отчет могут включаться любые сведе­ния, которые, по мнению оценщика, являются существенно важными для понимания примененного ими метода расчета стоимости конкретного объ­екта оценки;
3. отчет об оценке - это документ, имеющий свои обязательные рекви­зиты, к которым относятся следующие:

а) дата составления и порядковый номер отчета;

б) основание для проведения оценки;

в) юридический адрес оценщика и сведения о его лицензии;

г) точное описание объекта оценки, причем в случае, если объект при­
надлежит юридическому лицу, в этот пункт включаются информация о
балансовой стоимости объекта и реквизиты юридического лица (собст­венника);

д) стандарты оценки, характеристика основных источников исполь­зованной для оценки информации, а также принятые допущения и огра­ничения;

е) алгоритм определения стоимости объекта оценки и ее итоговая ве­личина с указанием пределов применения полученного результата;

ж) дата определения стоимости объекта оценки.

К отчету прилагается полный перечень документов, использованных оценщиком и устанавливающих количественные и качественные харак­теристики объекта оценки. Приложение является неотъемлемой частью отчета об оценке. Кроме того, если при проведении оценки определяется не рыночная стоимость, а стоимость иного вида, в отчете должны указы­ваться критерии установления оценки этой стоимости и причины отступ­ления от определения рыночной стоимости объекта оценки.

Закон определяет статус оценщика. Статус оценщика представляет собой совокупность прав и обязанностей оценщика (статьи 14 и 15 Федерального закона «Об оценочной деятельности в РФ»), а также ответствен­ности, которую он несет за совершаемые им профессиональные действия. К основным правам оценщика относятся следующие:

1. самостоятельный выбор метода проведения оценки в соответствии с разработанными и утвержденными Правительством РФ стандартами оценки;
2. право на свободное и беспрепятственное получение всей информа­ции, необходимой для успешного проведения оценки;
3. привлечение на договорной основе к проведению оценки других оценщиков или специалистов;
4. отказ от проведения оценки, если заказчик: а) нарушил условия до­говора; б) не представил необходимой информации об объекте оценки; в) не обеспечил условия работы, предусмотренные договором.

Обязанности оценщика, предусмотренные Федеральным законом (ста­тья 15), могут быть условно объединены в следующие две группы: обязан­ности перед государством и обязанности перед заказчиком.

1. Обязанности перед государством:

а) соблюдать требования нормативных правовых актов при осуществ­лении оценочной деятельности;

б) предоставлять копии хранящихся отчетов или информацию из них
правоохранительным, судебным, иным уполномоченным государствен­ным органам или органам местного самоуправления по их законному тре­бованию;

в) хранить в течение трех лет копии составленных отчетов.

2. Обязанности перед заказчиком:

а) сообщать о невозможности своего участия в проведении оценки
вследствие возникновения обстоятельств, препятствующих проведению
объективной оценки;

б) обеспечивать сохранность документов, получаемых от заказчика и
третьих лиц в ходе проведения оценки;

в) по первому требованию предоставлять информацию о законодатель­стве об оценочной деятельности, а также предъявлять документ об обра­зовании, подтверждающий получение профессиональных знаний в облас­ти оценочной деятельности;

г) не разглашать конфиденциальную информацию, полученную в ходе
проведения оценки;

д) хранить в течение трех лет копии составленных отчетов.

Статус оценщика устанавливается и с помощью правовых принципов, важнейшим из которых является принцип независимости оценщика (ста­тья 16 Федерального закона «Об оценочной деятельности в РФ»). Этот принцип означает, в частности, что оценщик не имеет права осуществлять свою профессиональную деятельность, если он является учредителем, собственником, акционером или должностным лицом юридического лица или физическим лицом, имеющим имущественный интерес в объекте оценки (в отношении объекта оценки оценщик имеет вещные или обяза­тельственные права вне договора), или состоит с указанными лицами в близком родстве или свойстве. Важной гарантией независимости оценщи­ка является запрещение устанавливать зависимость между размером вознаграждения оценщику за проведение оценки объекта имущества и итоговой величиной стоимости объекта оценки.

Не допускается вмешательство заказчика либо иных заинтересован­ных лиц в деятельность оценщика, если это может повлиять на достовер­ность результата проведения оценки объекта оценки, в том числе ограни­чение круга вопросов, подлежащих выяснению или определению при про­ведении оценки объекта оценки. В группу принципов оценки имущества, основанных на представлени­ях пользователя (собственника) имущества входят следующие принципы: принцип полезности, принцип замещения, принцип ожидания.

Принцип полезностигласит: всякий объект имущества, подлежащий оценке, обладает стоимостью только в том случае, если он полезен кому-либо (например, инвестору) и может быть использован для выполнения определенных функций и (или) реализации какого-либо интереса. Данный принцип предполагает способность имущества быть полезным - удовле­творять потребности пользователя в определенном месте и в течение оп­ределенного времени.

Принцип замещениягласит, что максимальная стоимость имущества определяется наименьшей ценой, по которой может быть приобретено другое имущество с эквивалентной полезностью. Другими словами: раци­ональный (типичный) покупатель не станет приобретать данный объект имущества, если на рынке представлен аналогичный объект (объект иму­щества с такой же полезностью) с меньшей стоимостью. Принцип замеще­ния лежит в основе трех основных подходов к оценке стоимости: рыночно­го (прямого сравнительного), затратного и доходного.

Принцип ожиданиясостоит в следующем: стоимость объекта имуще­ства, способного приносить доход, определяется текущей (т.е. современ­ной) стоимостью будущих доходов, которые данный объект имущества принесет в будущем. Применительно к трактовке данного принципа тер­мин «ожидание» имеет следующий смысл. Ожидание - это установление текущей стоимости доходов или других выгод, которые могут быть полу­чены в будущем от владения имуществом. Так как доходы или другие вы­годы, связанные с имуществом, носят долговременный характер, то теку­щая стоимость имущества определяется с ожидаемой полезностью. Принцип ожидания лежит в основе доходного подхода к оценке стоимос­ти имущества.

Глава 2. ОЦЕНКА ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ.

2.1. Выбор подходов и методов оценки.

Выбор метода оценки очень важен для получения объективной и точной стоимости недвижимости.

Существуют три метода оценки стоимости недвижимости:

1. Затратный метод.
2. Метод прямого сравнительного анализа продаж.
3. Доходный метод.

Затратный метод основывается на изучении возможностей инвестора в приобретении недвижимости и исходит из того, что инвестор, проявляя должную благоразумность, не заплатит за объект большую сумму, чем та, в которую обойдется ему получение соответствующего участка под застройку и возведение аналогичного по назначению и качеству объекта в обозримый период без существенных издержек. Данный метод оценки может привести к объективным результатам, если возможно точно оценить величины стоимости и износа объекта при условии относительного равновесия спроса и предложения на рынке недвижимости.

Затратный метод показывает оценку полной восстановительной стоимости объекта за вычетом износа, увеличенную на рыночную стоимость земли.

Основные этапы процедуры при данном методе:

1. Расчет стоимости приобретения свободной и имеющейся в распоряжении земли в целях оптимального ее использования.
2. расчет рыночной стоимости возведения новых аналогичных объектов получение полной восстановительной стоимости объекта.
3. Определение величины физического, функционального и внешнего износа объекта, оборудования и механизмов.
4. Уменьшение восстановительной стоимости на сумму износа для получения остаточной восстановительной стоимости объекта.
5. Добавление к рассчитанной остаточной восстановительной стоимости здания стоимости земельного участка.

Метод прямого сравнительного анализа продаж основывается на посылке, что субъекты на рынке осуществляют сделки купли-продажи по аналогии, основываясь на информации об аналогичных сделках. Отсюда следует, что данный метод имеет в своей основе предположение, что благоразумный покупатель за выставленную на продажу недвижимость не заплатит большую сумму, чем та, за которую можно приобрести аналогичный по качеству и пригодности объект.

Метод включает сбор данных о рынке продаж и предложений по объектам недвижимости, сходным с оцениваемым. Цены на объекты – аналоги затем корректируются с учетом параметров, по которым объекты отличаются друг от друга. После корректировки цен их можно использовать для определения рыночной стоимости оцениваемой собственности.

Основные этапы процедуры оценки при данном методе:

1. Исследование рынка с целью сбора информации о совершенных сделках, котировках, предположения по продажам объектов недвижимости, аналогичных объекту оценки.
2. Отбор информации с целью повышения ее достоверности и получения подтверждения того, что совершенные сделки произошли в свободных рыночных условиях.
3. Подбор подходящих единиц измерения и проведение сравнительного анализа для каждой выбранной единицы.
4. Сравнение оцениваемого объекта и отобранных для сравнения объектов, проданных или продающихся на рынке по отдельным элементам; определение цены оцениваемого объекта.
5. Установление стоимости оцениваемого объекта путем анализа сравнительных характеристик и ведение их к одному стоимостному показателю или группе показателей. В условиях недостатка или низкой достоверности информации о рынке вместо стоимостной оценки объекта выходные данные могут быть представлены в виде группы показателей или диапазона цен.

Доходный метод основывается на принципе ожидания – типичный инвестор или покупатель приобретает недвижимость в ожидании получения будущих доходов или выгод. Иными словами, стоимость объекта определяется, как его способность приносить доход в будущем.

Метод мультипликатора валовой ренты.

Метод мультипликатора валовой ренты целесообразно приме­нять для оценки жилой и другой недвижимости, если эксплуата­ционные затраты невозможно определить достоверно либо инфор­мация о них полностью отсутствует.

Метод основан на предположении, что существует определенная связь между ценой недвижимости и возможным доходом от сдачи ее в аренду (рентный доход).

Основные этапы применения метода:

1. Расчет мультипликатора валовой ренты на основе анализа
продаж сопоставимых объектов, которые на момент продажи
сдавались в аренду.

**МВР = Ц/Агод,** (1),где

МВР - мультипликатор валовой ренты; Ц - цена продажи сопоставимого объекта; А - годовой рентный доход.

1. На основе суждений оценщика полученные мультипликаторы валовой ренты следует усреднить, получив единственное зна­чение, отражающее характер рыночных отношений в сфере жилой недвижимости, который будет применен в дальней­ших расчетах.
2. Определить величину рентного дохода объекта оценки. Если на дату оценки он не сдавался в аренду, необходимо ориенти­роваться на аналогичные объекты, опубликованные данные о типичных показателях арендной платы, провести необхо­димые корректировки.
3. Определить стоимость объекта оценки (С),

**С = МВР х Агод,** (2).

 Несмотря на простоту алгоритма, указанный метод следует при­менять только в случае достоверной информации по сопоставимым объектам, уверенности в том, что объекты-аналоги имеют сходные характеристики, а также рынок недвижимости активен, и зафик­сировано большое количество продаж.

В случае если собранная рыночная информация отвечает при­знакам достаточности и достоверности, арендная плата может определяться без поправок, как средняя величина. В противном случае необходимо внести поправки.

Каждый из этих методов приводит к получению ценовых характеристик объектов. Дальнейший сравнительный анализ позволяет взвесить достоинства и недостатки каждого из использованных методов и установить окончательную оценку объекта собственности на основании данных того метода или методов, которые расценены как наиболее надежные.

В процессе работы над определением стоимости объекта оценки выявлено, что использование затратного подхода оценки имущества является неэффективным. Поэтому оценщиком принято решение отказаться от его применения, и при расчёте величины стоимости объекта оценки и использовать только два – сравнительный и доходный методы. Ниже приводится краткое обоснование данного решения.

Затратный подход основывается на принципе замещения, который гласит, что покупатель не заплатит за недвижимость больше той суммы, которую нужно будет потратить на приобретение земельного участка и строительства на нем объекта, аналогичного по своим потребительским характеристикам объекту оценки, например, квартиры в многоквартирном доме. Официальной сметой затрат на покупку участка и строительства на нём здания, частью которого является объект оценки, Оценщик не располагает.

В свою очередь, расчёт по «типовым» сметам, СНИПам и т.п. с учётом всех реальных дополнительных затрат, определением совокупного износа здания в целом и «вычленения» стоимости единицы площади квартиры приведёт к большой погрешности при вычислениях.

Кроме того, абсолютно не известны случаи подобного «изощрённого» приобретения жилья, когда покупатель-частное лицо приобретал в собственность одну квартиру в многоквартирном доме посредством его строительства.

Принимая во внимание весомость приведённых выше аргументов против использования затратного подхода, я принял решение отказаться от его применения в рамках данного отчёта.

2.2. Использование подхода сравнительного анализа продаж при определении стоимости недвижимости.

Методом сравнительного анализа осуществляется оценка однокомнатной квартиры.

Объект оценки расположен по адресу: город Наро-Фоминск, улица Маршала Жукова, д. №, кв. №. Оцениваемая квартира находится в пятиэтажном панельном доме на 1 этаже. Находится в жилом районе, в 5 минутах расположены школа и детский сад. Также недалеко в 10 минутах ходьбы находится парк отдыха. От объекта до остановки автобуса около 7 минут пешего хода. Район не удален от центра города, и имеет хорошую транспортную доступность. Имеется автомобильная парковка. В экологическом отношении район достаточно благоприятный.

Краткая характеристика объектов сравнения представлена в таблице 1.

**Таблица 1.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Параметрысравнения | г. Наро-Фоминскул. Ленина | г. Наро-Фоминскул. Латышская | г. Наро-Фоминскул. Мира |
| Цена продажи (руб.) | 1 751 385 | 1 948 724 | 1 998 059 |
| Общая площадь | 31 | 30.9 | 31.8 |
| Этажностьдома/ этаж квартиры | 5/1 | 5/4 | 5/2 |
| Техническоесостояние | удовлетворительное | отличное | отличное |
| Источник | ООО “НедвижимостьИпотека Оценка” | ООО “НедвижимостьИпотека Оценка” | ООО “НедвижимостьИпотека Оценка” |

По данным таблицы следует что, рыночная цена объекта напрямую зависит от объема площади и технического состояния жилья.

 Элементы сравнения и корректировки по сравнимым продажам представлены в таблице 2 (Приложение 2). Итоги представлены в таблице 3.

**Таблица 3.**

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Объекты - аналоги |
| №1 | №2 | №3 |
| Цена продажи, тыс. руб. | 1 751,385 | 1 948,724 | 1 998,059 |
| Скорректированная цена | 1 852,700  | 1 754,408  | 1 643,161  |
| кол-во корректировок | 4 | 6 | 7 |
| валовая корректировка | 16,0 | 24,3 | 30,6 |
| чистая корректировка | 6,0 | -9,7 | -18,6 |
| веса | 0,39 | 0,33 | 0,28 |

По данным таблицы видно чему равны весовые характеристики объектов аналогов.

Вычисление скорректированной цены объекта оценки производится по формуле:

Со.н. = Цi  +(-) Пi (3), где Цi – цена объекта-аналога; Пi – поправка, корректировка к i-му объекту-аналогу.

 На основании валовых корректировок вычислим вес для цены каждого объекта по формуле:

****  (4), где Vi,  - соответственно, i-ая валовая корректировка и сумма валовых корректировок; n – количество объектов аналогов.

Скорректированная цена оцениваемого объекта представлена в таблице 4.

**Таблица 4.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|   | цена продажи (тыс. руб.) | общая пло-щадь (кв.м) | цена за кв.м.(тыс. руб.) | чистаякорректировка (%) | итого за кв.м. (тыс. руб.) | вес | стоимость кв.м. оцениваемого объекта (тыс.руб.) |
| объект №1 | 1 751,385  | 31 | 56,496 | 6,0 | 59,886 | 0,39 |  56,444  |
| объект №2 | 1 948,724  | 30,9 | 63,066 | -9,7 | 56,962 | 0,33 |
| объект №3 | 1 998,059  | 31,8 | 62,832 | -18,6 | 51,157 | 0,28 |

Из таблицы видно, что полученная цена за 1 кв.м. однокомнатной квартиры составляет 56,444 тыс. руб.

Стоимость оцениваемого объекта (однокомнатной квартиры), полученного методом анализа сравнительных продаж, составляет 1 749 755 руб.

Также методом сравнительного анализа оцениваем двухкомнатную квартиру.

Объект оценки расположен по адресу: город Наро-Фоминск, улица Профсоюзная. Оцениваемая квартира находится в пятиэтажном панельном доме на 5 этаже. Находится в жилом районе, в 10 минутах ходьбы находится школа и детский сад. От объекта до остановки автобуса около 7-10 минут пешего хода. Район удален от центра города, но имеет хорошую транспортную доступность. Автомобильной парковки рядом нет. В экологическом отношении район достаточно благоприятный.

Краткая характеристика объектов сравнения представлена в таблице 5.

**Таблица 5.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Параметрысравнения | г. Наро-Фоминскул. Профсоюзная | г. Наро-Фоминскул. Ленина | г. Наро-Фоминскул. Рижская |
| Цена продажи (руб.) | 2 146 063 | 2 220 066 | 2 244 733 |
| Общая площадь | 44 | 48 | 40 |
| Этажность дома/ этажквартиры | 5/4 | 5/5 | 5/4 |
| Техническое состояние | хорошее | хорошее | хорошее |
| Источник | ООО “НедвижимостьИпотека Оценка” | ООО “НедвижимостьИпотека Оценка” | ООО “НедвижимостьИпотека Оценка” |

По данным таблицы следует, что общая площадь и техническое состояние двухкомнатных квартир, влияют на их стоимость.

Элементы сравнения и корректировки по сравнимым продажам представлены в таблице 6 (Приложение 2). Итоги представлены в таблице 7.

**Таблица 7.**

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Объекты - аналоги |
| №1 | №2 | №3 |
| Цена продажи (тыс.руб.) | 2 146,063 | 2 220,066 | 2 244,733 |
| Скорректированная цена | 2 035,587  | 1 996,787  | 2 168,715  |
| кол-во корректировок | 3 | 4 | 6 |
| валовая корректировка | 15,3 | 12,3 | 37,0 |
| чистая корректировка | -4,7 | -10,3 | 3,0 |
| веса | 0,38 | 0,40 | 0,21 |

По данным таблицы видно что, весовые характеристики получились соответственно 0,38; 0,40; 0,21.

 Скорректированные цены и веса представлены в таблице 8, расчет для цены каждого объекта производим по формулам (3), (4).

**Таблица 8.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|   | цена продажи (тыс. руб.) | общая площадь (кв.м.) | цена за кв.м. (тыс. руб.) | чистая корректировка (%) | итого за кв.м. (тыс. руб.) | вес | стоимость кв.м. оцениваемого объекта (тыс. руб.) |
| объект №1 | 2 146,063  | 44 | 48,774 | -4,7 | 46,505 | 0,38 | 46,887  |
| объект №2 | 2 220,066  | 48 | 46,251 | -10,3 | 41,465 | 0,40 |
| объект №3 | 2 244,733  | 40 | 56,118 | 3,0 | 57,826 | 0,21 |

Из таблицы следует, что стоимость 1 кв. м. двухкомнатной квартиры составляет 46,887 тыс. руб.

Стоимость оцениваемого объекта (двухкомнатной квартиры), полученного методом анализа сравнительных продаж, составляет 2 156 824 руб.

Также методом сравнительного анализа оценивается трехкомнатная квартира.

Объект оценки расположен по адресу: город Наро-Фоминск, улица Латышская. Оцениваемая квартира находится в пятиэтажном кирпичном доме на 4 этаже. Находится в жилом районе, в 10-15 минутах ходьбы находится школа и детский сад. От объекта до остановки автобуса около 7-10 минут пешего хода. Район удален от центра города, но имеет хорошую транспортную доступность. Автомобильной парковки рядом нет. В экологическом отношении район достаточно благоприятный.

Краткая характеристика объектов сравнения представлена в таблице 9.

**Таблица 9.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Параметрысравнения | г. Наро-Фоминскул. Ленина | г. Наро-Фоминскул. Рижская | г. Наро-Фоминскул. Латышская |
| Цена продажи (руб.) | 2 762 748 | 2 960 086 | 3 058 757 |
| Общая площадь | 55.2 | 56.5 | 60 |
| Этажность дома/ этажквартиры | 5/3 | 5/2 | 5/2 |
| Техническое состояние | удовлетворительное | отличное | нормальное |
| Источник | ООО “НедвижимостьИпотека Оценка” | ООО “НедвижимостьИпотека Оценка” | ООО “НедвижимостьИпотека Оценка” |

Из таблицы видно, что цена зависит от общей площади жилья.

Определяем элементы сравнения и корректировки по сравнимым продажам в таблице 10 (Приложение 2)**.** Итоги представлены в таблице 11.

**Таблица 11.**

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Объекты - аналоги |
| №1 | №2 | №3 |
| Цена продажи (тыс.руб.) | 2 762,748 | 2 960,086 | 3 058,757 |
| Скорректированная цена | 3 061,130  | 2 764,302  | 2 751,948  |
| кол-во корректировок | 6 | 2 | 3 |
| валовая корректировка | 38,0 | 10,4 | 21,2 |
| чистая корректировка | 26,0 | -6,4 | -9,2 |
| веса | 0,23 | 0,42 | 0,35 |

По данным таблицы следует, что веса объектов аналогов:

№1 ,= 0,23., №2 ,= 0,42., №3 ,= 0,35.

Скорректированные цены и веса представлены в таблице 12. Расчет для цены каждого объекта производим по формулам (3), (4).

**Таблица 12.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|   | цена продажи (тыс. руб.) | общая площадь (кв.м.) | цена за кв.м. (тыс. руб.) | чистая корректировка (%) | итого за кв.м. (тыс. руб.) | вес | стоимость кв.м. оцениваемого объекта (тыс. руб.) |
| объект №1 | 2 762,748  | 55,2 | 50,050 | 26,0 | 63,088 | 0,23 | 51,270  |
| объект №2 | 2 960,088  | 56,5 | 52,391 | -6,4 | 49,014 | 0,42 |
| объект №3 | 3 058,757  | 60 | 50,979 | -9,2 | 46,308 | 0,35 |

По данным таблицы следует, что 1 кв. м. трехкомнатной квартиры равен 51,270 тыс. Руб.

Стоимость оцениваемого объекта (трехкомнатной квартиры), полученного методом анализа сравнительных продаж, составляет 2 671 186 руб.

2.3. Применение доходного подхода при определении стоимости недвижимости.

Рассчитываем рыночную арендную плату для однокомнатной квартиры.

Для оценки рыночной арендной платы использованы данные по аренде объектов, сопоставимых с оцениваемым. Объекты сравнения отбирались на основании следующих критериев: местоположение, доступ к объекту, внешний вид, состояние объекта, качество конструкции, рыночная привлекательность и совокупность дополнительных удобств.

Анализ рынка аренды жилых помещений г. Наро-Фоминска в 2007 году позволил выявить следующие тенденции его стратификации:

* По местоположению. Варианты разного местоположения арендных помещений образуют массив сопоставимой выборки из 5 наблюдений. В этой выборке арендаторы отдают предпочтение жилым помещениям с высоким уровнем предоставляемых услуг: наличие телефона, отопления, водоснабжения и, как правило, удобного подъезда для транспорта.
* По площади. Наибольшим спросом пользуются жилые помещения площадью 30 – 50 кв. метров.
* По техническому состоянию помещений. По более высоким ставкам оплачивается аренда жилых помещений с техническим состоянием, обеспечивающим немедленное использование арендованной жилой площади по функциональному назначению.
* По наличию удобного подъездного пути и наличию парковки.

По вышеуказанным критериям из массива оперативной информации была сделана выборка объектов, представленная в таблице 13.

**Таблица 13.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Параметры сравнения | Объект № 1 | Объект № 2 | Объект № 3 |
| Адрес | ул. Латышская | ул. Мира | ул. Мира |
| Ставка арендной платы, (тыс. руб./мес.) | 8500 | 9500 | 9000 |
| Площадь общая, кв.м. | 31 | 35 | 31,8 |
| Источник | ООО «Недвижимость Ипотека Оценка» | ООО «Недвижимость Ипотека Оценка» | ООО «Недвижимость Ипотека Оценка» |

Из таблицы видно основную характеристику объектов аналогов.

Использование валового рентного мультипликатора (МВР).

Подход к оценке с использованием МВР основан на предполо­жении, что существует прямая взаимосвязь между ценой продажи недвижимости и соответствующим доходом от сдачи ее в аренду (рентным доходом).

Применение подхода по доходу с использованием МВР прово­дилось в три этапа:

Был определен валовой рентный мультипликатор, отража­ющий взаимосвязь между рентным доходом и стоимостью объекта (по аналогам).

Валовой рентный мультипликатор был получен на основе ана­лиза рыночных данных с использованием значений текущих цен продаж и их деления на соответствующие величины арендной пла­ты на момент продажи. Данные по сходным продажам и ставкам арендной платы на момент продажи представлены в таблице 14.

**Таблица 14.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|   | Приведенная цена продаж (руб.) | Арендная плата за год(руб.) | Валовый рентный мультипликатор |
| Объект № 1 | 1 726 728  | 102 000  | 16,93 |
| Объект № 2 | 2 244 733  | 114 000  | 19,69 |
| Объект № 3 | 1 998 059  | 108 000  | 18,50 |
| Среднее значение мультипликатора | 18,37 |

По данным таблицы следует, что среднее значение мультипликатора составляет 18,37.

Произведен расчет по определению рыночной арендной платы для оцениваемого объекта недвижимости, рассчитываемой путем сравнения оцениваемого объекта с другими сопоста­вимыми объектами на рынке и внесения поправок на любые существенные различия между ними.

Необходимые корректировки представлены в таблице 15 (Приложение 2). Итоги представлены в таблице 16.

**Таблица 16.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Оцениваемый объект | Объекты - аналоги |
| №1 | №2 | №3 |
| Ставка арендной платы (руб./ мес.) |   | 8500 | 9500 | 9000 |
| Скорректированная цена |   | 9 014  | 8 076  | 8 921  |
| валовая корректировка |   | 6 | 31 | 15 |
| чистая корректировка |   | 6 | -15 | -1 |
| веса |   | 0,44 | 0,20 | 0,36 |
| аренда в месяц | 8 793  | 3 982  | 1 614  | 3 197  |
| стоимость аренды | 105 519  |   |   |   |

По данным таблицы следует, что стоимость годовой аренды составляет 105 519 тыс. руб.

Произведен расчет путем умножения валового рентного мультипликатора, на величину рыночной арендной платы, формула (2).

Умножая величину арендной платы оцениваемого домовладения на мультипликатор валовой ренты оцениваемого объекта, находим величину показателя рыночной стоимости оцениваемого объекта на основе доходного подхода:

105 519 х 18,37 = 1 938 732 рубля

Стоимость объекта оценки в рамках доходного подхода определяется в размере 1 938 732 рубля.

Также осуществляется расчет для двухкомнатной квартиры.

Объекты аналоги для двухкомнатной квартиры представлены в таблице 17.

**Таблица 17.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Параметры сравнения | Объект № 1 | Объект № 2 | Объект № 3 |
| Адрес | ул. Полубоярова | ул. Рижская | ул. Мира |
| Ставка арендной платы, (тыс. руб./мес.) | 13000 | 10500 | 10000 |
| Площадь общая, кв.м. | 52 | 42,5 | 40 |
| Источник | ООО «Недвижимость Ипотека Оценка» | ООО «Недвижимость Ипотека Оценка» | ООО «Недвижимость Ипотека Оценка» |

 Расчет валового рентного мультипликатора представлен в таблице 18.

**Таблица 18.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|   | Приведенная цена продаж | Арендная плата | Валовый рентный мультипликатор |
| Объект № 1 | 2 836 751  | 156 000  | 18,18 |
| Объект № 2 | 2 096 729  | 126 000  | 16,64 |
| Объект № 3 | 2 072 061  | 120 000  | 17,27 |
| Среднее значение мультипликатора | 17,36 |

Из данных таблицы следует, что среднее значение мультипликатора для двухкомнатной квартиры составляет 17,36

 Расчет по определению рыночной арендной платы представлен в таблице 19 (Приложение 2). Итоги представлены в таблице 20.

**Таблица 20.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Оцениваемый объект | Объекты - аналоги |
| №1 | №2 | №3 |
| ставка арендной платы (руб./ мес.) |   | 13000 | 10500 | 10000 |
| Скорректированная цена |   | 12 721  | 12 220  | 12 588  |
| валовая корректировка |   | 8 | 16 | 24 |
| чистая корректировка |   | -2 | 16 | 24 |
| веса |   | 0,42 | 0,34 | 0,25 |
| аренда в месяц | 12 519  | 5 292  | 4 109  | 3 118  |
| стоимость аренды | 150 231  |   |   |   |

Из таблицы следует, что годовая стоимость аренды оцениваемого объекта составляет 150 231 руб.

 Находим величину показателя рыночной стоимости оцениваемого объекта на основе доходного подхода:

150 231 х 17,36 = 2 608 618 рублей

Стоимость объекта оценки (двухкомнатная квартира) в рамках доходного подхода определяется в размере 2 608 618 рублей.

Применение подхода по доходу с использованием МВР для трехкомнатной квартиры.

Объекты-аналоги для трехкомнатной квартиры представлены в таблице 21.

**Таблица 21.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Параметры сравнения | Объект № 1 | Объект № 2 | Объект № 3 |
| Адрес | ул. Латышская | ул. Мира | ул. Шибанкова |
| Ставка арендной платы, (тыс. руб./мес.) | 16500 | 14000 | 18000 |
| Площадь общая, кв.м. | 63 | 53 | 72 |
| Источник | ООО «Недвижимость Ипотека Оценка» | ООО «Недвижимость Ипотека Оценка» | ООО «Недвижимость Ипотека Оценка» |

 Расчет валового рентного мультипликатора представлен в таблице 22.

**Таблица 22.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|   | Приведенная цена продаж | Арендная плата | Валовый рентный мультипликатор |
| Объект № 1 | 3 083 425  | 198 000  | 15,57 |
| Объект № 2 | 2 761 000  | 168 000  | 16,43 |
| Объект № 3 | 3 157 427  | 216 000  | 14,62 |
| Среднее значение мультипликатора | 15,54 |

Определение рыночной арендной платы представлено в таблице 23 (Приложение 2). Итоги представлены в таблице 24.

**Таблица 24.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Оцениваемый объект | Объекты - аналоги |
| №1 | №2 | №3 |
| ставка арендной платы (руб./ мес.) |   | 16500 | 14000 | 18000 |
| Скорректированная цена |   | 16 665  | 15 623  | 11 798  |
| валовая корректировка |   | 1 | 15 | 44 |
| чистая корректировка |   | 1 | 11 | -32 |
| веса |   | 0,49 | 0,38 | 0,13 |
| аренда в месяц | 15 633  | 8 193  | 5 892  | 1 548  |
| стоимость аренды | 187 602  |   |   |   |

Находим величину показателя рыночной стоимости оцениваемого объекта (трехкомнатной квартиры) на основе доходного подхода:

187 602 х 15,54 = 2 915 651 рубль

Стоимость объекта оценки (трехкомнатная квартира) в рамках доходного подхода определяется в размере 2 915 651 рубль.

Для принятия управленческого решения о рыночной стоимости объекта осуществляется сравнительная характеристика результатов.

Ниже приведены результаты анализа стоимости объекта.

Целью сведения результатов всех используемых подходов яв­ляется определение преимуществ и недостатков каждого из них и выработки единой стоимостной оценки. Преимущество каждого подхода в оценке рассматриваемого объекта недвижимости опреде­ляется по следующим критериям:

1. Возможность отразить действительные намерения потенци­ального покупателя или продавца.
2. Тип, качество и обширность информации, на основе которых проводится анализ.
3. Способность параметров используемых подходов учитывать конъюнктурные колебания.
4. Способность учитывать специфические особенности объекта, влияющие на его стоимость, такие, как месторасположение, размер, потенциальная доходность.

Поскольку для определения рыночной стоимости объекта не­движимости можно использовать несколько подходов оценки, были использованы наиболее целесообразные для данного кон­кретного случая с учетом максимального приближения к реаль­ным условиям.

Рыночная стоимость при оценке объекта недвижимости пред­полагает достаточное наличие товара для удовлетворения спроса и предложения. При этих условиях возможно выведение средней цены или каких-либо математических ожиданий относительно наиболее вероятной цены объекта недвижимости.

Проанализировав поставленную цель оценки, характер ис­пользования объекта оценки, степень полноты и достоверности исходной информации, величину погрешности полученных результатов по каждому из подходов, можно сделать вывод, что наибольшей степени достоверности соответствует результат, полученный в рамках сравнительного подхода, ему присваива­ется показатель удельного веса 0,6. Доход­ному подходу, так как в нем использованы прогнозные величины, присвоен показатель удельного веса 0,4. Обобщение результатов приведено в таблицах 25, 26, 27.

Итоговая стоимость однокомнатной квартиры представлена в таблице 25.

**Таблица 25.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Подходы | Показатель стоимости, руб. | Удельный вес | Взвешенная стоимость, руб. |
| Сравнительный подход | 1 749 755 | 0,6 | 1 049 853 |
| Доходный подход | 1 938 732 | 0,4 | 775 493 |
| Затратный подход | Не применялся | 0 | 0 |
| ИТОГО | 1 825 346 |

Из таблицы следует, что итоговая цена однокомнатной квартиры составляет: 1 825 345 руб.

Итоговая стоимость двухкомнатной квартиры представлена в таблице 26.

**Таблица 26.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Подходы | Показатель стоимости, руб. | Удельный вес | Взвешенная стоимость, руб. |
| Сравнительный подход | 2 156 824  | 0,6 | 1 294 094  |
| Доходный подход | 2 608 618  | 0,4 | 1 043 447  |
| Затратный подход | Не применялся | 0 | 0 |
| ИТОГО | 2 337 542  |

Итоговая стоимостьдвухкомнатной квартиры составляет: 2 337 542 руб.

Итоговая стоимость трехкомнатной квартиры представлена в таблице 27.

**Таблица 27.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Подходы | Показатель стоимости, руб. | Удельный вес | Взвешенная стоимость, руб. |
| Сравнительный подход | 2 671 186  | 0,6 | 1 602 712  |
| Доходный подход | 2 915 651  | 0,4 | 1 166 260  |
| Затратный подход | Не применялся | 0 | 0 |
| ИТОГО | 2 768 972  |

По данным таблицы следует, что итоговая стоимость трехкомнатной квартиры составляет: 2 769 972 руб.

Получив рыночную стоимость квартир, и зная цену этих квартир оцененных ООО « Недвижимость Ипотека Оценка» подводятся итоги, что представлены в таблице 28.

**Таблица 28.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Цена агентства недвижимости (руб.) | Цена полученная в результате расчетов (руб.) | Разница (%) |
| Однокомнатная | 1 578 713 | 1 825 346 | 16 |
| Двухкомнатная | 2 343 403 | 2 337 542  | Менее 1 |
| Трехкомнатная | 3 034 090 | 2 768 972  | 9 |

Как видно, разница в оценке однокомнатных квартир составляет 16%, это обуславливается тем, что на рынке вторичного жилья, построенного в одних временных рамках и имеющих сходную планировку, существует большой разброс цен. Риэлторы устанавливают цену на квартиры, в зависимости от спроса и предложения что не отражает реальную стоимость жилья.

Данные анализа расчета стоимости двухкомнатной квартиры, показывают, что разница в оценках составляет менее 1%. Это обусловлено равновесием спроса и предложения на двухкомнатные квартиры, в связи, с чем имеется лишь небольшой разброс цен на рынке жилья.

По трехкомнатным квартирам разница в оценке составляет -9%, это позволяет делать вывод о том, что на рынке вторичного жилья спрос больше предложения. В связи с этим агентства недвижимости сознательно завышают цену.

Все-таки основной причиной расхождения в результатах оценки является то, что на рынке недвижимости нет единых, унифицированных баз, единых расчетных корректировок, используемых при оценке недвижимости. Нет отлаженной структуры, механизма расчетов стоимости недвижимости. Каждый оценщик сам решает не только по каким признакам, но и каким методом проводится расчет. И это все происходит из-за несовершенства законодательной базы по оценке имущества, а также отсутствия необходимых нормативных актов, регулирующих деятельность Оценщиков.

Глава3. МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТЬЮ.

3.1. Цели и принципы управления недвижимостью. Сферы применения.

Управление недвижимостью представляет собой комплекс мер правого, экономического и технического характера, направленных на получение максимальной прибыли от объекта недвижимости в интересах собственника.

Основные цели управления рынком недвижимости:

- реализация конституционных прав граждан на недвижимое имущество и обязанностей, связанных с владением им;

- установление на рынке определенного порядка и условий для работы всем его участникам;

- защита участников от недобросовестности, мошенничества и преступных организаций и лиц;

- обеспечение свободного ценообразования на объекты недвижимости в соответствии с предложением и спросом;

- создание условий для инвестиций, стимулирующих предпринимательскую деятельность в сфере производства;

- оздоровление экологической среды, достижение экономического роста, снижение безработицы, решение жилищной проблемы и других общественных целей;

- справедливое налогообложение недвижимого имущества и участников рынка недвижимости;

- создание благоприятных условий решения жилищной проблемы в стране и регионах.

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

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

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

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

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

Разделение полномочий между регулирующими органами — нормотворчество и нормоприменение — не должны вмещаться в одном лице.

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

Простота и понятность правил и процедур, установленных законодательными актами о недвижимости, надежность защиты собственников — добросовестных приобретателей от любого произвола.

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

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

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

Представительные органы государственной власти (федеральные, территориальные и муниципальные) в интересах населения принимают законы и иные нормативные правовые акты, устанавливающие порядок владения, пользования и распоряжения объектами недвижимости.

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

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

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

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

В целом, оценка представляет собой обоснованное мнение независимой стороны о стоимости того или иного актива. Исходя из опыта оценочной деятельности, сферы применения оценки недвижимости, разнообразны. Наиболее распространенные среди них представлены на рисунке 6.

Рис.6 Сферы применения оценки недвижимости.

**Сферы применения**

Кредитование под залог объектов недвижимости

Купля-продажа или мена объектов недвижимости

Внесение объектов недвижимости в качестве вкладов в уставный капитал предприятий и организаций

Определение величины арендной ставки, стоимости права аренды

Уточнение налогооблагаемой базы объектов недвижимости

Приватизация

Передача недвижимости в доверительное управление

Переуступка долговых обязательств

Акционирование предприятий и перераспределение имущественных долей

Ликвидация объектов недвижимости

Страхование недвижимости

Разработка инвестиционных проектов и привлечение инвесторов

Исполнение прав наследования, судебного приговора, разрешение имущественных споров

Оценка понесенного ущерба, связанного с разного рода аварийными ситуациями

3.2. Рекомендации по регулированию рынка недвижимости.

Внастоящее время отрасль, предоставляющая услугу по управлению недвижимостью в нашей стране, переживает эпоху бурного роста.Недвижимость, имея высокую привлекательность для инвесторов и предпринимателей, позволяет получить высокие прибыли в относительно короткие сроки. Наметившаяся тенденция к повышению рыночных цен на недвижимость высокого класса и увеличивающиеся темпы строительства приводят к росту потребности в профессиональном управлении офисными и складскими помещениями. Собственники зданий и арендаторы осознают, что профессиональное управление недвижимостью является конкурентным преимуществом на растущем российском рынке. Государство постепенно снимает с себя обязательство по управлению объектами недвижимости, передавая эту функцию в руки частных владельцев. Собственник здания все чаще заключает договор на управление со специализированной организацией с целью получения максимальной прибыли от своего имущества.

Разработка методики эффективного управления недвижимостью особенно актуальна для крупных компаний, владеющих большим объемом недвижимости в различных странах мира. От того, насколько профессионально будет производиться стратегическое и оперативное управление недвижимостью крупной компании зависит конкурентоспособность фирмы на рынке. Особо остро данная проблема стоит для российских управляющих компаний в связи с выходом на отечественный рынок крупных западных фирм.

Для того чтобы провести корректный анализ данных рынка недвижимости в первую очередь необходимо определить наиболее актуальные и полные источники информации, предоставляющие эти данные.

### Основные публикации в области аналитических исследований выделяют три вида исследований по способу получения информации:

### кабинетные исследования

### полевые исследования

### метод опроса (анкетирование)

Развитие новейших информационных технологий привели к формированию электронных мировых информационных ресурсов, включая так называемые деловые ресурсы Интернет, которые характеризуют внешнюю среду мирового бизнеса. Это в свою очередь предопределило появление нового вида аналитических исследований - анализ специализированных рынков с использованием данных из мировых информационных ресурсов. Для проведения таких исследований конкретного рынка необходимо провести идентификацию и анализ соответствующих информационных ресурсов.

Жизненный цикл недвижимости представлен на Рис.7., в крупной компании можно разделить на три этапа: 1) выбор объекта недвижимости, 2) эксплуатация, 3) продажа или утилизация объекта недвижимости.

Рис.7. Этапы жизненного цикла объекта недвижимости.

III. Продажа, сдача в аренду или утилизация объекта недвижимости

II. Эксплуатация объекта недвижимости

I. Выбор объекта недвижимости: строительство, аренда, покупка

Все этапы жизненного цикла объекта недвижимости имеют разные временные промежутки, задачи и затраты, возникающие у компании, которой принадлежит объект недвижимости.

Методика совершенствования управления недвижимостью крупной компании включает в себя совокупность приемов и методов на всех трех этапах жизненного цикла объекта недвижимости. На Рис.8. изображены элементы данной методики.

Одним из элементов предлагаемой методики является комплексный анализ всех показателей объекта недвижимости, который включает в себя сравнение количественных оценок недвижимости, таких как, цена за квадратный метр, эксплуатационные расходы, стоимость парковок и другое.

Рис.8. Элементы методики совершенствования управления недвижимостью крупной компании.

Этап жизненного цикла объекта недвижимости

I. Выбор объекта недвижимости: строительство, аренда, покупка

III. Продажа, сдача в аренду или утилизация объекта недвижимости

II. Эксплуатация объекта недвижимости

Элемент методики совершенствования

управления недвижимостью в крупной фирме

1.1 Разработка стратегии управления недвижимостью в организации

1.2 Выбор и обоснование использования средств автоматизации управления недвижимостью

1.3 Проведение анализа информации на рынке недвижимости в интересах управления

1.4 Выбор критериев объектов недвижимости. Определение параметров выбора. Экспертная оценка качественных баллов.

1.5 Комплексная оценка объектов недвижимости с учетом экспертной оценки и числовых показателей

1.6 Утверждение концепции размещения объектов недвижимости, сделанной на основе проведенного анализа рынка недвижимости, комплексной оценки вариантов и стратегии фирмы

2.1 Совершенствование методов эксплуатации зданий, используя Фасилити менеджмент, с целью снижения затрат на эксплуатацию

2.3 Внедрение квалифицированного проектного менеджмента в управление недвижимостью

2.2 Внедрение тендерного процесса и правил глобальных закупок

2.4 Создание корпоративных стандартов по расположению, оснащению и эксплуатации объектов недвижимости

2.6 Создание системы контроля качества оказываемых услуг по эксплуатации объектов недвижимости

3.1 Комплексная оценка продажи, сдачи в аренду или утилизации объекта недвижимости

3.2 Утверждение и реализация концепции утилизации, продажи или сдачи в аренду пустующих площадей

2.5 Стандартизация документов и всех форм отчетности при эксплуатации объектов недвижимости

В зависимости от специфики фирмы, критерии при выборе объектов недвижимости могут быть разными. Если компания работает с элитными клиентами то, очевидно, что статус и местоположение будет играть большую роль при выборе объекта. В этом случае предлагается использовать бальный метод экспертной оценки, при котором каждому параметру объекта недвижимости заказчик присваивает максимально возможное количество баллов, а анализ объектов производится по количественным и качественным оценкам.

Каждый эксперт каждому параметру объекта присваивает баллы по шкале от 0 до 10. Тогда важность параметра определяется по формуле:

**ai = [ ( Bij : Bcj )] / m,**

где аi -- весомость i-го параметра объекта;

i - номер параметра объекта;

j - номер эксперта;

m - количество экспертов в группе;

Bij - балл, присвоенный i -му параметру j -м экспертом;

Bсi - сумма баллов, присвоенных j -м экспертом всем параметрам объекта.

После обсуждения с руководителем компании, которая выбирает объект недвижимости, рядом с параметром, влияющим на выбор, ставится максимальный и минимальный бал. На основании этих данных проводится комплексная оценка объектов, которая в последствие предоставляется на рассмотрение руководителю головной организации.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ.

Мировой рынок недвижимости развивался длительное время, а российский рынок сформировался при переходе России к рыночной экономике. Все тенденции и законы мирового рынка недвижимости необходимо тщательно проанализировать для осуществления корректного прогнозирования положения дел на отечественном рынке. Исходя из поставленных задач в дипломной работе решены следующие:

1. Рассчитана стоимость объектов жилой недвижимости.
2. Проанализированы полученные результаты.
3. Рекомендованы мероприятия.

Результаты анализа показывают, что агентство устанавливает цену на квартиры в зависимости от спроса и предложения, которые не всегда отражает реальную оценку недвижимости.

Разработаны следующие рекомендации:

1. Формирование эталонных технологий профессиональной деятельности на рынке недвижимости (развитие (создание) объектов недвижимости; управление (эксплуатация) этими объектами; оборот прав на ранее созданную недвижимость; управление рынком недвижимости).
2. Разработка и внедрение стандартов описания объектов недвижимости всех видов с целью заключения сделок с ними.
3. Создание единого информационного пространства рынка недвижимости и обеспечение его информационной открытости (осуществляют исследователи рынка недвижимости с участием специалистов в области информационных технологий).
4. Формирование и законодательное закрепление эталонных требований к объектам недвижимости и профессиональной деятельности на рынке недвижимости, а также разработка инструктивных и регистрационных документов, регламентирующих сделки на рынке недвижимости (осуществляют государственные органы, регулирующие рынок недвижимости, при инициативном участии и контроле общественных объединений, профессионалов и специализированных исследовательских организаций).
5. Формирование банков данных эталонных (модельных) технологий деятельности на рынке недвижимости, модельных пилотных проектов по их отработке и механизмов их тиражирования среди профессиональных участников рынка (выполняют общественные профессиональные объединения, коммерческие и некоммерческие исследовательские организации).
6. Формирование и внедрение профессиональных норм и стандартов взаимоотношений участников рынка недвижимости, сводящих к минимуму затраты на проведение операций (трансакций) на этапах поиска информации (ведения переговоров; принятия решений; правового закрепления сделок; координации усилий участников; контроля и восстановления нарушенных прав; применения санкций к нарушителям).
7. Создание института инфраструктуры рынка недвижимости, обеспечивающего координацию действий участников рынка, исследование и анализ, контроль и регулирование на рынке недвижимости.
8. Формализованное описание профессиональных норм и стандартов взаимоотношений участников рынка недвижимости и тиражирование их в профессиональной среде.

## Библиографический список

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации часть 1 от 30 ноября 1994 г. N 51-ФЗ, часть вторая от 26 января 1996 г. N 14-ФЗ и комментарии к нему.
2. Федеральный закон «Об оценочной деятельности в РФ» от 29.06.1998 г. №135-ФЗ.
3. Федеральный закон от 21 июля 1997 г. N 122-ФЗ "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним" (с изм. и доп. от 5 марта, 12 апреля 2001 г.)
4. Постановление Правительства РФ « Об утверждении стандартов оценки» от 06.07.2001 г. № 519.
5. Иванова Е.Н. Оценка стоимости недвижимости: Учебное пособие – М.: изд-во «КноРус», 2007г. -344с.
6. Асаул А.Н. Экономика недвижимости. 2-е изд., Спб.: изд-во «Питер», 2007г. – 624с.
7. Тепман Л.Н. Оценка недвижимости, М.: изд-во «Юнити», 2007г. – 464с.
8. Зимин А.И. Оценка имущества: вопросы и ответы. - М.: изд-во «Юриспруденция», 2007г. – 240с.
9. Федотова М.А., Уткин Э.А. Оценка недвижимости и бизнеса. – М.: изд-во «ЭКМОС», 2002г. – 352 с.
10. Соловьев М.М. Оценочная деятельность. – М.: изд-во «Высшая школа экономики», 2002г. – 224 с.
11. Ресин В.И. Экономика недвижимости, М.: изд-во «Дело», 2000г. – 327с.
12. Грибовский С.В. Оценка доходной недвижимости, Спб: изд-во «Питер» , 2001 г. – 334 с.
13. Горемыкин В.А. Экономика недвижимости. М: изд-во «Маркетинг», 2002 г. – 801 с.
14. Грязнова А.Г., Федотова М.А. Оценка недвижимости: Учебник. М.- изд-во «Финансы и статистика», 2004. – 496с.
15. Рахман И.А. Развитие рынка недвижимости в России: Теория. Проблемы. Практика.- М.: изд-во «Экономика», 2000.
16. Озеров Е. С. Экономика и менеджмент недвижимости. Спб: изд-во «МКС», 2003 – 422 с.
17. Д. В. Виноградов Экономика недвижимости: Учебное пособие – Владим. гос. ун-т; Владимир, 2007. – 136 с.
18. Татарова А.В. Оценка недвижимости и управление собственностью: Учебное пособие. Таганрог: изд-во ТРТУ, 2003.
19. Гриненко С.В. Экономика недвижимости Конспект лекций. Таганрог: изд-во ТРТУ, 2004.
20. Симионова Н.Е., Шеина С.Г. Методы оценки и технической экспертизы недвижимости, Учебное пособие, М.: ИКЦ «МарТ»; Ростов н/Д: изд. Центр «МарТ», 2006 - 448с
21. Страхов Ю.И., Каминский А.В., Трейгер Е.М. Анализ практики оценки недвижимости. Учебно-практическое пособие, М.: изд-во «Международная академия оценки и консалтинга», 2004г. – 238 с.
22. Логинов М.П. К вопросу об оценке недвижимости в России// ЭКО.- 2002’9.
23. Иванова А.В. Совершенствование методов управления недвижимостью //: Экономические науки. Москва, 2006. № 9.
24. Иванова А.В. Управление недвижимостью // 7-я Всероссийская конференция молодых ученых и студентов “МОЛОДЕЖЬ. ОБРАЗОВАНИЕ ЭКОНОМИКА.”: Сборник статей участников конференции. Ярославль, 2006.
25. [www.rway.ru](http://www.rway.ru) – Обзор и анализ рынка недвижимости.
26. [www.issledovanie.ru](http://www.issledovanie.ru) - электронная библиотека по исследованию недвижимости России.
27. [www.irn.ru](http://www.irn.ru) - Аналитический центр «Индикаторы рынка недвижимости».
28. [www.ners.ru](http://www.ners.ru) - сайт агентства недвижимости ООО «Недвижимость. Ипотека. Оценка».
29. [www.irr.ru](http://www.irr.ru) – сайт газеты «Из рук в руки».
30. [www.dm-realty.ru](http://www.dm-realty.ru) – сайт журнала «Недвижимость и цены».

**ПРИЛОЖЕНИЕ**

**График 1.**

Поквартальный график 1 изменения средней цены предложения 1 кв. метра

на рынке типового жилья (в % к 4 кварталу 1997 года)

**График 2.**

Поквартальный график 2 изменения средней цены предложения 1 кв. метра

на рынке типового жилья в различных административных округах Москвы(в % к 4 кварталу 2002 года)

**ПРИЛОЖЕНИЕ 2**

Элементы сравнения и корректировки по сравнимым продажам для однокомнатных квартир

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|   | Показатели | Оцениваемый объект | Объекты - аналоги |
| №1 | №2 | №3 |
|   | цена продажи (тыс. руб.) |   | 1 751,385  | 1 948,724  | 1 998,059  |
|   | местоположение | ул. Маршала Жукова | ул. Ленина | ул. Латышская | ул. Мира |
| К1 | Корректировка | 5% |   | 5 | 5 | 5 |
|   | Скорректированная цена |   | 1 838,954  | 2 046,160  | 2 097,962  |
|   | время продажи (мес.назад) |   | 1 | 2 | 1 |
| К2 | Корректировка | 1% в мес. |   | 1 | 2 | 1 |
|   | Скорректированная цена |   | 1 857,344  | 2 087,083  | 2 118,942  |
|   | общая площадь | 31 | 31 | 30,9 | 31,8 |
| К3 | Корректировка | % |   | 0,0 | 0,3 | -2,6 |
|   | Скорректированная цена |   | 1 857,344  | 2 093,816  | 2 064,259  |
|   | тип здания | панель | кирпич | панель | кирпич |
| К4 | Корректировка | 5% |   | -5 | 0 | -5 |
|   | Скорректированная цена |   | 1 764,477  | 2 093,816  | 1 961,046  |
|   | этажность дома | 5 | 5 | 5 | 5 |
| К5 | Корректировка | % |   | 0 | 0 | 0 |
|   | Скорректированная цена |   | 1 764,477  | 2 093,816  | 1 961,046  |
|   | этаж квартиры | 1 | 1 | 4 | 2 |
| К6 | Корректировка | 10% |   | 0 | -10 | -10 |
|   | Скорректированная цена |   | 1 764,477  | 1 884,434  | 1 764,942  |
|   | тип санузла | совмещенный | совмещенный | совмещенный | совмещенный |
| К7 | Корректировка | % |   | 0 | 0 | 0 |
|   | Скорректированная цена |   | 1 764,477  | 1 884,434  | 1 764,942  |
|   | наличие балкона | нет | нет | есть | есть |
| К8 | Корректировка | 2% |   | 0 | -2 | -2 |
|   | Скорректированная цена |   | 1 764,477  | 1 846,746  | 1 729,643  |
|   | состояние квартиры | нормальное | удовлетворительное | отличное | отличное |
| К9 | Корректировка | 5% |   | 5 | -5 | -5 |
|   | Скорректированная цена |   | 1 852,700  | 1 754,408  | 1 643,161  |
|   | кол-во корректировок |   | 4 | 6 | 7 |
|   | валовая корректировка |   | 16,0 | 24,3 | 30,6 |
|   | чистая корректировка |   | 6,0 | -9,7 | -18,6 |
|   | веса |   | 0,39 | 0,33 | 0,28 |

Элементы сравнения и корректировки по сравнимым продажам для двухкомнатных квартир

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|   | Показатели | Оцениваемый объект | Объекты - аналоги |
| №1 | №2 | №3 |
|   | цена продажи (тыс. руб.) |   | 2 146,063  | 2 220,066  | 2 244,733  |
|   | местоположение | ул.Профсоюзная | ул.Профсоюзная | ул. Ленина | ул. Рижская |
| К1 | Корректировка | 5% |   | 0 | 0 | 0 |
|   | Скорректированная цена |   | 2 146,063  | 2 220,066  | 2 244,733  |
|   | время продажи (мес.) |   | 1 | 1 | 2 |
| К2 | Корректировка | 1% в мес. |   | 1 | 1 | 2 |
|   | Скорректированная цена |   | 2 167,524  | 2 242,267  | 2 289,628  |
|   | общая площадь | 46 | 44 | 48 | 40 |
| К3 | Корректировка | % |   | 4,3 | -4,3 | 13,0 |
|   | Скорректированная цена |   | 2 261,764  | 2 144,777  | 2 588,275  |
|   | планировка комнат | изолированные | изолированные | изолированные | изолированные |
| К4 | Корректировка | % |   | 0 | 0 | 0 |
|   | Скорректированная цена |   | 2 261,764  | 2 144,777  | 2 588,275  |
|   | тип здания | панель | панель | кирпич | кирпич |
| К5 | Корректировка | 5% |   | 0 | -5 | -5 |
|   | Скорректированная цена |   | 2 261,764  | 2 037,538  | 2 458,861  |
|   | этажность дома | 5 | 5 | 5 | 5 |
| К6 | Корректировка | % |   | 0 | 0 | 0 |
|   | Скорректированная цена |   | 2 261,764  | 2 037,538  | 2 458,861  |
|   | этаж квартиры | 5 | 4 | 5 | 4 |
| К7 | Корректировка | 10% |   | -10 | 0 | -10 |
|   | Скорректированная цена |   | 2 035,587  | 2 037,538  | 2 212,975  |
|   | тип санузла | раздельный | раздельный | раздельный | совмещенный |
| К8 | Корректировка | 5% |   | 0 | 0 | 5 |
|   | Скорректированная цена |   | 2 035,587  | 2 037,538  | 2 323,624  |
|   | наличие балкона | нет | нет | есть | есть |
| К9 | Корректировка | 2% |   | 0 | -2 | -2 |
|   | Скорректированная цена |   | 2 035,587  | 1 996,787  | 2 168,715  |
|   | состояние квартиры | хорошее | хорошее | хорошее | хорошее |
| К10 | Корректировка | 5% |   | 0 | 0 | 0 |
|   | Скорректированная цена |   | 2 035,587  | 1 996,787  | 2 168,715  |
|   | кол-во корректировок |   | 3 | 4 | 6 |
|   | валовая корректировка |   | 15,3 | 12,3 | 37,0 |
|   | чистая корректировка |   | -4,7 | -10,3 | 3,0 |
|   | веса |   | 0,38 | 0,40 | 0,21 |

Элементы сравнения и корректировки по сравнимым продажам для трехкомнатных квартир

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|   | Показатели | Оцениваемый объект | Объекты - аналоги |
| №1 | №2 | №3 |
|   | цена продажи (тыс. руб.) |   | 2 762,748  | 2 960,088  | 3 058,757  |
|   | местоположение | ул. Латышская | ул. Ленина | ул. Рижская | ул. Латышская |
| К1 | Корректировка | 5% |   | 0 | 0 | 0 |
|   | Скорректированная цена |   | 2 762,748  | 2 960,088  | 3 058,757  |
|   | время продажи (мес.назад) |   | 2 | 2 | 1 |
| К2 | Корректировка | 1% в мес. |   | 2 | 2 | 1 |
|   | Скорректированная цена |   | 2 818,003  | 3 019,290  | 3 089,345  |
|   | общая площадь | 52,1 | 55,2 | 56,5 | 60 |
| К3 | Корректировка | % |   | -6,0 | -8,4 | -15,2 |
|   | Скорректированная цена |   | 2 650,329  | 2 764,302  | 2 620,903  |
|   | планировка комнат | изолированные | проходные | изолированные | изолированные |
| К4 | Корректировка | 10% |   | 10 | 0 | 0 |
|   | Скорректированная цена |   | 2 915,362  | 2 764,302  | 2 620,903  |
|   | тип здания | кирпич | панель | кирпич | кирпич |
| К5 | Корректировка | 5% |   | 5 | 0 | 0 |
|   | Скорректированная цена |   | 2 782,846  | 2 764,302  | 2 620,903  |
|   | этажность дома | 5 | 5 | 5 | 5 |
| К6 | Корректировка | % |   | 0 | 0 | 0 |
|   | Скорректированная цена |   | 2 782,846  | 2 764,302  | 2 620,903  |
|   | этаж квартиры | 4 | 3 | 2 | 2 |
| К7 | Корректировка | 10% |   | 0 | 0 | 0 |
|   | Скорректированная цена |   | 2 782,846  | 2 764,302  | 2 620,903  |
|   | тип санузла | раздельный | совмещенный | раздельный | раздельный |
| К8 | Корректировка | 5% |   | 5 | 0 | 0 |
|   | Скорректированная цена |   | 2 921,988  | 2 764,302  | 2 620,903  |
|   | наличие балкона | есть | есть | есть | есть |
| К9 | Корректировка | 2% |   | 0 | 0 | 0 |
|   | Скорректированная цена |   | 2 782,846  | 2 764,302  | 2 620,903  |
|   | состояние квартиры | отличное | удовлетворительное | отличное | хорошее |
| К10 | Корректировка | 5% |   | 10 | 0 | 5 |
|   | Скорректированная цена |   | 3 061,130  | 2 764,302  | 2 751,948  |
|   | кол-во корректировок |   | 6 | 2 | 3 |
|   | валовая корректировка |   | 38,0 | 10,4 | 21,2 |
|   | чистая корректировка |   | 26,0 | -6,4 | -9,2 |
|   | веса |   | 0,23 | 0,42 | 0,35 |

Определение рыночной арендной платы для однокомнатной квартиры

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|   | Показатели | Оцениваемый объект | Объекты - аналоги |
| №1 | №2 | №3 |
|   | ставка арендной платы (руб./ мес.) |   | 8500 | 9500 | 9000 |
|   | условия аренды(предоплата) | 3 мес. | 3 мес. | 6 мес. | 3 мес. |
| К1 | Корректировка | 5%/ 3 мес. |   | 0 | -5 | 0 |
|   | Скорректированная цена |   | 8 500  | 9 025  | 9 000  |
|   | местоположение | ул. Маршала Жукова | ул. Латышская | ул. Мира | ул. Мира |
| К2 | Корректировка | 5% |   | 5 | 5 | 5 |
|   | Скорректированная цена |   | 8 925  | 9 476  | 9 450  |
|   | общая площадь | 31 | 31 | 35 | 31,8 |
| К3 | Корректировка | % |   | 0 | -13 | -3 |
|   | Скорректированная цена |   | 8 925  | 8 254  | 9 206  |
|   | условия рынка(дата аренды) | текущий момент | 1 мес. назад | 3 мес. назад | 2 мес. назад |
| К4 | Корректировка |  1%/ мес. |   | 1 | 3 | 2 |
|   | Скорректированная цена |   | 9 014  | 8 501  | 9 390  |
|   | условия финансирования | наличные | наличные | наличные | наличные |
| К5 | Корректировка | % |   | 0 | 0 | 0 |
|   | Скорректированная цена |   | 9 014  | 8 501  | 9 390  |
|   | отделка | простая | простая | улучшенная | улучшенная |
| К6 | Корректировка | 5% |   | 0 | -5 | -5 |
|   | Скорректированная цена |   | 9 014  | 8 076  | 8 921  |
|   | валовая корректировка |   | 6 | 31 | 15 |
|   | чистая корректировка |   | 6 | -15 | -1 |
|   | веса |   | 0,44 | 0,20 | 0,36 |
|   | аренда в месяц | 8 793  | 3 982  | 1 614  | 3 197  |
|   | стоимость аренды | 105 519  |   |   |   |

Расчет по определению рыночной арендной платы для двухкомнатной квартиры

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|   | Показатели | Оцениваемый объект | Объекты - аналоги |
| №1 | №2 | №3 |
|   | ставка арендной платы (руб./ мес.) |   | 13000 | 10500 | 10000 |
|   | условия аренды (предоплата) | 3 мес. | 3 мес. | 3 мес. | 0 мес. |
| К1 | Корректировка | 5%/3 мес. |   | 0 | 0 | 5 |
|   | Скорректированная цена |   | 13 000  | 10 500  | 10 500  |
|   | местоположение | ул. Профсоюзная | ул. Полубоярова | ул. Рижская | ул. Мира |
| К2 | Корректировка | 5% |   | -5 | 0 | 0 |
|   | Скорректированная цена |   | 12 350  | 10 500  | 10 500  |
|   | общая площадь | 46 | 52 | 42,5 | 40 |
| К3 | Корректировка | % |   | 0 | 8 | 13 |
|   | Скорректированная цена |   | 12 350  | 11 299  | 11 870  |
|   | условия рынка (дата аренды) | текущий момент | 3 мес. назад | 3 мес.назад |  1 мес. назад |
| К4 | Корректировка | 1%/ мес. |   | 3 | 3 | 1 |
|   | Скорректированная цена |   | 12 721  | 11 638  | 11 988  |
|   | условия финансирования | наличные | наличные | наличные | наличные |
| К5 | Корректировка | % |   | 0 | 0 | 0 |
|   | Скорректированная цена |   | 12 721  | 11 638  | 11 988  |
|   | отделка | улучшенная | улучшенная | простая | простая |
| К6 | Корректировка | 5% |   | 0 | 5 | 5 |
|   | Скорректированная цена |   | 12 721  | 12 220  | 12 588  |
|   | валовая корректировка |   | 8 | 16 | 24 |
|   | чистая корректировка |   | -2 | 16 | 24 |
|   | веса |   | 0,42 | 0,34 | 0,25 |
|   | аренда в месяц | 12 519  | 5 292  | 4 109  | 3 118  |
|   | стоимость аренды | 150 231  |   |   |   |

Определение рыночной арендной платы для трехкомнатной квартиры

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|   | Показатели | Оцениваемый объект | Объекты - аналоги |
| №1 | №2 | №3 |
|   | ставка арендной платы (руб./ мес.) |   | 16500 | 14000 | 18000 |
|   | условия аренды (предоплата) | 3 мес. | 3 мес. | 0 мес. | 3 мес. |
| К1 | Корректировка | 5%/ 3 мес. |   | 0 | 5 | 0 |
|   | Скорректированная цена |   | 16 500  | 14 700  | 18 000  |
|   | местоположение | ул. Латышская | ул. Латышская | ул. Мира | ул. Шибанкова |
| К2 | Корректировка | 5% |   | 0 | 0 | 5 |
|   | Скорректированная цена |   | 16 500  | 14 700  | 18 900  |
|   | общая площадь | 52,1 | 63 | 53 | 72 |
| К3 | Корректировка | % |   | 0 | -2 | -38 |
|   | Скорректированная цена |   | 16 500  | 14 446  | 11 681  |
|   | условия рынка (дата аренды) | текущий момент | 1мес. назад | 3 мес. назад | 1мес. назад |
| К4 | Корректировка | 1%/ мес. |   | 1 | 3 | 1 |
|   | Скорректированная цена |   | 16 665  | 14 879  | 11 798  |
|   | условия финансирования | наличные | наличные | наличные | наличные |
| К5 | Корректировка | % |   | 0 | 0 | 0 |
|   | Скорректированная цена |   | 16 665  | 14 879  | 11 798  |
|   | отделка | улучшенная | простая | простая | улучшенная |
| К6 | Корректировка | 5% |   | 0 | 5 | 0 |
|   | Скорректированная цена |   | 16 665  | 15 623  | 11 798  |
|   | валовая корректировка |   | 1 | 15 | 44 |
|   | чистая корректировка |   | 1 | 11 | -32 |
|   | веса |   | 0,49 | 0,38 | 0,13 |
|   | аренда в месяц | 15 633  | 8 193  | 5 892  | 1 548  |
|   | стоимость аренды | 187 602  |   |   |   |