**Содержание**

Введение

Глава 1. Правовые основы формирования договора купли-продажи недвижимого имущества

1.1 Понятие, предмет, правовое регулирование договора купли-продажи недвижимого имущества

1.2 Содержание и существенные условия договора купли-продажи недвижимого имущества

1.3 Заключение и исполнение договора купли-продажи недвижимости

Глава 2. Экономические основы формирования договора купли-продажи недвижимого имущества

2.1 Рынок недвижимости как условие экономического развития региона

2.2 Факторы, влияющие на цену и инвестиционную привлекательность. Оценка инвестиционной привлекательности объекта недвижимости

# Заключение

# Список литературы

**Введение**

**Актуальность избранной темы** объясняется, прежде всего, тем, что договор купли-продажи недвижимости в последние несколько лет в нашей стране в связи с экономическим ростом, ростом количества и качества предпринимательства приобретает все большее значение. Об актуальности данной темы свидетельствует и то, что на правовую природу таких сделок влияют многочисленные факторы, например, в зависимости от того, принадлежит помещение частному лицу (физическому или юридическому) или государству; к какому виду недвижимости относится отчуждаемое имущество и т.д. Так же большинство граждан не имеют четкого представления о процедуре оформления сделок с недвижимостью, и поэтому возникает множество спорных ситуаций, которые не совсем корректно объясняются законодательством. Из необходимости систематизации правовых знаний в этой области на лицо видна актуальность и значимость выбранной темы исследования.

Договор купли-продажи – основной вид гражданско-правовых обязательств, применяемых в имущественном обороте. Поэтому не случайно положения, регулирующие отношения, связанные с куплей-продажей, открывают часть вторую Гражданского кодекса Российской Федерации, посвященную отдельным видам гражданско-правовых обязательств. И, на мой взгляд, договор купли-продажи недвижимости занимает ключевое положение среди иных разновидностей купли-продажи.

В последнее время увеличивается количество сделок с недвижимостью, в частности, со зданиями, сооружениями, нежилыми помещениями, которые в большинстве случаев используются фирмами и предприятиями в качестве офисных центров. Обострился интерес и к купле-продаже торговых, складских, производственных и прочих нежилых помещений. В этой сфере возникает много острых, дискуссионных проблем, которые представляют тем больший интерес, что позиция законодателя по этому вопросу не всегда безупречна.

**Теоретическую основу данной работы** составляюттруды ученых: Абовой Т.Е., Асаул А.Н., Брагинского М.И., Витрянского В.В., Голованова Н.М., Горемыкина В.А., Грязновой А.Г., Елизаветина М.Е., Ждан-Пушкиной Д.А., Ивачева И.Л., Киндеевой Е.А., Ковалева В.В., Крашенинникова П.В., Крюкова Р.В., Малеиной М.Н., Мозолина В.П., Пахомовой Ю.И., Певницкого С.Г., Пискуновой М.Г., Садикова О.Н., Скворцова О.Ю., Соловьева А.А., Суханова Е.А., Щербакова Н.А. и других.

**Цель** данной дипломной работы является разработка теоретико-методологических подходов к анализу правовых и экономических особенностей договора купли-продажи недвижимости.

Достижение поставленной цели потребовало решения следующих **задач:**

- определить понятие недвижимого имущества и что к нему относится;

- изучить права и обязанности договора продажи недвижимого имущества, а также существенные условия договора;

- изучить порядок передачи недвижимого имущества и порядок государственной регистрации договора продажи недвижимости;

- охарактеризовать понятие и особенности функционирования рынка недвижимости;

- определить факторы, влияющие на цену недвижимого имущества

- раскрыть особенности инвестирования в недвижимость.

**Объектом** исследования являются общественные отношения, возникающие в результате заключения и исполнения договора купли-продажи недвижимости.

**Предметом** данной выпускной квалификационной работы является изучение нормативных актов, множества научных и научно-популярных публикаций из различных изданий, материалов судебной практики трудов авторов, занимающихся исследованиями проблемы правового и экономического регулирования договора купли-продажи недвижимого имущества.

**Методологической основой данной работы** является формально-логический метод. На основе материалистического подхода использованы общенаучные методы, такие как: анализ и синтез, аналогия, сравнение, наблюдение, а также специальные методы исследования: метод сравнительного правоведения, метод правового моделирования, обобщение правоприменительной практики.

**Работа состоит** из двух глав, а именно: в первой главе "Правовые основы формирования договора купли-продажи недвижимого имущества дается общее понятие, рассматриваются существенные условия, раскрывается содержание договора купли-продажи недвижимости, кроме того в этой же главе рассматриваются проблемы исполнения договора купли-продажи недвижимости и его государственной регистрации, вторая глава "Экономические основы формирования договора купли-продажи недвижимого имущества" посвящена именно формированию ценовых показателей недвижимого имущества, здесь, естественно, раскрывается понятие и все основные особенности функционирования рынка недвижимости, в особенности более подробно рассматривается специфика определения стоимости недвижимого имущества и факторов, влияющих на цену недвижимости, в заключении подводятся итоги проведенному исследованию.

**Глава 1. Правовые основы формирования договора купли-продажи недвижимого имущества**

договор купля продажа недвижимость имущество

**1.1 Понятие, предмет, правовое регулирование договора купли-продажи недвижимого имущества**

В конце 80-х - начале 90-х гг. 20-го столетия Российская Федерация столкнулась с необходимостью проведения масштабных реформ практически во всех отраслях своей жизни и деятельности. В качестве основной отрасли следует назвать экономику страны. Необходимость изменений в экономике потребовала внесения значительных изменений в гражданское законодательство, основным предметом которого являются имущественные (товарные) отношения, основанные на равенстве, автономии воли и самостоятельности участников.

По истечении более 15 лет с момента начала преобразований можно с уверенностью сказать, что, начиная с Основ гражданского законодательства Союза ССР и республик 1991 г. и заканчивая заменившими их тремя частями Гражданского кодекса РФ, гражданское законодательство вполне адекватно отзывается на экономические потребности общества. Хорошо известно, например, что деление вещей на движимые и недвижимые является ключевым для законодательств тех стран, в которых господствует рыночная экономика. Поскольку существо экономических преобразований в Российской Федерации сводилось к переходу к экономике рыночного типа, отнюдь не случайно, что именно в Основах гражданского законодательства было восстановлено понятие "недвижимая вещь", которое ГК РСФСР 1922 г. было отменено. В настоящее время в России существует развернутое законодательство о недвижимом имуществе и его обороте.

Договор продажи недвижимости является разновидностью договора купли-продажи. При установлении порядка заключения, а также прав и обязанностей сторон договора применяются правила, установленные специально для договора продажи недвижимости, а на вопросы, не урегулированные данными правилами, распространяются общие положения гражданского законодательства о купле-продаже.

По договору купли-продажи недвижимого имущества (договору продажи недвижимости) продавец обязуется передать в собственность покупателя земельный участок, здание, сооружение, квартиру или другое недвижимое имущество, а покупатель обязуется принять это имущество и уплатить за него обусловленную денежную сумму, в соответствии со статьей 549 Гражданского Кодекса РФ (далее – ГК).

С точки зрения классических гражданско-правовых характеристик договор продажи недвижимого имущества является двухсторонним, возмездным, реальным.

Двухсторонним договор считается на том основании, что участниками такого договора являются две стороны, одна из которых – продавец, а другая – покупатель.

Возмездным договор считается на том основании, что права и обязанности сторон складываются на возмездной (платной) основе: одна из сторон (продавец) передает другой стороне (покупателю) недвижимое имущество за определенную плату.

Реальным договор признается на том основании, что стороны исполняют свои обязательства в полном объеме при непосредственном заключении договора. Так, сразу же после подписания договора купли-продажи одна из сторон (покупатель) производит расчет с другой стороной (продавцом), а продавец в свою очередь передает все права на недвижимое имущество, являющееся предметом договора, покупателю.

Из определения договора купли-продажи следует, что он создает обязательство продавца по передаче недвижимой вещи. Указанная норма ничего не говорит об обязательствах покупателя, но таковые легко вывести из более общей нормы о купле-продаже: покупатель обязан принять передаваемое имущество и уплатить за него определенную денежную сумму (цену) (п. 1 ст. 454 ГК РФ). Таким образом, закон говорит только о том, что в силу этого договора создается обязательство. В то же время в этой норме ничего не говорится о переносе вещного права на недвижимость. Как следствие, можно сделать вывод о том, что в силу заключенного договора само по себе вещное право (право собственности) на объект недвижимости не переносится. Таким образом, российская легальная формула продажи недвижимости основывается на обязательственной конструкции договора купли-продажи.

Естественно, в случае с договором продажи недвижимости основное видообразующее значение имеет такой элемент предмета договора, как продаваемый объект недвижимого имущества.

Законодатель посчитал необходимым определить особые правила регулирования оборота недвижимости. Обусловлено это, очевидно, следующими факторами:

- недвижимое имущество обладает особой имущественной и социальной ценностью, требующей учета этих обстоятельств с точки зрения необходимости повышенных мер защиты этих объектов гражданского оборота;

- недвижимое имущество неразрывно связано с земельными участками; поземельная недвижимость в принципе является неперемещаемым имуществом, что не может игнорироваться при создании юридических условий оборота этого имущества;

- недвижимые вещи являются индивидуально-определенными вещами, что существенным образом влияет на порядок и способы определения их стоимости, а также условий оборота;

- недвижимые вещи являются непотребляемыми вещами, которые не могут быть утрачены в процессе нормального хозяйственного использования.

Все указанные обстоятельства свидетельствуют о необходимости особого внимания со стороны законодателя к нуждам оборота недвижимого имущества и определяют специфику предмета возмездного отчуждения недвижимости. Это, в свою очередь, повлияло на правила, которыми регламентируется оборот недвижимых вещей.

Именно особенности, присущие недвижимому имуществу, диктуют необходимость установления специальных правил, регулирующих действия продавца по передаче продаваемого имущества, а также действия покупателя по его принятию и оплате.

К недвижимым вещам (недвижимому имуществу, недвижимости) относятся земельные участки, участки недр и все, что прочно связано с землей, т.е. объекты, перемещение которых без ущерба, соразмерного их назначению, невозможно, в том числе здания, сооружения. (ст.130 ГК РФ)

Существует два вида недвижимых вещей: вещи, недвижимые по их природе, и вещи, отнесенные к недвижимости в силу закона. В свою очередь вещи, недвижимые по своей природе, подразделяются на две категории:

1. земельные участки, участки недр;
2. объекты, прочно связанные с землей, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе здания, сооружения;

С позиции действующего законодательства при определении недвижимых вещей невозможно ограничиваться зданиями и сооружениями как строительными объектами. В недвижимость могут входить и определенные внутренние системы, состоящие из механизмов, предметов мебели и иных составных частей, относящихся к движимому имуществу. В результате подобного рода соединения образуются сложные вещи определенного целевого назначения (жилые дома, квартиры и т.д.), которые как целое считаются недвижимостью со всеми вытекающими из этого правовыми последствиями.

Второй вид недвижимых вещей составляют вещи, считающиеся таковыми в силу закона. К ним относятся подлежащие государственной регистрации воздушные, морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты (спутники, орбитальные станции). Правовой статус недвижимости придается объектам, которые по своему назначению обладают качеством движимых вещей. Отнесение их к недвижимым вещам объясняется прежде всего необходимостью осуществления за ними постоянного контроля со стороны соответствующих наземных служб и, как следствие, применения по отношению к ним государственной регистрации.

Правовое значение деления вещей на недвижимые и движимые связывается с установлением для них различного правового режима. Это различие выражается в следующем:

1) предусматривается обязательная регистрация прав на недвижимое имущество и сделок с ним. Права на движимые вещи, как правило, не требуют государственной регистрации, кроме случаев, указанных в законе. Право собственности на вновь создаваемое или передаваемое по договору недвижимое имущество возникает с момента государственной регистрации недвижимого имущества (ст.219 ГК)

2) особые правила совершения сделок действуют в отношении сделок со строениями и земельными участками, на которых расположены строения (ст.273 ГК)

3) устанавливается особый порядок распоряжения недвижимым имуществом, принадлежащим государственным и муниципальным предприятиям (ст. 295 ГК); определяется порядок обращения взыскания на заложенное недвижимое имущество (ст. 349 ГК) и т.д.

Рассмотрим в отдельности каждый вид недвижимого имущества, его правовое регулирование и оборотоспособность.

Купля-продажа земельных участков регулируется специальными правилами, установленными земельным законодательством. Земельный Кодекс предусматривает два основных способа продажи земельных участков: предоставление их из земель, находящихся в государственной или муниципальной собственности, на торгах (ст. 30, 38) и совершение сделок с земельными участками, находящимися в собственности граждан и юридических лиц, в соответствии с гражданским законодательством.

Каждый земельный участок, в том числе находящийся в частной собственности, имеет правовой режим, включающий в себя целевое назначение и разрешенное использование. При продаже земельного участка, находящегося в частной собственности, ни продавец, ни покупатель не вправе самостоятельно изменить этот правовой режим, в соответствии со статьей 7 Земельного Кодекса РФ (далее – ЗК)

Следует отметить, что продажа земель с изменением их правового режима всегда сопряжена с реализацией дополнительных процедур, обеспечивающих возможность такой продажи. Так, например, для того, чтобы продать земельный участок с изменением его целевого назначения, необходимо перевести его из одной категории в другую на основании решения соответствующего органа государственной власти или органа местного самоуправления (ст.8 ЗК).

При определении предмета договора продажи недвижимости необходимо иметь в виду, что в соответствии с п. 1 ст. 129 ГК РФ в качестве такового может использоваться только то недвижимое имущество, которое не изъято из оборота и не ограничено в обороте. Применительно к обороту земли и других природных ресурсов установлено правило, согласно которому возможно отчуждение этих недвижимых вещей, в той мере, в какой их оборот допускается законами о земле и других природных ресурсах (п. 3 ст. 129 ГК РФ). Таким образом, в регулировании оборотоспособности земли и природных ресурсов существует приоритет специального законодательства, которое устанавливает определенные изъятия в отношении оборотоспособности недвижимого имущества. К примеру, в соответствии с п. 4 ст. 27 Земельного кодекса РФ из оборота изъяты (следовательно, не могут быть предметом сделок) земельные участки, занятые находящимися в федеральной собственности объектами: государственными природными заповедниками и национальными парками; зданиями, строениями и сооружениями, в которых размещены для постоянной деятельности Вооруженные Силы РФ, войска Пограничной службы РФ, другие войска, воинские формирования и органы и пр.

Здания и сооружения, также являются объектами недвижимого имущества, но по признакам неразрывной связи с землей и невозможности в силу этого их перемещения без несоразмерного ущерба их назначению. При характеристике предмета договора купли-продажи данных недвижимых вещей, прочно связанных с землей, законодатель связывает воедино соответствующую недвижимую вещь и земельный участок, на котором данная вещь расположена. Право собственности на здания, сооружения и другое вновь создаваемое недвижимое имущество, подлежащее государственной регистрации, возникает с момента такой регистрации (ст. 219 ГК).

В п. 1 ст. 552 ГК провозглашается общее правило подобного рода связи, в соответствии с которым по договору продажи здания, сооружения или другой недвижимости покупателю одновременно с передачей права собственности на такую недвижимость передаются права на ту часть земельного участка, которая занята этой недвижимостью и необходима для ее использования. Вопрос о том, какие права имеются при этом в виду, решается на основании норм Земельного Кодекса, имеющего в данном случае приоритет в применении перед Гражданским Кодексом. Согласно п. 1 ст. 35 ЗК при переходе права собственности на здание, строение, сооружение, находящееся на чужом земельном участке, к другому лицу оно приобретает право на использование соответствующей части земельного участка, занятой зданием, строением, сооружением и необходимой для их использования, на тех же условиях и в том же объеме, что и прежний собственник. Отчуждение здания, строения, сооружения, находящихся на земельном участке и принадлежащих одному лицу, проводится вместе с земельным участком, за исключением случаев, указанных в законе, в том числе, если земельный участок изъят из оборота. В п. 4 ст. 35 ЗК провозглашается также правило о том, что не допускается отчуждение земельного участка без находящихся на нем здания, строения, сооружения, если они принадлежат одному лицу. При продаже продавцом земельного участка, на котором находится здание, строение, сооружение, принадлежащее другому лицу, за последним сохраняется право пользоваться частью земельного участка, которая занята недвижимостью и необходима для ее использования.

Следующий вид недвижимого имущества – это объекты незавершенного строительства. По мнению некоторых авторов, отсутствие обязательной государственной регистрации объектов незавершенного строительства порождает сомнения в их юридической природе как недвижимости. Это означает, что до государственной регистрации вновь создаваемое имущество не может считаться недвижимым. Но в случае необходимости совершения сделки с объектом незавершенного строительства право на указанный объект недвижимого имущества регистрируется на основании документов, подтверждающих право пользования земельным участком для создания объекта недвижимого имущества, в установленных случаях на основании проектно - сметной документации, а также документов, содержащих описание объекта незавершенного строительства в соответствии с пунктом 2 статьи 25, Федерального закона "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним" (далее №122-ФЗ)

Поэтому можно сказать, что незавершенное строительство следует рассматривать в качестве особого объекта недвижимости со специальным правовым режимом.

Не завершенный строительством объект может быть предметом договора купли - продажи, а право собственности на него возникает с момента государственной регистрации. Объекты гражданских прав могут свободно отчуждаться, если они не изъяты из оборота или не ограничены в обороте (ст.129 ГК РФ). Виды объектов гражданских прав, нахождение которых в обороте не допускается (объекты, изъятые из оборота), должны быть прямо указаны в законе. Гражданское законодательство не устанавливает каких-либо ограничений в отношении приобретения и перехода прав на объекты, не завершенные строительством. Таким образом, эти объекты не изъяты из гражданского оборота и могут отчуждаться собственником другим лицам.

Действительно, если объект незавершенного строительства является предметом действующего договора строительного подряда, то в этом случае о нем нельзя говорить не только как об объекте недвижимого имущества, но и как об объекте вещных прав: он является объектом обязательства, вытекающего из договора строительного подряда, и замена сторон этого обязательства (заказчика и подрядчика) возможна лишь по правилам уступки прав требования и перевода долга по обязательствам.

Другое дело, если обязательство по каким-либо причинам прекращено. В этом случае незавершенное строительство становится объектом вещных прав и объектом имущественного оборота. При этом объект незавершенного строительства имеет все признаки недвижимого имущества: он неразрывно связан с земельным участком и его перемещение без несоразмерного ущерба целевому назначению невозможно. Поэтому все сделки с таким объектом незавершенного строительства возможны лишь с соблюдением требований, предъявляемых к недвижимому имуществу.

Спорный характер носит также вопрос об отнесении к недвижимому имуществу нежилых помещений внутри зданий. Дело в том, что нормы ГК, регулирующие отношения, связанные с оборотом объектов недвижимости, не имели в виду в качестве таковых нежилые помещения. Вместе с тем ГК допускает возможность отнесения к недвижимости федеральным законом и иных объектов, не предусмотренных ГК. Законом о государственной регистрации в перечень объектов недвижимого имущества включены нежилые помещения. Следовательно, специальные правила, регулирующие договор продажи недвижимости, подлежат применению в полном объеме и к отношениям, связанным с продажей нежилых помещений. В свою очередь, оборот недвижимости коммерческого характера подчинен общим правилам гражданского законодательства; нормы жилищного права не влияют на условия отчуждения такого имущества.

Оборот жилых помещений (жилищного фонда) регулируется в основном нормами жилищного права, которые предоставляют значительные гарантии лицам, проживающим в таких жилых помещениях. В российском праве Жилищный кодекс РФ регулирует отчуждение недвижимости, относящейся к жилищному фонду (хотя отдельные нормы, регулирующие отчуждение жилой недвижимости, будучи рамочными нормами, содержатся и в ГК РФ). Под жилыми помещениями жилищное законодательство понимает не только жилые дома и коттеджи (дачи), приспособленные для постоянного проживания, но и отдельные квартиры и иные жилые помещения (к примеру, изолированные комнаты в квартирах), зарегистрированные в этом качестве в государственных органах, осуществляющих учет жилых помещений, включая служебные, ведомственные помещения, общежития, гостиницы - приюты и т.п. Жилые помещения предназначены для проживания граждан. Собственник, осуществляя права владения, пользования и распоряжения принадлежащим ему жилым помещением, должен обеспечивать сохранение его назначения.

Значительные особенности установлены в Гражданском Кодексе РФ для продажи предприятия как вида недвижимости. Этот договор является новым для российского гражданского законодательства. Договор продажи предприятия является отдельным видом договора купли-продажи.

Продажу предприятия условно можно разделить на несколько основных этапов:

а) определение состава и стоимости продаваемого предприятия;

б) заключение договора купли-продажи недвижимости и его государственная регистрация;

в) уведомление кредитора о продаже предприятия;

г) передача предприятия;

д) государственная регистрация перехода права собственности на предприятие.

По договору продажи предприятия продавец обязуется передать в собственность покупателя предприятие в целом как имущественный комплекс, за исключением прав и обязанностей, которые продавец не вправе передавать другим лицам (ст.559 ГК).

Предприятием как объектом прав признается имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности. Предприятие в целом как имущественный комплекс признается недвижимостью. В состав предприятия как имущественного комплекса входят все виды имущества, предназначенные для его деятельности, включая земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукцию, права требования, долги, а также права на обозначения, индивидуализирующие предприятие, его продукцию, работы и услуги (фирменное наименование, товарные знаки, знаки обслуживания), и другие исключительные права, если иное не предусмотрено законом или договором. Возникновение договора купли-продажи предприятия связано с необходимостью правового регулирования трех групп сделок: приватизация предприятий, купля-продажа предприятий в связи с их банкротством, при продаже частных предприятий. При приватизации имущественный комплекс унитарного предприятия может быть продан в собственность юридических лиц, а также граждан, осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, в порядке и способами, которые предусмотрены законодательством.

При банкротстве продажа предприятия осуществляется в порядке, установленном федеральным законом, путем проведения открытых торгов в форме аукциона, если иное не установлено настоящим Федеральным законом. В случае, если в состав имущества предприятия входит имущество, относящееся к ограниченно оборотоспособному имуществу, продажа предприятия осуществляется только путем проведения закрытых торгов.

В закрытых торгах принимают участие лица, которые в соответствии с федеральным законом могут иметь в собственности или на ином вещном праве указанное имущество.

Начальная цена продажи предприятия, выставляемого на торги, устанавливается решением собрания кредиторов или комитета кредиторов на основании рыночной стоимости имущества, определенной в соответствии с отчетом независимого оценщика, привлеченного внешним управляющим и действующего на основании договора с оплатой его услуг за счет имущества должника. Договор продажи предприятия подлежит государственной регистрации и считается заключенным с момента такой регистрации. Состав и стоимость продаваемого предприятия определяются в договоре продажи предприятия на основе полной инвентаризации предприятия, проводимой в соответствии с установленными правилами такой инвентаризации (ст.561 ГК). До подписания договора продажи предприятия должны быть составлены и рассмотрены сторонами: акт инвентаризации, бухгалтерский баланс, заключение независимого аудитора о составе и стоимости предприятия, а также перечень всех долгов (обязательств), включаемых в состав предприятия, с указанием кредиторов, характера, размера и сроков их требований. Если иное не предусмотрено договором продажи предприятия, право собственности на предприятие переходит к покупателю и подлежит государственной регистрации непосредственно после передачи предприятия покупателю (ст. 563 ГК РФ).

Все недостатки предприятия как имущественного комплекса могут быть условно разделены на две группы: оговоренные путем указания на них в передаточном акте и не оговоренные. Для первого вида недостатков законодательство содержит указание на право покупателя требовать уменьшения цены по договору после передачи и принятия предприятия.

В случае, когда предприятие передано и принято по передаточному акту, в котором указаны сведения о выявленных недостатках предприятия и об утраченном имуществе, покупатель вправе требовать соответствующего уменьшения покупной цены предприятия, если право на предъявление в таких случаях иных требований не предусмотрено договором продажи предприятия (п.1 ст. 563 ГК РФ). Продавец в случае получения уведомления покупателя о недостатках имущества, переданного в составе предприятия, или отсутствия в этом составе отдельных видов имущества, подлежащих передаче, может без промедления заменить имущество ненадлежащего качества или предоставить покупателю недостающее имущество. Покупатель вправе в судебном порядке требовать расторжения или изменения договора продажи предприятия и возвращения того, что исполнено сторонами по договору, если установлено, что предприятие ввиду недостатков, за которые продавец отвечает, не пригодно для целей, названных в договоре продажи, и эти недостатки не устранены продавцом на условиях, в порядке и в сроки, которые установлены действующим законодательством, или устранение таких недостатков невозможно. Правила ГК РФ о последствиях недействительности сделок и об изменении или о расторжении договора купли-продажи, предусматривающие возврат или взыскание в натуре полученного по договору с одной стороны или с обеих сторон, применяются к договору продажи предприятия, если такие последствия существенно не нарушают права и охраняемые законом интересы кредиторов продавца и покупателя, других лиц и не противоречат общественным интересам. Самостоятельными объектами недвижимости признаются также участки недр. Они являются недвижимостью в силу их естественных физических свойств, а не потому, что составляют единое целое с земельным участком. В противном случае было бы невозможно установление права собственности на недра вне зависимости от права собственности на землю. Особенность такого рода объектов состоит в том, что в отношении действует презумпция их государственной собственности: в соответствии с п. 2 ст. 214 ГК природные ресурсы, не находящиеся в собственности граждан, юридических лиц или муниципальных образований, являются государственной собственностью. Таким образом, указанные объекты в принципе не могут признаваться бесхозными. К недвижимому имуществу ГК отнес и ряд объектов, не обладающих необходимыми признаками недвижимости: неразрывной связью с землей и невозможностью перемещения без несоразмерного ущерба их назначению. Речь идет о подлежащих государственной регистрации воздушных и морских судах, судах внутреннего плавания, космических объектах. С другими объектами недвижимости их объединяют две общие черты: во-первых, высокая стоимость указанных объектов и, во-вторых, наличие государственной регистрации, обеспечивающей индивидуализацию указанных объектов. Кодекс объединил названные объекты с недвижимым по своей природе имуществом в связи с необходимостью установления для тех и других единого правового режима.

Итак, в заключение данного параграфа нужно отметить следующие основные понятия и положения, изученные в данном параграфе:

1. По договору купли-продажи недвижимого имущества (договору продажи недвижимости) продавец обязуется передать в собственность покупателя земельный участок, здание, сооружение, квартиру или другое недвижимое имущество, а покупатель обязуется принять это имущество и уплатить за него обусловленную денежную сумму.

2. С точки зрения классических гражданско-правовых характеристик договор продажи недвижимого имущества является двухсторонним, возмездным, реальным.

3.В случае с договором продажи недвижимости основное видообразующее значение имеет такой элемент предмета договора, как продаваемый объект недвижимого имущества.

Законодатель посчитал необходимым определить особые правила регулирования оборота недвижимости. Обусловлено это, очевидно, следующими факторами:

- недвижимое имущество обладает особой имущественной и социальной ценностью, требующей учета этих обстоятельств с точки зрения необходимости повышенных мер защиты этих объектов гражданского оборота;

- недвижимое имущество неразрывно связано с земельными участками; поземельная недвижимость в принципе является неперемещаемым имуществом, что не может игнорироваться при создании юридических условий оборота этого имущества;

- недвижимые вещи являются индивидуально-определенными вещами, что существенным образом влияет на порядок и способы определения их стоимости, а также условий оборота;

- недвижимые вещи являются непотребляемыми вещами, которые не могут быть утрачены в процессе нормального хозяйственного использования.

4. К недвижимым вещам (недвижимому имуществу, недвижимости) относятся земельные участки, участки недр и все, что прочно связано с землей, т.е. объекты, перемещение которых без ущерба, соразмерного их назначению, невозможно, в том числе здания, сооружения.

Среди недвижимых вещей можно выделить следующие основные виды:

- земельные участки

- здания и сооружения

- объекты незавершенного строительства

- жилые помещения

- нежилые помещения

- предприятие, как имущественный комплекс

- участки недр.

1.2 Содержание и существенные условия договора купли-продажи недвижимого имущества

Договор продажи недвижимости заключается в письменной форме путем составления одного документа, подписанного сторонами. Несоблюдение формы договора продажи недвижимости влечет его недействительность (ст.550 ГК).

Законом не предусматривается обязательная нотариальная форма договора купли-продажи недвижимости. Такая обязанность была предусмотрена до введения в действие Закона о регистрации прав на недвижимость. С момента вступления в силу данного Закона нотариальная регистрация указанных договоров может иметь место лишь по соглашению сторон.

Договор в письменной форме может быть заключен путем составления одного документа, подписанного сторонами, а также путем обмена документами посредством почтовой, телеграфной, телетайпной, телефонной, электронной или иной связи, позволяющей достоверно установить, что документ исходит от стороны по договору (ст. 434 ГК).

Применительно к договору продажи недвижимости законодатель возвращается к требованиям, предъявляемым к письменной форме сделки, ужесточая тем самым режим заключения договора продажи недвижимости. То есть использование средств электронной и иной связи не допустимо для заключения договора купли-продажи недвижимости.

Законом, иными правовыми актами и соглашением сторон могут устанавливаться дополнительные требования, которым должна соответствовать форма сделки (совершение на бланке определенной формы, скрепление печатью и т.п.), и предусматриваться последствия несоблюдения этих требований. Если такие последствия не предусмотрены, применяются последствия несоблюдения простой письменной формы сделки.

Если гражданин вследствие физического недостатка, болезни или неграмотности не может собственноручно подписаться, то по его просьбе сделку может подписать другой гражданин. Подпись последнего должна быть засвидетельствована нотариусом либо другим должностным лицом, имеющим право совершать такое нотариальное действие, с указанием причин, в силу которых совершающий сделку не мог подписать ее собственноручно.

При простой письменной форме сделки ее совершение осуществляется путем составления одного документа, в котором излагается содержание сделки. В этом документе должны быть указаны стороны сделки; ими же или должным образом уполномоченными ими лицами документ должен быть подписан.

Несоблюдение простой письменной формы сделки лишает стороны права в случае спора ссылаться в подтверждение сделки и ее условий на свидетельские показания, но не лишает их права приводить письменные и другие доказательства. Несоблюдение простой письменной формы внешнеэкономической сделки влечет недействительность сделки (ст.162 ГК). Под внешнеэкономической сделкой понимается сделка с участием иностранного элемента, предусматривающая международный обмен товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе исключительными правами на них.

Российский законодатель традиционно снисходительно относится к несоблюдению требуемой законом формы волеизъявления при совершении сделки (в отличие от содержания волеизъявления, противоречие которого закону и иным правовым актам всегда влечет недействительность сделки). Поэтому по общему правилу несоблюдение простой письменной формы сделки не влечет никаких отрицательных материально-правовых последствий, а лишь частично умаляет объем процессуальных прав сторон в случае возникновения спора между ними (запрет на использование в суде свидетельских показаний). Лишаясь права использовать в гражданском процессе показания свидетелей, стороны вправе доказывать основания своих требований и возражений другими средствами: объяснениями сторон и третьих лиц; письменными и вещественными доказательствами; аудио- и видеозаписями; заключениями экспертов.

При недействительности сделки каждая из сторон обязана возвратить другой все полученное по сделке, а в случае невозможности возврата полученного в натуре (в том числе тогда, когда полученное выражается в пользовании имуществом, выполненной работе или предоставленной услуге) возместить его стоимость в деньгах – если иные последствия недействительности сделки не предусмотрены законом.

Судебная практика говорит о следующем:

В удовлетворении искового требования о понуждении зарегистрировать переход права собственности на нежилые помещения судом правомерно отказано, поскольку договор купли-продажи признан судом недействительной (ничтожной) сделкой. Государственная регистрация перехода права собственности на основании недействительного договора купли-продажи будет противоречить закону.

Параграф 7 гл. 30 ГК РФ содержит немногочисленные нормы, регулирующие взаимоотношения сторон по договору продажи недвижимости. В основном эти нормы касаются условий передачи объекта недвижимости и оплаты по договору. Большинство норм, регламентирующих взаимоотношения сторон, сосредоточены в параграфе 1 этой же главы, в общих положениях о купле-продаже.

Сторонами по договору купли-продажи недвижимости могут быть как физические лица, так и юридические. Если стороной по договору является физическое лицо, то к нему предъявляются определенные требования. Так, стороной по договору купли-продажи недвижимого имущества может являться гражданин, достигший совершеннолетия (в Российской Федерации - восемнадцатилетнего возраста) и обладающий полной дееспособностью. Это означает, что у данного гражданина нет никаких ограничений по состоянию здоровья для совершения необходимых действий, связанных с выполнением условий рассматриваемого договора купли-продажи недвижимого имущества.

По общему правилу, продавцом недвижимости может выступать собственник такого имущества. Впрочем, для того, чтобы заключить договор купли-продажи имущества, собственнику совсем не обязательно доказывать свое право на отчуждаемую вещь. Такое право предполагается в силу принципа добросовестности участников гражданского оборота. Предпосылкой этого правила являются потребности оборота, основывающегося на доверии в отношениях между его участниками. Но на практике зачастую получается все наоборот:

Отказывая в удовлетворении заявления о признании права собственности на недвижимое имущество, суды правомерно исходили из того, что у истца не возникло право собственности на спорное недвижимое имущество, поскольку общество, являющееся продавцом по договору купли-продажи недвижимости, не являлось его собственником и не имело права на его отчуждение.

Впрочем, применительно к продаже недвижимости довольно сложно представить иное. Было бы странным, если бы законодатель возложил на собственника обязанность доказывать свое право собственности на недвижимую вещь. В законодательстве имеются иные механизмы, при помощи которых уменьшаются или даже исключаются возможности злоупотреблений при отчуждении недвижимости. Имеется в виду система государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним, которая построена в соответствии с принципом публичной достоверности. Во всяком случае, приобретатель недвижимой вещи всегда может обратиться к сведениям о правах на недвижимость, содержащимся в ЕГРП, и в силу публичной достоверности последнего, основываясь на его сведениях, становится добросовестным покупателем недвижимости.

Продавцом недвижимости (в том числе коммерческой предназначенности) может быть как юридическое, так и физическое лицо (последнее при этом не должно обладать статусом предпринимателя без образования юридического лица). В соответствии с общим правилом продавец является собственником отчуждаемого имущества. Вместе с тем действующее законодательство допускает, что в качестве продавца могут выступать и лица, не являющиеся собственниками отчуждаемого имущества. Такими лицами могут быть государственные унитарные предприятия, муниципальные унитарные предприятия, а также учреждения. Правила совершения сделок по отчуждению недвижимости несобственниками имеют некоторые особенности, связанные с ограничением возможности продавать недвижимость без согласия собственников (ст. ст. 295, 297 ГК РФ) либо предусматривающие возможность отчуждать имущество, которое было приобретено за счет доходов, полученных от разрешенной уставом деятельности, и учтено на отдельном балансе (ст. 298 ГК РФ). Еще одно из ограничений несобственников в данном случае заключается в том, что отчуждение имущества не может противоречить целям деятельности соответствующего унитарного предприятия, обладающего таким имуществом на ограниченном вещном праве. Таким образом, законодательство формулирует достаточно жесткую норму, ограничивающую права унитарных предприятий в возможности отчуждения недвижимого имущества.

В то же время правомерное отчуждение недвижимого имущества лицом, обладающим им на праве хозяйственного ведения или оперативного управления, означает не только прекращение этих ограниченных вещных прав, но и прекращение права собственности у собственника (государственного или муниципального образования).

В качестве продавцов, которые не являются собственниками недвижимого имущества, могут выступать и учреждения. Однако учреждения вправе продавать недвижимость только в том случае, если им предоставлено право заниматься предпринимательской деятельностью, а недвижимое имущество приобретено за счет осуществления такой деятельности.

В случаях, которые предусмотрены законодательством, государственное учреждение для осуществления своей деятельности вправе приобрести по договору недвижимое имущество с закреплением его за учреждением на праве оперативного управления.

Главной обязанностью покупателя по договору продажи недвижимости наряду с обязанностью принять купленную недвижимость является обязанность по ее оплате. Форма, порядок и способ оплаты определяются сторонами договора самостоятельно. Законом допускается оплата купленной недвижимости в рассрочку и в кредит, а также предварительная оплата. В случае если оплата недвижимости производится с нарушением сроков, установленных договором продажи недвижимости, то с покупателя взимаются проценты за просрочку платежей. Судебная практика подтверждает это утверждение:

Принимая во внимание, что оплата стоимости земельного участка произведена ответчиком с нарушением сроков, установленных условиями договора купли-продажи земельного участка, суды пришли к правомерному выводу об обоснованности исковых требований в части взыскания процентов за пользование чужими денежными средствами.

При продаже недвижимости в кредит в соответствии с нормой п. 5 ст. 488 ГК такая недвижимость признается находящейся в залоге у продавца для обеспечения исполнения покупателем обязательств по оплате товара.

При отсутствии в договоре условия о распределении расходов по государственной регистрации перехода права собственности эти расходы должны быть возложены на продавца, ибо на нем лежит обязанность передать предмет продажи в собственность покупателя. Возложение на продавца бремени расходов по регистрации можно рассматривать как следствие наличия у него обязанности обеспечить возникновение у покупателя права собственности на проданное имущество.

Следует иметь в виду, что после того, как осуществлена государственная регистрация перехода права собственности на недвижимую вещь, покупатель не вправе требовать отказа от договора купли-продажи даже в том случае, если он не оплатил цену приобретенной недвижимости.

Таким образом, при заключении и исполнении договора купли-продажи недвижимости стороны договора имеют следующие права и обязанности:

Продавец вправе:

- требовать от покупателя уплаты оговоренной денежной суммы (цены) продаваемого объекта недвижимого имущества.

Продавец обязан:

1) передать в собственность покупателя недвижимое имущество на основании передаточного акта или иного документа о передаче;

2) не уклоняться от подписания передаточного акта или иного документа о передаче недвижимого имущества;

3) не уклоняться от государственной регистрации перехода права собственности на недвижимое имущество и государственной регистрации договора продажи;

4) возместить покупателю убытки, причиненные задержкой государственной регистрации.

Покупатель вправе:

1) в случае передачи продавцом недвижимого имущества, не соответствующего условиям договора продажи о его качестве, по своему выбору требовать от продавца:

- соразмерного уменьшения покупной цены;

- безвозмездного устранения недостатков недвижимости;

- возмещения своих расходов на устранение недостатков недвижимости;

2) в случае существенного нарушения требований к качеству недвижимости отказаться от исполнения договора продажи и потребовать возврата уплаченной за недвижимость денежной суммы. Существенным нарушением требований к качеству недвижимости признаются:

а) неустранимые недостатки;

б) недостатки, которые не могут быть устранены без несоразмерных расходов или затрат времени;

в) недостатки, выявляемые неоднократно;

г) недостатки, проявляющиеся вновь после их устранения;

3) требовать передачи в собственность недвижимого имущества на основании передаточного акта или иного документа о передаче;

4) в случае уклонения продавца от государственной регистрации перехода права собственности или государственной регистрации договора в судебном порядке требовать возмещения убытков, вызванных задержкой государственной регистрации.

Покупатель обязан:

1) уплатить оговоренную сторонами денежную сумму (цену) недвижимого имущества в сроки, установленные договором;

2) не уклоняться от государственной регистрации перехода права собственности и государственной регистрации договора продажи;

3) не уклоняться от подписания передаточного акта (иного документа о передаче недвижимости).

4) возместить продавцу убытки, причиненные задержкой государственной регистрации.

К числу существенных условий договора продажи недвижимости относятся условия о предмете продажи, цене продаваемого недвижимого имущества и иных существенных условий, характерных для купли-продажи отдельных видов недвижимого имущества.

Одно из самых основных существенных условий договора купли-продажи недвижимого имущества является условие о предмете договора.

Согласно ст. 554 ГК в договоре купли-продажи должны быть указаны данные, позволяющие определенно установить недвижимое имущество, подлежащее передаче покупателю по договору, в том числе данные, определяющие расположение недвижимости на соответствующем земельном участке либо в составе другого недвижимого имущества.

Объект недвижимости должен быть описан в соответствии с требованиями п. 1 ст. 18 и п. 6 ст. 12 Закона о регистрации прав. Должны быть указаны:

- вид (название) объекта: здание, сооружение, жилой дом, садовый дом, дача, гараж, квартира, часть здания, нежилое помещение, часть дома, часть квартиры;

- адрес (местоположение);

- литеры или номера строений в случае нахождения нескольких объектов под одним почтовым адресом;

- этажность объекта;

- этаж и номера помещений на поэтажном плане;

- площадь объекта.

Если предметом договора является передача доли в праве общей собственности, то указываются размер доли в виде простой дроби и данные о целом объекте недвижимости.

Описание земельного участка. Согласно п. 4 ст. 35 ЗК отчуждение здания, строения, сооружения, находящихся на земельном участке и принадлежащих одному лицу, проводится вместе с земельным участком, за исключением изъятых из оборота участков и частей объектов недвижимости, которые не могут быть выделены в натуре с участком. Поэтому существенным условием договора отчуждения здания, сооружения, жилого дома, садового дома, дачи является передача права собственности на занятый ими участок. Объектом купли-продажи могут быть только земельные участки, прошедшие государственный кадастровый учет (ст. 37 ЗК). В договоре должны быть указаны:

- местоположение участка;

- площадь участка;

- кадастровый номер участка;

- категория земли (целевое назначение);

- разрешенное использование участка;

- обременения участка и ограничения его использования.

Следующим не менее важным существенным условием договора является цена недвижимого имущества, установленная соглашением сторон (ст. 555 ГК). Возможно указание цены на единицу площади, тогда цена договора определяется исходя из площади передаваемого недвижимого имущества.

Не следует путать цену договора с инвентаризационной оценкой недвижимости, нормативной ценой земли, данными независимой оценки. Установленная соглашением сторон цена недвижимости может быть как выше, так и ниже оценки.

Для получения налогового вычета при покупке жилья в договоре купли-продажи жилого дома с земельным участком необходимо отдельно определять цену дома и цену участка.

При продаже недвижимого имущества в кредит с условием о рассрочке платежа должны быть указаны порядок, сроки и размеры платежей (п. 1 ст. 489 ГК).

К иным существенным условиям относятся:

1) для жилых помещений – перечень лиц, проживающих в таком помещении и сохраняющих в соответствии с законом право пользования после приобретения жилого помещения покупателем, с указанием их прав пользования (п. 1 ст. 558 ГК). В договоре может быть положение об отсутствии таких лиц.

Сохраняют права пользования жилым помещением после его отчуждения, в частности:

- наниматели и постоянно проживающие с ними граждане (ст. ст. 675, 677 ГК);

- ссудополучатели, проживающие в жилом помещении на основании договора безвозмездного пользования (ссуды) (ст. 700 ГК);

- получатели ренты на условиях пожизненного содержания с иждивением, чья потребность в жилище обеспечивается проживанием в данном помещении (ст. ст. 586, 602 ГК);

- отказополучатели, проживающие в жилом помещении в силу завещательного отказа (ст. 1137 ГК).

Не сохраняют прав пользования жилым помещением временные жильцы, срок проживания которых не может превышать 6 месяцев (ст. 680 ГК).

2) для купли-продажи объектов культурного наследия – в договоре должно быть указано на историко-культурное значение отчуждаемого объекта недвижимости.

3) для купли-продажи земельного участка в договоре обязательно нужно указать его правовой режим, складывающийся из его целевого назначения (принадлежности к какой-либо из семи предусмотренных законом категорий земель) и разрешенного использования.

Вышеперечисленные условия являются существенными как указанные в законе, без них договор не считается заключенным и регистрации не подлежит.

Необходимое условие - указание в договоре существующих ограничений (обременений) прав продавца, в том числе зарегистрированных в ЕГРП: залог, аренда, сервитут, права требования в судебном порядке, иные права третьих лиц. При отсутствии таких положений имеется основание для отказа в регистрации сделки и перехода права, поскольку лицо, которое имеет права, ограниченные определенными условиями, составило документ без указания этих условий (п. 1 ст. 20 Закона о регистрации прав).

Договор помимо указанных условий может содержать указания на право продавца, основания возникновения этого права, реквизиты правоустанавливающих документов; условия и порядок оплаты имущества покупателем; условия и порядок передачи имущества продавцом; обязательства сторон по регистрации перехода права собственности. Однако при отсутствии таких положений при наличии всех установленных законом существенных условий требования к договору считаются соблюденными.

В заключение данного параграфа отметим:

1. Договор продажи недвижимости заключается в письменной форме путем составления одного документа, подписанного сторонами. Несоблюдение формы договора продажи недвижимости влечет его недействительность.

2. Сторонами по договору купли-продажи недвижимости могут быть как физические лица, так и юридические. По общему правилу, продавцом недвижимости может выступать собственник такого имущества.

3. При недействительности сделки каждая из сторон обязана возвратить другой все полученное по сделке, а в случае невозможности возврата полученного в натуре (в том числе тогда, когда полученное выражается в пользовании имуществом, выполненной работе или предоставленной услуге) возместить его стоимость в деньгах – если иные последствия недействительности сделки не предусмотрены законом.

4. К числу существенных условий договора продажи недвижимости относятся условия о предмете продажи, цене продаваемого недвижимого имущества и иных существенных условий, характерных для купли-продажи отдельных видов недвижимого имущества.

**1.3 Заключение и исполнение договора купли-продажи недвижимости**

Определенными особенностями, требующими специального регулирования, отличается заключение и исполнение договора продажи недвижимости.

Заключение договора продажи недвижимости и вступление его в силу делает его обязательным для продавца и покупателя (но не для третьих лиц!). Именно с момента заключения договора (до государственной регистрации) покупатель вправе требовать от продавца его исполнения, т.е. передачи ему проданного объекта недвижимости. Учитывая существующий порядок государственной регистрации перехода права собственности на недвижимое имущество, во всех случаях исполнения договора продажи недвижимости предполагается, что в течение определенного промежутка времени покупатель находится в положении фактического владельца объекта недвижимости при сохранении права собственности на указанный объект за продавцом (во всяком случае, с точки зрения третьих лиц). Такая ситуация некоторой юридической неопределенности порождает множество вопросов, которые не урегулированы законодательством и часто возникают на практике.

Передача проданного объекта недвижимости продавцом и принятие его покупателем должны быть оформлены передаточным актом или иным документом, подписанным обеими сторонами (ст. 556 ГК). До фактической передачи проданного недвижимого имущества покупателю и подписания сторонами передаточного акта или иного соответствующего документа договор продажи недвижимости не может считаться исполненным. Однако у приобретателя недвижимости право собственности на нее возникает с момента соответствующей государственной регистрации перехода права собственности, который может и не совпадать с фактической передачей недвижимого имущества. Поэтому в рассматриваемом обязательстве следует различать переход к покупателю права собственности и фактическую передачу ему недвижимости по акту передачи.

Уклонение одной из сторон от подписания документа о передаче недвижимости означает неисполнение ею договора. Если продавец не подписывает документ, то это означает его отказ от передачи имущества. В этом случае у покупателя есть право потребовать передачи ему вещи (п. 2 ст. 463, ст. 398 ГК). Уклонение от подписи документа покупателем свидетельствует о его отказе от принятия имущества. Покупатель может принять не соответствующую условиям договора продаваемую недвижимость, когда такое несоответствие оговорено в передаточном акте. Однако это обстоятельство не освобождает продавца от ответственности за ненадлежащее исполнение договора.

Судебная практика по этому поводу говорит о следующем:

Поскольку последствием сделки явилась фактическая передача имущества, учитывая наличие государственной регистрации права собственности покупателя на приобретаемые объекты недвижимости, что свидетельствует о наличии у сторон при заключении сделки намерений создать правовые последствия, соответствующие договору купли-продажи, то положения ст. 170 ГК РФ не могут быть применены и в удовлетворении иска о возвращении имущества отказано обоснованно.

Договором может быть предусмотрена возможность исполнения договора путем вручения имущества без подписания соответствующего передаточного документа, а также без фактического вручения продаваемого имущества покупателю в момент подписания передаточного акта. По логике в передаточный акт следует включить качественную и количественную характеристику продаваемого объекта, поскольку несоответствие этой характеристики указанной в договоре не освобождает продавца от ответственности за надлежащее исполнение договора. Судебная практика полностью соответствует данным положениям:

Поскольку разногласий между сторонами относительно подлежащего передаче объекта недвижимости не возникло, договор сторонами исполнен, за покупателем зарегистрировано право собственности на данное здание, суд пришел к правильному выводу о согласованности предмета договора, в связи с чем правомерно отказал в удовлетворении требований о признании договора купли-продажи недвижимого имущества незаключенным.

В случае передачи продавцом покупателю недвижимости, не соответствующей условиям договора продажи недвижимости о ее качестве, покупатель вправе по своему выбору требовать:

* соразмерного уменьшения покупной цены;
* безвозмездного устранения недостатков в разумный срок;
* возмещения своих расходов на устранения недостатков товара (ст.475 ГК).

В случае существенного нарушения требований к качеству товара (обнаружения неустранимых недостатков, недостатков, которые не могут быть устранены без несоразмерных расходов или затрат времени, или выявляются неоднократно, либо проявляются вновь после их устранения и других подобных недостатков) покупатель вправе отказаться от исполнения договора купли-продажи недвижимого имущества и потребовать возврата уплаченной за товар денежной суммы. Положения о праве покупателя потребовать замены товара ненадлежащего качества.

Данные правила распространяется как на случаи передачи недвижимости по передаточному акту или иному документу о передаче, так и на случаи отсутствия таких документов. Ненадлежащее качество недвижимости может быть обнаружено при ее передаче, а также выявлено и после ее передачи с подписанием указанных документов или без такового. Для выявления ненадлежащего качества недвижимости после ее передачи в процессе использования необходимо установить сроки, в течение которых наступают последствия, предусмотренные ст. 475 ГК. Если такие сроки не установлены, должны применяться разумные сроки для обнаружения недостатков проданной недвижимости.

Если иное не предусмотрено законом или договором продажи недвижимости, установленная в нем цена здания, сооружения или другого недвижимого имущества, находящегося на земельном участке, включает цену передаваемой этим недвижимым имуществом соответствующей части земельного участка или права на нее.

В случаях, когда цена недвижимости в договоре продажи недвижимого имущества установлена на единицу ее площади или иного показателя ее размера, общая цена такого недвижимого имущества, подлежащая уплате, определяется исходя из фактического размера переданного покупателю недвижимого имущества.

Предварительная оплата по договору может быть задатком или авансом.

Аванс – это способ расчетов. По закону аванс должен быть возвращен в любом случае, если сделка не состоялась.

Задаток – это один из способов обеспечения обязательств. Задатком признается денежная сумма, выдаваемая одной из договаривающихся сторон в счет причитающихся с нее по договору платежей другой стороне, в доказательство заключения договора и в обеспечение его исполнения.

Соглашение о задатке независимо от суммы задатка должно быть совершено в письменной форме.

В случае сомнения в отношении того, является ли сумма, уплаченная в счет причитающихся со стороны по договору платежей, задатком, в частности вследствие несоблюдения правила о письменной форме, эта сумма считается уплаченной в качестве аванса, если не доказано иное.

При прекращении обязательства до начала его исполнения по соглашению сторон либо вследствие невозможности исполнения задаток должен быть возвращен.

Если за неисполнение договора ответственная сторона, давшая задаток, он останется у другой стороны. Если за неисполнение договора ответственная сторона, получившая задаток, она обязательно уплатит другой стороне двойную сумму задатка.

Сверх того, сторона, ответственная за неисполнение договора, обязана возместить другой стороне убытки с зачетом суммы задатка, если в договоре не предусмотрено иное.

Рассмотрим государственную регистрацию договора купли-продажи недвижимого имущества.

Переход права собственности на недвижимость по договору продажи недвижимости к покупателю подлежит государственной регистрации. Это означает, что регистрации подлежит переход прав на продаваемое имущество, а не договор, который считается заключенным с момента его подписания. Предварительный договор, по которому стороны обязуются в будущем заключить договор, подлежащий государственной регистрации, не подлежит государственной регистрации.

Суд, отказывая в удовлетворении искового требования о признании права собственности на здание, исходил из того, что предварительный договор купли-продажи здания нельзя признать заключенным.

Исполнение договора продажи недвижимости сторонами до государственной регистрации перехода права собственности не является основанием для изменения их отношений с третьими лицами. В случае, когда одна из сторон уклоняется от государственной регистрации перехода права собственности на недвижимость, суд вправе по требованию другой стороны вынести решение о государственной регистрации перехода права собственности. Сторона, необоснованно уклоняющаяся от государственной регистрации перехода права собственности, должна возместить другой стороне убытки, вызванные задержкой регистрации (ст.551 ГК).

До момента регистрации недвижимость остается в собственности продавца, даже если фактически она была передана в пользование покупателю. Этот факт является весьма важным при учете расходов по эксплуатации недвижимого имущества покупателем.

Государственная регистрация является единственным доказательством существования зарегистрированного права. Зарегистрированное право на недвижимость может быть обжаловано только в судебном порядке. Государственная регистрация носит открытый характер. Орган, осуществляющий регистрацию прав, обязан представить сведения о любом объекте недвижимости любому лицу, предъявившему удостоверение личности и заявление в письменной форме, а юридическому лицу - документы, подтверждающие регистрацию юридического лица и полномочия его представителя. После государственной регистрации исполненного договора купли-продажи недвижимого имущества к новому собственнику имущества переходят все права и обязанности продавца по поводу данного имущества.

На государственную регистрацию договора продажи недвижимости представляются следующие документы:

1) заявления сторон договора или уполномоченных ими на то лиц;

2) документы, удостоверяющие личность заявителей – участников договора продажи недвижимого имущества;

3) учредительные документы юридических лиц, участвующих в договоре продажи недвижимости;

4) документы, подтверждающие полномочия представителей правообладателей и участников сделки с недвижимостью;

5) документы об оплате государственной регистрации договора продажи недвижимости;

6) подлинник и копия правоустанавливающего документа, подтверждающего право собственности продавца на отчуждаемое имущество;

7) описание объекта недвижимости;

8) дополнительные документы, необходимые для государственной регистрации права собственности на недвижимое имущество, в случаях установленных законом. Полные описания документов смотри в Приложении №1.

Рассмотрим порядок регистрации договора продажи и перехода права.

Представленные на государственную регистрацию договора продажи и перехода права документы регистрируются в книге учета входящих документов под одним номером (независимо от того, представили ли одно заявление несколько лиц, участвующих в договоре на той или иной стороне, или каждое из них представило отдельное заявление).

В соответствии со статьей 16 Закона о государственной регистрации заявителю выдается расписка в получении документов на государственную регистрацию, в которую включаются: дата представления документов, перечень подлинных экземпляров документов и их копий с указанием наименования документов, реквизитов, количества листов в каждом документе, номера книги учета входящих документов и порядкового номера записи в книге учета входящих документов. Расписка в получении документов на государственную регистрацию выдается каждому заявителю.

Запись о государственной регистрации договора продажи вносится в подраздел II-2 соответствующего раздела Единого государственного реестра прав.

Если на стороне продавца (или покупателя) выступает несколько лиц, то в графе "Лицо, отчуждающее объект" ("Лицо, приобретающее объект") подраздела II-2 указываются сведения обо всех лицах.

Проведенная государственная регистрация договора продажи удостоверяется штампом регистрационной надписи на документах на всех подлинных экземплярах договора.

Запись о государственной регистрации права покупателя вносится в подраздел II-1 соответствующего раздела Единого государственного реестра прав, а предыдущая запись о праве продавца погашается специальным штампом погашения регистрационной надписи.

В случаях, когда регистрируется право общей совместной собственности супругов, то в графе "Правообладатель" подраздела II-1 указываются данные обоих супругов, к которым переходит право общей совместной собственности на жилое помещение, а в графе "Вид права" указываются слова "общая совместная собственность".

Если регистрируется право общей долевой собственности, то записи о праве общей долевой собственности каждого из участников общей долевой собственности вносятся на отдельные листы подраздела II-1 (пункт 40 Правил ведения ЕГРП) с указанием в графе "Доля" соответствующих размеров долей в праве общей долевой собственности. При этом в графу "Вид права" каждого из отдельных листов подраздела II-1 вносятся слова "общая долевая собственность".

Государственная регистрация перехода права удостоверяется свидетельством о государственной регистрации права, выдаваемым покупателю.

Если одновременно с государственной регистрацией права покупателя было зарегистрировано ограничение (обременение) его права, в том числе в случаях, указанных в пункте 16 настоящей Инструкции, в выдаваемое покупателю свидетельство о государственной регистрации права вносятся сведения о наличии зарегистрированного ограничения (обременения) права.

В заключение данного пункта можно выделить ряд основных положений:

Именно с момента заключения договора (до государственной регистрации) покупатель вправе требовать от продавца его исполнения, т.е. передачи ему проданного объекта недвижимости. Передача проданного объекта недвижимости продавцом и принятие его покупателем должны быть оформлены передаточным актом или иным документом, подписанным обеими сторонами.

В случае передачи продавцом покупателю недвижимости, не соответствующей условиям договора продажи недвижимости о ее качестве, покупатель вправе по своему выбору требовать:

* соразмерного уменьшения покупной цены;
* безвозмездного устранения недостатков в разумный срок;

- возмещения своих расходов на устранения недостатков товара.

Однако у приобретателя недвижимости право собственности на нее возникает с момента соответствующей государственной регистрации перехода права собственности, который может и не совпадать с фактической передачей недвижимого имущества.

На государственную регистрацию договора продажи недвижимости представляются следующие документы:

1) заявления сторон договора или уполномоченных ими на то лиц;

2) документы, удостоверяющие личность заявителей – участников договора продажи недвижимого имущества;

3) учредительные документы юридических лиц, участвующих в договоре продажи недвижимости;

4) документы, подтверждающие полномочия представителей правообладателей и участников сделки с недвижимостью

5) документы об оплате государственной регистрации договора продажи недвижимости;

6) подлинник и копия правоустанавливающего документа, подтверждающего право собственности продавца на отчуждаемое имущество;

7) описание объекта недвижимости;

8) дополнительные документы, необходимые для государственной регистрации права собственности на недвижимое имущество, в случаях установленных законом.

**Глава 2. Экономические основы формирования договора купли-продажи недвижимого имущества**

**2.1 Рынок недвижимости как условие экономического развития региона**

Обязательным условием формирования стоимости недвижимости является учет специфики функционирования рынка недвижимости, так как состояние рынка недвижимости оказывает существенное влияние на потоки доходов, уровни риска и на возможную цену реализации объекта недвижимости в определенный момент времени в будущем. Кроме того, определение инвестиционной привлекательности недвижимости как объекта для инвестирования требует обязательного учета текущего состояния рынка недвижимости и перспектив его развития в будущем.

"Рынок" в самом общем понимании определяется как система, регулируемая соотношением спроса и предложения. В более узком значении понятие "рынок" используется специалистами как место купли-продажи товаров и услуг. Специфика рынка недвижимости проявляется в том, что он не имеет определенного места купли-продажи. Понятие "рынок недвижимости" означает куплю-продажу различных объектов недвижимости.

Рынок недвижимости это рынок несовершенной конкуренции, что обусловлено его существенными особенностями: уникальностью каждого объекта, условиями финансирования, сложными юридическими правами, низкой ликвидностью.

Таблица 1. Характеристика рынка совершенной и несовершенной конкуренции

|  |  |
| --- | --- |
| Рынок совершенной конкуренции | Рынок несовершенной конкуренции |
| 1. Однородные и делимые товары | 1. Нестандартизированные товары, так как каждый объект уникален |
| 2. Большое число участников, что делает невозможным влияние каждого из них на уровень цен | 2. Ограниченное число участников, что обусловлено условиями финансирования и сложными юридическими правами, характерными для каждого объекта |
| 3. Полная, достоверная и доступная для всех участников информация | 3. Сложно получить достоверную, своевременную и полную информацию о сделках |
| 4. Централизованное ведение сделок | 4. Децентрализованные торги |
| 5. Низкие операционные расходы | 5. Высокие операционные издержки |

За последние годы рынок недвижимости повысил свою активность с помощью действия компаний, специализирующихся на операциях с недвижимостью, финансовых организаций и правительственных агентств, оценщиков, юристов. Тем не менее, его нельзя отнести к рынку совершенной конкуренции вследствие существенных особенностей функционирования, обусловленных такими факторами как:

- специфика объектов недвижимости;

- относительно более высокие уровни риска, характерные для недвижимости;

- воздействие рынка капитала;

- невозможность достижения состояния равновесия между спросом и предложением.

Развитие рынка недвижимости определяется:

- экономическим ростом или ожиданиями такого роста. Хотя на рынке и могут возникать благоприятные краткосрочные условия при отсутствии роста, такие обстоятельства возникают достаточно редко;

- финансовыми возможностями для приобретения недвижимости, что, в свою очередь, обусловлено стадией экономического развития региона (кризис, застой, промышленное развитие), наличием и характером рабочих мест;

- взаимосвязями между стоимостью недвижимости и экономической перспективой того или иного района.

Рынок недвижимости находится под значительным влиянием факторов, определяющих социально-экономическое развитие как страны в целом, так и отдельных регионов, и факторов, определяющих политическую стабильность.

Факторы, влияющие на рынок недвижимости:

1. факторы государственного воздействия на рынок недвижимости:
   * нормативные акты, регулирующие сделки купли-продажи недвижимого имущества;
   * налоговое законодательство, касающееся сделок с недвижимостью;
   * отдельные нормативные акты, ограничивающие сделки с недвижимостью на региональном уровне;
2. общеэкономическая ситуация:
   * производство национального дохода;
   * объем промышленного производства;
   * занятость трудоспособного населения;
   * ставки доходности финансовых активов;
   * платежный баланс страны;
   * состояние торгового баланса;
   * приток и отток капитала;
   * рост доходов населения;
   * индекс потребительских цен;
3. микроэкономическая ситуация:
   * экономическое развитие региона;
   * диверсификация занятости работоспособного населения;
   * экономические перспективы развития;
   * приток и отток капитала из региона;
   * природные условия;
   * экологическое положение;
   * наличие развитой инфраструктуры;
4. социальное положение в регионе:
   * возможность межэтнических и военных столкновений;
   * отношение к частному капиталу;
   * отношение к иностранному капиталу;
   * устойчивость политики администрации региона;
   * уровень безработицы в регионе;
   * популярность проводимой администрацией региона политики.

Решающая роль принадлежит макроэкономическим факторам:

- политическая ситуация в стране и регионах;

- общеэкономическая ситуация;

- состояние финансового рынка.

Если же действие макроэкономических факторов относительно стабильно, то состояние рынка недвижимости, приносящей доход, определяется микроэкономическими факторами.

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

- изменения общей социально-экономической ситуации и региональной экономической конъюнктуры;

- изменения в денежной политике правительства и политике коммерческих банков, определяющих доступность средств финансирования сделки купли-продажи недвижимости;

- изменения в законодательстве по регулированию рынка недвижимости и налоговом законодательстве;

- изменения ситуации на рынке капитала вследствие нестабильности валютных курсов, динамики процентных ставок, темпов инфляции и инфляционных ожиданий.

Рынок недвижимости имеет сложную структуру. Необходимо выделять различные сегменты рынка:

1. По типу недвижимости (жилая, офисная, индустриальная, складская и многофункциональная недвижимость), все типы которой имеют общую черту - по своему функциональному назначению они предназначены для ведения специфического бизнеса. Примерами такой собственности являются гостиницы, рестораны, бары, спортивно-оздоровительные комплексы, танцевальные залы и т.д. Оценка стоимости такого типа недвижимости может быть осуществлена с точки зрения ее коммерческого потенциала.

1. По различным регионам (например, регионы со стабильно высокой занятостью, регионы с вновь возникшей высокой занятостью, регионы с циклической занятостью, с традиционно низкой занятостью, с вновь возникшей низкой занятостью).

3. По инструментам инвестирования в недвижимость (рынок прав преимущественной аренды, рынок смешанных долговых обязательств, рынок ипотеки, собственного капитала, заемного капитала, опционов).

Структуризация рынка недвижимости, его классификация по определенным признакам определяется целями анализа, в зависимости от которых изменяются приоритеты и значимость, придаваемая тому или иному рассматриваемому параметру. Например, потенциальным инвесторам целесообразно проводить классификацию рынка недвижимости в зависимости от используемых инструментов инвестирования. Также, помимо вышеприведенной структуры рынка, необходима классификация объектов недвижимости по степени готовности:

- готовые объекты;

- объекты, требующие реконструкции или капитального ремонта;

- незавершенные объекты.

Цель анализа рынка недвижимости обуславливает рамки его проведения, используемую информацию и уровень детализации.

Причин для анализа может быть много, например - изучить процессы, протекавшие на конкретном рынке в прошлом, чтобы сделать вывод о рыночных условиях, превалирующих в текущий период, или спрогнозировать деятельность рынка в будущем. Первый шаг анализа заключается в установлении цели анализа. Цель анализа может быть обусловлена необходимостью решить вопросы:

- целесообразности инвестирования в строительство нового объекта недвижимости;

- определения уровня риска кредитора в связи с финансированием покупки односемейного дома;

- формирования наиболее перспективных сегментов рынка недвижимости или поиска активов, которые позволили бы получать устойчиво высокие доходы при стабильном уровне риска;

- о наиболее доходных сегментах рынка недвижимости в долгосрочном периоде;

- связанные с оценкой стоимости отдельных видов недвижимости.

Проблемы, затрагиваемые при проведении рыночного анализа, можно подразделить на два крупных блока:

1) относящиеся к краткосрочным целям;

2) относящиеся к долгосрочным целям.

Например, строитель может быть озабочен срочной продажей его домов, кредитор может быть обеспокоен стабильностью рынка недвижимости в ближайшие 30 лет. Четкое определение целей анализа помогает установить, какой из этих двух периодов (краткосрочный или долгосрочный) должен иметь большее значение, на какой сектор рынка следует сделать упор, а также определить глубину изучения рынка.

При определении целей рыночного анализа каждый отдельный исследуемый сегмент рынка необходимо выделить и идентифицировать, учитывая, что рынок в целом, его конъюнктура влияют на отдельные сегменты рынки. Анализ любого сегмента рынка недвижимости требует изучения факторов спроса, предложения и сочетания этих факторов.

Факторы спроса и предложения на рынке недвижимости.

Основными факторами, регулирующими рынок любых товаров и услуг, являются спрос и предложение, в результате взаимодействия которых создается рынок продавцов или рынок покупателей. Основная движущая сила развития рынка - конкуренция среди продавцов - действует и на рынке недвижимости, что ведет к регулированию спроса и предложения.

Факторы, определяющие величину спроса:

- платежеспособность населения;

- изменения общей численности населения (прошлые, текущие и прогнозируемые тенденции);

- изменения в соотношениях между различными слоями населения, т.е. процентное соотношение между группами населения с различным уровнем образования, уровень миграции, количество браков и разводов;

- изменения во вкусах и предпочтениях населения (изменения в предпочтениях и вкусах населения представляют важный фактор спроса. Однако в рамках любого рынка недвижимости изменения в предпочтениях и вкусах потребителей довольно трудно уловить. Многие профессионалы в сфере недвижимости полагаются на собственный опыт и наблюдения и распознают их почти интуитивно, что позволяет им следовать за данными изменениями. Предпочтения и вкусы в высшей степени субъективны, поэтому их очень сложно количественно определить и спрогнозировать);

- условия и доступность финансирования.

Рост спроса вызывает усиление активности на рынке недвижимости. Обязательным условием роста спроса является расширение экономических возможностей потенциальных потребителей, рост их доходов, который приводит к усилению активности на рынке недвижимости. Аналогично снижение платежеспособного спроса ведет к депрессии на рынке. Общепризнано, что важным фактором роста спроса на рынке недвижимости является рост численности населения. Однако следует иметь в виду, что сам по себе рост численности населения не вызывает активности на рынке недвижимости. Необходимо увеличение платежеспособности населения. Точно так же отсутствие роста населения не обязательно отрицательно сказывается на активности рынка, которая может иметь место при стабильной или даже снижающейся численности населения, но обязательно в условиях роста доходов и доступности финансовых ресурсов. Результатом роста спроса на недвижимость является рост арендной платы и цен продажи недвижимости, хотя в этом же направлении действуют и инфляционные тенденции, которые могут повлиять на повышение цен на всех сегментах рынка.

В краткосрочном периоде параметры спроса имеют более важное значение, чем характеристики предложения, характерной чертой которого является неэластичность. Значительные колебания активности в операциях с недвижимостью во многом объясняются неэластичностью предложения в краткосрочном периоде.

Факторы, определяющие величину предложения:

- наличие резерва пустующих объектов недвижимости в определенном сегменте рынка;

- объемы нового строительства и затраты на него, включая:

1) Интенсивность строительства - определяет объемы нового жилья.

2) Положение в строительной индустрии; в какой мере оно влияет на уровень строительных затрат - определяет доступность и цены факторов производства.

3) Текущие и потенциальные изменения в строительной технологии и их возможное влияние на строительные затраты.

4) Соотношение затрат на строительство и цен продажи объектов недвижимости.

5) Затраты на улучшение неосвоенных и имеющихся в предложении земельных участков.

Процент всех незанятых или не сданных в аренду домов или помещений (вакансий) является одним из важнейших индикаторов состояния и тенденций рынка недвижимости. Высокий процент вакансий влечет за собой понижение цен и ставок арендной платы, даже при наличии высокого спроса. Обычно уровень вакансий для односемейных жилых домов составляет менее 5%, а для многоквартирных домов - более 5%. Для помещений под бизнес этот процент несколько выше. Это основные соотношения, которые могут меняться в зависимости от ситуации в регионе. Если предложение вакантных единиц превышает нормальный процент на рынке имеется избыточное предложение и/или недостаточный спрос. Конкуренция может привести к вынужденному падению цен и ренты, за которым следует сокращение нового строительства. Когда уровень вакансий падает, цены и ставки арендной платы возрастают, активность инвестирования в недвижимость растет.

Информацию об уровне вакансий можно получить в местных комитетах по недвижимости, местных компаниях по коммунальному обслуживанию и у менеджеров по недвижимости. Необходимо учитывать, что уровни вакансий для различных сегментов рынка недвижимости должны рассчитываться отдельно, так как в одном сегменте рынка может быть нехватка недвижимости, а в другом - избыток.

Расширение рынка недвижимости проходит ряд этапов.В условиях экономической депрессии новое строительство имеет тенденцию к сокращению, так как при существующем низком уровне цен продажи объектов недвижимости строить невыгодно.

По мере роста численности населения и его покупательной способности большое предложение пустующих домов, характерное для периодов спада, обычно быстро исчезает на рынке. Когда процент пустующего жилья достигает низкого уровня, цены начинают расти. Норма прибыли увеличивается, и новое строительство становится вновь выгодным.

На первом этапе экономической экспансии обычно доминирует строительство отдельных жилых домов, которые строятся для потребителей, имеющих достаточные доходы для полной оплаты, даже если рентные доходы от владения будут недостаточны для компенсации произведенных издержек. Аналогично торговые фирмы могут расширить свои мощности или складские помещения.

На втором этапе становится выгодным строительство многоквартирных домов, промышленных зданий, торговых центров и офисных зданий, которые финансируются главным образом с целью получения соответствующей прибыли от инвестиций.

На третьем этапе становится возможным легко финансировать проекты различных типов. По мере того, как новые здания занимают пустующие земли и активность застройщиков новых участков расширяется, продолжение роста строительных работ может вызвать земельный бум. Крупные земельные участки могут включаться в предложение земли, имеющейся в регионе. По мере "движения" предлагаемых земельных участков от центра города и дальше за его пределы размеры участков увеличиваются подобно росту площади круга по мере увеличения радиуса.

Одновременно с ростом объема строительства возрастают расходы на общественные улучшения. Природа такого типа экспансии не позволяет ей двигаться шаг за шагом или медленным темпом. Например, прокладка канализационной магистрали может сделать пригодными для освоения тысячи акров земли.

Сокращение рынка недвижимости.

Всилу несбалансированности функционирования рынка на нем возникает ряд негативных факторов. Предложение начинает превышать спрос. Возрастают проблемы с реализацией недвижимости. Ожесточаются условия кредитования сделок с недвижимостью. Растет число судебных процессов по искам о передаче прав собственности заемщика кредитору в силу нарушения финансовых обязательств, что сигнализирует о периоде экономического спада. Однако многие сектора рынка недвижимости сохраняют пиковые уровни активности, так как явного сокращения рентных платежей еще не наблюдается.

Тем не менее, операционные расходы растут, и растет число случаев лишения заемщиков прав собственности. Поскольку покупка недвижимости большей частью финансируется за счет заемных, а не собственных средств, сокращение рынка недвижимости вызывает существенные изменения на рынке капитала.

Если по мере ужесточения кредита количество неплатежеспособных заемщиков увеличивается, то это отражается на состоянии рынка: цены падают, стоимость земли снижается. Активность рынка недвижимости резко падает.

Рецессия на рынке недвижимости интенсивно развивается на фоне одновременного общего снижения деловой активности. По мере того, как снижается количество сдаваемой в аренду недвижимости (квартиры или офисные здания), поскольку арендная плата сокращается более быстрыми темпами, чем снижаются эксплуатационные расходы, рецессия принимает затяжной характер. В результате цены на недвижимость вынуждены снижаться.

Депрессия на рынке недвижимости характеризуется растущим объемом нарушений финансовых обязательств. После завершения депрессии происходит процесс возвращения к периоду экспансии, который обычно начинается с увеличения спроса на недвижимость. Существенным индикатором тенденций на рынке является любое изменение рыночных цен или ставок арендной платы, которое сохраняется в течение года или более лет. Особое значение имеют различия между ценами, заявленными в листингах (реестрах объектов, выставленных на продажу), и текущими ценами продаж, а также разница между запрашиваемой арендной платой и конечной выплачиваемой суммой, которая отражает устойчивость рынка.

Отрезок времени, за который происходят сделки с недвижимостью (торги, купля-продажа) также свидетельствует об устойчивости рынка. Когда период реализации объекта недвижимости возрастает, это говорит о снижении ликвидности рынка, конечно, при допущении, что цены установлены на разумном конкурентном уровне. Рост числа сделок с недвижимостью свидетельствует об оживлении рынка недвижимости.

Ёмкость рынка недвижимости, в силу особенностей его функционирования, определяется на уровне регионального рынка.

Первым этапом в определении емкости рынка недвижимости является четкое определение границ региона и выделение анализируемого сегмента рынка. Наиболее простым методом определения границ региона является его идентификация как административного района, функционирующего как единое целое.

Вторым этапом является анализ общеэкономической и социально-политической ситуации, поскольку на развитие региональных рынков решающее влияние оказывает макроэкономическая ситуация. Данные макроэкономического характера содержат:

- информацию об общем состоянии экономики;

- информацию об общей занятости населения на национальном, региональном и локальном уровнях;

- объемы произведенной продукции и их динамику на общенациональном и региональном уровнях;

- абсолютные и относительные процентные ставки на рынке капитала;

- состояние торгового баланса, определяющее притоки и оттоки капитала.

Общие данные имеют важнейший характер для оценки эффективности инвестиций в недвижимость, так как они:

1) обеспечивают предпосылки, на основе которых будет проводиться оценка конкретных объектов недвижимости;

2) представляют информацию, на основе которой можно определить тенденции, влияющие на стоимость земли, и получить цифровые данные, которые можно использовать при оценке стоимости;

3) формируют основу для вывода о наиболее эффективном использовании как инвестируемого капитала, так и объектов недвижимости.

Третьим этапом является анализ экономического потенциала и перспектив развития региона. При анализе состояния и тенденций развития регионального рынка необходимо учитывать степень совпадения или отличия местных условий от общеэкономической ситуации. Наиболее важными факторами, которые следует учитывать при изучении конъюнктуры местного бизнеса, являются достоверные и по возможности наиболее полные данные о сделках с недвижимостью, начало нового жилищного строительства и производство электроэнергии. Последние изменения в сфере занятости или доходов оказывают сильное влияние на фазы активности местного рынка недвижимости. Особое значение имеют тенденций, направленные на усиление или ослабление спроса на конкретные типы недвижимости. Например, притоки или оттоки инвестиций в коммерческую недвижимость в краткосрочном периоде в значительной степени определяются динамикой нормы пустующих помещений как показателя состояния этого сегмента регионального рынка. Снижение нормы пустующих офисных помещений при благоприятной общей конъюнктуре рынка вызывает рост инвестиций в строительство новых объектов недвижимости. На рынке жилой недвижимости высокие доходы трудоспособного населения будут способствовать повышенному спросу на жилье. Дальнейшее оживление деловой активности ведет к повышению спроса на коммерческую недвижимость.

Итак, отметим основные положения данного пункта:

Обязательным условием формирования стоимости недвижимости является учет специфики функционирования рынка недвижимости, так как состояние рынка недвижимости оказывает существенное влияние на потоки доходов, уровни риска и на возможную цену реализации объекта недвижимости в определенный момент времени в будущем. Кроме того, определение инвестиционной привлекательности недвижимости как объекта для инвестирования требует обязательного учета текущего состояния рынка недвижимости и перспектив его развития в будущем.

Понятие "рынок недвижимости" означает куплю-продажу различных объектов недвижимости. Рынок недвижимости это рынок несовершенной конкуренции, что обусловлено его существенными особенностями: уникальностью каждого объекта, условиями финансирования, сложными юридическими правами, низкой ликвидностью.

Рынок недвижимости находится под значительным влиянием факторов, определяющих социально-экономическое развитие как страны в целом, так и отдельных регионов, и факторов, определяющих политическую стабильность.

Факторы, влияющие на рынок недвижимости:

1. факторы государственного воздействия на рынок недвижимости;
2. общеэкономическая ситуация;
3. микроэкономическая ситуация;
4. социальное положение в регионе.

Решающая роль принадлежит макроэкономическим факторам:

- политическая ситуация в стране и регионах;

- общеэкономическая ситуация;

- состояние финансового рынка.

Рынок недвижимости имеет сложную структуру. Необходимо выделять различные сегменты рынка:

1) По типу недвижимости (жилая, офисная, индустриальная, складская и многофункциональная недвижимость и т.д.)

2) По различным регионам (например, регионы со стабильно высокой занятостью, регионы с вновь возникшей высокой занятостью, регионы с циклической занятостью, с традиционно низкой занятостью, с вновь возникшей низкой занятостью).

3) По инструментам инвестирования в недвижимость (рынок прав преимущественной аренды, рынок смешанных долговых обязательств, рынок ипотеки, собственного капитала, заемного капитала, опционов).

Цель анализа рынка недвижимости обусловлена необходимостью решить следующие вопросы:

1) целесообразности инвестирования в строительство нового объекта недвижимости;

2) определения уровня риска кредитора в связи с финансированием покупки односемейного дома;

3) формирования наиболее перспективных сегментов рынка недвижимости или поиска активов, которые позволили бы получать устойчиво высокие доходы при стабильном уровне риска;

4) о наиболее доходных сегментах рынка недвижимости в долгосрочном периоде;

5) связанные с оценкой стоимости отдельных видов недвижимости.

### Анализ рынка недвижимости приведен в приложении №2

**2.2 Факторы, влияющие на цену и инвестиционную привлекательность. Оценка инвестиционной привлекательности объекта недвижимости**

На сегодняшний день инвестиции в недвижимость – одно из наиболее надежных и выгодных направлений вложения средств. Поэтому инвестирование в недвижимость привлекает все больше людей. Тот, кто сумеет правильно использовать предоставляемые этим активом возможности, сохранит и приумножит свои денежные средства и в перспективе обретет полную финансовую независимость.

В рамках данного параграфа предполагается решить две из поставленных задач. Это определение системы факторов, влияющих на цену, характеризующих инвестиционную привлекательность недвижимости и формализация их оценки. Для оценки инвестиционной привлекательности недвижимости необходимо выделить факторы или показатели, на основании которых будет производиться оценка. По мнению автора, факторы, влияющие на доходы от недвижимости, могут быть выделены на основе анализа составляющих параметров, попадающих в область изучения инвестора при вложении капитала в недвижимость. Причем конкретные характеристики могут повторяться, однако направления анализа будут разными. Эти параметры позволяют получить определенное информационное представление о недвижимости и условиях ее функционирования. Ниже приведены такие параметры.

1. Параметры описания недвижимости. Здесь изучается недвижимость как объект-вещь (параметры местоположения, физические и функциональные характеристики улучшений и участка земли) и недвижимость как объект права (субъект собственности, право и условия пользования объектом).
2. Направления анализа рынка недвижимости. Анализ проводится с целью получения представления об экономических условиях, сложившихся в районе расположения недвижимости. В рамках анализа изучается уровень цен, динамика сделок, маркетинговый период объектов и т.д.
3. Потребительские характеристики. По сравнению с описательными позволяют делать сравнения между объектами, по таким параметрам как более или менее выгодное местоположение, качества ремонта, выгодности планировки, наличия дополнительных услуг.
4. Факторы стоимости. В общем можно сказать, что стоимость недвижимости является отражением доходности, чем выше доходность, тем выше стоимость и наоборот. Поэтому исследование факторов стоимости является важным этапом анализа доходности недвижимости. Такие факторы объединяют в четыре группы: физические, социальные, экономические, административные.
5. Факторы процесса девелопмента. Анализ проводится с точки зрения организации бизнеса как конкретного предприятия так и потенциальных клиентов. Изучаются факторы из перечисленных выше групп, а также большое внимание уделяется разного рода ограничениям и потенциалу для эффективного расширения объекта.

Для оценки инвестиционной привлекательности недвижимости предлагается факторы, характеризующие недвижимость (от условий внешнего окружения до параметров самих улучшений).

Первоначально рассматривается группа факторов, характеризующих привлекательность прилегающей территории и самого объекта недвижимости.

Физические характеристики: качество (состояние), проектное решение, возраст (время строительства) объекта. Анализ характеристик качества позволит точнее определить затраты в случае инвестирования в недвижимость, требующей ремонта или реконструкции для получения приемлемого уровня дохода.

Ниже перечислены параметры качества недвижимости. Состояние недвижимости, время проведения последнего капитального и текущих ремонтов. Кроме видимых признаков физического состояния, объект может иметь скрытые дефекты, разрушения и ослабления конструкций. Поэтому состояние необходимо определять с представителем по технической экспертизе зданий, который должен дать подробное качественное и количественное описание износа. Качество недвижимости также определяется конструктивным решением и использованными при строительстве здания материалами (особенно долгоживущих элементов), что влияет на долговечность объекта. Соблюдение при строительстве недвижимости СНиП на предмет соответствия требованиям освещенности, сейсмоустойчивости, акустическим и теплотехническим характеристикам и т.д. влияет на возможности использования и эксплуатационные издержки объекта. Например, влияние толщины стен и конструкций окон на теплопотери здания.

Проектное решение объекта определяет возможный тип использования и, следовательно, отнесение объекта к тому или иному сегменту рынка приносящей доход недвижимости. Для инвестора может быть принципиальным вопрос назначения объекта. Однако если инвестора интересует возможность получения дохода в принципе, то ему необходимо изучить доходность каждого типа недвижимости и выбрать наиболее подходящий тип недвижимости. Поскольку в течение времени доходность каждого сегмента рынка недвижимости может меняться, меняются также требования, предъявляемые к недвижимости, то еще на этапе выбора объекта недвижимости инвестор должен проанализировать возможности по реконструкции здания. Реконструкция может быть связана с изменением назначения всего объекта или его части или может быть менее масштабного характера: установка дополнительного оборудования (например, погрузочного или разгрузочного для повышения привлекательности складского объекта), изменение планировки, строительство отдельного входа. Поэтому более универсальные объекты будут иметь большую привлекательность по сравнению со специализированными объектами, если инвестора прежде всего интересует доходность, а не конкретный объект недвижимости.

К проектным характеристикам также относятся: общая площадь объекта, количество и площадь внутренних помещений, соотношение между общей и полезной площадью, высота здания и внутренних помещений, этажность, тип здания (отдельно стоящее, пристройка или часть здания). Площадь объекта определяет масштаб инвестирования с точки зрения количества инвестиционных ресурсов. С одной стороны, при прочих равных условиях, чем больше площадь, тем больше затрат на приобретение, управление и эксплуатацию объекта, с другой стороны больше доход. Следует также учитывать, что большие по площади объекты менее ликвидны. Площадь внутренних помещений и высота должны соответствовать требуемым параметрам, которые устанавливаются рынком для сдаваемых в аренду объектов или требованиям конкретного инвестиционного проекта. Большая часть типов использования недвижимости, особенно объекты для торговли, предполагают расположение на первом этаже здания, поэтому этажность также должна анализироваться инвестором. Таким образом, каждая из проектных характеристик влияет на привлекательность недвижимости.

Возраст здания, который определяется временем строительства объекта, можно в некотором роде назвать обобщающей характеристикой физического состояния. Новые здания будут иметь более высокую привлекательность по сравнению с объектами, эксплуатирующимися продолжительное время. Разумно предположить, что новые здания, строятся по проектам с учетом инноваций и современных требований в строительной отрасли. Однако в виду того, что эксплуатационные условия и качество строительства неодинаковы для каждого объекта недвижимости, то эта характеристика дополняется анализом остальных параметров, определяющих физические характеристики объекта.

Земельный участок, относимый к объекту. Площадь и форма участка прилегающей территории с точки зрения нормальной эксплуатации, наличие других улучшений. Расположение здания на земельном участке (внутри территории, непосредственный выход на проезжую часть и видимость фасада здания, например обзор витрин магазина с проезжей части). Состояние и обустроенность прилегающей территории (освещенность в темное время суток, озеленение, захламленность и т.д.). Плотность застройки участка и наличие возможности расширения (увеличения площадей) существующего объекта недвижимости, а также возможность организации строительно-монтажных работ для проведения или реконструкции объекта.

Подъезд к зданию. Наличие и состояние подъездных путей непосредственно на прилегающей к объекту территории. В зависимости от функционального назначения недвижимости, объект должен располагать парковкой для автомашин, подъездными железнодорожными путями, территорией для подъезда большегрузных машин, площадками для погрузочных и разгрузочных работ. Например, отсутствие или недостаточная площадь места для парковки автомашин может уменьшить число покупателей магазина, что повлияет на доходность и, следовательно, на привлекательность торгового объекта.

Юридическое сопровождение: наличие у собственника или собственников (при долевой собственности) недвижимости соответствующих, оформленных в соответствии с действующим законодательством, документов, удостоверяющих право собственности, возможные наложения ареста судебными приставами, зарегистрированные сервитуты и различные ограничения по использованию объекта. Инвестор, при вложении своего капитала в недвижимость, должен быть уверен в законности ее отчуждения собственником. Право собственности подтверждается свидетельством о государственной регистрации, выдаваемым Федеральной регистрационной службой. Риски инвестора значительно возрастают, пока собственник не подтвердит свои права на недвижимость государственной регистрацией. Последнее связано с тем, что возможны ситуации, когда возникают спорные вопросы в отношении прав собственности.

Необходим анализ правоустанавливающих документов на предмет наличия сервитутов и ограничений, например отношение объекта к историко-культурному наследию. Существует также проблема законности проводимых реконструкций и расширений объектов недвижимости. Все мероприятия, проводимые с недвижимостью и направленные на изменение ее объемно-планировочных характеристик, должны быть оформлены в соответствии с действующим законодательством. Если собственник не получал таких разрешений, то соответствующие органы фиксируют незаконность реконструкции. Последнее может вызвать сложности при смене собственника и регистрации его прав.

Следующей рассматривается группа факторов, характеризующих привлекательность соседнего окружения недвижимости.

Характеристики местоположения: расстояние до центра города или района, близость к взаимосвязанным объектам и возможность комплексного использования. Последнее предполагает наличие возможности разнофункционального использования в соответствии с производственной необходимостью и условиями рынка, например, возможность в одном месте не только складировать продукцию, но и вести торговлю и разместить в этом же здании или в приемлемой близости офисные комнаты для менеджеров. Причем здесь рассматриваются не физические возможности объекта, а внешнего окружения. В качестве взаимосвязанных объектов рассматривается близость к контрагентам по бизнесу (поставщикам, заказчикам и т.д.).

Степень развитости района и соседние объекты: социально-общественная значимость района, имеющиеся здания или помещения в районе и непосредственном окружении объекта, общая производственная и социальная инфраструктура. Наиболее полно перечисленные характеристики отражаются при анализе фаз жизненного цикла района, важно также правильно составить прогноз развития для расположенных в округе объектов. Соседние объекты анализируются на наличие возможности влияния по отношению к исследуемой недвижимости. Рассматриваются существующие функциональные назначения соседних объектов и возможности по их изменению. Причем объекты должны рассматриваться через разнонаправленное влияние на привлекательность анализируемой недвижимости. К положительному влиянию можно отнести наличие необходимых объектов инфраструктуры или объектов, определяющих назначение района, например, административные здания, образующие деловой центр города. К отрицательным – наличие объектов, образующих высокую конкуренцию по типу использования, например излишнее количество магазинов в отдаленном районе города.

Транспортная инфраструктура: связь с транспортными магистралями, состояние дорог, обеспеченность общественным транспортом. В силу наличия главной специфической особенности (неподвижности), привлекательность недвижимости ставится в зависимость от возможности доступа к ней. Влияние оказывают имеющийся доступ к транспортным магистралям, их статус, необходимый для нормальной эксплуатации объекта, состояние прилегающих автомобильных дорог и степень их загруженности транспортными средствами. Важными факторами является наличие непосредственного выхода на автодорогу по сравнению, например, с расположением внутри территории промышленного предприятия. Также необходимо учитывать возможность проезда до объекта недвижимости на общественном транспорте для работников.

Инженерная инфраструктура. Обеспеченность всеми видами коммунальных услуг, телекоммуникации и т.д. Сюда относятся снабжение энергией, теплоснабжение, водоснабжение, канализация, газоснабжение, мусоровыброс, пожарные и охранные сигнализации. Средства связи в наше время приобретают все большее значение (телефонизация, компьютерные сети передачи данных и т.д.). Инженерное обеспечение является важным условием функционирования недвижимости и определяет возможности по использованию объектов. В зависимости от назначения объекта к нему предъявляются конкретные характеристики для инженерного обеспечения. Например, для функционирования административного здания необходимо наличие более полного перечня по сравнению со складским объектом, которое, в принципе, может быть обеспечено только электричеством. Возможности по полному предоставлению необходимых услуг влияют на привлекательность недвижимости. Улучшение факторов по использованию мощностей и доступу к ресурсам могут определить предпочтения инвестора при выборе конкретного объекта. То есть, необходимо изучения не просто наличия, но и количества и бесперебойность инженерного обеспечения, возможности по увеличению выделенных мощностей. Немаловажным являются также условия работы и степень монополизма организаций, обслуживающих инженерные системы. Последнее определяет сроки действия и расходы при заключении договоров на оказание услуг и величину тарифов непосредственно за сами услуги. Расходы по оплате коммунальных услуг составляют значительную величину в издержках эксплуатации недвижимости, что также может повлиять на ее привлекательность. Инвестору необходимо анализировать возможность автономного обеспечения недвижимости. В частности организация автономного теплоснабжения объекта.

Инженерно-геологические условия: несущая способность грунтов, возможность подтопления, заболочения, высокий уровень грунтовых вод. Факторы оказывают прямое влияние на физическое состояние существующего объекта и возможность расширения и реконструкции недвижимости.

Завершающей рассматривается группа факторов, характеризующих общую ситуацию в районе расположения объекта, привлекательность внешнего окружения недвижимости.

Ситуация на рынке недвижимости: соотношение спроса и предложения, число потенциальных арендаторов и арендодателей, продавцов и покупателей недвижимости, маркетинговый период объектов. На момент осуществления инвестиций для инвестора выгодно, если на рынке представлено больше объектов, поскольку кроме возможности выбора действует принцип снижения стоимости или увеличения предложения. Однако для недвижимости особенно коммерческой, действие принципа спроса и предложения имеет свои особенности, которые необходимо учитывать. Когда капитал уже вложен в недвижимость, то инвестора будут интересовать вопросы дохода и риска, поэтому выгоднее будет ситуация ограниченного предложения объектов на рынке. К характеристикам рынка недвижимости также относятся уровень развития фирм по оказанию услуг при операциях с недвижимостью и сложившаяся величина издержек за услуги посредников (риэлторов, юристов и других консультантов). Профессиональное оказание услуг при совершении сделок с недвижимостью снижает риски инвестора.

Условия пользования земельным участком: возможные права и плата за землю. Большая часть земельных участков принадлежит муниципалитетам, а для объектов коммерческой недвижимости заключаются различные договора на право пользования участком. Это чаще всего договора на право долгосрочной или краткосрочной аренды. Договоры аренды предусматривают различные ограничения по использованию земельных участков – сервитуты, что в свою очередь сказывается на доходности и стоимости недвижимости в целом. Поскольку большая часть городских территорий принадлежит муниципалитетам, то очевидно значительное влияние на коммерческую недвижимость, которое необходимо учитывать инвестору. В зависимости от имеющихся у собственника объекта недвижимости правоустанавливающих документов на земельный участок, устанавливается определенный вид платы за землю. Это земельный налог или арендная плата за землю. Данные виды платежей также регулируются на местном уровне и оказывают влияние на привлекательность недвижимости.

Административное регулирование: здесь происходит косвенное регулирование рынка недвижимости через установление налогов и сборов при осуществлении операций с недвижимостью и деятельность различных контролирующих органов.

Градостроительная система включает существующие правила регулирующие зонирование и ограничения на тип землепользования. Объект недвижимости должен соответствовать утвержденному генеральному плану города. Престижность участка территории города с градостроительной позиции влияет на привлекательность самого объекта недвижимости. К контролирующим органам относятся администрации муниципальных образований, учреждения юстиции, пожарные, санитарно-эпидемиологические. В область их деятельности в частности входит выдача разрешений на отвод земельных участков под строительство и расширение зданий, регистрация прав на недвижимость и другие.

Общеэкономическая ситуация: тенденции развития промышленности и сферы услуг, платежеспособность предприятий и организаций, инвестиционная привлекательность региона. Уровень развития бизнеса как потенциального претендента с точки зрения аренды и покупки недвижимости влияет на ее доходность и ликвидность и, следовательно, на ее привлекательность для вложения капитала. Финансовые возможности предприятий, кредитных учреждений, наличие других источников, то есть возможности других инвесторов для инвестиций в недвижимость, могут оказать конкурирующее влияние на рынок недвижимости по увеличению количества предложения, а увеличение масштабов строительства может изменить внешнее окружение уже существующих объектов недвижимости как в положительную, так и в отрицательную сторону. При оценке возможностей осуществления новых проектов по строительному расширению и реконструкции недвижимости, следует учитывать потенциальные возможности местных строительных организаций, применяемые технологии строительства, цены на строительно-монтажные работы, уровень конкуренции в отрасли.

Социально политическая ситуация: тенденции изменения численности населения и уровень жизни (образование, занятость, доходы), миграция, уровень преступности, политическая стабильность. Рост жизненного уровня населения и улучшение социальных условий является фактором стабильности в регионе, что является предпочтительным для инвестора с точки зрения рисков.

Природные факторы: экологическая ситуация, степень подверженности территории разрушительным природным и антропогенным воздействиям, стихийным бедствиям. Степень загрязнения окружающей среды может также оказывать влияние на предпочтения инвестора, поскольку неблагоприятная экологическая ситуация в конечном итоге отрицательно влияет на социально-экономическое развитие территории. Расположение объекта недвижимости в зонах стихийных бедствий несет в себе прямую угрозу физического разрушения зданий при наводнениях, землетрясениях и т.д.

Таким образом, изучение описанных выше факторов, определяющих привлекательность недвижимости, является одним из важных этапов инвестиционного анализа. Однако только описательные характеристики без попыток количественной оценки, затрудняет сравнение разных объектов недвижимости, поэтому необходимо изучить количественные показатели, характеризующие инвестиционную привлекательность объекта недвижимости.

Проведение оценки инвестиций в недвижимость приобретает сейчас все большее значение, так как ее результаты непосредственным образом влияют на инвестиционную политику вкладчика, выбор контрагентов, финансовое планирование и тактику реализации инвестиционных решений, а также на составление отчетности, регулирование разногласий и т.д. Следовательно, оценка инвестиций в недвижимость влияет на принимаемые инвестором решения.

Проблема оценки инвестиций в недвижимость встает перед инвестором (независимо от его статуса) как минимум дважды. Сначала эта проблема решается в период, предшествующий инвестициям, когда оценивается экономическая целесообразность того или иного инвестиционного проекта, т.е. сравнивается величина затрат на проект и величина доходов, которые могут быть получены от его реализации. Второй раз проблема оценки инвестиций встает, когда вложений денежных средств в некий проект уже сделаны и необходимо оценить их эффективность.

Оценка инвестиционной привлекательности объекта недвижимости необходима, если инвестиционный проект является самостоятельным объектом оценки, либо одним из элементов собственности, выделяемых в затратном подходе наряду с машинами и оборудованием, интеллектуальной собственностью и т.д. Потенциальному собственнику необходимо:

- определить срок, требуемый для возврата первоначально инвестированной суммы;

- рассчитать реальный прирост активов от приобретения собственности;

- оценить потенциальную устойчивость к рискам денежного потока, формируемого конкретным объектом собственности.

Проблема оценки инвестиционной привлекательности состоит в анализе предполагаемых вложений в проект и потока доходов от его использования. Инвестор должен оценить: насколько предполагаемые результаты отвечают требованиям инвестора по уровню доходности и срока окупаемости.

Различают простые (статические) и усложненные методы оценки, основанные на теории временной стоимости денег. Простые методы расчета экономической эффективности капитальных вложений предусматривают систему показателей.

1. Коэффициент общей экономической эффективности капитальных вложений (Эо)

ЭО = П / К,

Где П – годовая прибыль;

К – капитальные вложения.

1. Срок окупаемости (Т)

Т = К / П.

1. Показатель сравнительной экономической эффективности (Эс), основанный на минимизации приведенных затрат,

Эс = С + Ен\*К,

Где К – капитальные вложения по каждому варианту;

С – текущие затраты (себестоимость) по тому же варианту;

Ен – нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений.

Основным недостатком данных показателей является игнорирование различной стоимости денег во времени.

Оценка инвестиционной привлекательности проектов должна учитывать:

- изменение стоимости денег во времени;

- инфляционные процессы;

- возможность альтернативного инвестирования;

- необходимость обслуживания капитала, привлекаемого для финансирования.

Техника усложненных методов базируется на выводе о том, что потоки доходов и расходов по проекту, представленные в бизнес-плане, несопоставимы. Для объективной оценки необходимо сравнивать затраты по проекту с доходами, приведенными к их текущей стоимости на момент осуществления затрат, исходя из уровня риска по оцениваемому проекту, т.е. доходы должны быть продисконтированы.

Показатели инвестиционной привлекательности. Инвестиционная оценка недвижимости характеризует ее привлекательность в сравнении с другими альтернативными инвестициями. Оценка инвестиционной привлекательности с учетом временного фактора основана на использовании следующих показателей:

1. Срок (период) окупаемости;
2. Чистая текущая стоимость доходов;
3. Ставка доходности проекта;
4. Внутренняя ставка доходности проекта;
5. Модифицированная ставка доходности;
6. Ставка доходности финансового менеджмента.

Оценка инвестиционной привлекательности проекта предполагает использование, как правило, всей системы показателей. Это связано с тем, что каждому методу присущи некоторые недостатки, которые устраняются при расчете другого показателя. Экономическое содержание каждого показателя неодинаково. Инвестор получает информацию о различных сторонах своих капиталовложениях, поэтому только вся совокупность расчетов позволит принять правильное решение.

Период (срок) окупаемости – это число лет, необходимых для полного возмещения вложений в недвижимость за счет приносимого дохода.

Схема расчета срока окупаемости:

1. Определить дисконтированный денежный поток доходов в соответствии с периодом возникновения;
2. Рассчитать накопленный дисконтированный денежный поток как алгебраическую сумму затрат и дисконтированных доходов. Расчет ведется до первой положительной величины;
3. Определить срок окупаемости(Ток) по формуле:

Ток = Т1 + НС/ДДП,

Где Т1 – число лет, предшествующих году окупаемости;

НС – невозмещенная стоимость на начало года окупаемости;

ДДП – дисконтированный денежный поток в год окупаемости.

Данный показатель определяет срок, в течение которого инвестиции будут "заморожены", так как реальный доход от инвестиционного проекта начнет поступать только по истечении периода окупаемости. При отборе вариантов предпочтение отдается проектам с наименьшим сроком окупаемости. Показатель период окупаемости целесообразно рассчитывать по объектам, финансируемым за счет заемных средств. Срок окупаемости должен быть меньше периода пользования заемными средствами, устанавливаемого кредитором.

Этот показатель является приоритетным, если для инвестора важно в максимально короткий срок возвратить вложенные средства, например при вложении временно свободных денежных средств.

Недостатки показателя:

1. В расчетах игнорируются доходы, получаемые после предлагаемого срока окупаемости проекта. Следовательно, при отборе альтернативных вариантов можно допустить серьезные просчеты, если ограничиваться применением только данного показателя.
2. Использование этого показателя для анализа инвестиционного портфеля в целом требует дополнительных расчетов. Период окупаемости инвестиций по портфелю в целом не может быть определен как простая средняя величина.

Второй показатель **–** показатель чистой текущей стоимости доходов позволяет классифицировать варианты и принимать решения на основе сравнения инвестиционных затрат с доходами от недвижимости, приведенными к текущей стоимости.

Схема расчета чистой текущей стоимости (ЧТСД)

1. Определить текущую стоимость каждой суммы потока исходя из ставки дисконтирования периода возникновения доходов.
2. Суммировать текущую стоимость будущих доходов.
3. Сравнить суммарную стоимость доходов с величиной затрат по проекту:

ЧТСД = ПД – ПЗ,

Где ПД – суммарные приведенные доходы;

ПЗ – приведенные затраты по проекту.

1. Если ЧТСД – отрицательная величина, то инвестор отклоняет проект. При рассмотрении нескольких вариантов предпочтение отдается объекту с максимальной величиной данного показателя.

Положительная величина ЧТСД показывает, насколько возрастает стоимость активов инвестора. Поэтому предпочтение отдается проекту с наибольшей величиной чистой текущей стоимости доходов. Показатель ЧТСД относится к категории абсолютных, что позволяет суммировать результаты по отобранным вариантам для определения ЧТСД по инвестиционному портфелю в целом.

Недостатки показателя:

1. Абсолютное значение ЧТСД при сравнительном анализе инвестиций в недвижимость не учитывает объем вложений по каждому варианту.
2. Величина ЧТСД зависит не только от суммы затрат и распределения потока доходов во времени. На результаты существенное влияние оказывает применяемая аналитиками ставка дисконтирования, а оценка уровня риска проводится достаточно субъективно. Увеличение ставки дисконтирования снижает величину реального прироста активов. Следовательно, один и тот же объект в разных условиях, оцененных ставкой дисконтирования, даст различные результаты и из прибыльного может превратиться в убыточный.

Третий показатель – ставка доходности проекта.Данный показатель отражает эффективность сравниваемых инвестиционных проектов, которые различаются величиной затрат и потоками доходов.

Ставка доходности проекта (СДП) рассчитывается как отношение ЧТСД по проекту к величине инвестиций:

СДП = ЧТСД/ПЗ.

Возможен и другой вариант расчета этого показателя – как отношение суммарной текущей стоимости будущих доходов к текущей стоимости расходов:

СДП = ПД/ПЗ

По экономическому содержанию ставка доходности проекта показывает величину прироста активов на единицу инвестиций. Если индекс больше единицы, то инвестиционный проект имеет положительное значение чистой текущей стоимости доходов. Отбирается проект с максимальной ставкой доходности инвестированного капитала.

При принятии инвестиционных решений аналитики отдают предпочтение данному показателю в том случае, если величина ЧТСД в рассматриваемых проектах одинакова. Поскольку показатель ЧТСД является абсолютным, возможна ситуация, когда объекты недвижимости будут иметь равную чистую текущую стоимость доходов.

Преимущества показателя СДП заключаются в том, что он является относительным и отражает эффективность единицы инвестиций. Кроме того в условиях ограниченности ресурсов этот показатель позволяет сформировать наиболее эффективный инвестиционный портфель.

Основным недостатком является зависимость результата расчета от ставки дисконта.

Четвертый показатель **-** внутренняя ставка доходности проекта (ВСДП) – это ставка дисконтирования, приравнивающая сумму текущей стоимости будущих доходов к величине инвестиций. Этот показатель обеспечивает нулевое значение чистой текущей стоимости доходов. Данный метод оценки инвестиций в недвижимость основан на определении максимальной величины ставки дисконтирования, при которой проекты останутся безубыточными.

Методика расчета ВСДП осуществляется следующим образом:

1. Выбираем произвольную ставку дисконтирования и на ее основе рассчитываем суммарную текущую стоимость доходов по проекту.
2. Сопоставляем затраты по проекту с полученной суммой текущей стоимости доходов.
3. Если первоначальная произвольная ставка дисконтирования не дает нулевой чистой текущей стоимости доходов, то выбираем вторую ставку дисконтирования по следующему правилу:

- если ЧТСД больше 0, то новая ставка дисконтирования должна быть больше первоначальной;

- если ЧТСД меньше 0, то новая ставка дисконтирования должна быть меньше первоначальной.

4) Подбираем вторую ставку дисконтирования до тех пор, пока не получим варианты суммарной текущей стоимости доходов как большей, так и меньшей величины затрат по проекту.

5) Рассчитаем внутреннюю ставку доходности проекта методом интерполяции:

- Обозначим интервал

|  |  |
| --- | --- |
| Максимальные суммарные приведенные доходы (ПДmax) | Ставка дисконтирования для ПДmax (С.д1) |
| Затраты по проекту (ЗП) | С.д1 + Х |
| Минимальные суммарные приведенные доходы (ПДmin) | Ставка дисконтирования для ПДmin (С.д2) |

- составим пропорцию и решим уравнение

(ПДmax -ЗП)/( ПДmax -ПДmin) = С.д1 – (С.д1 + Х)/( С.д1 - С.д2)

- определим ВСДП

ВСДП= С.д1 +Х.

Предпочтение отдается варианту, при котором данный показатель имеет наибольшее значение.

Использование ВСДП при анализе и отборе инвестиционных проектов основано на интерпретации этого показателя. Внутренняя ставка является индивидуальным показателем конкретного проекта, представленного не только суммой затрат, но и потоком доходов, индивидуальным как по величине каждого слагаемого потока, так и по времени возникновения.

ВСДП можно интерпретировать как некий "запас прочности" проекта, отражающий его устойчивость в условиях возможного повышения риска. Неблагоприятные изменения, затрагивающие экономику в целом, так и конкретный вид бизнеса, требуют адекватного уровня ставки дисконтирования. Проекты с максимальной величиной ВСДП более привлекательны, так как потенциально способны выдерживать большие нагрузки на инвестиционный капитал, связанные с возможным повышением его стоимости.

Расчет показателей ВСДП в мировой практике проектного финансового анализа является важным этапом. Сравнение расчетной величины ВСДП с требуемой ставкой дохода на капитал в данной конкретной сфере позволяет на начальной стадии отклонять неэффективные проекты.

Недостатки показателя.

ВСДП сложно использовать для оценки инвестиционного портфеля в целом, так как этот показатель в отличие от показателя ЧТСД не суммируется и характеризует только конкретный проект.

ВСДП требует особого применения при анализе инвестиций, предусматривающих несколько крупных отрицательных денежных потоков в течение в течение экономической жизни проекта, например, приобретение недвижимости в рассрочку.

Вследствие неоднократного инвестирования чистая текущая стоимость доходов будет принимать нулевое значение несколько раз. Следовательно, ВСДП будет иметь столько же решений. Для анализа рекомендуется использовать минимальное значение внутренней ставки доходности проекта.

Оценка объекта исходит из гипотетического предложения, что генерируемые недвижимостью доходы реинвестируются и приносят доход по ставке, равной ВСДП. На практике такое совпадение маловероятно. Следовательно, ВСДП является достаточно абстрактным показателем, однако его использование при отборе проектов дает хорошие результаты.

Пятый показатель – модифицированная ставка доходности (МСД) инвестиционного проекта позволяет устранить существенный недостаток внутренней ставки доходности проекта, который возникает в случае неоднократного оттока денежных средств.

Если затраты в недвижимость осуществляются в течении нескольких лет, то временно свободные средства, которые инвестор должен вложить в будущем, можно инвестировать в другой второстепенный проект. Обязательное требование к таким временным инвестициям заключается в том, что они должны быть безрисковые и высоколиквидные, так как вложенный капитал должен быть возвращен точно в соответствии с графиком затрат по основному инвестиционному проекту. Величина безопасной ликвидной ставки определяется на основе анализа финансового рынка. Дисконтирование затрат по безопасной ликвидной ставке позволяет рассчитать их суммарную текущую стоимость, по величине которой можно более объективно оценить уровень доходности инвестиционного проекта.

Схема расчета модифицированной ставки доходности.

Определяется величина безопасной ликвидной ставки доходности.

Затраты по проекту, распределенные по годам инвестирования, дисконтируются по безопасной ликвидной ставке.

Составляется модифицированный денежный поток.

Рассчитывается МСД по схеме определения внутренней ставки доходности, но на основе модифицированного денежного потока.

Совершенствование методов оценки инвестиционной привлекательности проектов требует объективного анализа эффективности использования доходов, генерируемых приобретаемой недвижимости. Эти средства будут инвестированы в различные новые проекты исходя из финансовых возможностей и политики инвестора. Допустимый уровень риска по таким проектам может быть выше, чем при вложении временно свободных средств, предназначенных для основного проекта; кроме того, возможна диверсификация инвестиций. Следовательно, специалист, определяющий финансовую политику на стадии получения доходов от основного проекта, рассчитывает среднюю, т.е. круговую, ставку доходности будущих инвестиций.

1. Схема расчета ставки доходности финансового менеджмента (СДФМ).

2. Определяется безрисковая ликвидная ставка доходности.

3. Рассчитывается сумма затрат по инвестиционному проекту, продисконтированных по безопасной ликвидной ставке.

4. Определяется круговая ставка доходности.

5. Рассчитывается суммарная будущая стоимость доходов от анализируемого инвестиционного проекта, накопленных по круговой ставке доходности.

6. Составляется модифицированный денежный поток.

7. Рассчитывается ставка доходности финансового менеджмента по схеме расчета ВСДП на основе модифицированного денежного потока.

Заключение

Таким образом на основе проведенного исследования можно сделать следующие выводы по всей работе:

1. По договору купли-продажи недвижимого имущества (договору продажи недвижимости) продавец обязуется передать в собственность покупателя земельный участок, здание, сооружение, квартиру или другое недвижимое имущество, а покупатель обязуется принять это имущество и уплатить за него обусловленную денежную сумму.

2. С точки зрения классических гражданско-правовых характеристик договор продажи недвижимого имущества является двухсторонним, возмездным, реальным.

3.В случае с договором продажи недвижимости основное видообразующее значение имеет такой элемент предмета договора, как продаваемый объект недвижимого имущества.

Законодатель посчитал необходимым определить особые правила регулирования оборота недвижимости. Обусловлено это, очевидно, следующими факторами:

- недвижимое имущество обладает особой имущественной и социальной ценностью, требующей учета этих обстоятельств с точки зрения необходимости повышенных мер защиты этих объектов гражданского оборота;

- недвижимое имущество неразрывно связано с земельными участками; поземельная недвижимость в принципе является неперемещаемым имуществом, что не может игнорироваться при создании юридических условий оборота этого имущества;

- недвижимые вещи являются индивидуально-определенными вещами, что существенным образом влияет на порядок и способы определения их стоимости, а также условий оборота;

- недвижимые вещи являются непотребляемыми вещами, которые не могут быть утрачены в процессе нормального хозяйственного использования.

4. К недвижимым вещам (недвижимому имуществу, недвижимости) относятся земельные участки, участки недр и все, что прочно связано с землей, т.е. объекты, перемещение которых без ущерба, соразмерного их назначению, невозможно, в том числе здания, сооружения.

Среди недвижимых вещей можно выделить следующие основные виды: земельные участки; здания и сооружения; объекты незавершенного строительства; жилые помещения; нежилые помещения; предприятие, как имущественный комплекс; участки недр.

5. Договор продажи недвижимости заключается в письменной форме путем составления одного документа, подписанного сторонами. Несоблюдение формы договора продажи недвижимости влечет его недействительность.

6. Сторонами по договору купли-продажи недвижимости могут быть как физические лица, так и юридические. По общему правилу, продавцом недвижимости может выступать собственник такого имущества.

7. При недействительности сделки каждая из сторон обязана возвратить другой все полученное по сделке, а в случае невозможности возврата полученного в натуре (в том числе тогда, когда полученное выражается в пользовании имуществом, выполненной работе или предоставленной услуге) возместить его стоимость в деньгах – если иные последствия недействительности сделки не предусмотрены законом.

8. К числу существенных условий договора продажи недвижимости относятся условия о предмете продажи, цене продаваемого недвижимого имущества и иных существенных условий, характерных для купли-продажи отдельных видов недвижимого имущества.

9. Именно с момента заключения договора (до государственной регистрации) покупатель вправе требовать от продавца его исполнения, т.е. передачи ему проданного объекта недвижимости. Передача проданного объекта недвижимости продавцом и принятие его покупателем должны быть оформлены передаточным актом или иным документом, подписанным обеими сторонами.

10. В случае передачи продавцом покупателю недвижимости, не соответствующей условиям договора продажи недвижимости о ее качестве, покупатель вправе по своему выбору требовать:

* соразмерного уменьшения покупной цены;
* безвозмездного устранения недостатков в разумный срок;

- возмещения своих расходов на устранения недостатков товара.

11. Однако у приобретателя недвижимости право собственности на нее возникает с момента соответствующей государственной регистрации перехода права собственности, который может и не совпадать с фактической передачей недвижимого имущества.

На государственную регистрацию договора продажи недвижимости представляются следующие документы:

1) заявления сторон договора или уполномоченных ими на то лиц;

2) документы, удостоверяющие личность заявителей – участников договора продажи недвижимого имущества;

3) учредительные документы юридических лиц, участвующих в договоре продажи недвижимости;

4) документы, подтверждающие полномочия представителей правообладателей и участников сделки с недвижимостью;

5) документы об оплате государственной регистрации договора продажи недвижимости;

6) подлинник и копия правоустанавливающего документа, подтверждающего право собственности продавца на отчуждаемое имущество;

7) описание объекта недвижимости

8) дополнительные документы, необходимые для государственной регистрации права собственности на недвижимое имущество, в случаях установленных законом.

12. Обязательным условием формирования стоимости недвижимости является учет специфики функционирования рынка недвижимости, так как состояние рынка недвижимости оказывает существенное влияние на потоки доходов, уровни риска и на возможную цену реализации объекта недвижимости в определенный момент времени в будущем. Кроме того, определение инвестиционной привлекательности недвижимости как объекта для инвестирования требует обязательного учета текущего состояния рынка недвижимости и перспектив его развития в будущем.

13. Понятие "рынок недвижимости" означает куплю-продажу различных объектов недвижимости. Рынок недвижимости это рынок несовершенной конкуренции, что обусловлено его существенными особенностями: уникальностью каждого объекта, условиями финансирования, сложными юридическими правами, низкой ликвидностью.

14. Рынок недвижимости находится под значительным влиянием факторов, определяющих социально-экономическое развитие как страны в целом, так и отдельных регионов, и факторов, определяющих политическую стабильность.

Факторы, влияющие на рынок недвижимости:

1. факторы государственного воздействия на рынок недвижимости
2. общеэкономическая ситуация
3. микроэкономическая ситуация
4. социальное положение в регионе

Решающая роль принадлежит макроэкономическим факторам:

- политическая ситуация в стране и регионах;

- общеэкономическая ситуация;

- состояние финансового рынка.

15. Рынок недвижимости имеет сложную структуру. Необходимо выделять различные сегменты рынка:

1) По типу недвижимости (жилая, офисная, индустриальная, складская и многофункциональная недвижимость и т.д.)

2) По различным регионам (например, регионы со стабильно высокой занятостью, регионы с вновь возникшей высокой занятостью, регионы с циклической занятостью, с традиционно низкой занятостью, с вновь возникшей низкой занятостью).

3) По инструментам инвестирования в недвижимость (рынок прав преимущественной аренды, рынок смешанных долговых обязательств, рынок ипотеки, собственного капитала, заемного капитала, опционов).

16. Цель анализа рынка недвижимости обусловлена необходимостью решить следующие вопросы:

1) целесообразности инвестирования в строительство нового объекта недвижимости;

2) определения уровня риска кредитора в связи с финансированием покупки односемейного дома;

3) формирования наиболее перспективных сегментов рынка недвижимости или поиска активов, которые позволили бы получать устойчиво высокие доходы при стабильном уровне риска;

4) о наиболее доходных сегментах рынка недвижимости в долгосрочном периоде;

5) связанные с оценкой стоимости отдельных видов недвижимости.

17. Для оценки инвестиционной привлекательности недвижимости необходимо выделить параметры для анализа ситуации связанной с вложением капитала в недвижимость.

1. Параметры описания недвижимости;
2. Направления анализа рынка недвижимости;
3. Потребительские характеристики;
4. Факторы стоимости;
5. Факторы процесса девелопмента.

18. Оценка инвестиционной привлекательности с учетом временного фактора основана на использовании следующих показателей:

1. Срок (период) окупаемости;
2. Чистая текущая стоимость доходов;
3. Ставка доходности проекта;
4. Внутренняя ставка доходности проекта;
5. Модифицированная ставка доходности;
6. Ставка доходности финансового менеджмента.

### На основе проведенного исследования можно выделить следующие проблемы и пути их решения:

* 1. Необходимо отметить, что в судебно-арбитражной практике возникает ряд проблем, связанных с исполнением договора купли-продажи недвижимого имущества и реализацией прав покупателя недвижимости. В целях их разрешения считаем необходимым дополнить действующую редакцию ст. 551 ГК РФ новой нормой о том, что при отсутствии государственной регистрации права собственности на недвижимость, но при фактической ее передаче продавцом и полной оплате приобретателем, стороны не вправе распоряжаться спорным имуществом. Продавец в данный момент считается лишенным права распоряжения, а, следовательно, не является полноправным собственником.
  2. В данной работе предлагается устранить пробелы в правовом регулировании отношений по купле-продаже объектов, входящих в состав здания и сооружения (нежилые помещения). В ГК РФ нет прямого указания на договор купли-продажи нежилого помещения, что, в свою очередь, порождает множество проблем и спорных ситуаций, связанных с продажей нежилых помещений. Включение нормы о купле-продаже нежилого помещения снимет ряд спорных ситуаций возникающих между сторонами договора продажи нежилого помещения, усилит контроль над совершением подобного рода сделок, а также создаст благоприятные условия для оборота нежилых помещений.

**Список использованной литературы**

**Нормативно-правовые акты:**

1. Гражданский Кодекс РФ часть 1 от 30.11.1994 N 51-ФЗ (в ред. от 06.12.2007 № 333-ФЗ) // Собрание законодательства РФ.1994. №32. Ст.3301.

2. Гражданский Кодекс РФ часть 2 от 26.01.1996 №14-ФЗ (в ред. от 02.10.2007 № 225-ФЗ) // Собрание законодательства РФ.29.01.1996. №5.

3. Земельный Кодекс РФ от 25.10.2001 №136-ФЗ (ред. от 30.06.2006 №92-ФЗ). // Собрание законодательства РФ, 29.10.2001, N 44, ст. 4147.

4. Жилищный Кодекс РФ от 29.12.2004 №188-ФЗ (ред. от 13.05.2008 №66-ФЗ) // Собрание законодательства РФ, 29.10.2001, N 44, ст. 4147.

5. О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним: Федеральный Закон от 30.06.2006 №94-ФЗ// Собрание законодательства РФ. 28.07.1997. N 30. ст. 3594.

6. О приватизации государственного и муниципального имущества: Федеральный закон от 21.12.2001 №178-ФЗ (ред. от 13.05.2008) // Собрание законодательства. 2002. №4. ст.251.

7. О несостоятельности (банкротстве): Федеральный Закон от 26.10.2002 №127-ФЗ (ред. от 01.12.2007 №317-ФЗ) // Собрание Законодательства РФ. 2002. №43. ст.4190.

8. О недрах: Закон РФ от 21.02.1992 2395-1 (ред. от 15.04.2006 №49-ФЗ) // Собрание законодательства РФ 06.03.1995. №10. Ст. 823.

9. Обзор практики разрешения споров, возникающих по договорам купли-продажи недвижимости: Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 13.11.1997 №21 (Вестник ВАС РФ. 1998. №1).

10. Приказ Минюста РФ от 06.08.2001. №233. (ред. От 24.12.2004) "Об утверждении инструкции о порядке государственной регистрации договоров купли-продажи и перехода права собственности на жилые помещения" // Российская газета от 22.08.2001. №162.

11. Обзор практики разрешения споров, связанных с применением Федерального закона "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним": Информационное письмо Президиума ВАС от 16.02.2001. №59 // Вестник ВАС РФ. 2001. №4.

**Специальная литература:**

1. Абова Т.Е. Комментарий к ГК РФ ч.2, Юрайт, 2004 (постатейный). 789с.
2. Асаул А.Н. Экономика недвижимости. СПб.: Питер, 2004. 568с.
3. Батяев А.А., Дубровская И.А. Справочник риелтора // Жилищное право, 2008. №1. 56с.
4. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Договоры о передаче имущества. М.:Статут, 2003. 645с.
5. Мозолин В.П. и Малеина М.Н. Комментарий к ГК РФ ч.1, М.:Норма, 2004г (постатейный). 730с.
6. Голованов Н.М. Сборник договоров. Недвижимость и строительство. СПб.: Питер 2007г. 180с.
7. Соловьев А.А. Сделки с недвижимостью по-новому, М.: А-Приор, 2007. 254с.
8. Скворцов О.Ю. Сделки с недвижимостью в коммерческом обороте. Волтерс Клувер, 2006г. 630с.
9. Певницкий С.Г. Договор купли-продажи недвижимого имущества // Нотариус, 2007, №4. 134с.
10. Крашенинников П.В. Жилищное право М.:Статут, 2006. 88с.
11. Садиков О.Н. Гражданское право России. Обязательственное право. Курс Лекций. М., 2004. 453с.
12. Ивачев И.Л. Купля-продажа недвижимости. Защита прав сторон. Материалы судебной практики. М.: Гросс Медиа, 2005. 241с.
13. Ждан-Пушкина Д.А. Договор купли-продажи недвижимости, М.: Эксмо, 2007. 179с.
14. Курноскина О.Г. Сделки с недвижимостью. Юстицинформ, 2006. 337с.
15. Суханов Е.А. Гражданское право. Том 2, Полутом 1: Учебник. М.:Волтерс Клувер, 2004. 461с.
16. Киндеева Е.А., Пискунова М.Г. Недвижимость: права и сделки. Новые правила оформления. Государственная регистрация. Образцы документов. Юрайт, 2004. 261с.
17. Пахомова Ю.И. Земельное право. М.:Кнорус, 2005. 315с.
18. Крюков Р.В. Экономика недвижимости. Конспект лекций. М.: А-Приор, 2007. 256с.
19. Цогоев А. Как инвестировать в недвижимость. 2-е изд., М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. 174с.
20. Щербакова Н.А. Экономика недвижимости. Ростов-на-Дону: Феникс,2007. 303с.
21. Горемыкин В.А. Экономика недвижимости. М.: Маркетинг, 2002. 211с.
22. Грязнова А.Г. Оценка недвижимости. М.: Финансы и статистика, 2007. 476с.
23. Ковалев В.В. Инвестиции: Учебник, 2-е издание. М.: Проспект, 2006. 424с.
24. Елизаветин М.Е. Иностранный капитал в экономике России. М.: Международные отношения, 2004.275с.
25. Пратт Ш.П. Оценка бизнеса. Анализ и оценка закрытых компаний. М.:Волтерс Клувер, 2001. 391с.
26. Старинский В.Н., Кускова Т.А. Экономика недвижимости. СПб.:Питер, 1999. 360с.
27. Котов И.Г. Оценочная деятельность. М.: ГУ ВШЭ, 2002. 224с.
28. Чубаров В.В. Проблемы правового регулирования недвижимости. М.: Статут, 2006. с.271.

**Материалы судебной практики:**

1. Постановление ФАС Уральского округа от 21.04.2008. №Ф09-2705/08-С6 по делу №А50-16369/07 // СПС КонсультантПлюс.

2. Постановление ФАС Уральского округа от 31.03.2008. №Ф09-2004/08-С6 по делу №А76-5419/2007. // СПС КонсультантПлюс.

3. Постановление ФАС Уральского округа от 26.03.2008. № N Ф09-1964/08-С6 по делу N А50-9594/2007-Г26. // СПС КонсультантПлюс.

4. Постановление ФАС Уральского округа от 20.03.2008 N Ф09-1716/08-С6 по делу N А50-11558/07-Г-02 // СПС КонсультантПлюс.

5. Постановление ФАС Уральского округа от 28.02.2008 N Ф09-5086/07-С6 по делу N А76-29179/2006. // СПС КонсультантПлюс.

6. Постановление ФАС Уральского округа от 24.01.2008 N Ф09-11572/07-С6 по делу N А60-9365/2007. // СПС КонсультантПлюс.