ФЕДЕРЕЛЬНОЕ АГЕНСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ

ГОУ ВПО «МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ СЕРВИСА»

Факультет: «Институт Региональной Экономики и Муниципального управления»

Кафедра: «Государственное и муниципальное управление»

**Курсовой проект.**

**Тема:** Совершенствование методов оценки недвижимости.

**Дисциплина:** Управление муниципальной недвижимостью.

Выполнила студентка

Группы ГРДС 3-2

Шевчук М. В.

Принял преподаватель

Дубовик М.В.

Москва

2006 год

**СОДЕРЖАНИЕ**

Введение…………………………………………………………………….3

**I Теоретическая часть**

1.1 Классификация объектов недвижимости……………………………..5

1.2 Методика оценки объектов жилой недвижимости…………………..6

1.3 Рынок жилья……………………………………………………………9

1.4 Рынок ценных бумаг на недвижимость……………………………..13

1.5 Ипотека………………………………………………………………..15

**II Аналитическая часть**

2.1 Современные принципы анализа рынка недвижимости……………18

2.2 Исследование рынка недвижимости………………………………....20

2.3 Методы оценки рыночной стоимости недвижимости……………...26

2.4 Особенности различных видов оценки……………………………...34

2.5 Влияние факторов окружающей среды на стоимость……………...36

**III Практическая часть**

3.1 Практическое применение метода сравнительных продаж………..39

3.2 Риски инвестиций и статистика рынков недвижимости……………44

Заключение………………………………………………………………...47

Список литературы……………………………………………………….50

**Введение.**

Термин “недвижимость” появился в российском законодательстве со времен Петра I. Однако, в ныне действующих законодательных актах еще не проведено четкое разграничение между движимым и недвижимым имуществом.

 К недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, здания, сооружения. К недвижимым вещам относятся также подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты. Законом к недвижимым вещам может быть отнесено и иное имущество. Так, например, предприятие в целом как имущественный комплекс также признается недвижимостью.

 В соответствии с частью первой Гражданского кодекса РФ предприятие рассматривается не как субъект, а непосредственно как объект гражданских прав.

 Предприятие в целом или его часть может быть объектом купли-продажи, залога, аренды и других сделок, связанных с установлением, изменением и прекращением вещных прав. Предприятие может быть также передано по наследству.

 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.

Государственный орган, осуществляющий государственную регистрацию недвижимости, обязан предоставить информацию о произведенной им регистрации и зарегистрированных прав на объекты недвижимости любому лицу. Эта норма безусловно позволит существенно снизить риск ненадлежащего совершения сделок с объектами недвижимости для участников гражданского оборота.

 Различные формы собственности: частная, собственность акционерных предприятий, местная, муниципальная и, наконец, федеральная. Определить эффективность той или иной формы очень сложно - все зависит от конкретных ситуаций.

 В целом рынок жилых помещений развит значительно больше, чем другие сегменты. И это понятно. Здесь есть уже определенная законодательная база, регулирующая процессы приватизации жилья, получения земли для строительства коттеджей и т.д.

 Рынок нежилых помещений представлен в основном когда-то выкупленными или реконструированными помещениями, переоборудованными под офисы. Но в ходе приватизации появляется все больше объектов, которые сдаются в долгосрочную аренду или продаются с аукционов фондами имущества, т.е. местными органами управления. На втором этапе приватизации рынок недвижимости пополнится промышленными объектами и в еще большей степени объектами торгово-сервисного назначения.

 После введения права частной собственности на недвижимое имущество и проведения приватизации в Российской Федерации государство перестало быть единственным собственником подавляющего числа объектов недвижимости, что послужило началу формирования рынка недвижимости.

**I Теоретическая часть**

**1.1 Классификация объектов недвижимости.**

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

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

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

На оценку объекта влияют разнообразные условия и их сочетания. Приводим пример признаков классификации.

1. **Происхождение**
* Естественные (природные) объекты.
* Искусственные объекты (постройки).
1. **Назначение**
* Свободные земельные участки (под застройку или другие цели)
* Природные комплексы (месторождения) для их эксплуатации.
* Постройки

Для жилья.

Для офиса.

Для торговли и сферы платных услуг.

Для промышленности.

* Прочие.

3. **Масштаб**

* Земельные массивы.
* Отдельные земельные участки.
* Комплексы зданий и сооружений.
* Жилой дом многоквартирный.
* Жилой дом одноквартирный (особняк, коттедж)
* Секция (подъезд).
* Этаж в секции.
* Квартира.
* Комната.
* Летняя дача.
* Комплекс административных зданий.
* Здание.
* Помещение или части зданий (секции, этажи).

**4.** **Готовность к использованию**

* Готовые объекты.
* Требующие реконструкции или капитального ремонта.
* Требующие завершения строительства.

**1.2 Методика оценки объектов жилой недвижимости.**

Практический опыт указывает: для небольшой жилой недвижимости целесообразно проводить оценки по упрощенной процедуре, которая может базироваться только на методе сопоставления рыночных продаж. Подход к оценке стоимости с точки зрения сравнения продаж основывается на прямом сравнении оцениваемого объекта с другими объектами недвижимости, которые были проданы или включены в реестр на продажу. Покупатели часто основывают свои заключения о стоимости главным образом на объектах недвижимости, предлагаемых на продажу. Оценщики также используют эту информацию на ряду со сведениями о проданных или сданных в аренду объектах. Этот подход основан на принципе замещения, который гласит:при наличии нескольких товаров или услуг схожей пригодности, тот из них, который имеет самую низкую цену, пользуется наибольшим спросом и имеет самое широкое распространение. Применительно к жилью это означает: если на рынке оно может быть замечено (что обычно и происходит), то его стоимость обычно устанавливается на уровне затрат на приобретение жилья равной степени привлекательности, что не понадобится много времени на осуществление замены.

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

Массовая оценка имеет свои специальные области применения. Примером такой оценки является оценка квартир «по справке Бюро Технической Инвентаризации (БТИ)» основанная на затратном подходе. Она выполняется государственным органом и используется для определения налогов и сборов. Однако оценка БТИ не ориентируется на рыночную стоимость. Поэтому для ее построения не требуется рыночная информация.

Следует подчеркнуть различие между понятиями фактической продажной цены и рыночной стоимости. Цены разделяются на цену продавца, цену покупателя и цену реализации.

Цена продавца – это сумма, которую он получает себе в результате совершения сделки. Цена покупателя – это общая сумма всех затрат на покупку квартиры. Цена реализации – это сумма денег, которую покупатель отдает продавцу за квартиру.

Они различаются на величину оплаты услуг посредников и расходы на оформление сделки. Посредник может быть, а может и отсутствовать как у покупателя квартиры, так и у продавца. Сделка может страховаться или не страховаться. Затраты на оформление сделки могут разными способами распределяться между ее участниками. Поэтому цена реализации характеризует квартиру как таковую, а цены покупателя и продавца сильно зависят и от условий сделки. Как правило, если у продавца есть посредник, то его оплата вычитается из цены реализации и уменьшает цену продавца, и наоборот оплата покупателем услуг своего посредника увеличивает цену покупателя по отношению к цене реализации. Аналогичным образом на эти цены влияет оплата оформление сделки. Таким образом, цена продавца и покупателя могут значительно различаться (до 15% и более). Но цена реализации минимально зависит от их конкретных особенностей механизма продажи и оформления сделки и определяется спецификой самой квартиры. Поэтому целесообразно моделировать именно зависимость цены реализации от многих параметров квартиры.

В соответствии со своим определением рыночная стоимость объекта недвижимости зависит от тех факторов, которые определяют среднюю или более вероятную цену его продажи на рынке при нормальных условиях сделки.

На первом уровне классификации они могут быть подразделены на объективные и субъективные факторы.

При определении рыночной стоимости рассматриваются объективные факторы. Что касается субъективных факторов, то они связаны с поведением конкретного покупателя, продавца или посредника при заключении сделки, в части неопределяемой непосредственно ее экономическими условиями (темперамент, осведомленность, честность, терпеливость, доверчивость, личные симпатии и антипатии и т.п.).

Объективные факторы, в основном, являются экономическими определяющими, в конечном счете, средний уровень цен конкретных сделок.

Экономические факторы могут быть подразделены на макроэкономические и микроэкономические. К первым относятся факторы, связанные с общей коньюктурой рынка: исходный уровень обеспеченности потребности в объектах недвижимости в регионе; объемы и структура нового строительства и реконструкции; факторы миграции; правовые и экономические условия сделок; уровень и динамика инфляции; курс доллара и его динамика. В наших условиях в составе группы экономических факторов могут быть также указаны следующие долгосрочные факторы:

* различия в динамике цен на товары и услуги, а также условия оплаты труда, влияющие на масштабы накопления денежных средств и величину отложенного спроса;
* темпы и масштабы формирования нового социального слоя, располагающих возможностями инвестирования средств в недвижимость;
* развитие системы ипотеки;
* развитие системы иностранных представительств в регионе.

Микроэкономические факторы характеризуют объективные параметры конкретных сделок. Из них особенно важны те, которые описывают объект сделки (квартиру). Существенными являются также факторы, связанные с характером сделки и условиями платежей. Отработаны основные процедуры оформления сделок и их оплаты. По этому при массовой оценке рыночной стоимости квартир можно и нужно ориентироваться на типовой (средний) характер сделки, считать этот фактор постоянным и не учитывать его при оценке рыночной стоимости квартир. Тогда рыночная стоимость (усредненная цена) квартиры, оценивается на фиксированную дату, обуславливается ее параметрами (характеристиками) как потребительной стоимости.

**1.3 Рынок жилья.**

 Потенциально масштабы этого рынка огромны. Не менее 90 процентов жилья во всякой, как это принято говорить, цивилизованной стране покупается сегодня в рассрочку.

 Особенно широкие масштабы рынок жилья в России приобрел в результате приватизации квартир. Бесплатная, как в Москве, или льготная, как в других городах, передача квартир в частную собственность создала для владельцев новые возможности для операций с этим видом недвижимости.

Вместе с тем развились и формы купли-продажи квартир и других видов жилья. Среди этих форм все большее распространение получает приобретение квартир в рассрочку. Надо отметить, что на Западе почти вся недвижимость, находящаяся у населения, обременена долгами , необходимостью выплаты стоимости жилья в рассрочку. В России в результате приватизации каждый гражданин стал владельцем недвижимых активов (квартиры, садовые и дачные земельные участки), не обремененных долгами. Поэтому российские граждане оказываются в этом отношении в значительно лучшем положении, чем граждане других стран.

 Вместе с тем, все это дополнятся и вновь открывшимися возможнлстями приобретения жилья в кредит. Вкратце схема здесь такова.

 Материальным обеспечением кредитования служит сама квартира. До погашения кредита покупатель юридически является только ее арендатором. Покупатель сразу же выкладывает первый взнос - около 30 процентов; остальные 70 выплачивает банк, с которым заключен соответствующий договор у риэлторской фирмы.

 Банк или его дочерняя фирма осуществляют сбор документов, занимаются оформлением сделки купли-продажи, осуществляют расчеты с продавцом и т.д. Поэтому размер комиссионных , например, по Москве достигает 13 процентов рыночной цены квартиры. Эти затраты оправданы, если сделка оформляется с участием надежных организаций, так как жилищный рынок за последние месяцы приобрел некоторый криминальный оттенок.

 Большое количество криминальных ситуаций возникает в связи с наличием практически в каждой сделке “левых” долларов, передаваемых из рук в руки после завершения процедуры официальной регистрации.

 “Левые” доллары - это, как правило, разница межру рыночной ценой квартиры и той суммой, в которую она была оценена БТИ. Поэтому не надо быть специалистом, чтобы понять: для ликвидации “левых” предстоит выбрать один из двух путей: либо консервативный путь - приблизить оценочную практику БТИ к реальным условиям ранка; либо радикальный путь - отказаться от этой практики и перейти на иные формы контроля за заявочной ценой недвижимости.

 Постоянно повышающиеся коэффициенты приближают оценки БТИ к рыночным ценам не по дням, а по часам.

 С доходов, на которые когда-то была куплена гражданином квартира (или иная собственность, которая впоследствии может быть продана), уже вычтены все возможные налоги. Поэтому ни с какой точки зрения продажа имущества не может считаться фактом получения дополнительного дохода; это только изменение формы принадлежащей гражданину собственности. И взимание налога с суммы такого изменения являет собой вторичное начисление налога на один и тот же доход.

 Рыночное перераспределение квартир позволило улучшить использование жилого фонда, стимулировало расселение части коммунальных квартир, позволило отчасти решить жилищную проблему.

 В целом жилищная проблема не только сохраняется, но и усиливается. Этому способствует постоянный приток в Россию беженцев и вынужденных эмигрантов из стран ближнего зарубежья.

 **Использование квартир в нежилых целях.**

После приватизации значительной доли жилого сектора в городах обострилась проблема использования квартир, находящихся в собственности, не по прямому назначению.

 Разумеется, использование жилых помещений, находящихся в собственности граждан и юридических лиц, под нежилые цели - для размещения в них офисов, контор, мастерских, вычислительных центров и т.д. - отнюдь не способствует решению жилищной проблемы, поскольку значительная часть жилплощади изымается из общегородского фонда. Однако, способы борьбы с этим ограничивают свободу собственника и зачастую носят незаконный характер.

 Даже если жилищная инспекция или орган милиции сумеет установить факт нецелевого использования квартиры и , оформив его соответствующим образом, представит суду, то у судей нет юридических оснований для удовлетворения такого иска. В соответствии со ст. 6 Закона “Об основах федеральной жилищной политики ” собственник недвижимости в жилищной сфере имеет право в порядке, установленном законодательством, владеть, пользоваться и распоряжаться ею, в том числе сдавать в наем, аренду, отдавать в залог, в целом и по частям и т.д., если при этом не нарушаются действующие нормы, жилищные и иные права и свободы других граждан, а также общественные интересы. Среди обязанностей собственника при пользовании жилыми помещениями, установленных ст. 4 того же закона, отсутствует такая обязанность, как использование жилого помещения по назначению. Правда здесь можно применить ст. 7 Жилищного кодекса РСФСР, устанавливающую, что жилые дома и жилые помещения предназначаются для постоянного проживания граждан.

 Но в лучшем случае с учетом этой статьи на основании ст. 48 Гражданского кодекса РСФСР только договор аренды жилого помещения может быть признан недействительным, как не соответствующий требованиям закона. Но расторгнуть, исходя из этого, договор о передаче в собственность жилья не представляется возможным, поскольку ни в одном законодательном акте (а это должен быть только закон, а не распоряжение мэра или постановление правительства) не содержится такого правового основания.

 Отсутствие четкой нормативной базы приводит к тому, что даже судебные органы подчас не в состоянии разобраться, кто и на каких основаниях обладает правами на тот или иной объект. Однако стабильный спрос на офисы, торговые и складские площади, а также высокая стоимость подобного имущества, гарантирующие немалые комиссионные, привлекают большое количество посреднических структур. Если в 2000 году лишь 42 процента опрошенных занимались сделками с нежилыми помещениями, то к настоящему моменту данный показатель возрос до 70 процентов.

**1.4 Рынок ценных бумаг на недвижимость.**

Сегмент рынка недвижимости является самым слаборазвитым. В этом проявляется и отставание всего фондового рынка, и недостаточное вовлечение в коммерческий оборот самой недвижимости. Участники рынка недвижимости пока предпочитают прямые инвестиции. Узок и круг ценных бумаг, связанных с использованием и реализацией недвижимости.

 Прежде всего, бесспорным достоинством жилищных облигаций является их накопительная сущность. Они дают возможность постепенно накапливать их необходимое количество для покупки квартиры, являясь удостоверением права на указываемый в номинале метраж жилья.

 Дробность номинала облигаций по отношению к метражу реальных квартир позволяет в любой момент остановиться на том уровне жилой площади и комфортности, который будет признан достаточным или предельно возможным. Хотя следует признать, что это положительное свойство жилищных облигаций несколько ограничивается тем, что они дают право на приобретение лишь вновь вводимого жилья. Довольно ограниченный стандарт строительства и специфика районов новой застройки могут существенно сузить круг желающих приобретать облигации для решения своих жилищных проблем, а ведь именно в этом их основная ценность. Если бы предусматривалась возможность приобретения с помощью облигаций муниципального жилья в любом районе города, любого уровня комфортности и “возраста”, то их привлекательность значительно повысилась бы. Это могло бы обеспечить рост конкурентоспособности жилищных облигаций по отношению к иным, считающимся достаточно надежными платежным средствам (валюте).

 Другим несомненным достоинством жилищных облигаций является их антиинфляционная сущность: способность уберегать деньги в той или иной мере от обесценивания. Поэтому ежемесячные котировки стоимости жилищных облигаций должны предполагать как минимум отслеживание уровня инфляции. Между тем, механизм ежемесячных котировок, предусмотренный проектируемой формой эмиссии, способен амортизировать лишь общие макроэкономические колебания, причем значимые в масштабах времени, но не текущие изменения конъюнктуры жилищного рынка.

 Возможность изменения котировок в зависимости от сроков получения жилья при погашении облигаций, скажем, в пределах от 1 до 6 месяцев, могла бы существенно повысить как привлекательность этого инструмента фондового рынка, так и степень его ликвидности.

 Оценка недвижимости.Рыночные методы оценки помогают максимально выгодно распоряжаться недвижимым имуществом, этим новым ресурсом, который предприятия и граждане получают в свое распоряжение. Эта оценка становится необходимой уже тогда, когда собственники земли и недвижимости захотят заложить их для получения кредита. Без должной оценки рассчитывать и на привлечение дополнительных инвестиций, в том числе иностранных.

 На первом этапе приватизации, при создании совместных предприятий такие оценки или вообще не делали, или делались просто на глазок. Сам инвестор определял цену. Когда же это касалось серьезных объектов, то привлекались западные оценочные фирмы, которые в большинстве случаев проводили оценку в пользу иностранных инвесторов, занижая реальную рыночную стоимость наших активов.

 Оценка необходима и при вторичной эмиссии акций приватизированных предприятий, стремящихся увеличить свой уставной капитал на величину, подкрепленную реальными материальными средствами. Именно реальный проспект эмиссии позволит инвесторам избежать ошибок при установлении котировок акций. Оценка также необходима и при разделе имущества, определении способов лучшего коммерческого использования земли и недвижимости и во всех других операциях, связанных с недвижимостью.

 Анализ перспектив увеличения стоимости недвижимости и ее коммерческого использования должен опираться на строгий экономический расчет, точную и профессиональную оценку действительной рыночной стоимости имущества. Оценка-это обоснованное знаниями, опытом, использованием строго определенных подходов, принципов и методов, а также процедурных и этических норм, мнение специалиста или группы экспертов, как правило, профессиональных оценщиков о стоимости об”екта недвижимости.

 Рыночная стоимость означает наиболее вероятную цену, которая сложится при продаже объекта собственности на конкурентном и открытом рынке при наличии всех условий, необходимых для совершения справедливой сделки.

 Такими условиями являются:

 1. Покупатель и продавец действуют на основе типичных, стандартных мотивов. Ни для одной из сторон сделка не является вынужденной.

 2. Обе стороны обладают всей полнотой информации для принятия решений и действуют, стремясь к наилучшему удовлетворению своих интересов.

 3. Объект выставлен на открытом рынке достаточное время, и для совершения сделки выбран оптимальный момент.

 4. Оплата производится в денежной форме или согласованы финансовые условия, сравнимые с оплатой наличными.

 5. Цена сделки отражает обычные условия и не содержит скидок, уступок или специального кредитования ни одной из сторон, связанных со сделкой.

 6. Объект пользуется обычным спросом и обладает признаваемой на рынке полезностью.

 7. Объект достаточно дефицитен, иначе говоря, имеется ограниченное предложение, создающее конкурентный рынок.

 8. Объект наделен свойствами отчуждаемости и способен передаваться из рук в руки.

 **1.5 Ипотека.**

 Ипотека означает выдачу ссуды под залог недвижимого имущества. Классический объект ипотеки - земельный участок. Ипотека открывает возможность предоставлять в качестве залога также здания, сооружения, жилые дома, отдельные квартиры.

 Ипотечные кредиты, как правило, недороги, маржа ипотечных банков невелика, а прибыль “набирается” за счет больших объемов размещаемых кредитов. Привлекают эти банки средства также под невысокие проценты, но вследствие очень высокой надежности, размещаемые ими ипотечные облигации, пользуются устойчивым спросом.

 На рынке ипотечных кредитов функционируют четыре субъекта:

 1. заемщик, стремящийся приобрести, возможно, лучшую недвижимость;

 2. банк, который стремится получить максимально возможную прибыль путем ограничения риска ипотеки;

 3. инвестор, который стремится получить максимальную прибыль, вкладывая средства в закладные;

 4. правительство, которое должно создать правовые и экономические условия для функционирования системы ипотечного кредитования.

 Ипотечные кредитные механизмы должны обеспечить доступность кредита для заемщика, а также прибыльность кредитования.

 Существуют несколько разновидностей кредитных механизмов, позволяющих в большей или меньшей степени обойти достаточно высокий уровень инфляции, который существует в стране.

 Первый механизм - это кредитование с фиксированной ставкой.

 Второй механизм - основан на кредитах со ставкой, корректируемой по уровню цен в стране, когда периодически (примерно раз в квартал) пересматривается кредитная ставка в зависимости от изменения уровня цен.

 Третий механизм - кредитование с регулируемой отсрочкой платежей - разработан одним из институтов экономики США специально для применения в российских условиях. Суть его в том, что заемщик должен выплачивать по основному долгу или кредиту не более 30 процентов дохода. Первоначальная сумма выплаты относительно низка и повышается со временем. Это позволяет перенести выплату основной части долга на более поздний срок. Принцип этого механизма в том, что рассчитывается две процентные ставки, одна из которых называется “контрактной” и служит для расчета суммы задолженности, а вторая - “платежной”, для расчета ежемесячных платежей. Эти ставки неравнозначны.

 В Законе Российской Федерации “О залоге” устанавливается общий принцип, касающийся регистрации ипотеки. Она должна регистрироваться в той же государственной структуре, которая отвечает за регистрацию прав на закладываемую собственность. Из этого принципа вытекает предположение, что закладные на жилые помещения должны регистрироваться отделами жилищной приватизации.

 “Ипотечные ” соглашения относительно зданий и строений, расположенных на земле, должны регистрироваться в “земельном списке” территории, на которой расположена недвижимость, что также в настоящее время может интерпретироваться как регистрация местными земельными комитетами, хотя в момент вступления закона в силу могли иметься ввиду местные Советы.

 Механизм реализации заложенного имущества установлен законодателем общим, как для недвижимого, так и для движимого имущества.

 В силу ст. 350 ГК РФ реализация (продажа) заложенного имущества, на которое в соответствии с законом обращено взыскание, производится путем продажи с публичных торгов в порядке, установленном процессуальным законодательством, если законом не установлен иной порядок.

 Требование о продаже заложенного имущества путем проведения публичных торгов императивное, и если следовать концепции правил о залоге, то обойти его невозможно. Но если залогодержатель все-таки желает приобрести недвижимость, являющуюся предметом залога, в собственность без процедуры публичных торгов и его поддерживает залогодатель, то это можно осуществить в соответствии со ст. 409 ГК РФ. Статьей допускается заключение между сторонами соглашения об отступном, где кредитор констатирует обязательства должника прекращенными, а последний взамен исполнения своего обязательства предоставляет отступное, то есть в нашем случае залогодатель передает залогодержателю недвижимое имущество.

**II Аналитическая часть**

**2.1 Современные принципы анализа рынка недвижимости.**

 Успех бизнеса в условиях рыночной экономики во многом предопределяется качеством информации, на основе которой принимаются ответственные финансовые решения. Именно поэтому сбор и аналитическая обработка информации, в том числе рыночной, сегодня являются как предметом отдельного изучения с научно-методологической точки зрения, так и предметом самостоятельного бизнеса.

 Наиболее показательной иллюстрацией вышесказанного является пример информационного обеспечения ведения бизнеса на фондовом рынке. Созданы и продолжают совершенствоваться научные теории и школы, неоднократно отмеченные Нобелевскими премиями, написано множество трудов по техническому и фундаментальному анализу, которые стали настольными книгами специалистов фондового рынка. Принятая во всем мире практика глубокого тестирования знаний аналитиков для их допуска к работе с информацией рынка ценных бумаг считается нормальным явлением. И это притом, что на фондовом рынке, по сравнению с другими рынками, в наиболее явном виде должны идентифицироваться закономерности совершенного рынка в части информированности участников.

 Рынок недвижимости, в отличие от фондового, более чем далек от совершенного по многим позициям, что и определяет особенности его исследования. С одной стороны, аналитики сталкиваются с трудностями, а порой и невозможностью корректной и однозначной формализации экономических взаимосвязей на рынке недвижимости. С другой стороны, очевидна бесперспективность переноса на рынок недвижимости в чистом виде технологий анализа, применяемых на других рынках, так как эти технологии адаптированы для применения в другой рыночной среде. В силу вышесказанного, качественная аналитическая работа на рынке недвижимости представляется в высшей степени сложным предметом, требующим от аналитика, помимо глубоких теоретических знаний экономики недвижимости, постоянной практики и творческого поиска в исследованиях, формирующих профессиональную интуицию.

 Изучая почти вековую историю функционирования рынков недвижимости в развитых странах мира, можно придти к выводу о том, что недостаточное внимание, уделяемое качеству аналитической работы, является одной из главных причин большинства крупных кризисов на рынках недвижимости. Характерным примером является кризис на рынке недвижимости США в конце 80-х и начале 90-х годов. Как отмечают специалисты, чрезмерное и беспорядочное инвестирование в новое строительство привело к перенасыщению рынка и, соответственно, невостребованности рынком большого количества проектов, под которые были выданы кредиты. В основе сложившейся ситуации лежали нереальные рыночные ожидания, происходящие из неправильной структуры стимулов при анализе, слабой методологии анализа и неполного объёма данных, характеризующих текущие условия. Структура стимулов, которыми руководствовались девелоперы, оценщики и кредитные организации была деформирована заинтересованностью одних получить кредиты, других - обосновать получение кредита, а третьих - разместить свои средства. При этом все стороны решали свои задачи за счет неоправданно оптимистических ожиданий.

 Использование слабой методологии анализа, выражающейся в неадекватных допущениях и процедурах, во взаимодействии с недостаточно качественными данными местных рынков, как правило, имело результатом появление необоснованных рыночных исследований и, соответственно, базирующихся на них инвестиционных решениях. В результате кризиса у кредитных организаций сформировался устойчивый синдром недоверия вообще к любым проектам и рыночным исследованиям в частности. А это, в свою очередь, привело к пониманию того, что аналитики рынка недвижимости в своей работе должны руководствоваться некоторыми общими принципами, необходимыми (но не достаточными) для получения точных выводов и результатов. С другой стороны, сформировалась актуальная потребность в понятных и легко идентифицируемых критериях, определяющих соответствие рыночных исследований категории обоснованности.

 Рассматривая перспективы развития рынка недвижимости в России, можно предположить, что отсутствие потенциальных кризисов является излишне оптимистическим сценарием. Однако последствия таких кризисов могут быть менее существенными, если уже сегодня, на стадии активного развития рынка сформулировать и внедрить в повседневную практику некоторые общие принципы и

требования к аналитическим исследованиям, на основе которых будут приниматься инвестиционные решения.

Не только угроза кризисов, но и текущие повседневные проблемы - возрастающая конкуренция, снижение возможностей для получения краткосрочных сверхприбылей, начало реализации долгосрочных и капиталоемких проектов девелопмента коммерческой недвижимости, приход на рынок зарубежных инвесторов с высокими требованиями к обоснованию решений и т.п. - объективно свидетельствуют о том, что значимость качественного анализа на рынках недвижимости России будет в ближайшее время приобретать все больший вес.

**2.2 Исследование рынка недвижимости для целей обоснования инвестиционных решений.**

Конечной целью любого исследования рассматриваемого типа является измерение соотношения спроса и предложения на конкретный вид товара на рынке недвижимости в конкретный (как правило будущий) момент времени.

Особые характеристики недвижимости, как товара, наряду с особым местом недвижимости в рыночной экономике, формируют достаточно широкий спектр социально-экономической информации, необходимый для позиционирования данного товара на рынке. Текущие и ретроспективные макроэкономические характеристики национальной и региональной экономики, социально-демографические показатели регионального и местного рынков, параметры регионального и местного рынков недвижимости - вот только общие направления, в которых необходимо проводить исследования.

Принцип 1. Для анализа следует отбирать только ту информацию, которая действительно может определять будущую продуктивность объекта инвестиции.

При следовании данному принципу основной трудностью для аналитика является отсутствие стандартных правил или однозначных рекомендаций, по которым следует формировать исходную информацию. Именно здесь аналитик должен проявить все свои знания, профессиональную интуицию, творчество и практический опыт. Более того, именно здесь закладывается основа состоятельности исследования в целом.

Принцип 2. Все текущие и перспективные данные, на основе которых строится исследование, должны быть использованы в количественной оценке производительности рассматриваемого проекта инвестиций в недвижимость.

Однако, даже тщательно отобранная и имеющая непосредственное отношение к предмету оценки информация, является, образно говоря, «кучей кирпичей», из которых аналитик должен сложить по всем правилам строительного искусства прочный фундамент аналитического исследования. И здесь не обойтись без прочного раствора, связывающего отдельные элементы в единый монолит.

Принцип 3. Все отдельные блоки информации, отобранные для обоснования инвестиционного решения, должны быть связаны между собой чёткой логической схемой, завершающейся прогнозированием будущих рыночных условий и соответствующей продуктивностью рассматриваемого проекта. Описание логической схемы должно быть представлено в явном виде.

Положительное восприятие заказчиком отчёта с результатами рыночного исследования, в котором отсутствует логическая схема, может быть только если :

 а) аналитик пользуется неосведомленностью заказчика или

 б) заказчик изначально благосклонно относится к результатам.

С другой стороны, построение убедительной и очевидной логической схемы является демонстрацией высшего профессионального мастерства аналитика.

Продолжая рассуждения о необходимости построения логической схемы исследования, рассмотрим еще один принцип, который конкретизирует содержание рыночного анализа.

Принцип 4. Содержание рыночного анализа должно сводится к обсуждению факторов, составляющих основные соотношения для определения производительности объекта коммерческой недвижимости.

В соответствии с данным принципом, аналитик в ходе исследования должен сформулировать основные соотношения, определяющие производительность коммерческого объекта, после чего выявить иерархию параметров-аргументов, функциями которых являются входящие в основное выражение для производительности факторы.

Проиллюстрируем практический подход к реализации данного принципа на следующем упрощенном примере.

Пусть критерием производительности рассматриваемого проекта является чистый операционный доход (NOI) в конкретный период будущего. Тогда, по определению, основное выражение для определения производительности будет иметь следующий вид:

**NOI=PGI-V&L+M-FE-VE**, где

**PGI** - потенциальный валовой доход,
**V&L** - потери от недозагрузки и неплатежей.
**M I** - прочие доходы.
**FE** - постоянные операционные расходы,
**VE** - переменные операционные расходы.

Рассмотрим процедуру выявления параметров, определяющих ожидаемые величины основных факторов.

 **Потенциальный валовой доход** определяется величиной арендной ставки, которая в свою очередь, является функцией текущей арендной ставки, а также тенденций изменения соотношения рыночного предложения и спроса во времени.

**Прогнозируемая загрузка** объекта недвижимости является функцией кумулятивной ёмкости рынка, параметров спроса, коэффициента поглощения рынком и роста ареала поглощения недвижимости. Для проектов прогнозируемая загрузка определяет два показателя - уровень загрузки и временной график поглощения рынком до этого уровня.

**Рост ареала поглощения недвижимости** определяется либо ростом количества рабочих мест (уровня занятости), либо ростом населения. В свою очередь, увеличение ареала поглощения приводит к потребности в новой недвижимости.

Следует заметить, что рост занятости и рост населения в одном случае могут быть связаны прямой зависимостью, например, при открытии новых рабочих мест и притока новых трудоспособных людей. В другом случае, рост населения может расти и без увеличения занятости, например, за счёт увеличении прибывающих пенсионеров или увеличения рождаемости. Качественный анализ предполагает использование нескольких источников информации, дающих исторические тенденции и прогноз роста ареала, с последующим сопоставлением данных. Обязательной является также сегментация роста ареала, например по возрастным группам, полу, размерам семьи и т.д. Отсутствие в исследовании перечисленных позиций следует отнести к несостоятельному выбору данных для использования в анализе.

**Параметры спроса** определяются такими удельными показателями, как площадь (офисная или производственная) на одно рабочее место, расходы на покупки на душу населения, количество квартир или домов на душу населения и т.д. С помощью параметров спроса рассчитывается количество необходимой недвижимости, которая соответствует росту ареала потребления недвижимости. Например, применяя показатель средних расходов на покупку к росту населения, прогнозируется увеличение розничных продаж, и, соответственно, необходимость в дополнительных торговых площадях. При анализе рынка жилья рост населения, сегментированный по возрасту, доходу, размерам или составу семьи, конвертируется в сегментированный спрос. Состоятельный анализ параметров спроса предполагает исследование исторических тенденций, текущего состояния и прогнозирование их вероятного значения в будущем. Более того, состоятельный анализ измеряет изменение спроса не только за счёт нового прироста ареала, но также за счёт изменения существующей структуры населения и занятости. Например, при экономических подъёмах растущим компаниям требуются большие площади, а изменения демографической ситуации в сторону увеличения людей пенсионного возраста потребует соответствующего типа жилья.

К признакам несостоятельности анализа параметров спроса следует отнести, в первую очередь, принятие в расчёт постоянных значений, как правило, являющихся характерными для момента проведения анализа, а также игнорирование изменения существующих структур населения и занятости.

**Коэффициент поглощения,** называемый также коэффициентом проникновения на рынок, определяется долей общего рыночного спроса, которую, по прогнозам, поглотит рассматриваемый проект в условиях конкуренции с другими проектами. После того, как аналитик оценил общий объём увеличения потенциального спроса, необходимо определить критический для проекта параметр - долю общего спроса, на которую, вероятно, может претендовать рассматриваемый проект.

Теоретически, коэффициент поглощения является сложной функцией многих факторов. В первом приближении он может определяться как отношение площади оцениваемого объекта к общей площади (включая площадь объекта) конкурентного предложения на момент его вывода на рынок. Такой подход, как минимум, должен присутствовать в каждом исследовании рынка, претендующем на состоятельность.

 Следует заметить, что при определении коэффициента поглощения важнейшими условиями являются детальное сегментирование спроса и конкурентного предложения. При этом не следует упускать из виду длительность начатых в реализации конкурирующих проектов, объём и длительность проектов, подготавливаемых к реализации. Первым признаком несостоятельного исследования здесь является использование каких-либо «средних» данных.

**Потери за счет общепринятых на рынке скидок и льгот** арендаторам также являются фактором, который не должен быть упущены из виду при прогнозировании потенциального валового дохода.

**Прочие доходы,** хотя и представляют из себя, как правило, небольшую составляющую доходной части, все же должны быть спрогнозированы с учётом вероятных предпочтений потенциальных потребителей в свете их представлений о стиле жизни, уровне сервиса и расходов на душу населения для получения этого уровня, и т.д.

**Постоянные и переменные расходы** традиционно считаются более определенными при прогнозировании. Однако такая постановка вопроса для условий России справедлива лишь частично. Например, налоги на недвижимость (сегодня это налоги на имущество, налоги на землю) и арендная плата за землю ввиду законодательной неурегулированности могут преподнести потенциальному инвестору неожиданные «сюрпризы» в будущем. Поэтому состоятельное исследование рынка должно включать вариантное прогнозирование указанных позиций.

Аналогичная ситуация наблюдается и с большей частью переменных расходов. Анализ рынка коммунальных услуг, большинство из которых предоставляются естественными монополиями, нестабильная тарифная политика требуют количественного обоснования принимаемых в расчёт показателей. При этом важным является использование рыночной информации о расходах ресурсов, полученной на основе показаний контрольно-измерительной аппаратуры. При отсутствии рыночных аналогов по потреблению ресурсов, более предпочтительным является их расчёт по нормативам, а не использование счетов, выставляемых поставщиками коммунальных ресурсов.

**2.3 Методы оценки рыночной стоимости недвижимости.**

Выделяют три основных метода оценки рыночной стоимости недвижимости:

1. метод сравнения
2. затратный метод
3. метод капитализации доходов.

Основной метод оценки - это **метод сравнительного анализа продаж (САП)**. Этот метод применим в том случае, когда существует рынок земли и недвижимости, существуют реальные продажи, когда именно рынок формирует цены, и задача оценщиков заключается в том, чтобы анализировать этот рынок, сравнивать аналогичные продажи и таким образом получать стоимость оцениваемого объекта. Метод построен на сопоставлении предлагаемого для продажи объекта с рыночными аналогами. Он находит наибольшее применение на Западе (90 процентов случаев). Однако для этой работы необходим уже сформировавшийся рынок земли и недвижимости.

Метод сравнения продаж применяется при наличии достаточного количества достоверной рыночной информации о сделках купли-продажи объектов, аналогичных оцениваемому. При этом критерием для выбора объектов сравнения является аналогичное наилучшее и наиболее эффективное использование.

 Метод САП также может называться подходом прямого сравнительного анализа продаж, методом сравнительных продаж, рыночным методом рыночной информации.

Последовательность применения метода САП следующая:

1. Выделяются недавние продажи сопоставимых объектов на соответствующем рынке. Источниками информации являются : собственное досье оценщика, Интернет, электронная база данных, риэлторские фирмы, досье брокеров по недвижимости, архивы кредитных учреждений (ипотечные банки), страховые компании, строительно-инвестиционные компании, территориальные управления по несостоятельности и банкротству, территориальные управления Госкомимущества и др.

 Важным моментом при использовании метода САП является согласование результатов сопоставления оцениваемой недвижимости. Не допускается арифметическое усреднение полученных данных. Принятой процедурой является изучение каждого результата и вынесение суждения о мере его сопоставимости с оцениваемой недвижимостью. Чем меньше количество и величина вносимых поправок, тем больший вес имеет данная продажа в процессе итога согласования.

В качестве единиц сравнения принимают измерители, традиционно сложившиеся на местном рынке. Для оценки одного и того же объекта могут быть применены одновременно несколько единиц сравнения.

 К элементам сравнения относят характеристики объектов недвижимости и сделок, которые вызывают изменение цен на недвижимость. К элементам, подлежащим обязательному учету, относят:

1. состав передаваемых прав собственности;
2. условия финансирования сделки купли-продажи;
3. условия продажи;
4. время продажи;
5. месторасположение;
6. физические характеристики;
7. экономические характеристики;
8. характер использования;
9. компоненты стоимости, не связанные с недвижимостью.
10. Проверка информации о сделках: подтверждение сделки одним из основных участников (покупателем или продавцом) или агентом риэлторской компании; выявление условий продажи.

 При наличии достаточного количества достоверной рыночной информации, для определения стоимости методом сравнения продаж допускается применять методы математической статистики.

1. Корректировка стоимости сопоставимых объектов.

 Корректировка может производиться в трёх основных формах: в денежном выражении, процентах, общей группировке.

 Корректировки цен продажи сравнимых объектов производятся в следующем порядке:

1. в первую очередь производятся корректировки, относящиеся к условиям сделки и состоянию рынка, которые проводятся путем применения каждой последующей корректировки к предыдущему результату;
2. во вторую очередь производятся корректировки, относящиеся непосредственно к объекту недвижимости, которые производятся путем применения указанных корректировок к результату, полученному после корректировки на условия рынка, в любом порядке.

 Для определения величин корректировок, в зависимости от наличия и достоверности рыночной информации, применяются количественные и качественные методики. Обоснование принимаемых в расчет корректировок является обязательным. Окончательное решение о величине результата, определенного методом сравнения продаж, принимается на основании анализа скорректированных цен продажи объектов сравнения, имеющих наибольшее сходство с объектом оценки.

 **Метод оценки по затратам** к земле практически не применим. Может использоваться лишь в исключительных случаях оценки земли неразрывно от произведенных на ней улучшений. Считается, что земля постоянна и не расходуема, а затратный метод применяется для оценки искусственных объектов, созданных человеком. При оценке этим методом стоимость земли складывается со стоимостью улучшений (зданий, сооружений), а земля оценивается отдельно другими методами.

 Затратный метод оценки недвижимости реализуется в следующей последовательности:

1. определение стоимости участка земли;
2. определение восстановительной или замещающей стоимости зданий и сооружений;
3. определение величины накопленного износа зданий и сооружений;
4. определение рыночной стоимости недвижимости затратным методом, как суммы стоимости участка земли и восстановительной или заменяющей стоимости зданий и сооружений за минусом накопленного износа.

Выбор принятого для расчёта метода определения стоимости нового строительства улучшений должен быть соответствующим образом обоснован. Применение стоимости замещения целесообразно в случаях, когда определить стоимость возведения точной копии здания трудно из-за устаревших типов строительных конструкций и способов возведения, использовавшихся при создании объекта оценки.

Затраты, соответствующие восстановительной или заменяющей стоимости для целей оценки недвижимости, вычисляются как сумма прямых издержек, косвенных издержек и прибыли предпринимателя.

 К прямым издержкам относятся следующие расходы, непосредственно связанные со строительством:

1. стоимость материалов, изделий и оборудования;
2. заработная плата строительных рабочих;
3. стоимость строительных машин и механизмов;
4. стоимость временных зданий и сооружений, мероприятия по технике безопасности, транспортно-складские расходы и другие затраты, нормативно принятые на местном рынке;
5. прибыль и накладные расходы подрядчика.

 К косвенным издержкам относят расходы, сопутствующие возведению здания, но не включаемые в стоимость строительно-монтажных работ.

1. стоимость проектирования, технадзора, геодезического контроля;
2. оплата консультаций, юридических, бухгалтерских и аудиторских услуг;
3. стоимость финансирования строительства;
4. расходы на рекламу, маркетинг и продажу объекта;
5. административные и другие расходы застройщика.

 Размер косвенных издержек определяется с учетом сложившихся на рынке тарифов на работы и услуги по данным позициям.

Прибыль предпринимателя является сложившейся рыночной нормой, стимулирующей предпринимателя на инвестирование строительного проекта. Величина прибыли определяется методом экспертных оценок на основе рыночной информации.

 Применение затратного метода необходимо при анализе нового строительства; реконструкции зданий; оценке для целей налогообложения; для выявления сверхдоходов при оценке недвижимости; при оценке для целей страхования; оценке последствий стихийных бедствий; оценке специальных зданий и сооружений.

 В условиях же перехода к рыночным условиям затратный метод является в оценке определяющим, так как для применения других методов требуется обширная рыночная информация, которая из-за неразвитого рынка отсутствует. Однако всегда следует помнить, что затраты на строительство являются лишь базисом рыночной стоимости и чаще всего бывают или больше, или меньше её.

 Например, рыночная стоимость элитной гостиницы, расположенной в неудачном месте (на окраине города), будет меньше, чем стоимость, определённая затратным методом. В свою очередь, рыночная стоимость комплекса автозаправочной станции на определённом этапе может быть больше затрат на строительство.

 В условиях становления рынка, когда идёт переориентация производства на новые технологии, может показаться, что объект недвижимости вообще не иметь стоимости. Например, если предприятие производит никому не нужную продукцию и её производственные площади не поддаются реконструкции под новое производство, то рыночная стоимость такой недвижимости стремится к нулю. Применение же затратного метода приведёт в этом случае к неправильной ориентации потенциальных покупателей.

 В настоящее время в России этот момент нередко учитывается при неправильной оценке основных фондов предприятий, так как их переоценка производится в основном по затратному методу и оценщику следует помнить, что балансовая стоимость основных фондов предприятий не соответствует их рыночной стоимости.

 Следующим методом оценки, который применим именно для России, - является метод оценки, основанный на анализе наиболее эффективного использования недвижимости, и этот анализ связан с определением того вида использования, который будет приносить владельцу максимальный доход, т.е. **метод капитализации доходов.**

 Метод капитализации дохода при оценке рыночной стоимости недвижимости реализуется в следующей последовательности:

1. прогнозирование будущих доходов;
2. капитализация будущих доходов.

 Будущие доходы, генерируемые объектом недвижимости, делятся на два типа: доходы от операционной (эксплуатационной) деятельности в результате коммерческих арендных отношений и доходы от реверсии.

Доходы от операционной (эксплуатационной) деятельности прогнозируются путем составления реконструированного (гипотетического) отчета о доходах. Доход от реверсии прогнозируется:

1. непосредственным назначением абсолютной величины реверсии;
2. назначением относительного изменения стоимости недвижимости за период владения;
3. с применением терминального коэффициента капитализации.

Капитализации будущих доходов в настоящую стоимость может выполняться:

1. методом прямой капитализации;
2. методом капитализации по норме отдачи.

Исходной предпосылкой метода прямой капитализации является постоянство и бесконечность капитализируемого дохода. В методе прямой капитализации настоящая стоимость будущего потока доходов определяется как отношение годового дохода, приходящегося на право собственности или интерес, к коэффициенту капитализации для данного права собственности или интереса.

Для расчета стоимости полного права собственности определение общего коэффициента капитализации производится на основе рыночных данных. В зависимости от наличия исходной информации, применяются:

1. анализ сравнительных продаж;
2. расчет с использованием коэффициента покрытия долга;
3. техника инвестиционной группы.

 Исходной предпосылкой метода капитализации по норме отдачи является ограниченность периода поступления дохода. В методе капитализации по норме отдачи пересчет конечного числа будущих денежных потоков в настоящую стоимость выполняется при конкретном значении нормы отдачи, соответствующей риску инвестиций в данный тип недвижимости.

При расчетах настоящей стоимости без учета условий финансирования метод капитализации по норме отдачи формализуется либо в виде анализа дисконтированных денежных потоков, либо в виде расчетных моделей капитализации.

 Норма дисконтирования, применяемая в анализе дисконтированных денежных потоков и учитывающая как систематические, так и несистематические риски, определяется:

 - методом выделения из рыночных данных о продажах аналогичных объектов;

 - методом альтернативных инвестиций на финансовом рынке;

 - методом мониторинга рынка недвижимости.

 В последнее время спрос на услуги оценщиков и их профессиональную подготовку в России стал интенсивно расти. Это обусловлено и недавними событиями в финансовой сфере, когда попытки создания механизма кредитования через страхование кредитов потерпели фиаско: банки много потеряли на липовом страховании. В случае с недвижимостью, которая берётся банком в залог при выдаче кредита, потери практически невозможны. Таким образом, рынки недвижимости и капитала становятся неразрывными компонентами экономики в целом.

 Естественно, что со стороны банков возник большой интерес к таким операциям. И все они нуждаются в квалифицированной оценке недвижимости, проводящие страхование по реальной стоимости объектов недвижимости.

 Оценка необходима также в рамках региональной налоговой политики. Во всём мире основой системы местного налогообложения служит налог на недвижимость, за счёт этого налога формируется около 70 процентов местного бюджета. Конечно, с развитием самого рынка, с появлением реальных стоимостей возможен переход к такой системе налогообложения, которая бы стимулировала развитие рынка недвижимости и обеспечила бы вместе с тем пополнение

местных бюджетов. Этим объясняется и безусловный интерес к оценке, проявляемый со стороны местных администраций.

 Стоимость услуг по профессиональной оценке сильно различается в зависимости от типов оцениваемых объектов, сложности работ и, разумеется, от того, какие именно специалисты привлекаются к проведению оценки. Обычно стоимость услуг измеряется либо в часах, помноженных на тариф почасовой оплаты, либо зависит от величины объекта, но никогда не привязывается к его стоимости.

**2.4 Особенности различных видов оценки.**

Оценка для целей купли или продажи и классификация недвижимости.

При выполнении оценки недвижимости, которая должна быть куплена или продана на открытом рынке, в качестве базы оценки для всех классов и категорий недвижимости применяются рыночная стоимость или стоимость реализации. При этом для специализированной недвижимости в большинстве случаев определяющим методом расчета стоимости будет затратный метод, базирующийся на рыночных данных.

При выполнении оценки недвижимости для продажи в течение ограниченного периода времени, когда недвижимость выставляется на открытый рынок для продажи в сроки, существенно меньшие адекватному маркетинговому периоду для данного типа недвижимости, в качестве базы оценки для всех классов и категорий недвижимости применяется стоимость ограниченной реализации.

 Для выбора соответствующей базы оценки решающее значение имеют цель выполнения работ по оценке и характеристики оцениваемой собственности.

 В общем виде классификация основных целей, для которой производится оценка недвижимости, имеет следующий вид:

1. Оценка для покупки или продажи;
2. Оценка для продажи в течение ограниченного периода времени;
3. Оценка земли и зданий для их использования в качестве обеспеченных кредитных обязательств;
4. Оценка для составления бухгалтерской и финансовой отчётности;
5. Оценка для включения в проспекты Фондов, биржи;
6. Оценка для решения вопросов при слиянии и поглощении компании;
7. Оценка для пенсионных фондов, страховых компаний, трастовых фондов по управлению недвижимостью.

На практике могут иметь место и другие цели оценки, при этом их формулировки и, соответственно, возможные базы оценки должны согласовываться клиентом и оценщиком.

 После выяснения цели оценки следует установить, к какому классу и категории относится оцениваемая собственность.

 Для целей оценки выделяют два класса собственности:

* Специализированная
* Неспециализированная

Специализированная собственность – это такая, в силу своего специального характера редко, если вообще когда-либо, продаётся на открытом рынке для продолжения её существующего использования одним владельцем, кроме случаев, когда она реализуется как часть её использующего бизнеса.

 Примерами специализированной собственности являются:

1. Музеи, библиотеки и другие подобные помещения, которые принадлежат общественному сектору;
2. Больницы, помещения специализированного медицинского обслуживания и центры досуга, на которые отсутствует конкурентный рыночный спрос со стороны других организаций, желающих использовать эти типы собственности в данной местности;
3. Школы, колледжи, университеты и исследовательские институты, на которые отсутствует рыночный конкурентный спрос со стороны других организаций;
4. Стандартная собственность в особых географических районах и в местах, отдалённых от главных центров бизнеса, расположенных там для целей производства или ведения бизнеса.

Неспециализированная собственность – это все виды собственности, кроме той, что попадает под определение специализированной собственности. Другими словами, это та, на которую существует всеобщий спрос с учётом возможной модернизации или без, и которая обычно покупается, продаётся или арендуется на открытом рынке для того, чтобы использовать её для существующих или аналогичных целей либо в качестве незанятой собственности для единичного владения, либо (независимо от того, занята она или свободна) в качестве инвестиции или для развития.

 При оценке недвижимости, занимаемой владельцем для использования в деятельности предприятия (бизнеса) в качестве базы оценки применяется:

1. рыночная стоимость при существующем использовании - для неспециализированной недвижимости, включая недвижимость, оцениваемую на основе ее коммерческого потенциала.
2. остаточная стоимость замещения - для специализированной недвижимости.

 Неспециализированная и специализированная собственность в свою очередь, классифицируется на категории в зависимости от цели владения. Подобный принцип классификации используется как для целей оценки, так и для других целей.

**2.5 Влияние факторов окружающей среды на стоимость.**

Факторы окружающей среды, как неблагоприятные, так и благоприятные, включаются в набор факторов, обычно учитываемых при выполнении оценок. Некоторые факторы оказывают воздействие на определенный вид недвижимости и будут влиять непосредственно на расчеты оценщика, где они должны быть учтены в отношении рыночных данных, получаемых по сопоставимой и не затрагиваемой такими факторами недвижимости. В других случаях вся недвижимость в каком-либо регионе будет подвержена воздействию этих факторов.

Соответствующие факторы окружающей среды и загрязнения включают в общем случае следующие категории:

1. природные факторы типа радона или метана, загрязнения воздуха или шума;
2. техногенные факторы загрязнения в результате производственной деятельности в прошлом или настоящем на данной земле, или в результате попадания с соседних участков;
3. факторы загрязнения в виде электромагнитных и других полей;
4. факторы загрязнения при использовании материалов из вторичного сырья.

Все классы недвижимости восприимчивы к воздействию на стоимость факторов окружающей среды, но недвижимость, предлагаемая на продажу или как обеспечение кредитов, особенно чувствительна к этим факторам.

В состав работ по оценке недвижимости работы по экологическому аудиту недвижимости не входят. В случаях, если у оценщика имеются основания считать, что экологические факторы могут существенно повлиять на стоимость, он должен информировать клиента о необходимости привлечения профессионального эксперта в области окружающей среды.

Оценщик должен информировать эксперта по окружающей среде относительно контекста его исследования, включая текущее и потенциальное будущее использование участка, которое будет выражаться в стоимости, определенной на основе наилучшего и наиболее эффективного использования. В общем случае эксперт по окружающей среде должен ответить на следующие вопросы:

1. можно ли успешно и экономично устранить источник загрязнения или опасности;
2. если загрязнение или опасность не могут быть полностью устранены, можно ли их изолировать или закрыть, чтобы сделать недвижимость пригодной для данного использования на определенный, даже ограниченный период;
3. есть ли возможность смягчить воздействия загрязнения или опасности любым способом;
4. что является наиболее эффективным средством контроля загрязнения и средствами его регулирования;

В тех случаях, когда возможно ликвидировать источник или устранить последствия загрязнения, оценка может быть выполнена с учётом соответствующих расчётных издержек на такую ликвидацию или устранение.

**III Практическая часть.**

**3.1 Практическое применение метода сравнительных продаж.**

В конце 2000 года в Подольском районе началось коттеджное строительство. Малоэтажные жилые комплексы – ряды сблокированных коттеджей, имеющих общие стены с однотипными соседскими домами. Слово «кондоминиум», обозначающее собственность, создаваемую и обустраиваемую трудами соседей-единомышленников, не слишком популярно. Поэтому для обозначения экзотических для нас жилищ, построенных по принципу «общие стены и крыша – свой двор», в российском обиходе прижилось англоязычное слово «таун-хаус».

 Всё же, для примера, рыночную стоимость коттеджа с помощью метода сравнительных продаж.

 Общая площадь 120 кв.м., коттедж имеет 6 комнат, 3 спальни, ванную комнату, душевую, законченный подвал. Гараж на дату оценки отсутствует. Площадь участка – 1000 кв.м.

 Для анализа будем использовать данные о пяти продажах сравнимых объектов в этом же районе.

**Таблица №1.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Объект №1 | Объект №2 | Объект №3 | Объект №4 | Объект №5 |
| Цена продажи | 65000 | 78000 | 56000 | 70000 | 54000 |
| Право собственности | полное | полное | полное | полное | полное |
| Условия фи-нансирования | нерыночные,цена завышена на 3000 | нерыночные,цена завышена на 8000 | рыночные | рыночные | рыночные |
| Условия продажи | рыночные | рыночные | рыночные | рыночные | рыночные |
| Условия рынка (время) | 2 недели | 6 недель | 1 год | 1 год | 1 год |
| Площадь дома |  120 кв.м. | 145 кв.м. | 120 кв.м. | 145 кв.м. | 120 кв.м. |
| Площадь участка | 10000 кв.м | 12000 кв.м | 10000 кв.м | 12000 кв.м | 10000 кв.м |
| Кол-во комнат | 6 | 7 | 6 | 7 | 6 |
| Кол-во спален | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Ванна | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Душ | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Подвал | не закончен | не закончен | не закончен | не закончен | закончен |
| Гараж | есть | есть | есть | есть | нет |

 Как видно из исходных данных, объекты сравнения отличаются от оцениваемого условиями финансирования, временем продажи и физическими характеристиками.

 Величина корректировки на условия финансирования определяется сравнением цены продажи объектов с рыночным и нерыночным финансированием. При этом платежи по кредиту дисконтируются при рыночной % ставке. В нашем примере величины корректировок определены в размере 3000 для объекта №1 и 8000 для объекта №2.

 Так как у всех сравнимых объектов условия продажи рыночные, то корректировка на условия продажи не требуется.

Для корректировки на условия рынка (время продажи) необходимо выделить объекты, отличающиеся только этим элементом. В нашем случае объект №1 и №3 отличаются только условиями финансирования и временем продажи. Скорректировав цену продажи

объекта №1 на условия финансирования, можно определить корректировку на время продажи:

( 62000 – 56000) / 156000 = 0.1.Т.е. за год цены на рынке вырастут на 10%.

 Таким образом, все сравнимые объекты приводятся в одинаковые условия по финансированию и времени продажи, что создаёт единую базу для проведения корректировок на остальные элементы сравнения.

 В ряду объектов сравнения различия в размерах представлены разным количеством комнат и разной площадью дома и участка. Причём, участку площадью 12000кв.м. соответствует дом площадью 145кв.м. с 7 комнатами, а участку площадью 10000кв.м. соответствует дом площадью 120кв.м. с 6 комнатами. Отсюда корректировка на размер из сравнения объектов №1 и №2 имеет следующий вид:

70000 – 62000 = 8000.

 Корректировка на наличие гаража выводится из сравнения объектов №3 и №5:

61600 – 59400 = 2200.

 Корректировка на законченный подвал определяется из сравнения объектов №2 и №4:

77000 – 70000 = 7000.

 Результаты выполненных корректировок приведены в **таблице №2**

**Таблица № 2.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Объект №1 | Объект №2 | Объект №3 | Объект №4 | Объект№5 |
| Цена продажи | 65000 | 78000 | 56000 | 70000 | 54000 |
| Передача права собст-венности | полное | полное | полное | полное | полное |
| Корректировка правоспос. | 65000 | 78000 | 56000 | 70000 | 54000 |
| Условия финансиров. | не рыночные | не рыночные | не рыночные | не рыночные |  рыночные |
| Корректир-ка на условия финансиров. | - 3000 | - 8000 | 0 | 0 | 0 |
| Скорректированная цена | 62000 | 70000 | 56000 | 70000 | 54000 |
| Условия сделки | коммерческие | коммерческие | коммерческие | коммерческие | коммерческие |
| Корректир-ка на условиях сделки | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Скорректированная цена в условиях рынка | 2 недели | 6недель | 1 год | 1 год | 1 год |
| Корректировка на условиях рынка | +10 % | +10 % | +10 % | +10 % | +10 % |
| Скорректир-ая цена | 62000 | 70000 | 61600 | 77000 | 59400 |
| Местоположение | аналогичное | аналогичное | аналогичное | аналогичное | аналогичное |
| Размер | 120кв.м. | 145кв.м. | 120кв.м. | 145кв.м. | 120кв.м. |
| Корректир-ка на размер | 0 | - 8000 | 0 | - 8000 | 0 |
| Гараж | есть | есть | есть | есть | нет |
| Коррект-ка на наличие гаража | - 2200 | - 2200 | - 2200 | - 2200 | 0 |
| Законченный подвал | нет | нет | нет | да | нет |
| Корректир-ка на подвал | + 7000 | + 7000 | + 7000 | 0 | + 7000 |
| Скорректир-ая цена | 66800 | 66800 | 66400 | 66800 | 66400 |
| Общая чистая коррекция | 1800 | 11200 | 10400 | 3200 | 12400 |
| То же в % | 3 | 14 | 19 | 5 | 23 |
| От цены продажи общая валовая коррекция | 11200 | 25200 | 14800 | 17200 | 12400 |
| От цены продажи | 19 | 32 | 26 | 25 | 23 |

 Для каждого объекта сравнения получена скорректированная цена. В соответствии с условиями задачи требуется на основании данных скорректированных цен продаж вывести значение рыночной стоимости.

Обоснование вывода единого показателя рыночной стоимости заключается в придании каждому члену ряда скорректированных цен продаж весового коэффициента, учитывая степень отличия объектов сравнения от объектов оценки. При этом следует принимать во

внимание диапазон разброса цен продаж, общий % корректировок, взятых по абсолютной величине, общий % корректировок, определённый как разница между положительными и отрицательными корректировками, а также любые другие данные.

 В данном примере мы имеем практически очень узкий диапазон цен продажи – от 66400 до 66800. Однако продажной цене с меньшими корректировками присвоен больший удельный вес – для объекта №5 количество корректировок = 2. Кроме того, сумма общей валовой корректировки для объекта №5 так же почти наименьшая. Поэтому в качестве рыночной стоимости объекта сравнения принята цена продажи объекта №5 – 66400.

**3.2 Риски инвестиций и статистика рынков недвижимости.**

 Статистика рынков недвижимости, как правило, содержит информацию об арендных ставках и показателях доходности. Для сравнимости данных информация относится только к первоклассным объектам. Считается, что такие объекты отвечают самым высоким требованиям по расположению, оборудованию, коммуникационному обеспечению, планировочным решениям и т.п., а ставки аренды определяются в одинаковых стандартах измерения и распределения затрат между собственником и арендатором на обслуживание, ремонты, страховку и т.д.

Информация о ставках аренды считается доступной. Для её унификации требуется лишь проверка упомянутой адекватности. Информация же о показателях доходности более сложна для подготовки. Так как сделок купли-продажи не так много, то учитывают ранее совершенные сделки, интегрируют данные по различным объектам, учитывают разрывы во времени, инфляцию и другие процессы. Показатели доходности несут в себе также информацию о региональных рисках, и здесь преобладает экспертное начало. Поэтому статистика является одной из специализаций на рынках недвижимости.

 Активизация бизнеса и инвестиций в регионе обязательно сопровождается активизацией на офисном рынке, повышением спроса, наполняемости и арендных ставок. При этом стимулируется новое строительство и модернизация офисов, вслед за ними – сервисных служб, торговых комплексов, центров досуга и т.д. Такие процессы сегодня характерны для крупнейших центров бизнеса: традиционных финансовых столиц Америки и Старого Света, бурно растущих столиц Юго-Восточной Азии, Китая и Индии. Анализ статистики арендного бизнеса указывает на ряд интересных явлений. Так, например:

- данные о ставках аренды существенно более динамичны, чем данные о показателях доходности; динамика ставок аренды характеризуется определенной колебательностью, отражая (хотя и со сдвигами) общие процессы подъемов и спадов; изменения показателей офисной и торговой недвижимости могут не совпадать по времени и величине; улучшения рыночной ситуации находят свое отражение в росте ставок арендной платы и, реже, в снижении показателей доходности (в силу их заметно меньшей динамичности); асимметричная картина имеет место и при ухудшениях рыночной ситуации;

- значения показателей доходности тем лучше (ниже), чем надежнее и стабильнее региональная экономика, и социальная обстановка. Лидерами стабильного арендного бизнеса являются Лондон, Париж и Франкфурт, где область изменения показателей доходности находится в области 5-6%;

- изменения показателей для восточноевропейских столиц менее динамичны; это может объясняться как меньшими объёмами рынков, меньшим количеством сделок, так и, по-видимому, меньшим интересом западных экспертов и деловых кругов к этим рынкам; показатели доходности для восточноевропейских столиц устойчиво – в 2-3 раза превышают аналогичные значения для западных столиц. А в период после августовского 1998 года кризиса показатели доходности по Москве были хуже в 4 и более раз. И это происходило не только из-за реального падения стоимости недвижимости, но, скорее, как следствие экспертной оценки состояния нестабильности и возрастания рисков бизнеса в данном регионе;

 Дополнительную аналитическую информацию предлагается получать с помощью расчетного показателя удельной капитализированной стоимости (УКС) – как оценки стоимости некоторой усреднённой единицы коммерческой площади арендуемого объекта.

 Подобная оценка одновременно с оперативной реакцией на колебания арендных ставок несёт в себе экспертные мнения об успешности и рисках бизнеса.

 Исходную информацию - арендную статистику для городов Европы - можно найти в западных изданиях (например, в ежемесячнике «EuroProperty»). В качестве объектов-представителей выберем: Франкфурт, Лондон и Париж – центры наиболее стабильного бизнеса, Санкт-Петербург, Прагу и Варшаву – центры переходной экономики с наиболее рискованными (в Европе) показателями арендного бизнеса.

 Арендный офисный бизнес.

 Период наблюдения 01.99-08.00 для западных столиц показал в целом прогресс арендного офисного бизнеса. Отметим абсолютную стабильность показателя доходности для Лондона (5.00-5.50%) и улучшение показателей доходности для Франкфурта (с 5.75 до 4.90-5.50%) и Парижа (с 6.25-6.75 до 5.50-6.00%). Для восточноевропейских столиц этот же период характерен ухудшением показателей. Анализ расчётных данных УКС позволил, кроме того, привести в соответствие внешнее расхождение логики арендных ставок (их превышение в Санкт-Петербурге и Варшаве до середины 1999 года над ставками в Париже и Франкфурте). Как результат, низкие показатели УКС при высоких ставках аренды не позволяет пока с оптимизмом ожидать роста инвестиций.

 Арендный торговый бизнес.

 Период наблюдения 05.99-08.00 для западных столиц характерен общим ухудшением показателей (что наглядно прослеживается с помощью УКС). Это говорит о том, что могут существовать достаточно длительные периоды рыночной активности, по прошествии которых реализация приобретенных торговых площадей вообще не принесет реального дохода.

 Для восточноевропейских столиц период наблюдения 05.99-08.00 связан с прохождением периода длительной стагнации и, возможно, началом выхода из него (отмечено улучшение динамики показателей, хотя разрыв показателей УКС в сравнении с западными столицами представляется гигантским – почти на порядок). Поэтому пока следует ограничиться утверждением, что могут существовать достаточно длительные периоды на рынках торговых помещений, когда инвестиции в приобретение торговой недвижимости в восточноевропейских столицах могут принести заметный положительный эффект, в том числе, в периоды спадов на западных рынках. Это может послужить хорошим аргументом при поисках путей для «межрегиональной» диверсификации портфеля недвижимости.

**Заключение.**

 Завершение периода становления рынка недвижимости характеризуется переходом от экстенсивного к интенсивному развитию. Очевидно, что в ближайшее время на рынке не будет такого бурного роста числа сделок, как в первой половине 90-х годов. Более того, в течение определённого периода на рынке жилья возможна только стабилизация числа сделок. Вполне возможным представляется также повышение уровня цен, прежде всего на вторичном рынке. Но в то же время цены на элитное жильё не только не снизились, но и выросли, что свидетельствует о перспективности нового строительства жилья высокого качества. Руководителями фирм отмечается и обострение конкурентной борьбы на рынке. Большинство из них склонны считать, что если для 1995 года была характерна умеренная степень конкуренции, то в 2001 году она стала высокой и сохранится таковой.

 Стабилизация числа сделок и цен на вторичном рынке жилья является следствием, прежде всего макроэкономических факторов, основной из них - сохранение низкого уровня доходов у основной массы населения. Первоначальный бурный рост спроса на рынке, как следствие появление в стране слоя лиц с высокими доходами, сейчас практически завершился. И сегодня внутри этого слоя происходит новая дифференциация – выделение слоя со сверхвысокими доходами. За счёт этой дифференциации возрос спрос на элитное жильё. Однако в абсолютном выражении потенциал этого слоя весьма ограничен. Серьёзное же расширение спроса возможно либо за счёт повышения уровня доходов и формирования широкого среднего слоя, способного стать основным поставщиком покупателей, либо за счёт активного стимулирования спроса, как государством, так и самими профессиональными участниками рынка недвижимости. В то же время некоторое повышение спроса в перспективе вполне возможно под воздействием неизбежного в ближайшие месяцы выброса денег в экономику для расшивки кризиса неплатежей и в связи с погашением долгов по заработной плате и задолженности по государственным заказам. Часть этих денег придёт и на рынок недвижимости, но они, очевидно, кардинально ситуацию не изменят, хотя число заявок на покупку под влиянием этого фактора на несколько пунктов поднимется.

 Можно также предположить, что в связи с неизбежным и существенным повышением тарифов на коммунальные услуги вполне возможно увеличение предложения на вторичном рынке жилья.

 При этом если всплеск предложения на вторичном рынке в 1991-1993 гг. был вызван стремительным ростом цен, то теперь продавцы будут исходить не столько из возможности весьма существенного увеличения доходов за счёт продажи жилья, сколько из необходимости снизить затраты на его содержание, а отсюда – соглашаться на снижение цен. Это, в свою очередь, также может несколько поднять спрос, а значит, и обороты риэлторских фирм.

 В то же время эта стабилизация не снимет общей проблемы – рынок жилой недвижимости в обозримой перспективе будет испытывать дефицит спроса, что может существенно снизить доходы от традиционной для риэлторских фирм деятельности по оказанию услуг по купле-продаже объектов недвижимости.

 В этих условиях необходимо существенное расширение спектра услуг, предоставляемых фирмой клиенту: банковские расчёты, транспортные услуги, услуги нотариуса, возможность проведения ремонтных работ, предоставление рассрочки по платежам и пр., повышенное внимание к рекламе, возможно, снижение комиссионных. Все эти средства могут сыграть существенную роль в привлечении клиентов, но их возможности всё же ограничены. Если для отдельных фирм эти приёмы способны обеспечить необходимый объём оборота, то, очевидно, в целом они не решат проблему развития риэлтерского бизнеса. Кардинально решит эту проблему только расширение спроса на рынке, а в современных условиях это возможно лишь за счёт активного участия государства путём создания системы ипотечного кредитования – создания федерального и региональных агентств по ипотечному кредитованию, поддержки вторичного рынка закладных, предоставления государственных гарантий банкам при выдаче ими ипотечных кредитов.

 Последовательное развитие рынка недвижимости в России закономерно привело к очередному этапу, характеризующемуся скачкообразным повышением требований к качеству обоснования инвестиционных решений. И за рубежом, и в России участники рынка недвижимости приходят к пониманию того, что достоверность бизнес-планов, инвестиционных проектов и т.д., являющихся, по сути стандартным набором простых формул, целиком зависит от обоснованности рыночных исследований, результаты которых используются в формулах. Другими словами, наиболее весомым и значимым показателем состоятельности инвестиционного проекта на рынке недвижимости является состоятельность рыночного исследования, на основе которого данное решение принимается.

**Список литературы:**

 1.Балабанов И.Т. «Экономика недвижимости», СПб 2000г.

 2.Горемыкин В.А. Экономика недвижимости: Учебник. – 2-е изд., перераб. И доп. – М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2002

 3. Купчин А.Н., Новиков Б.Д. рынок недвижимости: состояние и тенденции развития. – Учебное пособие. М.: 1995.

 4. Максимов С.Н. «Основы предпринимательской деятельности на рынке недвижимости», СПб. 2000.

 5.Новиков Б.Д. Рынок и оценка недвижимости в России. – М.: «Экзамен»,2000.

 6. Хамин Д., Юрков Д. «Рынок недвижимости глазами риэлторов» // Экономика и жизнь, 1997