**План работы**

**Введение**  **3**

1 Характеристика рынка недвижимости **5**

2 Анализ и оценка рынка недвижимости **10**

3. Ипотечное кредитование **26**

4. Особенности управления рынком недвижимости **31**

5. Проблемы на рынке недвижимости и пути их решения **36**

**Заключение** **41**

**Список использованных источников и литературы** **43**

Приложение А - Программы ипотечного кредитования в Челябинске и

Челябинской области **45**

Приложение Б - Средняя стоимость недвижимости в Челябинске на 06.2009 **53**

Приложение В - Средняя стоимость недвижимости в России на 06.2009 **54**

**Аннуитетные платежи** - равные платежи, содержащие денежные средства на оплату процентов и частичный возврат кредита.

**Вторичный рынок** – рынок недвижимости, на котором Вы можете приобрести квартиру (или дом), уже находившуюся в собственности другого лица (Вы будете, как минимум, вторым собственником).

**Дифференцированные платежи** - в отличие от аннуитетных платежей по кредиту, дифференцированные ежемесячные платежи имеют разный размер, уменьшаясь к концу срока кредита.

**Заемщик -** физическое лицо, с которым Банком заключается ипотечный кредитный договор на приобретение квартиры (жилого дома) и который становится собственником квартиры (жилого дома).

**Ипотека** - передача заемщиком кредитору права на недвижимость в качестве обеспечения кредита.

**Ипотечный кредит** - целевые денежные средства, выдаваемые Банком на приобретение жилой недвижимости под залог недвижимого имущества.

**Оценка недвижимости** - определение рыночной стоимости недвижимости (квартиры или дома).

**Первичный рынок** - фактически это означает рынок новостроек. Т.е. рынок недвижимости, на котором Вы можете приобрести квартиру, еще не находившуюся в чьей-либо собственности (Вы будете первым собственником).

**Процентная ставка** - плата за кредит в процентном выражении к сумме кредита в расчете на определенный период времени: год, месяц и т.д.

**Эффективная процентная ставка** - ставка, по кредитам, включающая затраты на обслуживание кредита: банковские комиссии и т.п.

# Введение

В России в условиях становления рыночной экономики все большую роль играет рынок. Одним из его видов является рынок недвижимости, которая выступает в качестве средств производства (земля, административные, производственные, складские, торговые и прочие здания и помещения, а также другие сооружения) и предмета или объекта потребления (земельные участки, жилые дома, дачи, квартиры, гаражи). Недвижимость выступает основой личного существования для граждан и служит базой для хозяйственной деятельности и развития предприятий и организаций всех форм собственности. В России происходит активное формирование и развитие рынка недвижимости и все большее число граждан, предприятий и организаций участвует в операциях с недвижимостью.

Как известно цена и рынок неразделимо связаны между собой, они дополняют и характеризуют друг друга. Обязательным условием оценки 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, т.е. на основные данные, используемые при оценке методами доходного подхода. Учет особенностей функционирования рынка недвижимости позволит более обоснованно скорректировать данные ретроспективного периода для оценки недвижимости методами рыночного подхода. Кроме того, определение инвестиционной привлекательности недвижимости как объекта для инвестирования (если оценка заказывается потенциальным инвестором) требует обязательного учета текущего состояния рынка недвижимости и перспектив его развития в будущем.

Недвижимость является главным предметом обсуждения при приватизации государственной и муниципальной собственности, при аренде нежилых помещений, при покупке и продаже жилых помещений. Появился слой новых владельцев недвижимости, как в сфере личного потребления, так и во многих сферах предпринимательской деятельности. Образовались коммерческие структуры, действующие на рынке недвижимости.

В связи с вышеизложенным актуальность темы является бесспорной.

Разворачивается деятельность отечественных и зарубежных инвесторов, для которых большое значение имеет приобретение гарантированных прав пользования землей и правовая защита их интересов. Развивается местное законодательство по регулированию сферы недвижимости.

Таким образом, проблема состоит в том, что, не познав основных особенностей рынка недвижимости, нельзя быть его полноценным и профессиональными участником, и оценивать недвижимое имущество.

Именно особенностям функционирования рынка недвижимости и посвящена данная работа.

Объектом исследования является Российская Федерация.

Предметом исследования выступает рынок недвижимости.

Целью исследования является совершенствование системы управления недвижимостью.

Для достижения поставленной цели в работе решаются следующие задачи:

изучить экономическую сущность и дать общую классификацию рынка недвижимости;

проанализировать методы оценки недвижимости и дать оценку;

выявить особенности ипотеки в Российской Федерации;

произвести анализ и выявить проблемы формирования системы управления недвижимостью;

предложить мероприятия по совершенствованию системы управления недвижимостью в Российской Федерации.

# 1. Характеристика рынка недвижимости

Рынок недвижимости – это механизм, посредством которого соединяются интересы и права, устанавливаются цены на недвижимость.

Рынок недвижимости и уровень его развития характеризует развитие национальной экономики.

Согласно ст. 130 Гражданского Кодекса Российской Федерации «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 здания, сооружения, объекты незавершенного строительства, леса, многолетние насаждения.

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». [17]

Юридическую сущность составляют: право собственности, право хозяйственного ведения, право оперативного управления, право пожизненного наследуемого владения, право постоянного пользования, ипотеку, сервитуты, а также иные права в случаях, предусмотренных ГК РФ и иными законами. [18-26]

Первичный рынок в России формируется за счет приватизации государственных и муниципальных предприятий, земельных участков, зданий и помещений и вещных прав. Он обеспечивает передачу недвижимого имущества в экономический оборот. Все последующие сделки носят вторичный характер, так как связаны с перепродажей или с другими формами перехода поступивших на рынок объектов от одного владельца к другому.

В развитии рынка недвижимости в России можно выделить следующие этапы.

Первый, который можно условно назвать “младенческим”, наиболее бурный период развития пережил в начале 90-х годов. Открытие и развитие предприятий происходило практически в правовом вакууме, спрос намного опережал предложение, а следовательно доходы были очень высоки. Точкой отсчета здесь можно считать разрешение на приватизацию квартир, и, как следствие, появившаяся возможность продавать и покупать квартиры. Именно тогда появилось значительное количество бизнесменов и просто обеспеченных людей, которые захотели улучшить свои жилищные условия новым путем. То есть не ожиданием бесплатного муниципального жилья, не сложными схемами обмена, а просто покупкой квартир. Квартир в то время приватизировалось относительно немного, продающих квартиры было мало, а покупателей было уже достаточно.

На втором этапе «юношеском» появляются первые нормативные акты, регулирующие этот вид деятельности. Этот период характеризуется предоставлением значительных льгот, что

при сохранении хорошей конъюнктуры позволяло получать хорошие доходы, что влекло в данный сегмент рынка новых предпринимателей. Начался рост цен на жилье, но квартиры стали продаваться значительно труднее, а покупатель стал привередливее. Возникли новые формы обслуживания клиентов. Появилась, в частности, и стала широко распространяться продажа квартир с рассрочкой платежа, предоставление кредитов под залог квартир. Некоторые фирмы стали работать по эксклюзивным договорам, беря на себя обязательство, реализовать квартиру клиента за определенный срок.

Третий этап – «зрелый», который и переживает в настоящее время российский рынок недвижимости, когда предложение значительно опережает спрос, ужесточается законодательная база, острая конкуренция на рынке приводит к падению доходов. Мелкие предприятия разоряются, средние и даже крупные ведут борьбу за выживание [1]. С 2008 года начался естественный спад стоимости квартир. Цены на квартиры в Челябинске, и других российских городах стали падать. В среднем они дешевели ежемесячно на 2 -3%. Количество квартир, выставляемых на продажу, все увеличивалось, а число потенциальных покупателей сокращалось. Приблизительно на 6 - 8 продаваемых квартир сейчас находится один покупатель. Квартиры же низкого качества, в плохих районах перестали продаваться совсем. Престижные квартиры большой площади, а значит и высокой цены, продать теперь очень проблематично. [8,9,11] ( Приложение Б, В)

По основному признаку - виду объектов недвижимости - выделяется не менее 8 специфических рынков, среди которых всеобщее значение имеют наиболее развитые рынки земельных участков, жилых и нежилых помещений.

Недвижимое имущество занимает центральное место в системе знаний при любом общественном устройстве, выполняя одновременно две важнейшие функции: средства производства и предмета личного потребления для прожи­вания, отдыха, культурного досуга и т.п. С объектами недвижимости тесно связано экономическое и правовое регулирование государством различных сфер жизни общества и материального производства.

В Российской Федерации, как и во многих, промышленно развитых странах мира (США, Англия и др.), установлено: когда частная собственность препятствует реализации общественных интересов, она подвергается постоян­ным или временным ограничениям.

Не могут государственные и муниципальные предприятия самостоятельно сдавать в аренду любое недвижимое имущество, закрепленное за ними на праве хозяйственного ведения или оперативного управления. Ограничено и распоряжение недвижимым имуществом в

акционерных обществах - при крупных сделках (25—50% балансовой стоимости активов общества), решение принимает единогласно Совет директоров или общее собрание

акционеров, а если предмет сделки превышает 50% активов — только общее собрание акционеров (ст. 79 Закона об акционерных обществах).

На становление рынка, безусловно, оказывали влияние общие для всей экономики факторы:

- политическая нестабильность;

- экономическая и социальная нестабильность;

- неуверенность в будущем у значительной части населения;

- сверхвысокие темпы инфляции в период становления рынка;

- резкая дифференциация в доходах;

- неразвитость и нестабильность финансовой системы;

- недостаток денежных ресурсов в структуре оборотных средств предприятий и т.д. [2]

Рынок недвижимости представляет собой совокупность следующих структурных элементов:

1. Объектов недвижимости;
2. Экономических субъектов, оперирующих на рынке;
3. Процессов функционирования рынка;
4. Инфраструктуры рынка

Экономическими субъектами рынка недвижимости являются:

1. Продавцы (арендодатели). В качестве продавца (арендодателя) может выступать любое юридическое или физическое лицо, имеющее право собственности на объект, в том числе государство в лице своих специализированных органов управления собственностью;
2. Покупатели (арендаторы). В качестве покупателя (арендатора) может выступать юридическое или физическое лицо или орган государственного управления, имеющий право на данную операцию по закону (имеются в виду ограничения на деятельность нерезидентов, иностранных граждан, а также на коммерческую деятельность государственных органов);
3. Профессиональные участники рынка недвижимости. Состав профессиональных участников РН определяется перечнем процессов, протекающих на рынке с участием государства, и перечнем видов деятельности коммерческих структур.

Различают следующих профессиональных участников:

институциональные и неинституциональные участники рынка недвижимости.

Институциональные участники рынка недвижимости - субъекты, представляющие интересы государства и действующим от его имени. Относят организации следующего профиля:

1. Организации, регулирующие градостроительное развитие, землеустройство и землепользование;
2. Федеральные территориальные земельные органы, занимающиеся инвентаризацией земли, созданием земельного кадастра, зонированием территорий, оформлением землеотвода;
3. Федеральные и территориальные органы архитектуры и градостроительства, занимающиеся утверждением и согласованием градостроительных планов застройки территорий и поселений, созданием градостроительного кадастра, выдаче разрешений на строительство;
4. Органы экспертизы градостроительной и проектной документации, занимающиеся утверждением и согласованием архитектурных и строительных проектов;
5. Органы, ведающие инвентаризацией и учетом строений;
6. Органы технической, пожарной и иной инспекции, занимающиеся надзором за строительством и эксплуатацией зданий и сооружений;
7. Проектировщики, строители, специалисты по технической эксплуатации, финансируемые из бюджета;
8. Органы-регистраторы прав на недвижимость и сделок с ними;
9. Государственные нотариусы.

Неинституциональные участники рынка недвижимости - субъекты, работающие на коммерческой основе. Относят организации следующего профиля:

1. Брокеры - организации оказывающие услуги продавцам и покупателям при совершении сделок с недвижимостью;
2. Оценщики недвижимости - организации оказывающие услуги собственникам, инвесторам, продавцам, покупателям по независимой оценке стоимости объектов;
3. Финансисты (банкиры) – организации занимающиеся финансированием операций на рынке недвижимости, в том числе ипотечным кредитованием;
4. Девелоперы - организации занимающиеся созданием и развитием объектов недвижимости, в том числе организацией и финансированием инвестиционного проекта, проектированием и строительством, продажей объекта полностью или по частям либо сдачей в аренду (самостоятельно или с привлечением ранее перечисленных участников в качестве подрядчиков и соинвесторов);
5. Редевелоперы организации занимающиеся развитием и преобразованием (вторичной застройкой) территорий;
6. Управляющие недвижимостью организации, занимающиеся финансовым управлением и технической эксплуатацией объекта;
7. Проектировщики и строители - организации, работающие на коммерческой основе; юристы, занимающиеся юридическим сопровождением операций на рынке недвижимости;
8. Страховщики - организации занимающиеся страхованием объектов, сделок, профессиональной ответственности;
9. Участники фондового рынка недвижимости организации, занимающиеся созданием и оборотом ценных бумаг, обеспеченных недвижимостью (жилищные облигации, пул закладных при ипотечном кредитовании);
10. Аналитики - организации занимающиеся исследованием рынка недвижимости и подготовкой информации для принятия стратегических решений по его развитию;
11. Финансовые аналитики - организации, занимающиеся финансовым анализом инвестиционных проектов;
12. Маркетологи – организации специалисты по связям с общественностью и рекламе, занимающиеся продвижением объектов и услуг на рынке;
13. Информационно-аналитические издания и другие СМИ-организации, специализирующиеся на тематике рынка недвижимости;
14. Специалисты по информационным технологиям - организации, обслуживающие РН;
15. Специалисты в области обучения и повышения квалификации персонала;
16. Сотрудники и члены национальных и международных профессиональных объединений рынка недвижимости.

Рассмотрим подробнее деятельность некоторых участников рынка.

Строительные организации (продавцы) существуют в относительно небольшом количестве, так как строительство требует больших капиталовложений и имеет достаточно длительный срок окупаемости. Данные организации строят новое жилье, нежилые объекты и

продают объекты недвижимости либо сами, либо привлекая посредников-продавцов, оплачивая их услуги.

Риэлтор - это лицо, которое занимается предпринимательской деятельностью на рынке недвижимости, осуществляя различные сделки с недвижимым имуществом и правами на него. Эта деятельность может осуществляться юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями. Риэлтерские фирмы продают не саму недвижимость, последняя не является их собственностью, а свои услуги. Основной источник доходов – получение комиссионных за услуги, оказываемые продавцам или покупателям недвижимости. Риэлтерская деятельность подлежит обязательному лицензированию.

Оценщики. Процедура оценки предшествует принятию любого решения, связанного с недвижимостью. Оценка представляет обоснованное мнение независимой стороны о рыночной стоимости недвижимости.

Существует несколько случаев, когда необходимо обращение к услугам оценщика:

- оценка по заказу продавца перед выставлением недвижимости на продажу;

-оценка по заказу потенциального покупателя перед заключением сделки;

- оценка перед реконструкцией недвижимости на предмет прироста дохода от эксплуатации и ее рыночной стоимости в зависимости от затрат на преобразование объекта;

- оценка инвестиционного проекта;

- оценка при получении кредита под залог недвижимости, при внесении недвижимости в качестве доли в уставный капитал нового предприятия;

- оценка для определения стартовой цены объекта недвижимости на аукционах. [3]

# 2. Анализ и оценка рынка недвижимости

Покупателей коммерческой недвижимости интересует одна простая вещь - доход от использования данного объекта. Доход есть выраженное в деньгах отдача имущества. При этом следует учитывать, что: чем выше размер дохода, тем лучше; чем выше надежность получения дохода, тем лучше; чем дольше вы получаете доход, тем лучше.

Следовательно, для определения стоимости недвижимости оценщик должен принять во внимание размер, риск и период, связанный с получением дохода от использования данного имущества.

Понятие стоимости трудно поддается четкому определению и имеет множество интерпретаций. Стоимость недвижимости создают 4 фундаментальных фактора, действующих на рынке: спрос на недвижимость со стороны платежеспособных покупателей; полезность; ограниченность предложения; отчуждаемость объектов недвижимости.

Факторы, влияющие на стоимость недвижимости.

Спрос – это количество данного товара или услуг, находящее на рынке платежеспособных покупателей. Самый большой потенциальный спрос - на рынке жилья.

Полезность - способность имущества удовлетворять некоторые потребности человека. Полезность побуждает желание приобрести определенную вещь. Полезность жилья - комфортность проживания. Для инвестора, действующего на рынке недвижимости, наибольшей полезностью будет обладать земельный участок без ограничений на использование и застройку.

Дефицитность - ограниченность предложения. Как правило, при увеличении предложения определенного товара цены на данный товар начинают падать, при уменьшении предложения - расти.

Возможность отчуждаемости объектов - это возможность передачи имущественных прав, что позволяет недвижимости переходить из рук в руки (от продавца к покупателю).

Таким образом, стоимость не является характеристикой, которая сама по себе присуща недвижимости: наличие стоимости зависит от желания людей, необходимо наличие покупательной способности, полезности и относительной дефицитности.

Основные принципы оценки недвижимости можно разделить на 4 категории.

Принцип наилучшего и наиболее эффективного использования (ННЭИ) основан на определении стоимости недвижимости в случае использования объекта наилучшим, наиболее эффективным образом, даже если текущее использование объекта другое.

Наиболее вероятное и рентабельное на момент оценки использование объекта обеспечивает самую высокую текущую стоимость недвижимости.

На стоимость объектов недвижимости влияет значительное количество экономических факторов. Принципы оценки недвижимого имущества позволяют учесть наиболее значимые.

Для варианта ННЭИ оцениваемого объекта существует несколько ограничений:

- максимальная эффективность;

- финансовая обоснованность;

- физическая осуществимость;

- соответствие законодательству.

Максимальная эффективность определяется дисконтированием будущих доходов альтернативных вариантов использования с учетом риска инвестиций.

Под финансовой обоснованностью понимается обоснование целесообразности финансирования инвестиционного проекта, отражающей способность этого объекта обеспечить доход, достаточный для возмещения расходов инвесторов и получения ожидаемого дохода на вложенный капитал.

Обоснование технологической и физической осуществимости варианта ННЭИ основано на анализе соотношения качества, затрат и сроков реализации проекта, вероятности стихийных бедствий, доступности транспорта, возможности подключения к коммунальным удобствам. Для установления соответствия варианта использования законодательству необходим анализ строительных и экологических нормативов: ограничение этажности, запрет на строительство в данном месте, зонирование, перспективы развития города и района, негативные настроения местного населения, пожаробезопасность и др.

Принцип ННЭИ важен при анализе земельного участка. В случае отличия текущего использования земли от наилучшего и наиболее эффективного, стоимость пустующего земельного участка может превышать стоимость имеющихся на нем улучшений, и может быть принято решение об их сносе с целью использования участка оптимальным образом. Например, участок с индивидуальным домом в районе коммерческой застройки желательно отдать под такую застройку.

Если текущее использование земельного участка отлично от наилучшего варианта использования, но стоимость имеющихся на нем зданий и сооружений превышает его стоимость, то текущее использование будет продолжаться до тех пор, пока стоимость земли при условии ее наилучшего использования не превысит стоимость имущества при текущем использовании.[4]

Результаты анализа лучшего и наиболее эффективного использования учитываются при определении стоимости недвижимости, при выборе варианта строительства и реконструкции, при анализе инвестиционных проектов.

Принцип вклада основан на измерении стоимости каждого элемента, вносимой им в общую стоимость объекта. Учитывается влияние, как присутствия вклада (элемента), так и его отсутствия на изменение стоимости объекта недвижимости.

При анализе инвестиционных проектов и оценке стоимости недвижимости необходимо учесть возможность произвести улучшения, которые повлекут увеличение стоимости объекта. При этом получаемый в результате дополнительных улучшений доход должен превышать объем инвестированных средств, направленных на создание этих улучшений.

Принцип предельной продуктивности заключается в том, что последовательное внесение улучшений будет сопровождаться ростом стоимости объекта, превышающим затраты на их создание, до достижения точки максимальной продуктивности, после чего затраты по созданию дополнительных улучшений не будут полностью компенсированы увеличением стоимости объекта.

Например, обновление интерьера кафе привлечет дополнительных посетителей, что повысит доход от объекта. Последующий еще более качественный дорогой ремонт этого помещения, находящегося в хорошем состоянии, может не повлиять на рост доходов. Следовательно, затраты на второй ремонт не будут компенсированы.

Таким образом, принцип предельной продуктивности основан на соотношении затрат на дополнительные улучшения с ростом стоимости объекта и увеличением доходов от него в результате проведенных мероприятий. Увеличение объема инвестиций в развитие

производства будет сопровождаться увеличением прироста прибыли только до определенного момента, после чего темп прироста прибыли начнет снижаться.

Принцип сбалансированности основан на том, что чем более гармоничны и сбалансированы элементы объекта, тем выше его стоимость на рынке. Например: жилой дом с хорошей планировкой, с продуманной системой коммуникаций имеет большую стоимость, чем объект, элементы которого менее сбалансированы; стоимость ресторана с просторным залом будет выше стоимости аналогичного ресторана, в котором для приема посетителей оборудовано узкое вытянутое помещение.

В соответствии с принципом сбалансированности следует также учитывать количество гостиниц, ресторанов, предприятий торговли в одном и том же районе.

Сбалансированность элементов объекта определяется на основе требований рынка. Несбалансированность сроков и объемов инвестирования со сроками строительства может привести к «замораживанию» средств или, при их нехватке, к «замораживанию» строительства. Недостаточность улучшений или перегруженность земли может привести к уменьшению ее стоимости.

Принцип полезности основан на том, что объект недвижимости наряду с большей полезностью для пользователя обладает и большей стоимостью на рынке. Так, цены продаж квартир в кирпичных домах выше, чем в панельных, так как в них выше звуко- и теплоизоляция, а стены «дышат». Полезность недвижимости, предназначенной для получения дохода, выражается в виде потока доходов. Доходы могут быть получены в результате использования объекта под магазин, склад, автостоянку и т.п.

Принцип замещения гласил, что осведомленный покупатель в условиях открытого рынка не заплатит за объект недвижимости больше, чем за объект подобной полезности, доходности или чем затраты на возведение аналогичного объекта в приемлемые сроки. Если на рынке имеется несколько объектов недвижимости одинаковой для потребителя полезности, то самым большим спросом будут пользоваться объекты, имеющие самую низкую цену.

У покупателя есть варианты выбора, и поэтому на стоимость конкретного объекта повлияет наличие предложения аналогов или величина стоимости их создания в приемлемые сроки. На выбор инвестора повлияет стоимость предлагаемых на рынке объектов аналогичной доходности, которые являются альтернативной возможностью для инвестирования. Например, вместо трех дешевых автостоянок в малонаселенном районе предприниматель может приобрести одну дорогую автостоянку в центральной части города для получения аналогичной отдачи на инвестиции.

Принцип ожидания основан на том, что на стоимость недвижимости влияют ожидаемые будущие преимущества от владения объектом. Ожидания, связанные с недвижимостью, приносящей доход, выражаются в получении ожидаемой доходности инвестиций за счет потоков дохода от использования и будущей перепродажи объекта. Ожидание будущих выгод выражается в денежной форме, при этом поправка к текущей стоимости объекта может носить как положительный, так и отрицательный характер. Экономический спад, недостаточная охрана порядка и сложившееся негативное общественное мнение могут привести потенциальных покупателей к отказу от приобретения недвижимости в данном районе. Ожидаемое строительство станции метро повышает стоимость прилегающих жилых зданий без их физических изменений.

Итак, данный принцип основан на привлекательности будущих преимуществ от владения объектом недвижимости: чем больше положительных ожиданий, тем выше стоимость недвижимой собственности.

Принцип внешнего воздействия основан на учете изменения стоимости недвижимости, вызванного влиянием изменяющихся факторов внешней среды.

Основные внешние факторы, влияющие на стоимость недвижимости:

-экономические: уровень доходов населения и бизнеса, близость к центрам промышленной и деловой активности, доступность финансовых ресурсов, уровень ставок арендной платы, стоимость строительно-монтажных работ и строительных материалов, тарифы на коммунальные услуги;

- политические: состояние и тенденции изменения законодательства;

- социальные: изменение численности населения, плотности, образовательного уровня

- административные: ставки налогов и зональные ограничения;

-экологические: подверженность района месторасположения недвижимости засухам и затоплениям, ухудшение или улучшение экологической обстановки.

Принцип изменений основан на учете изменений, соответствующих циклам жизни, которые присущи как конкретным объектам и рынкам недвижимости, так и городам, и обществу в целом. Различают четыре цикла жизни:

1. Рост – период увеличения доходов населения и доходов от объекта недвижимости, быстрое развитие отрасли, города;

2. Стабильность – период равновесия, который характеризуется отсутствием видимого изменения уровня доходов или убытков;

3. Упадок - период социальной нестабильности и уменьшения спроса на недвижимость, спад производства;

4. Обновление - период обновления и возрождения рыночного спроса, формирование района

Цикл, в котором находится индивидуальный объект, район или общество в целом, должен быть учтен оценщиком в процессе оценки.

Принцип конкуренции основан на том, что рыночные цены устанавливаются на определенном уровне с учетом конкуренции.

Принцип спроса и предложения основан на определении стоимости объекта соотношением спроса и предложения на рынке недвижимости.

На спрос и предложение воздействуют такие факторы, как уровень доходов, изменение численности и вкусов населения, величина налогов, доступность финансовых ресурсов, величина кредитной ставки и др.

Принцип соответствия основан на том, что объект недвижимости достигает максимальной стоимости в окружении совместимых гармонирующих объектов при совместимом характере землепользования. Использование земельного участка должно отвечать существующим стандартам района, в котором находится недвижимость. Новое строительство должно быть выдержано в преобладающем стиле.

Однородность объектов в районе поддерживает их стоимость на определенном уровне. Например, наличие по соседству с дорогими жилыми зданиями старых индивидуальных домов приведет к уменьшению цены элитной недвижимости.

В целом, применение принципов оценки недвижимости позволяет учесть наиболее значимые факторы, влияющие на ее стоимость, и помогает максимально приблизить получаемые результаты к реальной экономической действительности.[5]

В работе применяется методика оценки недвижимости, разработанная Центром информационных инноваций «ООО БК-Аркадия». Сущность данной методики сводится к поэтапной процедуре расчета стоимости объектов недвижимости:

1этап. Определение задачи оценки недвижимости

Оценка недвижимости - это определение стоимости недвижимости в соответствии с поставленной целью, процедурой оценки и требованиями этики оценщика.

Определение цели оценки недвижимости изначально является основой для выбора методик оценки и, соответственно, оказывает значительное влияние на результат оценки. В дальнейшем происходит определение вида стоимости, который необходимо в соответствии с поставленной целью.

В рыночных условиях выделяют различные виды стоимости недвижимости:

* рыночная - это наиболее вероятная цена продажи объекта на конкурентном и открытом рынке при осознанных и рациональных действиях в своих интересах покупателя и
* продавца, которые хорошо информированы и не испытывают давления чрезвычайных обстоятельств;
* потребительская (в использовании) - это стоимость недвижимости для специфического потребителя, максимальная сумма, которую можно получить от продолжения владения и последующей продажи имущества;
* инвестиционная - это стоимость оцениваемого объекта для специфического инвестора; прирост рыночной стоимости объекта недвижимости в результате инвестирования;
* страховая - рыночная стоимость объекта, определяемая для целей страхования; обычно это стоимость замещения или восстановительная стоимость;
* замещения – это стоимость нового объекта недвижимости с идентичными функциональными свойствами, но с использованием современных материалов, конструкция и оборудования;
* восстановительная - это стоимость воспроизводства объекта недвижимости, т.е. сумма издержек на строительство точной копии оцениваемого объекта;
* залоговая - рассчитывается на основе рыночной стоимости для кредитования;
* ликвидационная - это стоимость при вынужденной продаже; она идентична рыночной стоимости, но ограничена сроками проведения оценки, маркетинговых исследований и продвижения на рынок, которые необходимы для получения наилучшей цены;
* для налогообложения - стоимость объекта оценки, определяемая для исчисления налоговой базы и рассчитываемая в соответствии с положениями нормативных правовых актов - это рыночная или восстановительная стоимость в зависимости от объекта недвижимости; в России используется инвентаризационная стоимость, базирующаяся на восстановительной;
* утилизационная - стоимость объекта оценки, равная рыночной стоимости материалов, которые он в себя включает, с учетом затрат на утилизацию объекта оценки;
* действующего предприятия - стоимость единого имущественного комплекса, определяемая в соответствии с результатами функционирования сформировавшегося производства; при этом оценка стоимости отдельных объектов предприятия заключается в определении вклада, который вносят эти объекты в качестве составных компонентов действующего предприятия.

Далее происходит выявление предмета оценки - установление имущественных прав, связанных с объектом оценки. Государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним теперь осуществляют вновь созданные учреждения юстиции по

регистрации прав - самостоятельные юридические лица, подотчетные и контролируемые Министерством юстиции РФ.

Факт государственной регистрации возникновения и перехода прав на недвижимое имущество удостоверяется выдачей свидетельства, и на документах, выражающих содержание сделки, делается специальная надпись. Сама процедура регистрации сводится к записям информации о правах на каждый объект недвижимости и его параметрах в Едином государственном реестре.

Устанавливается дата проведения оценки - календарная дата, по состоянию на которую определяется стоимость объекта оценки.

Формулируются ограничивающие условия - заявления в отчете, описывающие препятствия или обстоятельства, которые влияют на оценку стоимости имущества

2 этап. Составление плана и договора на проведение оценки недвижимости

Определяются источники информации, методы оценки недвижимости и затем составляется план работы.

Суммируются затраты на проведение оценки недвижимости и оговаривается денежное вознаграждение за проведение оценки недвижимости.

Составляется договор на оценку недвижимости.

3 этап. Сбор и анализ информации об объекте недвижимости

Сбор и обработка следующей информации и документации:

* правоустанавливающих документов, сведений об обременении объекта оценки правами иных лиц;
* данных бухгалтерского учета и отчетности, относящихся к объекту оценки;
* информации о технических и эксплуатационных характеристиках объекта оценки;
* информации, необходимой для установления количественных и качественных характеристик объекта оценки с целью определения его стоимости, а также другой

информации, связанной с объектом оценки.

Анализ рынка, к которому относится объект оценки, текущей конъюнктуры и тенденций, а также выбор аналогов объекта оценки и его обоснование.

Осмотр объекта и прилегающей территории, описание юридического статуса объекта недвижимости, физических и экономических характеристик, месторасположение.

Анализ и обработка информации

4 этап. Анализ лучшего и наиболее эффективного использования недвижимости

Анализ наилучшего и наиболее эффективного использования как уже застроенного, так и предположительного вакантного земельного участка.

Правовая обоснованность выбранного варианта использования, физическая осуществимость и финансовая целесообразность.

Определение наивысшей стоимости недвижимости.

5 этап. Расчёт оценочной стоимости объекта недвижимости на основе трёх подходов

Оценка стоимости на основе доходного подхода Доходный подход основан на том, что стоимость недвижимости, в которую вложен капитал, должна соответствовать текущей оценке качества и количества дохода, который эта недвижимость способна принести.

Капитализация дохода - это процесс, определяющий взаимосвязь будущего дохода и текущей стоимости объекта.

Базовая формула доходного подхода:

С = ЧД/К или V = I/R, (1)

где С (V) - стоимость недвижимости;

ЧД (I) - ожидаемый доход от оцениваемой недвижимости. Под доходом обычно подразумевается чистый операционный доход, который способна приносить недвижимость за период:

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

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

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

Ставка дисконтирования - норма сложного процента, которая применяется при пересчете в определенный момент времени стоимости денежных потоков, возникающих в результате использования имущества.

Этапы доходного подхода:

Расчет валового дохода от использования объекта на основе анализа текущих ставок и тарифов на рынке аренды для сравнимых объектов.[6]

Оценка потерь от неполной загрузки (сдачи в аренду) и не взысканных арендных платежей производится на основе анализа рынка, характера его динамики применительно к оцениваемой недвижимости. Рассчитанная таким образом величина вычитается из валового дохода, а итоговый показатель является действительным валовым доходом.

Расчет расходов, связанных с объектом оценки:

- операционных (эксплуатационных) - издержки по эксплуатации объекта;

* фиксированных - затраты на обслуживание кредиторской задолженности (процентов по кредитам, амортизационных отчислений, налогов платежей и т.д.);
* резервы - издержки на покупку (замену) принадлежностей для объекта недвижимости.

Определение величины чистого дохода от продажи объекта. Доходный подход оценивает стоимость недвижимости в данный момент как текущую стоимость будущих денежных потоков, т.е. отражает:

* качество и количество дохода, который объект недвижимости может принести в течение своего срока службы;
* риски, характерные как для оцениваемого объекта, так и для региона.

Доходный подход используется при определении:

* инвестиционной стоимости, поскольку потенциальный инвестор не оплатит за объект большую сумму, чем текущая стоимость будущих доходов от этого объекта:
* рыночной стоимости.

Оценка стоимости недвижимости на основе сравнительного подхода.

Сравнительный подход к оценке - это совокупность методов оценки стоимости, основанных на сравнении объекта недвижимости с его аналогами, в отношении которых имеется информация о ценах сделок с ними.

Условия применения сравнительного подхода для оценки недвижимости:

Объект не должен быть уникальным.

Информация должна быть исчерпывающей, включающей условия совершения сделок.

Факторы, влияющие на стоимость сравниваемых аналогов оцениваемой недвижимости, должны быть сопоставимы.

Сравнительный подход базируется на принципах:

* замещения;
* сбалансированности;

• спроса и предложения.

Этапы сравнительного подхода для оценки недвижимости:

Изучение рынка - проводится анализ состояния и тенденций рынка и особенно того сегмента, к которому принадлежит оцениваемый объект; выявляются объекты недвижимости, наиболее сопоставимые с оцениваемым, проданные сравнительно недавно.

Сбор и проверка достоверности информации о предлагаемых на продажу или недавно проданных аналогах объекта оценки недвижимости; сравнение объектов-аналогов с оцениваемым объектом.

Корректировка цен продаж выбранных аналогов в соответствии с отличиями от объекта оценки.

Установление стоимости объекта оценки недвижимости путем согласования скорректированных цен объектов-аналогов.

Сопоставимые объекты должны относиться к одному сегменту и сделки с ними осуществляться на типичных для данного сегмента условиях:

1. Срок экспозиции. Срок экспозиции - время, которое объект находится на рынке;
2. Независимости субъектов сделки. Под независимостью подразумевается то, что сделки заключаются не по рыночной цене, если продавец и покупатель:
3. Находятся в родственных отношениях; Являются представителями холдинга и независимой дочерней компании;
4. Имеют иную взаимозависимость и взаимозаинтересованность;
5. Сделки осуществляются с объектами, отягощенными залогом или иными обязательствами;
6. Занимаются продажей объектов недвижимости умерших лиц и т.д.;
7. Инвестиционной мотивации, которая определяется:
8. Аналогичными мотивами инвесторов;
9. Аналогичным наилучшим и наиболее эффективным использованием объектов;
10. Степенью износа здания.

Основные критерии выбора объектов-аналогов при оценке недвижимости:

• Права собственности на недвижимость. Корректировка на права собственности представляет собой разницу между рыночной и договорной арендной платы, так как полное право собственности определяется при рыночной арендной плате и доступном текущем финансированием.

* Условия финансирования сделки. При нетипичных условиях финансирования сделки необходим тщательный анализ, в результате которого вносится поправка;
* Условия продажи и время продажи;
* Местоположение;
* Физические характеристики;
* Для определения итоговой стоимости оцениваемой недвижимости необходима корректировка сопоставимых продаж. Расчет и внесение корректировок производится на основе логического анализа предыдущих расчетов с учетом значимости каждого показателя.
* Наиболее важным является точное определение поправочных коэффициентов.

Процентные поправки вносятся путем умножения цены продажи объекта-аналога или его единицы сравнения на коэффициент, отражающий степень различий в характеристиках объекта-аналога и оцениваемого объекта. Если оцениваемый объект лучше сопоставимого аналога, то к цене последнего вносится повышающий коэффициент, если хуже - понижающий.

Стоимостные поправки:

а) абсолютные поправки, вносимые к единице сравнения, изменяют цену проданного объекта-аналога на определенную сумму, в которую оценивается различие в характеристиках объекта-аналога и оцениваемого объекта. Положительная поправка вносится, если оцениваемый объект лучше сопоставимого аналога, отрицательная, если хуже;

б) денежные поправки, вносимые к цене проданного объекта-аналога в целом, изменяют ее на определенную сумму, в которую оцениваются различия в характеристиках.

Кумулятивные процентные поправки определяются путем перемножения всех индивидуальных процентных поправок.

Поправка в форме общей группировки используется обычно на развитом рынке недвижимости, гд*е* имеется большое число продаж.

Совокупная корректировка производится в рамках выделенной группы сопоставимых объектов.

Последовательность внесения поправок:

* поправка на условия финансирования;
* поправка на особые условия продаж;
* поправка на время продажи;
* поправка на местоположение;
* поправка на физические характеристики.

Преимущества сравнительного подхода при оценке недвижимости:

1. В итоговой стоимости отражается мнение типичных продавцов и покупателей;
2. В ценах продаж отражается изменение финансовых условий и инфляция;
3. Статически обоснован;
4. Вносятся корректировки на отличия сравниваемых объектов;
5. Достаточно прост в применении и дает надежные результаты;

Недостатки сравнительного подхода при оценке недвижимости:

1. Различия продаж;
2. Сложность сбора информации о практических ценах продаж;
3. Проблематичность сбора информации о специфических условиях сделки;
4. Зависимость от активности рынка;
5. Зависимость от стабильности рынка;
6. Сложность согласования данных о существенно различающихся продажах. .[7]

Затратный подход - это совокупность методов оценки, основанных на определении затрат, необходимых для восстановления либо замещения объекта опенки с учетом накопленного

износа. Базируется на предположении, что покупатель не заплатит за готовый объект больше, чем за создание объекта аналогичной полезности.

Информация, необходимая для применения затратного подхода:

* уровень заработной платы;
* величина накладных расходов;
* затраты на оборудование;
* нормы прибыли строителей в данном регионе;
* рыночные цены на строительные материалы.

Этапы затратного подхода:

Расчет стоимости земельного участка с учетом наиболее эффективного использования (Сз).

Расчет стоимости замещения или восстановительной стоимости (Свс или Сзам).

Расчет накопленного износа (всех видов) (Сизн):

- физический износ – износ, связанный со снижением работоспособности объекта в результате естественного физического старения и влияния внешних неблагоприятных факторов;

- функциональный износ - износ из-за несоответствия современным требованиям, предъявляемым к подобным объектам.

- внешний износ – износ в результате изменения внешних экономических факторов.

Расчет стоимости объекта с учетом накопленного износа

Сон=Свс-Сизн (2)

Определение итоговой стоимости недвижимости:

Сит= Сз+Сон (3)

Преимущества затратного подхода:

При оценке новых объектов затратный подход является наиболее надежным. Данный подход является целесообразным или единственно возможным в следующих случаях:

1. Технико-экономический анализ стоимости нового строительства;
2. Обоснование необходимости обновления действующего объекта;
3. Оценка зданий специального назначения;
4. При оценке объектов в "пассивных" секторах рынка;
5. Анализ эффективности использования земли;
6. Решение задач страхования объекта;
7. Решение задач налогообложения;
8. При согласовании стоимостей объекта недвижимости, полученных другими методами.

Недостатки затратного подхода:

1. Затраты не всегда эквивалентны рыночной стоимости;
2. Попытки достижения более точного результата оценки сопровождаются быстрым ростом

затрат труда;

1. Несоответствие затрат на приобретение оцениваемого объекта недвижимости затратам на новое строительство точно такого же объекта, т.к. в процессе оценки из стоимости строительства вычитается накопленный износ;
2. Проблематичность расчета стоимости воспроизводства старых строений;
3. Сложность определения величины накопленного износа старых строений и сооружений;
4. Отдельная оценка земельного участка от строений;
5. Проблематичность оценки земельных участков в России.

6 этап. Согласование полученных результатов и выведение итоговой величины стоимости объекта недвижимости.

Как правило, один из подходов считается базовым, два других необходимы для корректировки получаемых результатов. При этом учитывается значимость и применимость каждого подхода в конкретной ситуации. Итоговая величина стоимости объекта оценки, указанная в отчете об оценке, может быть признана рекомендуемой для целей оценки, если с даты составления отчета об оценке до даты совершения сделки с объектом оценки прошло не более 6 месяцев.

Итоговая величина стоимости имущества выводится на основании сравнения результатов применения различных подходов к оценке. Метод анализа иерархии (МАИ) применяется для согласования результатов, полученных с использованием различных подходов и методов оценки.

1. Первым шагом МАИ является структурирование проблемы, согласование результатов в виде иерархии. В наиболее простом виде иерархия строится с вершины, представляющей цель проблемы через промежуточные уровни, обычно являющиеся критерием сравнения к самому нижнему уровню, который в общем случае является набором альтернатив.

2. После иерархического воспроизведения проблемы строится матрица сравнения критериев и рассчитывается значение приоритетов критериев. Элемент матрицы – aij – представляет собой интенсивность элемента иерархии i относительно иерархии j.

Интенсивность проявления обычно оценивается по шкале интенсивности в балльных оценках от 1 до 9:

I - равная важность;

3 - умеренное превосходство одного над другим;

5 - существенное превосходство;

7 - значительное превосходство;

9 - очень сильное превосходство;

2,4,6,8 - промежуточные значения.

Если при сравнении элементов иерархии ij получается aij = 5, то aji = 1/5.

Сравниваются результаты, получившиеся на нижнем уровне, т.е. набор альтернатив между собой и по каждому выбранному критерию отдельно.

Определяется итоговое значение веса каждой альтернативы путем умножения локальных приоритетов на приоритет соответствия критерия на вышестоящем уровне и дальнейшем суммировании по каждому элементу соответствии с критерием, на который воздействует элемент.

Итоговая согласованная стоимость

**А**

**Б**

**В**

**Г**

Доходный подход

Затратный подход

Сравнительный подход

Рисунок 1 - Согласование результатов оценки недвижимости

Структурирование по иерархии:

А - возможность отразить действительные намерения покупателя и продавца.

Б - тип, качество, обширность данных, на основе которых проводился анализ.

В - способность параметров, используемых методов учитывать конъюнктурные колебания.

Г - способность методов учитывать специфические методы оценки объекта, влияющие на сто стоимость (размер, местоположение и т.д.).

Строится матрица согласования и рассчитывается значения критериев (таблица 1).

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Таблица 1 - Матрица согласования и расчета значений критериев | | | | | |  |
| Матрица  согласования  критериев | А | Б | В | Г | Расчет | Вес критерия |
| А |  |  |  |  |  |  |
| Б |  |  |  |  |  |  |
| В |  |  |  |  |  |  |
| Г |  |  |  |  |  |  |
| Сумма |  |  |  |  |  |  |

Затем проводится сравнение результатов на нижнем уровне по каждому критерию (таблица 2)

Таблица 2 - Сравнение результатов на нижнем уровне по каждому критерию

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Оценка результатов по критерию А | Доходный  метод | Затратный метод | Сравнительный  метод | Расчет | Вес критерия |
| Доходный метод |  |  |  |  |  |
| Затратный метод |  |  |  |  |  |
| Сравнительный метод |  |  |  |  |  |
| Сумма |  |  |  |  |  |

После проведения оценки по каждому критерию (А, Б, В, Г) рассчитывается итоговое значение весов каждого метода. Итоги объединяются в таблице (таблица 3).

Таблица 3 - Итоговое значение весов каждого метода

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Матрица согласования результатов | А | Б | В | Г | Расчет | Вес критерия |
| Доходный метод Хд |  |  |  |  |  |  |
| Затратный метод Хз |  |  |  |  |  |  |
| Сравнительный метод Хс |  |  |  |  |  |  |
| Сумма |  |  |  |  |  |  |

Последним шагом согласования цены объекта недвижимости является

расчет стоимости по формуле:

С= (ДС\*Хд) 4 (ЗС\*Хз) + (СС\*Хс), (4)

Где ДС - стоимость объекта недвижимости, полученная методом

доходного подхода;

ЗС - стоимость объекта недвижимости, полученная методом затратного подхода;

СС - стоимость объекта недвижимости, полученная методом сравнительного подхода;

Хд, Хз, Хс - вес каждого подхода.

Таким образом, в результате использования трех подходов к оценке объекта недвижимости и согласования полученных результатов получают стоимость оцениваемого объекта, которая и будет представлена в отчете об оценке.

Вывод итоговой величины стоимости должен сопровождаться учетом допущений и ограничивающих условий, обусловленных полнотой и достоверностью использованной информации.

7 этап. Составление отчёта об оценке

Подготовка документа, содержащего обоснование мнения оценщика о стоимости имущества.[8]

# 4. Ипотечное кредитование

**Ипотека** – это залог недвижимости для обеспечения обязательств перед кредитором. При **ипотечном кредитовании** заемщик получает кредит на покупку недвижимости или другие цели. Его обязательством перед кредитором является погашение кредита, а обеспечивает исполнение этого обязательства залог недвижимости. При этом покупать и закладывать

можно не только жилье, но и другие объекты недвижимости - землю, автомобиль, яхту и т.д. Недвижимость, приобретенная с помощью ипотеки, является собственностью заемщика кредита с момента приобретения. Термин ипотека **в России** обычно применяется в связи с решением жилищных проблем.

Самый распространенный вариант использования **ипотеки в России** - это покупка квартиры в кредит. Закладывается при этом, как правило, вновь покупаемое жилье, хотя можно заложить и уже имеющуюся в собственности квартиру. **Ипотечные кредиты** выдаются банками, и условия кредитования у всех разные. На государственном уровне в **России ипотека** находит поддержку в виде разработанного ипотечного законодательства, а так же специально созданных государством ипотечных агентств.

[Оформление ипотеки](http://www.ipohelp.ru/execution.html) – многоэтапная процедура, включающая сбор документов, прохождение кредитной комиссии банка, поиск подходящего жилья, его оценку и страхование, заключение договора **ипотеки**. На этом нелегком пути может помочь [ипотечный брокер](http://www.ipohelp.ru/brokers.html). Так же может потребоваться помощь агентства недвижимости при [покупке квартиры в кредит](http://www.ipohelp.ru/buyestate.html).[9]

Когда **ипотечный кредит** получен и жилье приобретено, наступает время «расплаты». [Погашение кредита](http://www.ipohelp.ru/payoff.html) может осуществляться как наличными деньгами, так и безналично, либо в строго определенные дни, либо в любой день месяца – эти условия определяются банком-кредитором. Возможность досрочного погашения кредита так же определяется ипотечным банком.

## Преимущества и недостатки ипотеки

Главным преимуществом **ипотеки** является то, что, вместо многолетнего накапливания необходимой суммы на покупку жилья, возникает возможность уже сейчас жить в новой квартире (или доме). При этом жилье, приобретенное по **ипотеке**, сразу является [собственностью](http://www.ipohelp.ru/ownership.html) заемщика **ипотечного кредита**. В новом жилье можно зарегистрироваться заемщику и членам его семьи. Безопасность операции обеспечивается страхованием рисков утраты права собственности на квартиру и ее повреждения, а так же потери заемщиком трудоспособности. Кроме того, у **ипотеки** есть еще ряд «плюсов»: заемщику **ипотечного кредита** предоставляется [имущественный налоговый вычет](http://www.ipohelp.ru/taxprivilege.html), который фактически снижает процентную ставку по **ипотеке** за счет того, что заемщик не будет платить подоходный налог с суммы, потраченной на покупку жилья и с процентов по **ипотеке**; длительный [срок кредитования](http://www.ipohelp.ru/period.html) делает платежи по **ипотеке** не слишком большими и, следовательно, не слишком обременительными. Для определенных категорий лиц приятным сюрпризом может оказаться существование в их регионе [социальной ипотеки](http://www.ipohelp.ru/socialmortgage.html).

Самым существенным недостатком **ипотеки** является так называемая «переплата» за квартиру, которая может достигать 100% и более. «Переплата» по **ипотеке** включает в себя

проценты по **ипотечному кредиту** и ежегодные суммы обязательного страхования. Кроме того, в процессе получения **ипотечного кредита** заемщику приходится нести еще некоторые [дополнительные расходы](http://www.ipohelp.ru/extracharge.html), такие как оплата услуг оценочной компании и нотариуса, плата банку за рассмотрение заявки на кредит, сбор за ведение ссудного счета и т.п. Накладные расходы в совокупности могут достигать 10% [первоначального взноса](http://www.ipohelp.ru/point.html) на приобретение жилья.

Еще один «минус» **ипотеки** - большое количество требований ипотечных банков к заемщикам: документальное подтверждение доходов, наличие регистрации и российского гражданства, определенный стаж работы на одном месте, возможность представить поручителей по кредиту и т.д.

Найти идеальный компромисс между преимуществами и недостатками **ипотеки** каждому предстоит самостоятельно. [10]

Финансовый кризис отрицательно сказался на возможности выбора банка и **ипотечной программы**. Тем не менее, любой желающий решить свои жилищные проблемы с помощью **ипотеки** может подобрать себе достойного партнера.

Сегодня многие заемщики столкнулись с проблемой уменьшения доходов или полной их потерей в связи с сокращением на работе. Серьезно пострадали заемщики, которые брали кредит в иностранной валюте с фиксированной ставкой или с плавающей ставкой в рублях:

сумма ежемесячных платежей выросла почти в два раза. В этих ситуациях платежи по ипотеке становятся непосильными. Что имеет смысл предпринять?

В первую очередь надо обратиться в банк-кредитор. Сегодня крупные банки разрабатывают для своих ипотечных клиентов программы перехода с валютной ипотеки на рублевую, с плавающей ставки на фиксированную.

В индивидуальном порядке банки готовы предоставить отсрочку по ипотечным платежам или другим образом реструктуризировать задолженность хорошего клиента, попавшего в сложную финансовую ситуацию. Как правило, банки не заинтересованы в изъятии и продаже залога. Поэтому они готовы определить новую сумму, которую заемщик мог бы платить с учетом текущего годового дохода, и соответственно, продлить срок кредита или предоставить отсрочку по погашению основного долга, получая какое-то время только проценты по кредиту.

Еще один вариант решения проблемы - это рефинансирование ипотеки в другом банке на более приемлемых условиях. В период кризиса на рынке осталось немного программ по

перекредитованию ипотеки, и условия у них довольно жесткие. Но для кого-то они могут оказаться «спасательным кругом». [11]

Государство предпринимает реальные шаги для помощи ипотечным заемщикам, попавшим в сложную финансовую ситуацию. Воплощать эти шаги в жизнь будет Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), которое представлено практически во всех регионах нашей страны своими региональными операторами и сервисными агентами. Дополнительно создано Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов (АРИЖК), которое так же занимается оказанием помощи заемщикам в период кризиса.

Помощью АИЖК или АРИЖК можно воспользоваться, если выполнены следующие условия:

- Заемщик должен быть гражданином Российской Федерации;

- Для заемщика и членов его семьи жилье, приобретенное на средства ипотечного кредита, должно быть единственным.

- Доход заемщика и его семьи за вычетом ежемесячного платежа по ипотечному кредиту и других обязательных платежей, составляет величину меньше суммы трех прожиточных минимумов на каждого члена семьи заемщика.

- У заемщика (созаемщиков) отсутствуют сбережения и недвижимое имущество, достаточные для исполнения обязательств по ипотечному кредиту в течение 12 месяцев.

- До момента снижения дохода заемщик не допускал просрочки платежей по кредиту сроком более 90 календарных дней.

Кроме требований к самому заемщику и его доходу, АИЖК выдвигает ряд требований к ипотечному жилью:

Общая площадь жилого помещения составляет:

- для одиноко проживающих - не более 50 кв. метров в городе и не более 70 кв. метров на человека в сельской местности;

- для двух человек - не более 35 кв. метров в городе и не более 60 кв. метров на человека в сельской местности;

- для трех человек и более – не более 30 кв. метров в городе и не более 50 кв. метров на человека в сельской местности.

Стоимость одного квадратного метра жилья (по оценке независимого оценщика) не должна превышать более чем на 50% средней рыночной стоимости, определенной Росстатом для каждого субъекта РФ.

И наконец, есть требования к ипотечному договору, который может быть реструктурирован АИЖК:

- Ипотечный кредит был оформлен до 1 июля 2009 года;

- Целью предоставления ипотечного кредита являлось приобретение (строительство) жилья, капитальный ремонт жилья или погашение ранее взятого ипотечного кредита.

Реструктуризация ипотечного кредита с участием АИЖК предполагает изменение графика ежемесячных платежей для заемщика, которое позволит ему осуществлять обслуживание ипотечного кредита, исходя из текущей платежеспособности. То есть в течение периода помощи (максимум 12 месяцев), заемщик будет вносить в счет погашения кредита посильные для себя платежи. По окончании периода помощи возможны два варианта расчетов с кредитором: либо увеличение срока кредитования, либо увеличение размера ежемесячных платежей.

Реструктуризация ипотечного кредита может так же предусматривать изменение валюты, процентной ставки по ипотечному кредиту и освобождение от уплаты штрафных санкций, наложенных после снижения совокупного дохода заемщика и его семьи.

В то же время реструктуризация ни в коем случае не может предусматривать прощение долга заемщика, освобождение заемщика от обязательств по страхованию ипотечного жилья, полное освобождение заемщика от внесения ежемесячных платежей.

Для реструктуризации ипотечного кредита по программе АИЖК заемщик должен подать заявление установленного образца в банк-кредитор, сотрудничающий с Агентством, или непосредственно в АИЖК. Заемщика уведомляют в письменной форме о результатах

рассмотрения его заявления. В случае отказа в реструктуризации, заемщик в праве устранить причины отказа и подать заявление повторно.

Важно знать, что заемщик может воспользоваться процедурой реструктуризации только однажды. Так же и в отношении ипотечного жилья: по каждому объекту возможно проведение реструктуризации кредита только один раз.[12]

Для семей, в которых в 2007-2008 годах родился второй (или третий и последующий) ребенок, а так же для семей, в которых этот ребенок появится в 2009 году, существует еще одна возможность снизить ипотечное бремя – использовать на эти цели материнский капитал.

Использовать средства материнского капитала для платежей по ипотечному кредиту может как сама мать ребенка, так и ее супруг. Возможно, от родителей потребуется гарантийное письмо с обязательством наделить ребенка долей собственности в жилье, на оплату которого тратится материнский капитал, после выплаты ипотечного кредита и снятия с жилья залогового обременения.

Разразившийся в сентябре 2008 года финансовый кризис в первую очередь ударил по ипотеке. Многие банки свернули свои ипотечные программы. Банки, которые продолжают

работать с ипотекой, существенно пересмотрели условия программ: были увеличены ставки и размеры первоначального взноса, ужесточены требования к заемщику, кредитуются только объекты вторичного рынка недвижимости и т.д. [13]

Получить ипотечный кредит теперь стало довольно сложной задачей. Если есть накопления на первоначальный взнос, уверенность в долгосрочной стабильности доходов и размер доходов достаточен для современной российской ипотеки, то можно подобрать программу кредитования в нашем разделе «выбор программы» или попробовать подать заявку на кредит и рассмотреть предложения, которые сделают ипотечные банки и брокеры.

В противном случае, остается ждать. Обнадеживающим является тот факт, что государство намерено поддержать ипотечные банки. Планируется создать внутренний рынок рефинансирования ипотечных займов, что позволит банкам разрешить кризис ликвидности, и возможно, приведет к возрождению ипотеки как инструмента решения жилищных проблем граждан.

Ипотеку в Челябинске и Челябинской области представляют 19 ипотечных банков, которые предлагают заемщикам 104 ипотечные программы для приобретения жилья в кредит, как на первичном, так и на вторичном рынках недвижимости. Ставки по ипотеке в Челябинске и Челябинской области находятся в диапазоне от 11.60 до 29.05 % годовых по рублевым кредитам и 8.03 - 21.00 % годовых по валютным кредитам. Минимальный первоначальный взнос по ипотеке в Челябинске составляет 10 %. Срок ипотечного кредитования в Челябинске

может достигать 50 лет. Ипотека в Челябинске - это не только кредит на жилье. Ипотечные банки предлагают так же нецелевые кредиты под залог недвижимости, которая имеется в собственности заемщика. Перечень ипотечных программ в Челябинске и Челябинской области представлен в Приложении А [14]

# 4. Особенности управления рынка недвижимости

Управление недвижимостью – это деятельность, осуществляемая на свой риск, и направленная на извлечение прибыли (от своего имени или по поручению собственника) от реализации полномочий владения, пользования и распоряжения недвижимостью.

Управление недвижимостью осуществляется в трех направлениях:

1. Экономическом - управление доходами и затратами, формирующимися в процессе эксплуатации недвижимости;
2. Техническом - содержание объекта недвижимости в соответствии с его функциональным назначением и требованиями экономического управления;
3. Правовом - распределение и комбинирование прав, связанных с недвижимостью.

Целью управления может быть максимальный доход, увеличение ликвидности здания, увеличение его стоимости или иные цели. Экономические задачи управления недвижимостью:

* планирование и бюджетирование доходов и расходов по зданию;
* маркетинг и реклама объекта, привлечение арендаторов, оптимизация сроков аренды и состава арендаторов;
* контроль за поступлением арендных платежей;
* поддержание арендных ставок в соответствии с рыночным уровнем, переговоры с арендаторами;
* анализ эксплуатационных расходов и их снижение;
* создание прозрачных для собственника финансовых отношений.

Технические задачи управления недвижимостью:

* техническое обслуживание и эксплуатация здания;
* клиринг - профессиональная уборка;
* отношения с поставщиками воды, тепла, электричества;
* отношения с проверяющими и контролирующими организациями;
* отношения с субподрядчиками по эксплуатации и клирингу: обслуживание грязезащитных ковриков, лифтов, охранно-пожарной сигнализации, гарантийное обслуживание установленного оборудования;
* взаимодействие с поставщиками телекоммуникационных услуг, корпоративного питания или услуг безопасности.

На первый взгляд управлять недвижимостью - дело нехитрое. Для этого надо:

• привести дом в надлежащий вид;

• заселить его арендаторами (в данный момент отмечается дефицит помещений);

• собирать арендную плату, решая время от времени мелкие вопросы.

Создается впечатление, что с такой работой может справиться хозяйственная служба собственника здания, а все рассказы про сложность и ответственность – лишь попытки отнять часть прибыли у собственника и направить ее в карман лишнего посредника - управляющего.

Для управляющего как профессионального участника рынка недвижимости дом (объект недвижимости) - это система (упорядоченный набор) многих слагаемых: комплекс прав и

обязательств, место приложения финансовых, человеческих и информационных ресурсов и только затем - технический объект. Причем важны не только абсолютные величины, например срок аренды или общая площадь, но и их взаимное влияние и способ упорядочивания. Учет всего многообразия факторов позволяет, и максимизировать доход, и обеспечить стабильность его получения.

Дом должен оправдывать ожидания собственника, а не создавать проблемы, отвлекая от других проектов или регулярных бизнесов. Какие выгоды можно извлечь из здания? Этот вопрос каждый собственник решает индивидуально, определяя цели управления. При инвестиционном управлении целью является максимизация стоимости объекта, дохода от аренды или некоторого их сочетания в определенном временном периоде, а при оперативном - поддержание объекта наиболее пригодным для определенной деятельности.

Услуги управления можно разложить на три составляющие: управление зданием как техническим объектом, коммерческим объектом и системой.

Управление недвижимостью как техническим объектом включает эксплуатацию, дооснащение и плановую замену имеющихся коммуникаций, формирование и развитие телекоммуникационной инфраструктуры, разработку и установку систем охранной сигнализации, видеонаблюдения и контроля доступа, привлечение охранных структур, анализ технической стороны имеющихся договоров с поставщиками тепла, электроэнергии, внешних сервисов, поддержание чистоты внутри здания и на прилегающей территории, благоустройство территории, взаимодействие с надзорными и контролирующими органами.

Управление недвижимостью как коммерческим объектом включает подбор арендаторов и поддержание с ними рабочего контакта, проведение для них общих маркетинговых

мероприятий, формирование ставок аренды и операционных расходов, страховую защиту объекта недвижимости, анализ и контроль коммерческой составляющей договоров с поставщиками коммунальных услуг и внешних сервисов, обеспечение четкой прозрачной системы финансовой отчетности перед собственником.

Обе составляющие применяют уже заданные характеристики объекта недвижимости и оптимизируют лишь их использование. Управление объектом недвижимости как системой, напротив, задает характеристики, от которых зависят границы возможной оптимизации, и включает анализ рынка, создание концепции здания - как технических элементов (удобство служебных помещений, надежность эксплуатации и сервисного обслуживания закладываемых коммуникаций), так и коммерческих (соотношение используемых и неиспользуемых площадей, ориентация на якорных арендаторов со специфическими требованиями, в том числе к конструктивным особенностям занимаемых помещений), идея позиционирования объекта па рынке. При моделировании свойств объекта деньги не являются единственным или основным регламентирующим фактором. Идея оценивается не только с точки зрения финансовой достаточности (доступности) и рентабельности, но и с точки зрения доступности информационных и человеческих ресурсов. Причина - в объективно существующем дефиците указанных ресурсов у многих управляющих компаний.

Проблемы и затруднения управляющих компаний определяются как спецификой вида деятельности, так и степенью зрелости рынка управления недвижимостью и смежных рынков.

Еще недавно одной из наиболее актуальных проблем для участников рынка был дефицит информации об управлении. Управляющие активно изучали технологию управления, входа на объект. Их интересовало, как создать концепцию и что это такое; как посчитать, сколько человек нужно для эксплуатации объекта. Сегодня изучением данных вопросов занимаются начинающие и региональные компании, где рынок управления развит в значительно меньшей степени.

Так как носителем технологии регулярного управления объектом может являться отдельный специалист, задача приобретения технологии (или заполнения пробелов в технологии) может быть сведена к подбору кадров, в частности управленческих. Сложнее дело обстоит с технологией входа на новый объект, которой владеет сложившийся коллектив. При взятии новых объектов в управление требуется некоторое время на «обкатку» известной технологии. А поскольку рынок управления недвижимостью в настоящее время растет еще экстенсивно, в значительной мере за счет увеличения количества участников - управляющих

компаний, таким опытом обладают далеко не все называющие себя профессионалами в сфере управления недвижимостью.

Возрастание роли недвижимости в составе активов предприятия и конкуренция среди собственников вынуждает последних более внимательно относиться к предложениям управляющих компаний. Однако для самих управляющих компаний это означает ужесточение требований к объему управляемых площадей. Ведь объект передается сторонней компании не только потому, что она не зависит от руководства собственника объекта. Главная причина - в экономии, достигаемой при больших площадях управляемых объектов. Соответственно компания, управляющая одним объектом или только заявляющая о выходе на рынок управления, вряд ли сделает конкурентоспособное предложение собственнику.

Однако недостатки в оптимизации затратной части могут быть компенсированы, в частности активным продвижением на рынке, как это уже делали многие управляющие компании в начале своей работы.

С увеличением расходов, прямо или косвенно связанных с недвижимостью (налог на недвижимость, стоимость коммунальных услуг, зарплата персонала, занятого в обслуживании здания), неминуемо возрастет роль недвижимости в активах каждой крупной компании и суммарно в системе общенационального рынка.

Необходимость оптимизации пользования недвижимостью потребует от управленцев повышения осведомленности о современных возможностях и инструментах в данной сфере. Соответственно стратегия информирования, обучения пользователей как средство продвижения услуг сохранит свою эффективность для управляющих компаний.

Изменение спроса на услуги управления находится в тесной связи с изменением правовой ситуации на рынке недвижимости, в частности земли, где в ближайшие два-три года сохранится низкий входной барьер, появятся и оптимизируют маркетинговую стратегию и вход на новые объекты те компании, которые сегодня находятся в процессе формирования. Изменения в конкуренции, разборчивость потребителей вызовут дальнейшее развитие инфраструктуры.

Роль имиджевой составляющей в структуре активов управляющей компании еще возрастет. А смещение восприятия управления недвижимостью от набора полезных трудоемких операций к обеспечению стабильности процветания объекта потребует от управляющих адекватных вложений в нематериальную составляющую своего бизнеса.

Изучение мирового и отечественного опыта показывает, что только применение профессионального подхода к управлению недвижимым имуществом позволяет

существенно повысить его эффективность в интересах собственников, пользователей недвижимости, государства и общества в целом. Такой подход к управлению недвижимостью носит название сервейинг. Сервейинг представляет собой реализацию системного подхода по развитию и управлению недвижимостью. Он включает все виды планирования (генеральное, стратегическое и оперативное) по функционированию недвижимости, а также мероприятия, связанные с проведением всего комплекса технических и экономических экспертиз объектов недвижимого имущества, обеспечивающих получение максимального общественного эффекта.

Сервейеры выполняют следующие Функции:

1.Сбор, предоставление и обработка информации об объектах недвижимости;

2.Подготовка и внедрение проектов по застройке;

3.Оценка и управление недвижимостью;

4.Ремонт, реконструкция и модернизация зданий;

5.Строительная инспекция и экспертиза;

6.Продажа и аренда коммерческой недвижимости.

Таким образом, деятельность сервейеров охватывает все этапы и формы проявления жизненного цикла недвижимости, обеспечивает взаимосвязанное решение всех практических вопросов.

Задачи сервейенговой компании

В рамках системы профессионального управления недвижимостью происходит разграничение функций собственника и управляющего. За собственником остаются функции принятия стратегических решений и функции контроля качества управления, функции оперативного управления объектами недвижимости делегируются специализированным управляющим сервейинговым компаниям.

Основными задачами такой компании являются:

1. Разработка стратегии и программы управления объектом недвижимости, контроль за его содержанием;

2. Выбор подрядных эксплуатирующих организаций и заключение с ними договоров на содержание, обслуживание и предоставление коммунальных услуг;

3. Коммерческое использование объекта недвижимости (привлечение арендаторов, контроль выполнения условий заключенных договоров, текущее обслуживание клиентов);

4. Организация процессов развития недвижимости.

Часто управляющая компания занимается не одним, а сразу несколькими объектами, имеющими разное функциональное назначение и находящимися на разных стадиях своего

жизненного цикла. В этом случае управляющая компания формирует оптимальный портфель управляемой недвижимости, в котором каждому объекту отводится определенная роль.

В своей деятельности сервейинговые компании независимы, что делает необходимым участия в их деятельности общественных организаций. С такой целью в 2002 г. была создана общественная организация "Российское общество профессиональных оценщиков и управляющих недвижимостью - сервейеров" (РООС), учредителями которого выступили: Госстрой РФ, МГСУ, ЦНИИУЭС, структуры Госстандарта и др. Основная задача этой организации послевузовская подготовка специалистов и проведение сертификации оценочных и сервейенговых компаний.

# 5. Проблемы на рынке недвижимости и пути их решения

На рынке недвижимости существует множество проблем. Рассмотрим некоторые из них:

1. Просроченная задолженность по ипотечным кредитам бьет все рекорды.

Банки фактически свернули свои ипотечные программы: в феврале объем выданных ссуд составил всего 8,5 миллиардов рублей, в то время как в разгар кризиса в октябре-декабре

прошлого года банки ежемесячно выдавали в среднем ипотечных кредитов на 32 миллиардов рублей. При этом с 1 октября 2008 г. объем невозвратов по рублевым ипотечным кредитам увеличился в 2,5 раза. Эксперты предупреждают, что по мере сокращения ипотечных портфелей просрочка будет расти еще сильнее.

В феврале банки выдали ипотечных кредитов на 8,5 миллиардов рублей (8,2 миллиардов - в рублях и 300 миллионов рублей - в валюте). Такие данные опубликованы Банком России в "Бюллетене банковской статистики". При этом в четвертом квартале 2008 года, когда кризис был в самом разгаре, среднемесячная выдача ипотеки была на уровне 32 миллиардов рублей, а в середине 2009 года - на уровне 50 миллиардов рублей.

2. Банки сокращают объемы по выдачи ипотеки.

Участники рынка, с которыми беседовал "Коммерсант", говорят, что сейчас на сокращение выдачи влияют и высокие ставки - от 20% и выше. По их мнению, рынок ипотеки сейчас - это рынок госбанков: ипотеку выдают примерно 7-8 самых крупных игроков.

Резкое сокращение объемов выданной ипотеки банкиры объясняют сразу несколькими факторами. Во-первых, банки сокращают ипотечные программы:

сейчас реально выдают только ипотеку на городские квартиры и только на вторичном рынке. Выросла и минимальная сумма первоначального взноса - с 5-10% в 2008 году до 30-40% в данный момент. Стараясь минимизировать риски роста "плохих" долгов, банкиры стали тщательнее подходить к выбору заемщиков, предлагая кредиты с более консервативными

параметрами. К тому же, если до кризиса были распространены 30-летние и 20-летние программы кредитования, то сейчас банки готовы выдавать ипотеку на срок около десяти лет. Заемщики со своей стороны либо занимают выжидательную позицию, надеясь на существенное падение цен, либо просто не в состоянии платить по ипотеке из-за ухудшившегося материального положения, говорят эксперты.

3. Увеличение просроченной задолженности по кредитам.

В то время как объемы выданной ипотеки снижаются, "плохие" долги по ней растут.

С 1 октября прошлого года объем невозвратов по рублевым ипотечным кредитам увеличился в 2,5 раза - до 7 миллиардов рублей. Валютные кредиты возвращают еще хуже: по ним просрочка выросла более чем в 3,5 раза - до 7,6 миллиардов рублей. При этом значительный объем просроченной задолженности по валютным кредитам приходится на пять крупнейших по активам банков - 6,4 миллиардов рублей. Правда, рублевых кредитов в январе-феврале было выдано в 56 раз больше, нежели валютных.

Эксперты предупреждают, что по мере сокращения ипотечных портфелей банков просрочка будет расти еще сильнее. По их прогнозам, к середине года она может увеличиться в два раза и составить около 5%.

4. Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) не получило поддержки от государства.

Между тем, Владимир Путин, выступая с отчетом перед депутатами Госдумы, заявил, что решен вопрос о дополнительной капитализации АИЖК в объеме 20 миллиардов рублей, еще 40 миллиардов рублей агентство получит в кредит из средств, предназначенных для поддержки банковской системы. Правда, сроков и ставок этого кредитования премьер не уточнил. Ранее глава Минфина Алексей Кудрин обещал АИЖК 200 миллиардов рублей в виде кредитов, но потом в бюджете не нашлось средств ни на взнос в капитал, ни на кредиты агентству. В связи с этим гендиректор АИЖК Александр Семеняка признал, что в таких условиях агентство будет вынуждено ужесточить стандарты выдачи кредитов.

5. Инвесторы и потенциальные жильцы новостроек голосуют за комплексные решения.

Девелоперам придется очень сильно постараться, чтобы обеспечить покупателей новых квартир элитного и бизнес-класса всей необходимой инфраструктурой в условиях кризиса. Однако другого выхода у них нет - дома" в чистом поле" у них никто не купит.

Построить дом или даже целый квартал - это еще полдела, ведь все новостройки еще надо обеспечить инфраструктурой. В это понятие, когда речь идет о строительстве, вкладывается многое. Это и подвод коммуникаций к стройплощадке, и дороги, и обеспечение вновь построенного дома дополнительными "опциями" вроде подземного гаража, а также создание

сети необходимых учреждений и построек в районе - от детских площадок до поликлиник, магазинов и сервисных служб. Причем большинство инфраструктурных объектов рассматриваются городскими властями как обременения на строительство. Однако кризис существенно ограничил возможности многих девелоперов, поэтому в ближайшие годы в бизнес-сегменте можно ожидать скорее появления многофункциональных комплексов, когда в пределах одного жилого здания располагаются и различные сервисы, а также рекреация и офисы. Другой вариант - возведение жилых домов без "встроенных" сопутствующих учреждений, но с тщательно просчитанными инфраструктурными решениями, позволяющими гарантированно привлечь покупателей. [15]

Рассмотрим некоторые пути решения проблем, существующих на рынке недвижимости:

1. Сокращение издержек

Еще недавно казалось, что инфраструктурная проблема, по крайней мере, в новых районах будет решена. Ведь с бурным ростом строительства начали быстро развиваться и сопутствующие проекты. Архитекторы совместно с муниципальными службами и девелоперами разрабатывали планы обеспечения новостроек всем необходимым, стараясь

при этом найти по возможности оригинальное, но экономичное решение. Появились новые районы, где инженерная и социальная инфраструктура вводились в строй одновременно со сдачей домов. Соображения девелоперов понятны: инфраструктуру необходимо развивать максимально быстро, чтобы повысить стоимость квадратного метра. Сегодня девелоперские компании, стремясь выжить, сокращают все возможные издержки, в том числе и по инфраструктуре. Особенно сложно с техническими зданиями. "Объекты, имеющие коммерческий потенциал, такие, как магазины, могут быть реализованы сторонним инвесторам и проблем не вызывают. Сложнее с некоммерческими объектами. Трансформаторные подстанции и все остальное, необходимое для функционирования жилого комплекса, застройщику приходится возводить за свой счет, это одно из его неизбежных обременении". С предприятиями социальной значимости, такими, как школы, больницы и так далее, еще сложнее. Это очень дорогостоящие объекты, и их просто "повесить" на застройщика невозможно - весь проект станет нерентабельным, а значит, не найдется и инвесторов для застройки. Поэтому для их сооружения привлекают бюджетные средства или проводят переговоры с застройщиком, привлекая его к этим работам в обмен на определенные льготы. На сегодняшний день финансовые рынки испытывают несколько больший оптимизм относительно шансов девелоперов рефинансировать свои долги, отмечают эксперты. Однако, как констатируют они, сейчас отечественные стройкомпании стоят на бирже по-прежнему на 80% дешевле, по сравнению с маем прошлого года. "Такая слабая активность отражает неуверенность по

поводу времени и скорости восстановления спроса на рынке недвижимости. Кроме того, она объясняется обстановкой на рынке капиталов, ограниченный доступ к которым не позволяет девелоперам развивать свои проекты", - поясняется в докладе. В то же время, по мнению аналитиков Renaissance Capital, спад на рынке недвижимости России в целом уже закончен. Восстановление должно начаться в ближайшие 10 месяцев. Первым начнет расти спрос на массовое жилье. Также аналитики оптимистичны относительно будущего торговой недвижимости, но более осторожны в своих прогнозах по рынку офисов. При этом, по мнению экспертов, рост на рынке недвижимости будет более быстрым, чем можно ожидать из сегодняшней ситуации.

3. Сохранение качества

Строители домов бизнес-класса также уделяют повышенное внимание инфраструктуре.

Помимо возведения жилых комплексов, благоустраивают территорию и обновляют инженерную и социально-бытовую инфраструктуру района. Так, была выполнена реконструкция инженерных коммуникаций, обслуживающих существующие и вновь построенные здания, введены в эксплуатацию новые трансформаторные подстанции, отремонтированы и оборудованы детские и спортивные площадки.

4. Развитие ипотечного кредитования

Создание и эффективное функционирование организаций, обеспечивающих на высоком профессиональном уровне деятельность контрагентов ипотеки. Это могут быть регуляторы, посредники, рефинансирующие организации, накопительные фонды, информационно-аналитические центры, коллекторские агентства, специализированные общественные организации, страхователи, оценщики и иные организационные структуры. В этой сфере особо следует отметить деятельность федерального агентства по ипотечному жилищному кредитованию.

В качестве перспективных направлений развития ипотеки в России можно предложить:

совершенствование организации управления рисками в ипотечном кредитовании на основе создания жилищного фонда отселения, института солидарной ответственности, правовой инфраструктуры частных банкротств, специализированной системы страхования кредитной ответственности по ипотеке.

5. Перепроектировка и корректировка проектов строительства

Абсолютное большинство бумажных проектов сегодня перепроектируются. В первую очередь уменьшаются объемы в два, порой в три раза. Уменьшение объемов офисных проектов сейчас очень характерно для рынка.

В Екатеринбурге серьезно изменен проект "Стражи Урала": все запланированные в проекте офисы будут заменены гостиничными площадями.

В проектах, где уже нельзя менять конструктив, работают только с планировками квартир. В проектах на ранних стадиях проводят оптимизацию: убирают парковки, сокращают общие и полезные площади. Основная цель оптимизации — это снижение стоимости для покупателя. Это вызвано падением покупательской способности.

Изменение концепций жилых проектов чаще всего проходит с понижением классности здания. Наиболее востребованным в ближайшее время будет дешевое и качественное жилье. Возможно, быстровозводимое. Малоэтажные дома строятся в минимальные сроки. Инвестиции распределяются намного эффективнее, чем при многоэтажном строительстве, что важно при отсутствии длинных денег».[15]

**Заключение**

Недвижимое имущество является основным участником всех хозяйственных и социальных процессов. Как экономический актив оно выступает в самых разнообразных качествах: и как часть активов предприятия, и как самостоятельный объект инвестиций, и как потребительский товар длительного пользования. Это разнообразие ролей недвижимости в экономической и социальной деятельности определяет и разнообразный характер связей рынка недвижимости с рыночной экономикой в целом, и сложную внутреннюю структуру рынка недвижимости.

В работе нашли отражение вопросы об особенностях недвижимости в России.

К основным из них можно отнести:

-локализация рынка, поскольку его товары неподвижны, а ценность их в значительной мере зависит от внешней окружающей среды;

значительно меньшее число сделок купли-продажи;

владение недвижимостью и сделки с ней обычно предполагают четыре вида затрат: единовременные сравнительно крупные инвестиции; на поддержание объекта в функциональном состоянии (ремонт, эксплуатационные расходы); налог на недвижимое имущество; государственная пошлина и другие сборы на сделки;

сравнительно высокая степень государственного регулирования рынка законодательными нормами и зонированием территорий (регулируется земельным и гражданским законодательством с учетом водного, лесного, природоохранного и иного специального права);

рынок недвижимости несовершенен.

Остановимся подробнее на последней особенности рынка недвижимости. Совершенный конкурентный рынок предполагает, что:

- покупатели и продавцы должны иметь точную информацию о ценах;

- продукт на рынке должен быть однородным;

- на рынке должна существовать совершенная мобильность, то есть покупатели) и продавцы должны иметь возможность и быть готовы к перемещению дл: совершения покупки точно так же, как и товары должны быть перемещаемы;

- продавцов и покупателей на рынке должно быть так много, что ни один и: них не мог бы влиять на рыночную цену; спрос и предложение эластичны по цене; издержки сделок низки по сравнению со стоимостью товара.

Анализ особенностей реализации ипотечных кредитных схем российскими банками показал, что банки-лидеры используют довольно часто ограниченный круг видов ипотечных кредитов в отличие от специализированных банков, выдающих меньше по объемам, но более разнообразные по параметрам, ипотечные кредиты. Так, Сбербанк России предлагает только три вида

ипотечных кредитов, а лидер по объемам специализированный банк Дельта Кредит оперирует при работе с клиентами около двух десятков ипотечных кредитов.

Так же раскрыты особенности управления рынком недвижимости в Российской Федерации. К ним относятся:

1. Экспертиза (оценка потенциала) объекта, подготовка программы управления;
2. Разработка бюджета управления;
3. Привлечение арендаторов и работа с ними;
4. Организация технического обслуживания и клиринга;
5. Организация безопасности объекта;
6. Анализ и мониторинг рынка;
7. Реклама и продвижение объекта недвижимости;
8. Финансовый менеджмент и отчетность.

Каждая функция управления объектом недвижимости несет вместе с собой и риски. Минимизация рисков - основной показатель эффективности управления, достигаемый за счет комплексного подхода к управлению недвижимостью.

В настоящее время рынок недвижимости развивается не по всем направления одинаково быстро. Наибольшее значение и удельный вес на рынке имеют сделки, связанные с жильем, как на первичном, так и на вторичном его видах; сделки, связанные с недвижимостью, не предназначенной под какие бы то ни было производства или сделки с землей, где законодательная еще не совсем развита. В настоящий момент наблюдается стагнация, что так же обусловлено стремлением к стагнации экономики в целом.

**Список используемой литературы**

1. Алексеев, В.А. Сделки с недвижимостью [Текст]: учебник / В.А. Алексеев. - М.: ТК Велби, 2008. - 224 с.
2. Асаул, А.Н Экономика недвижимости [Текст]: учебник / А.Н. Асаул. - М.: Феникс, 2008,- 624 с.
3. Белокрылова, О.С. Экономика недвижимости [Текст]: учебник / О.С. Белокрылова. - М: Феникс, 2009. - 600 с.
4. .Виноградов, Д.В. Экономика недвижимости [Текст]: учебное пособие / Д.В. Виноградов. В.: Владимирский государственный университет, 2007. -136с.
5. Горемыкин, В.А. Экономика недвижимости [Текст]: учебник / В.А. Горемыкин,- М.: Высшее образование, 2007. - 656 с.
6. Грязнова, А. Оценка недвижимости [Текст]: учебник / А. Грязнова, М. Федотова. - М.: Финансы и статистика, 2007. - 496 с.
7. Иваницкая, И. Введение в экономику недвижимости. Пособие для ВУЗов [Текст]: учебник / И. Иваницкая, А. Яковлев. - М.: КНОРУС, 2007. -1 84 с.
8. Тепман, Л.Н. Оценка недвижимости [Текст]: Л.Н. Тепман - М.: Юнити, 2008.-463 с.
9. Шевчук, Д.А. Ипотека: просто о сложном [Текст]: учебник / Д.А. Шевчук. - М.: Проспект, 2008. - 160 с.
10. Точка зрения о тенденциях ипотечного кредитования в России [Текст] / Ю.Ю. Русанов // Бизнес и банки. - 2009.
11. Недвижимость в России [Электронный ресурс]: журнал [№40 Декабрь-Январь](http://www.d-n.ru/journal/31)2008, [№ 6 (46), ноябрь 2009](file:///C:\www\doc2html\work\bestreferat-220814-13960667928617\input\№%206%20(46),%20ноябрь%202009) – Режим доступа к журн.: http://www.d-n.ru/
12. Недвижимость & цены [Электронный ресурс]: журнал № 52-1 (28.12.2009) Издательство "Деловой Мир" – Режим доступа к журн.: <http://www.d-mir.ru/journal/nic/>
13. [Южно-Уральская недвижимость [Электронный ресурс]: журнал](http://www.chel.v-nedv.ru/firms2341.html) № 11-ноябрь 2009– Режим доступа к журн.: <http://www.chel.v-nedv.ru>
14. **Недвижимость города -**[Южно-Уральская недвижимость [Электронный ресурс]: журнал](http://www.chel.v-nedv.ru/firms2341.html) № 10-октябрь 2009– Режим доступа к журн.: http://ng74.narod.ru
15. [Недвижимость в Челябинске и Челябинской области](http://chelreal.ru/index/?interface=interface%2Fpage&module=Main&p_id=138622&print=1)  [Электронный ресурс]: журнал № 12-декабрь 2009 – Режим доступа к журн.: http://ChelReal.ru
16. Конституция Российской Федерации от 12.12.1993
17. Гражданский кодекс РФ (ГК РФ) от 30.1 1.1994 N 51-ФЗ - Часть 1
18. Гражданский кодекс РФ (ГК РФ) от 26.01.1996 N 14-ФЗ - Часть 2
19. Гражданский кодекс РФ (ГК РФ) от 26.11.2001 N 146-ФЗ - Часть 3
20. Гражданский кодекс РФ (ГК РФ) от 18.12.2006 N 230-ФЗ - Часть 4
21. Жилищный кодекс РФ (ЖК РФ) от 29.12.2004 N 188-ФЗ
22. Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 N 136-ФЗ
23. Закон РФ "О недрах" от 21.02.1992 N 2395-1
24. Закон РФ "О приватизации жилищного фонда в Российской Федерации" от 04.07.1991 N 1541-1
25. Федеральный закон "О землеустройстве" " от 18.06.2001 N 78-ФЗ
26. Федеральный закон "Об ипотеке (залоге недвижимости)" от 16.07.1998 N 102-ФЗ
27. [www.Chel.v-nedv.ru](http://www.Chel.v-nedv.ru)
28. www.ChelReal.ru
29. [www.ipohelp.ru](http://www.ipohelp.ru)
30. [www.rb.ru](http://www.rb.ru)
31. [www.bizedu.ru](http://www.bizedu.ru)
32. [www.finiz.ru](http://www.finiz.ru)
33. [www.subschet.ru](http://www.subschet.ru)
34. www. [Reelto.ru](http://www.reelto.ru/special/20090317/)
35. [realty.dmir.ru](http://realty.dmir.ru)

Приложение А - Программы ипотечного кредитования в Челябинске и Челябинской области

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Программа / Банк | Валюта | Ставка | Срок кредита | Первый взнос |
| Delta Вариант Delta Credit | USD | LIBOR+ (6.00-8.50) % | 10-20 лет | от 30.00 % |
| Классический ипотечный кредит (комбинированная ставка) - евро Оргрэсбанк | EUR | EURJBOR + (7.00 - 9.00) % | до 30 лет | от 30.00 % |
| Классический ипотечный кредит (плавающая ставка) - евро  Оргрэсбанк | EUR | EURJBOR + (7.00 - 9.00) % | до 30 лет | от 30.00 % |
| Целевой кредит под залог недвижимости (комбинированная ставка) - доллары Оргрэсбанк | USD | LIBOR+ (7.00-9.00) % | до 30 лет | от 0 % |
| Классический ипотечный кредит (комбинированная ставка) - доллары Оргрэсбанк | USD | LIBOR + (7.00 -9.00) % | до 30 лет | от 30.00 % |
| Целевой кредит под залог недвижимости (плавающая ставка) - доллары Оргрэсбанк | USD | LIBOR + (7.00 -  9.00) % | до 30 лет | от 0 % |
| Классический ипотечный кредит (плавающая ставка) - доллары  Оргрэсбанк | USD | LIBOR + (7.00-9.00) % | до 30 лет | от 30.00 % |
| Delta Стандарт Delta Credit | USD | 9.50-12.50 % | 7-25 лет | от 30.00 % |
| Целевой кредит под залог недвижимости (комбинированная ставка) - евро Оргрэсбанк | EUR | EURJBOR + (9.00 - 11.00) % | до 30 лет | от 0 % |
| Ипотечный кредит на любые цели (комбинированная ставка) - евро Оргрэсбанк | EUR | EURJBOR + (9.00 - 11.00) % | до 30 лет | от 0 % |
| Целевой кредит под залог недвижимости (плавающая ставка) - евро Оргрэсбанк | EUR | EURIBOR + (9.00 - 11.00) % | до 30 лет | от 0 % |
| Ипотечный кредит на любые цели (плавающая ставка) - евро  Оргрэсбанк | EUR | EURJBOR + (9.00 - 11.00)% | до 30 лет | от 0 % |
| СМП Стандарт Северный морской путь | USD | 10.75- 12.50 % | 10-25 лет | от 30.00 % |
| Дельта Стандарт Челиндбанк | USD | 10.75 -12.50 % | 10-25 лет | от 30.00 % |
| Целевой кредит под залог недвижимости (фиксированная ставка) - евро Оргрэсбанк | EUR | 11.00- 13.00% | до 30 лет | от 0 % |
| Классический ипотечный кредит (фиксированная ставка) - евро Оргрэсбанк | EUR | 11.00- 13.00% | до 30 лет | от 30.00 % |
| Ипотечный кредит на любые цели (комбинированная ставка) - доллары Оргрэсбанк | USD | LIBOR + (9.00 -11.00) % | до 30 лет | от 0 % |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Программа / Банк | Валюта | Ставка | Срок кредита | Первый взнос |
| Квартира на вторичном рынке - евро ВТБ24 | EUR | от 11.10 % | до 50 лет | от 30.00 % |
| Рефинансирование - японские иены Банк Москвы | JPY | 11.50- 14.50% | 3-30 лет | от 0 % |
| Ипотечный кредит - японские иены Банк Москвы | JPY | 1 1.50 - 13.00 % | 3-30 лет | от 40.00 % |
| Ипотечный кредит в долларах Сосьете Женераль Восток | USD | 1 1.50- 12.75 % | 1 - 25 лет | от 30.00 % |
| Кредит по федеральной программе Надежный дом | RUR | 11.60- 15.00 % | 3-30 лет | от 30.00 % |
| Ипотечный кредит плавающая ставка - евро ЮниКредит Банк | EUR | EUR1BOR +(10.00-10.50) % | до 20 лет | от 40.00 % |
| Кредит под залог имеющейся квартиры - японские иены Банк Москвы | JPY | 12.00- 13.50 % | 3-30 лет | от 0 % |
| Рефинансирование - швейцарские франки Банк Москвы | CHF | 12.00- 15.00% | 3-30 лет | от 0 % |
| Классический ипотечный кредит (фиксированная ставка) - доллары Оргрэсбанк | USD | 12.00-14.00% | до 30 лет | от 30.00 % |
| Ипотечный кредит - швейцарские франки Банк Москвы | CHF | 12.00-13.50% | 3-30 лет | от 40.00% |
| Целевой кредит под залог недвижимости (фиксированная ставка) - доллары Оргрэсбанк | USD | 12.00- 14.00% | до 30 лет | от 0 % |
| Ипотечный кредит плавающая ставка - доллары  ЮниКредит Банк | USD | LIBOR + (10.00 -  10.50)% | до 20 лет | от 40.00 % |
| "Загородная недвижимость" - доллары Сосьете Женераль Восток | USD | 12.50- 13.50 % | 1 - 25 лет | от 50.00 % |
| Кредит под залог имеющейся квартиры - швейцарские франки Банк Москвы | CHF | 12.50- 14.00 % | 3-30 лет | от 0 % |
| Целевой кредит под залог квартиры плавающая ставка - евро ЮниКредит Банк | EUR | EURJBOR + (11.00 - 11.50)% | до 10 лет | от 0 % |
| Ипотечный кредит на любые цели Оргрэсбанк | EUR | 13.00- 15.00 % | до 20 лет | от 0 % |
| Ипотечный кредит – рубли Агроимпульс | RUR | 13.00- 15.50 % | 3-30 лет | от 30.00 % |
| Целевой кредит под залог квартиры плавающая ставка - доллары ЮниКредит Банк | USD | LIBOR+ (11.00-11.50)% | до 10 лет | от 0 % |
| Ипотечный кредит - Альтернатива БАНК ИТБ | RUR | 13.05- 19.16% | 3-30 лет | от 0 % |
| Ипотечный кредит - Новоселье БАНК ИТБ | RUR | 13.05- 19.32 % | 3 - 30 лет | от 10.00% |
| Ипотечный кредит - Материнский капитал БАНК ИТБ | RUR | 13.05- 16.38 % | до 30 лет | 10.00-70.00 % |
| Ипотечный кредит - доллары ЮниКредит Банк | USD | 13.25 -14.50 % | 1- 20 лет | от 40.00 % |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Программа / Банк | Валюта | Ставка | Срок кредита | Первый взнос |
| Молодая семья - рубли Сбербанк России | RUR | 13.25 - 15.50 % | 1 - 30 лет | от 20.00 % |
| Кредит "Ипотечный" (жилье, построенное с участием Сбербанка) - рубли Сбербанк России | RUR | 13.25 - 15.75 % | 1 - 30 лет | от 30.00 % |
| Ипотечный кредит - евро ЮниКредит Банк | EUR | 13.25 - 14.50 % | 1 - 20 лет | от 40.00 % |
| Ипотечный кредит - рубли Сбербанк России | RUR | 13.50- 16.00% | 1 - 30 лет | от 30.00 % |
| Ипотечный кредит в евро Сосьете Женераль Восток | EUR | 13.50% | 1 - 25 лет | от 30.00 % |
| Целевой кредит под залог квартиры - доллары ЮниКредит Банк | USD | 13.75 - 14.50% | 1-10 лет | от 0 % |
| Целевой кредит под залог квартиры - евро ЮниКредит Банк | EUR | 13.75 -14.50 % | 1-10 лет | от 0 % |
| Ипотечный кредит на любые цели (Фиксированная ставка) - доллары Оргрэсбанк | USD | 14.00- 16.00 % | до 20 лет | от 0 % |
| Ипотечный кредит на любые цели (плавающая ставка) - доллары  Оргрэсбанк | USD | LIBOR+ (12.00-14.00)% | до 30 лет | от 0 % |
| Ипотечный кредит на квартиру на вторичном рынке (первоначальный взнос 30%) - доллары Альфа-Банк | USD | 14.40- 18.60% | 5-20 лет | от 30.00 % |
| "Загородная недвижимость" - евро Сосьете Женераль Восток | EUR | 14.50% | 1 - 25 лет | от 50.00 % |
| Квартира на вторичном рынке - рубли ВТБ24 | RUR | от 14.60% | по 50 лет | от 30.00 % |
| Delta Инвест Delta Credit | USD | 14.75 - 16.75 % | 10 лет | от 0 % |
| Delta Рублевый Delta Credit | RUR | 14.75 - 17.50 % | 7-20 лет | от 30.00 % |
| Ипотека для военнослужащих Надежный дом | RUR | 15.00% | от 3 лет | от 10.00% |
| Рефинансирование ипотечного кредита - доллары  Альфа-Банк | USD | 15.40- 18.50 % | 5-15 лет | от 0 % |
| Программа Стандартная Снежинский | RUR | 15.50-17.00 % | 3-30 лет | от 30.00 % |
| Кредит на недвижимость - рубли Сбербанк России | RUR | 15.50- 16.00 % | 1 - 30 лет | от 30.00% |
| СМП Рублевый Северный морской путь | RUR | 15.75 - 17.50 % | 7-20 лет | от 30.00 % |
| Дельта Рублевый Челиндбанк | RUR | 15.75 - 17.50 % | 7-20 лет | от 30.00 % |
| Кредит на приобретение жилого дома (коттеджа) - доллары  Альфа-Банк | USD | 15.90 - 19.00 % | 5-15 лет | от 40.00 % |
| Классический кредит ЧелябИнвест | RUR | 16.00 - 18.00% | до 10 лет | 20.00-70.00 % |
| Дельта Рублевый Снежинский | RUR | 16.25 - 18.25 % | 7-15 лет | от 30.00 % |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Программа / Банк | Валюта | Ставка | Срок  кредита | Первый взнос |
| DeltaПлюс - доллары (на расходы по ипотечной сделке, либо на ремонт приобретенной недвижимости) Delta Credit | USD | 16.50- 18.00% | 1 - 7 лет | от 0 % |
| Ипотечный кредит в рублях Сосьете Женераль Восток | RUR | 16.75- 18.25% | 1 - 25 лет | от 30.00 % |
| Ипотечный кредит - доллары Банк Москвы | USD | 17.00-18.00% | 3-30 лет | от 40.00 % |
| Ипотечный кредит на покупку готового жилья - евро  УралСиб | EUR | 17.00-19.00% | 3-7 лет | от 30.00 % |
| Кредит на индивидуальный жилой дом - евро УралСиб | EUR | 17.00- 19.00% | до 30 лет | от 30.00 % |
| Ипотечный кредит - евро Банк Москвы | EUR | 17.00-18.00% | 3-30 лет | от 40.00 % |
| Кредит на квартиру (вторичный рынок) - рубли Росбанк | RUR | от 17.00% | до 25 лет | от 40.00% |
| Рефинансирование - доллары Банк Москвы | USD | 17.00- 19.50% | 3 -30 лет | от 0 % |
| Кредит на покупку недвижимости под залог квартиры - рубли  Росбанк | RUR | от 17.00% | до 15 лет | от 0 % |
| Кредит на первоначальный взнос под залог квартиры - рубли  Росбанк | RUR | от 17.00% | до 15 лет | от 0 % |
| Рефинансирование - евро Банк Москвы | EUR | 17.00- 19.50% | 3-30 лет | от 0 % |
| "Загородная недвижимость" - рубли Сосьете Женераль Восток | RUR | 17.25- 18.25% | 1 - 25 лет | от 50.00 % |
| Кредит под залог имеющейся квартиры - евро Банк Москвы | EUR | 17.50- 18.00% | 3 - 30 лет | от 0 % |
| Кредит под залог имеющейся квартиры - доллары  Банк Москвы | USD | 17.50- 18.50% | 3 - 30 лет | от 0 % |
| Ипотечный кредит на покупку готового жилья-рубли  УралСиб | RUR | 19.00-20.50% | 3-7 лет | от 30.00 % |
| Кредит на индивидуальный жилой дом - рубли  УралСиб | RUR | 19.00-20.50% | до 30 лет | от 30.00 % |
| Delta Эконом Delta Credit | RUR | MOSPRIME + (5.00-7.00)% | 7 - 20 лет | от 30.00 % |
| Delta Mehta Delta Credit | RUR | MOSPRIME +  (5.00-7.00)% | 10-20 лет | от 30.00 % |
| Кредит на готовое жилье  Райффайзен банк | RUR | 20.00-23.50% | 1 - 20 лет | от 30.00 % |
| Кредит на недвижимость под залог имеющегося жилья - рубли Райффайзенбанк | RUR | 20.00-23.50% | 1 - 20 лет | от 0 % |
| Нецелевой кредит - рубли Росбанк | RUR | от 20.00 % | до 5 лет | от 0 % |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Программа / Банк | Валюта | Ставка | Срок кредита | Первый взнос |
| Классический ипотечный кредит (плавающая ставка) - рубли  Оргрэсбанк | RUR | MOSPRIME + (6.00 - 8.00) % | до 30 лет | от 30.00 % |
| Дельта Эконом Снежинский | R U R | MOSPRIME + (6.00 - 7.00) % | 7-15 лет | от 30.00 % |
| Целевой кредит под залог недвижимости (плавающая ставка) - рубли Оргрэсбанк | RUR | MOSPRIME + (6.00 - 8.00) % | до 30 лет | от 0 % |
| Рефинансирование собственных кредитов банка  Банк Москвы | RUR | 20.50- 21.50 % | 3-30 лет | от 0 % |
| Рефинансирование - рубли Банк Москвы | RUR | 20.50-23.00 % | 3-30 лет | от 0 % |
| Ипотечный кредит - рубли Банк Москвы | RUR | 20.50-21.50% | 3-30 лет | от 40.00 % |
| Ипотечный кредит на квартиру на вторичном рынке (первоначальный взнос 30%) - рубли Альфа-Банк | RUR | 20.60-24.00% | 5-20 лет | от 30.00 % |
| Кредит под залог имеющейся квартиры - рубли  Банк Москвы | RUR | 21.00-22.00 % | 3-30 лет | от 0 % |
| Кредит на земельный участок с домом - доллары  Зенит | USD | 21.00-23.00% | 1 - 10 лет | от 50.00 % |
| Жилье на вторичном рынке - доллары Зенит | USD | 21.00- 23.00 % | 1 - 10 лет | от 50.00 % |
| Кредит на любые цели под залог имеющегося жилья: стандартное предложение - рубли Райффайзенбанк | RUR | 21.50 -25.00% | 1-15 лет | от 0 % |
| Рефинансирование ипотечного кредита - рубли  Альфа-Банк | RUR | 21.60-24.30% | 5-15 лет | от 0 % |
| Кредит на приобретение жилого дома (коттеджа) - рубли Альфа-Банк | RUR | 22.10 - 24.80 % | 5-15 лет | от 40.00% |
| Ипотечный кредит на любые цели (плавающая ставка) - рубли  Оргрэсбанк | RUR | MOSPRIME + (8.00-10.00)% | до 30 лет | от 0 % |
| Кредит на земельный участок с домом - рубли  Зенит | RUR | 23.00-25.00% | 1 - 10 лет | от 50.00 % |
| Жилье на вторичном рынке - рубли Зенит | RUR | 23.00-25.00 % | 1 – 6 лет | от 50.00 % |
| Ипотечный кредит плавающая ставка - рубли  ЮниКредит Банк | RUR | MOSPRIME + (10.00-10.50)% | до 20 лет | от 40.00 % |
| Целевой кредит под залог квартиры плавающая ставка - рубли ЮниКредит Банк | RUR | MOSPRIME + (11.00- 11.50)% | до 10 лет | от 0 % |
| DeltaИнвecт - рубли Delta Credit | RUR | 26.95 - 28.95 % | 10 лет | от 0 % |

Приложение Б — Средняя стоимость недвижимости в Челябинске на 06.2009, изменение цены за месяц

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Недвижимость, тип сделки | Средняя цена на 06.2009 | Изменение цены за месяц |
| КВАРТИРЫ | | |
| Продажа | 47 247 рублей за квадратный метр | + 1 630 рублей (+3.57%) |
| Новостройки | 50 847 рублей за квадратный метр | + 12 730 рублей (+33.4 %) |
| Вторичный рынок | 45 760 рублей за квадратный метр | +385 рублей (+0.85 %) |
| Аренда |  |  |
| 1 -комнатные квартиры | 7 167 рублей в месяц | -833 рублей (-10.41 %) |
| 2-комнатные квартиры | 13 333 рублей в месяц | -167 рублей (-1.24%) |
| ДОМА |  |  |
| Продажа | 1 612 500 рублей в месяц | -170 833 рублей (-9.58 %) |
| ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ | | |
| Продажа | 293 386 рублей за сотку | +27 456 рублей (+10.32 %) |
| КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ | | |
| Офисы |  |  |
| Продажа | 58 462 рублей в месяц | -9 500 рублей (-13.98%) |
| Аренда | 244 рублей в месяц | -2 рубля (-0.81 %) |
| Торговые площади |  |  |
| Продажа | 40 000 рублей в месяц | 0 рублей (0 %) |
| Аренда | — рублей в месяц | — рублей (— %) |
| Гаражи |  |  |
| Продажа | — рублей в месяц | — рублей (— %) |

Приложение В - Средняя стоимость недвижимости в России на 06.2009, изменение цены за месяц:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Недвижимость, тип сделки | Средняя цена на 06.2009 | Изменение цены за месяц |
| ПРОДАЖА | | |
| Квартиры | 49 180 рублей за квадратный метр | -985 рублей (-1.96%) |
| Дома | 5 909 763 рублей | -855 615 рублей (-12.65%) |
| Земля | 242 768 рублей за сотку | -74 837 рублей (-23.56%) |
| Офисы | 63 975 рублей за квадратный метр | -8 939 рублей (-12.26%) |
| Торговые площади | 65 565 рублей за квадратный метр | -4 304 рублей (-6.16%) |
| Гаражи | 1 819 840 рублей | +506 924 рублей (+38.61%) |
| АРЕНДА | | |
| 1 комнатные квартиры | 12 284 рублей в месяц | -1 269 рублей (-9.36 %) |
| 2 комнатные квартиры | 16 785 рублей в месяц | -586 рублей (-3.37 %) |
| Офисы | 837 рублей в месяц | -88 рублей (-9.51 %) |
| Торговые площади | 863 рублей в месяц | +32 рублей (+3.85%) |