

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Прикладная экономика»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА

Рецензент, директор

ООО «Сервис Связь»

_____ М.С. Бобрев

_____ 2019 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой,

к.э.н.

доцент

_____ Т.А. Худякова

_____ 2019 г.

Разработка методики оценки коммерческой недвижимости

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ– 38.04.01.2019.950.ПЗ ВКР

Руководитель работы

к.э.н., доцент

_____ С.И. Бородин

_____ 2019 г.

Автор работы

студент группы ЭУ- 331

_____ А.С. Лебедева

_____ 2019 г.

Нормоконтролер

ст. преподаватель

_____ М.Г. Трубева

_____ 2019 г.

Челябинск 2019

АННОТАЦИЯ

Лебедева А.С. Разработка методики оценки коммерческой недвижимости – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ, ПЭ, 2019, 134 с., 20 ил., 19 табл., библиогр. список – 76 наим., 15 л. раздаточного материала ф. А4.

В выпускной квалификационной работе рассмотрена разработка методики оценки коммерческой недвижимости.

В ходе разработки методики оценки коммерческой недвижимости был проведен анализ понятийного аппарата «коммерческая недвижимость», её классификаций, институциональной структуры рынка коммерческой недвижимости, её нормативно-правовая база, рассмотрены существующие методики и подходы к оценке коммерческой недвижимости, основные проблемы и факторы влияющие на результат определения рыночной стоимости коммерческой недвижимости и произведен их расчет.

Данная методика оценки коммерческой недвижимости с учетом факторов влияющих на достоверный результат оценки была апробирована на реальном объекте оценки (нежилом здании).

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
Высшего профессионального образования
«Южно-Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Прикладная экономика»

УТВЕРЖДАЮ:
Заведующий кафедрой,
к.э.н., доцент
_____ Т.А.Худякова
_____ 201_ г.

ЗАДАНИЕ
на выпускную квалификационную работу студента
Лебедевой Алены Сергеевны
Группа ЭУ- 331

1 Тема работы – «Разработка методики оценки коммерческой
недвижимости», утверждена приказом по университету от «25» декабря 2018
г. № 2361.

2 Срок сдачи студентом законченной работы «18» января 2019 г.

3 Исходные данные к работе

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

Наименование этапов выпускной квалификационной работы	Сроки выполнения этапов работы	Отметка о выполнении руководителя
Введение, обзор литературы, актуальность выбранной темы		
Аналитическая часть		
Экономическая часть		
Организационная часть		
Оформление пояснительной записки		
Выполнение графической части		
Процентовка (30% готовности)		
Готовность к предзащите (70% готовности)		
Предварительная защита		
Нормоконтроль		
Допуск к защите		
Получение рецензии, отзыва		
Защита магистерской работы		

Заведующий кафедрой

_____/_____/_____
(подпись) (расшифровка подписи)

Руководитель работы

_____/_____/_____
(подпись) (расшифровка подписи)

Студент

_____/_____/_____
(подпись) (расшифровка подписи)

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
1 КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА.....	9
1.1 Понятие и классификация коммерческой недвижимости	9
1.2 Институциональная структура рынка коммерческой недвижимости.....	26
1.3 Жизненный цикл объекта коммерческой недвижимости.....	33
1.4 Анализ нормативно-правовых документов в области оценки коммерческой недвижимости.....	44
1.5 Анализ существующих подходов к экономической оценке коммерческой недвижимости.....	48
2 АНАЛИЗ МЕТОДИЧЕСКИХ ОСНОВ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ.....	57
2.1 Анализ существующих факторов, влияющих на результат оценки коммерческой недвижимости.....	57
2.2 Анализ существующих проблем, влияющих на результат оценки коммерческой недвижимости.....	72
2.3 Систематизация выявленных факторов и проблем, влияющих на результат оценки коммерческой недвижимости.....	81
3 РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НА ПРИМЕРЕ НЕЖИЛОГО ЗДАНИЯ.....	100
3.1 Краткая характеристика объекта оценки.....	100
3.2 Методики определения рыночной стоимости объекта оценки на примере нежилого здания.....	105

3.3 Аprobация собственной методики расчета факторов и проблем на примере нежилого здания.....	122
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	125
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	128

ВВЕДЕНИЕ

С появлением в России рыночных отношений возникла объективная необходимость независимой оценки рыночной стоимости коммерческой недвижимости. Проблемы оценки недвижимости давно решаются зарубежными и сравнительно недавно – российскими учеными-экономистами. Возрастающий объем публикаций по исследованиям в этой области в России свидетельствует об актуальности данного направления и интересе со стороны государственных и частных структур.

Частные структуры проявляют заинтересованность в независимой оценке коммерческой недвижимости для определения размеров ипотечных кредитов, в целях минимизации рисков, для судебных споров и в других случаях, когда необходимо принять аргументированное решение о стоимости объекта недвижимости. Органы государственной власти нуждаются в адекватной оценке объектов недвижимости для принятия решений о приватизации и сдачи их в аренду. Кроме того, давно ведется работа по привлечению оценщиков к определению кадастровой стоимости объектов недвижимости как налогооблагаемой базы для исчисления налога на недвижимость. В перспективе эти платежи должны стать преобладающими в общем объеме налоговых поступлений в бюджеты муниципалитетов.

В крупных городах России проблема практической оценки коммерческой недвижимости решается неплохо: существует развитая информационная инфраструктура рынка, имеются квалифицированные специалисты, умеющие использовать данную инфраструктуру для принятия аргументированных решений, существует общепринятая методология оценки. Малоактивным рынкам присущи, как общие для рынка коммерческой недвижимости свойства, так и дополнительные риски, связанные с низкой инвестиционной активностью в данных локациях. Вместе с тем, рынки с неразвитой инвестиционной средой, то есть малоактивные рынки, осуществляют

экономическую деятельность, для реализации которой необходимо использование соответствующих инструментов оценки.

Существующие методики оценки объектов коммерческой недвижимости основаны на категориях, отражающих развитые рыночные отношения, и практически "не работают" в условиях почти полного отсутствия рыночной информации, что порождает множество конфликтов между субъектами рыночных отношений. Об этом свидетельствует судебная практика оспаривания результатов проводимых оценок. В связи с этим, для осуществления оценочной деятельности в населенных пунктах с малоактивным рынком недвижимости необходимо формирование новых подходов и методов оценки коммерческой недвижимости, что будет способствовать справедливому формированию цен на недвижимость, информационной открытости локальных рынков недвижимости и, следовательно, тем самым улучшению инвестиционного климата в регионах.

Одной из главнейших особенностей рынка недвижимости современной России является то, что государство является наиболее крупным его субъектом, и от действий государства на рынке недвижимости в значительной степени зависит его развитие. Это связано с вопросами формирования цен на объекты недвижимости через оценку их рыночной стоимости в процессе приватизации или сдачи их в аренду, определения доли государства в уставном капитале при создании акционерных обществ, при определении базы для налогообложения и других действий.

Степень научной разработанности проблемы. Решение поставленной в исследовании проблемы требует изучения теоретического и практического опыта в областях, связанных с оценкой рыночной стоимости объектов коммерческой недвижимости, расположенных в населенных пунктах с малоактивным рынком.

Основные теоретико -методологические вопросы, связанные с понятием недвижимого имущества, освещены такими отечественными авторами, как

А.Н. Асаул, Н.Ордуэй, Дж. Фридман, Г. Харрисон. Специфика функционирования и развития рынка коммерческой недвижимости, в том числе в территориальном аспекте, рассматривается в работах авторов: И.Т. Балабановой, А.Г. Грязновой, В.С. Занадворова и А.В. Занадворовой, Г.М. Стерника, Н.М. Сенициной, Е.И. Тарасевича, А.О. Селливана, Ф.М. Шеррера, Д. Росса и др.

Теоретические и методические проблемы оценки рыночной стоимости различных типов объектов недвижимого имущества освещены в трудах отечественных авторов: В.А. Горемыкина, П.Г. Грабового, С.В. Грибовского, Н.В. Калининой, С.П. Коростелева, Г.И. Микерина, М.А. Федотовой.

Вместе с тем, в российской специальной литературе практически отсутствуют работы, посвященные подходам к оценке коммерческой недвижимости на рынке, где присутствует фактор дефицитности при подборе объектов - аналогов. Поэтому, можно говорить, что результаты и выводы данной диссертационной работы являются необходимым шагом в развитии научных знаний об оценке стоимости объектов коммерческой недвижимости.

Цель работы: Разработка методики оценки коммерческой недвижимости с учетом факторов, влияющих на получение достоверного результата оценки.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие **задачи:**

- 1) исследовать теоретическую основу оценки рыночной стоимости недвижимости;
- 2) проанализировать существующие факторы, влияющие на достоверность результата оценки коммерческой недвижимости и выявить существующие проблемы при оценке коммерческой недвижимости;
- 3) систематизировать полученные данные и сформировать методику оценки коммерческой недвижимости;
- 4) апробировать разработанную методику оценки коммерческой недвижимости на реальном объекте оценки (нежилом здании).

Объектом исследования является рынок коммерческой недвижимости.

Предметом исследования является совокупность теоретических, методических и практических подходов к определению рыночной стоимости объекта коммерческой недвижимости.

Научная новизна. Разработана методика оценки коммерческой недвижимости с учетом факторов, влияющих на получение достоверного результата оценки.

Теоретическая и практическая значимость. Теоретическая значимость результатов диссертационного исследования состоит в развитии теории оценки коммерческой недвижимости. Практическая значимость результатов диссертационного исследования состоит в возможности применения сформированных подходов и методов определения ценовых показателей коммерческой недвижимости на малоактивном рынке. Результаты формирования цен на коммерческую недвижимость могут быть полезны работникам организаций, осуществляющих операции с недвижимостью, а также занимающихся вопросами оценки коммерческой недвижимости и проводящих консультации в этом секторе рынка недвижимости. Также исследование может быть полезно инвесторам и другим заинтересованным субъектам при анализе состояния рынка коммерческой недвижимости.

Методические положения и рекомендации, полученные в результате исследования, могут быть использованы в учебном процессе в рамках таких экономических дисциплин, как «Маркетинг недвижимости», «Управление инвестиционными проектами», «Рынок и оценка недвижимости».

1 КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА

1.1 Понятие и классификация коммерческой недвижимости

Коммерческая недвижимость – это недвижимость, которая используется юридическими и физическими лицами для извлечения прибыли. Так понимают коммерческую недвижимость сегодня.

Современные авторы трактуют данное понятие так:

Таблица 1.1 – Понятийный аппарат «коммерческой недвижимости»

Автор (– ы)	Определение
ст. 130 ГК РФ	Недвижимая вещь (имущество) – земельные участки, участки недр 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; воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания; жилые и нежилые помещения, а также предназначенные для размещения транспортных средств части зданий или сооружений.
М.В. Абрамова	Признает движимые вещи недвижимыми, тем самым противоречит существующему законодательству.
А.В. Черных	По мнению автора, принцип определения недвижимого имущества как объектов, перемещение которых без ущерба их назначению невозможно, не может отражать суть понимания недвижимости в современных условиях.
М.В. Бычкова	«Коммерческая недвижимость» – это недвижимость для инвестиций с целью получения стабильного денежного дохода в долгосрочной перспективе.
О.В. Мезенцева	Под «коммерческой недвижимостью» понимает разновидность искусственных объектов недвижимого имущества, в которые входят: офисы, магазины, рестораны, склады, гаражи для аренды, сооружения, и предприятия как имущественный комплекс
А.Н.Асаул	Подразделяет объекты коммерческой недвижимости на две группы. К первой относит те объекты, которые приносят доход – объекты торговли, гостиницы, развлекательные центры, гаражи, офисы и другие объекты. Ко второй относятся объекты, которые способствуют извлечению прибыли – это логистические и склады.

Окончание таблицы 1.1.

Автор (– ы)	Определение
Липатов П.	Делит коммерческую недвижимость на два вида, согласно функциональному назначению объектов. К первому виду автор относит складскую недвижимость, ко второму торговую. Наиболее рисковым сегментом коммерческой недвижимости, по мнению автора, является складская недвижимость; торговая недвижимость, в частности, офисная и гостиничная недвижимость, являются менее рисковым сегментом.
А.А. Иващенко	Заметила, что для обозначения понятия «коммерческая сделка» различные авторы используют разное обозначение – «торговая сделка», «предпринимательский договор», «коммерческая сделка». Автор пыталась найти отличия в данных понятиях, однако отличий обнаружено не было. Таким образом, оказалось, что сущность одна и так же, меняется лишь ее обозначение.

Более подробно определение «коммерческой недвижимости» рассмотрим ниже.

В современном российском законодательстве существуют такие виды сделок с недвижимостью, как купля-продажа, мена, аренда и субаренда, залог (ипотека), наследование, дарение, рента. Это далеко не полный список сделок с недвижимостью, которые существуют в современном законодательстве РФ. В настоящее время все более актуальными становятся сделки с коммерческой недвижимостью. Что такое «коммерческая недвижимость», и какие отличительные особенности ей присущи, будет рассмотрено далее.

В законодательстве РФ нет легального определения понятия «коммерческая недвижимость». Отсутствие законодательного определения понятия и признаков коммерческой сделки вызывает затруднение в квалификации той или иной сделки как коммерческой. Признание сделки с объектом недвижимости коммерческой имеет важное значение, так как сделки с коммерческой недвижимостью имеют иные правовые последствия. Например, сделки с коммерческой недвижимостью имеют особые правила налогообложения. Что касается гражданско-правового аспекта, то сделки с

коммерческой недвижимостью влекут особые правила их совершения, исполнения, а также ответственности [31, с. 441].

В ст. 130 ГК РФ законодатель дает определение понятия недвижимая вещь (недвижимое имущество, недвижимость). Так, согласно закону, к недвижимым вещам законодатель относит земельные участки, участки недр 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. Также в данный список законодатель включает воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания; жилые и нежилые помещения, а также предназначенные для размещения транспортных средств части зданий или сооружений [8].

Несмотря на то, что понятие «недвижимость» было известно ещё римским юристам, в настоящее время вопрос определения данного понятия вызывает много дискуссий. Причиной различных точек зрения на данную проблему является то, что законодатель не дает полного определения понятия «недвижимая вещь», а также отсутствуют критерии, благодаря которым ту или иную вещь можно было бы отнести к недвижимой вещи. Точнее, то определение, которое дает ст.130 ГК РФ не является полным и исчерпывающим, именно поэтому данная проблема актуальна и сейчас [9].

Проблеме определения понятия «недвижимая вещь», а также попыткам дать полный список критериев, с помощью которых на практике можно было бы отнести ту или иную вещь к недвижимым, посвящено много трудов. Исследованием данного вопроса занимались такие авторы, как Н.С. Евтушенко, Я.А. Каминская, Е.А. Суханов, П. Виноградов, М.В. Абрамова, Н.Ю. Шеметова и многие другие авторы.

Анализируя законодательное определение «недвижимой вещи», можно увидеть, что законодатель дает два вида недвижимых вещей. В юридической литературе данные виды называют «недвижимость по природе» и «недвижимость по закону» [5,6]. Если разобраться подробнее, то

существенно они не имеют отличий, но на практике это более четко выражено.

Таблица 1.2 – Виды недвижимых вещей по законодательству РФ.

«Недвижимость по природе»	«Недвижимость по закону»
Все то, что прочно связано с землей, объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно.	Воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания. Данные объекты также подлежат государственной регистрации.

К первому виду, то есть к недвижимости по природе, законодатель относит все то, что прочно связано с землей, объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно.

Ко второму виду, то есть к недвижимости по закону, законодатель относит воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания. Данные объекты также подлежат государственной регистрации.

Данный вопрос в юридической литературе вызывает много дискуссий и критики. Это связано с тем, что законодатель относит, по сути, движимые вещи в группу недвижимых вещей. Возникает вопрос, с какой целью законодатель это делает.

Как справедливо отмечает М.В. Абрамова, целью признания движимых вещей недвижимыми является распространение на данные объекты правового режима, которые установлены для недвижимых вещей. По мнению М.В. Абрамовой законодатель использует такое средство, как фикция, то есть факт действительности «подводит» под понятие, которое прямо противоречит данному факту. Однако многие авторы сходятся в том, что недвижимость по закону имеет связь с землей, а также может понести несоразмерный ущерб, в случае его перемещения[52, с. 896].

А.В. Черных придерживается другой точки зрения. По мнению автора, принцип определения недвижимого имущества как объектов, перемещение которых без ущерба их назначению невозможно, не может отражать суть понимания недвижимости в современных условиях. А.В. Черных предлагает

более гибкий подход к определению недвижимости, данную позицию автор объясняет тем, что в современных условиях нетрадиционные приемы предпринимательской практики, а также потребности оборота, постоянно расширяются. В качестве примера автор пишет следующее:

«Самолет, будучи приобретенным физическим лицом для личного пользования, превращается в движимую вещь. А если собственник данного самолета перестанет его использовать как личное транспортное средство и откроет в нем кафе или музей, то движимая вещь вновь превратится в недвижимую, даже при отсутствии «прочной связи с землей».

Также в качестве примера можно привести перемещение зданий, которые представляют архитектурную ценность. Если исходить из закона, то в случае отсутствия ущерба при перемещении, здание к недвижимости не относится. С чем, естественно, невозможно согласиться. На мой взгляд данная позиция автора обоснованная и заслуживает внимания.

В результате проведенного анализа понятия «недвижимая вещь», мною предложено следующее определение: «Недвижимая вещь – это земельный участок и объекты, которые прочно связаны с землей, данные объекты могут быть перемещены в пространстве, однако, при этом важно, чтобы из-за перемещения не была утрачена функция данного объекта» [38, с. 104].

Далее, будет рассмотрено понятие «коммерческая недвижимость», а также выяснены его отличительные особенности.

Так как законодатель не дает легального определения данного понятия, то, в исследовании понятия «коммерческая недвижимость», необходимо опираться на труды авторов, чьи работы были посвящены исследованию рассматриваемого понятия.

Исследованию вопроса «коммерческая недвижимость» были посвящены труды таких авторов, как М.В. Бычкова, М.В. Кузнецов, П. Липатов, О.В. Мезенцева, А.А. Иващенко и многих других авторы.

Так, занимаясь исследованием вопроса «коммерческая недвижимость», М.В. Бычкова пришла к выводу о том, что «коммерческая недвижимость» –

это недвижимость для инвестиций с целью получения стабильного денежного дохода в долгосрочной перспективе [51, с. 227].

О.В. Мезенцева, под «коммерческой недвижимостью» понимает разновидность искусственных объектов недвижимого имущества, в которые входят: офисы, магазины, рестораны, склады, гаражи для аренды, сооружения, а также предприятия как имущественный комплекс [47, с. 867].

А. Асаул подразделяет объекты коммерческой недвижимости на две группы. Классификацию автора рассмотрим ниже на схеме 1.1.

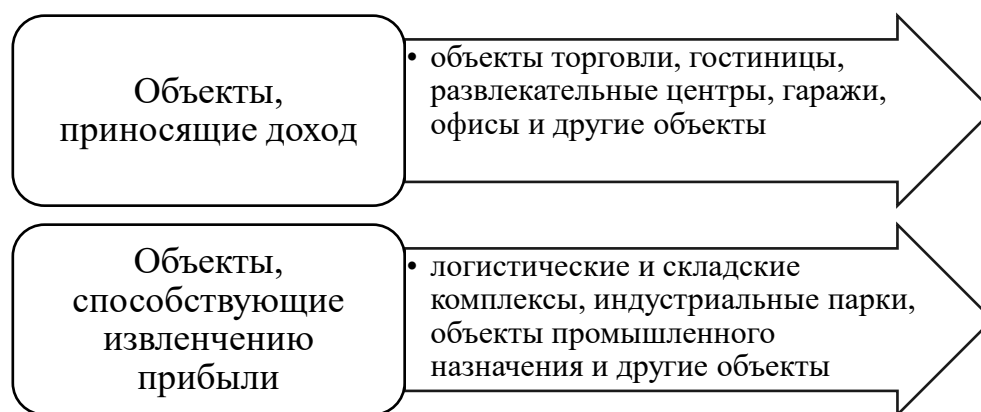


Рисунок 1.1– Классификация коммерческой недвижимости по А.Н.

Асаулу

Таким образом, целью приобретения объекта коммерческой недвижимости является получение денежного дохода в течение длительного времени. Для того чтобы использовать объект коммерческой недвижимости, необходимо им управлять, то есть совершать активные действия.

Как видно из определений данного понятия, коммерческая недвижимость является объектом нежилого фонда, к данной категории нельзя относить объекты, которые предназначены для удовлетворения личных нужд владельца объекта недвижимости.

Липатов П. предлагает разделить коммерческую недвижимость на два вида, согласно функциональному назначению объектов. К первому виду автор относит складскую недвижимость, ко второму – торговую (рисунок 1.2). Такая классификация позволяет рационально разделить коммерческую недвижимость на рынке.

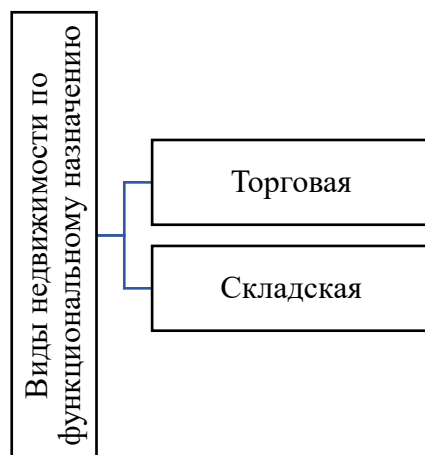


Рисунок 1.2 – Классификация объектов коммерческой недвижимости по П. Л. Липатову.

Наиболее рисковым сегментом коммерческой недвижимости, по мнению Липатова П., является складская недвижимость; торговая недвижимость, в частности, офисная и гостиничная недвижимость, являются менее рисковым сегментом [39, с. 442].

Разделение коммерческой недвижимости на данные виды имеют практическое значение, так как в сфере страхования страховщики отдают свое предпочтение торговой недвижимости, как наименее рисковому и наиболее выгодному сегменту.

М.В. Бычкова в своей статье «Исследование понятия «коммерческая недвижимость» дает следующие отличительные признаки данного объекта недвижимости:

- уникальность каждого объекта с точки зрения инвестиционной привлекательности;
- неперемещаемость объекта;
- сравнительно небольшое количество сделок на рынке вследствие специфики актива;
- высокая капиталоемкость недвижимости;
- длительный период экспозиции актива на рынке;
- трудность приобретения полной и достоверной информации о сделках, уровне доходности инвестиций в недвижимость;

– низкая степень взаимозаменяемости объектов из-за существенной зависимости величины спроса на объекты недвижимости от местоположения объекта, состояния инфраструктуры в районе нахождения недвижимости и других факторов;

– долговременность объекта инвестирования;

– необходимость постоянного управления недвижимостью для получения приемлемого дохода;

– существование ряда специфических рисков (финансовые риски, связанные с условиями пересмотра арендной платы, риски накопления внешнего и функционального износов и другие риски).

Сделка с недвижимым имуществом является предпринимательской (коммерческой) лишь в том случае, если ее стороны или одна из сторон преследует цель получения прибыли путем совершения данной сделки[60, с. 486].

Однако, у В.С. Белых другая точка зрения, согласно автору сделка является предпринимательской тогда, когда обе стороны сделки являются предпринимателями. Таким образом, особенностью сделок с коммерческой недвижимостью является то, что подобные сделки регулируются в рамках предпринимательского права[57, с. 560].

Исследованием вопроса коммерческих сделок занималась А.А. Иващенко. В результате проведенного анализа, автор обнаружила, что для обозначения понятия «коммерческая сделка» различные авторы используют разное обозначение – «торговая сделка», «предпринимательский договор», «коммерческая сделка». А.А. Иващенко пыталась найти отличия в данных понятиях, однако отличий обнаружено не было. Таким образом, оказалось, что сущность одна и так же, меняется лишь ее обозначение[50, с. 507].

Несмотря на то, что разные авторы дают различное обозначение одному и тому же явлению, в юридической литературе нет дискуссии по поводу того, какое из перечисленных понятий отражает сущность гражданско-правовых договоров, стороны которой являются предпринимателями. В.С. Белых это

объясняет тем, что происходит сближение, даже слияние, таких правовых категорий.

Если объектом сделки является недвижимое имущество, которое не предназначено для предпринимательской деятельности, но сторонами сделки являются предприниматели, то данную сделку можно отнести к коммерческой (предпринимательской). Ярким примером может служить случай, когда предприниматель покупает объект недвижимости для того, чтобы в нем проживали рабочие. Прямого извлечения прибыли в данном случае не будет, однако, сделка будет коммерческой, так как данная сделка является составной частью предпринимательской деятельности.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что коммерческой сделкой является не только та сделка, при заключении которой предприниматель извлекает прибыль, но и сделка, которая является составной частью предпринимательской деятельности предпринимателя.

Кроме того, в результате проведенного исследования мною предложено собственное определение понятия «коммерческая недвижимость». Под коммерческой недвижимостью предлагаю понимать объекты нежилого фонда, которые используются в коммерческой (предпринимательской) деятельности с целью извлечения стабильного денежного дохода в долгосрочной перспективе.

Отличительными особенностями коммерческой недвижимости являются:

- недвижимость для инвестиций;
- коммерческой недвижимостью могут быть как объекты, которые приносят доход, так и объекты, которые способствуют извлечению прибыли;
- объектом коммерческой недвижимости необходимо активно управлять;
- сделки с коммерческой недвижимостью регулируются в рамках предпринимательского права;
- существование определенного риска, особенно складской недвижимости.

Научное определение понятия «коммерческая недвижимость» имеет важное значение, однако, наибольшую ценность для законодательства РФ представляет его законодательное определение, используемое в законах [6,9].

Рассмотрев подробно понятийный аппарат «коммерческой недвижимости» углубимся в ее существующие классификации, в условиях современного рынка.

Коммерческая недвижимость – это объекты нежилого фонда, которые используются в коммерческой (предпринимательской) деятельности с целью извлечения стабильного денежного дохода в долгосрочной перспективе. К такой недвижимости относят: торговые центры, магазины, гаражи, автомойки и автосалоны, рестораны, кафе, гостиницы, хостелы; бизнес центры, офисы и прочие.

Таблица 1.3 – Категории коммерческой недвижимости

Категория	Описание
Свободного назначения	Кафе, отели, рестораны, спортивные сооружения и другие
Розничная торговля	Магазины, торговые центры
Офисная	Офисные здания, кабинеты
Индустриальная	Складские помещения, производственные здания, промышленные предприятия
Апартаменты	Многоквартирные дома, аренда
Социальная	Бассейны, медицинские центры, аэропорты, гольф – клубы и прочее

В коммерческой недвижимости хорошо отслеживается сегментирование рынка или общепринятая классификация:

- лечебно-оздоровительные (больницы, поликлиники, дома престарелых и дома ребенка, санатории, спортивные комплексы и т.д.);
- учебно-воспитательные (детские сады и ясли, школы, училища, техникумы, институты, дома детского творчества и т.д.);
- культурно-просветительские (музеи, выставочные комплексы, парки культуры и отдыха, дома культуры и театры, цирки, планетарии, зоопарки, ботанические сады и т.д.);

– специальные здания и сооружения - административные (милиция, суд, прокуратура, органы власти), памятники, мемориальные сооружения, вокзалы, порты и т.д.[42, с. 349].

Существуют характерные отличия между коммерческой и жилой недвижимостью. Так жилая недвижимость по «своей природе» не нацелена на приношение дохода.

Если тип торговых центров и гостиниц легко определить, то с некоторыми объектами определить сложно. Например, это многоквартирные дома. Чтобы это сделать, стоит выделить отличия коммерческой от жилой недвижимости.

Таблица 1.4 – Отличия коммерческой недвижимости от жилой

Отличие	Описание
Тип эксплуатации	Многokвартирные дома являются апартаментами, поэтому их относят к коммерческой недвижимости, но вместе с тем каждая отдельная квартира относится к жилому фонду. Дом считается коммерческой до момента, когда передается в эксплуатацию после строительства. Так, когда все квартиры реализуются, объект считается уже некоммерческой недвижимостью.
Купля-продажа	Коммерческая недвижимость редко покупается, то есть она часто арендуется. Например, квартиры или загородные дома покупатели часто желают получить в полную собственность, то есть приобрести, а вот офисы или магазины часто берутся в аренду. Это обусловлено тем, что коммерческая недвижимость имеет большую стоимость, ведь в дальнейшем она будет приносить прибыль. К тому же многие предприниматели не желают обременять себя лишними обязательствами, поскольку арендуя помещения, они могут в любой момент закрыть свой бизнес или перенести в другой более рентабельный район. Подробнее о продаже коммерческой недвижимости читайте тут.
Постоянная прибыль	Коммерческий объект должен постоянно приносить прибыль. Так, если один раз на несколько месяцев сдать свою квартиру в аренду, она не будет считаться коммерческой, а вот если заниматься такой деятельностью постоянно, она будет считаться нежилой и получит статус апартаментов.

Окончание таблицы 1.4

Отличие	Описание
Окупаемость	Недвижимость жилого фонда не окупается, а вот при покупке или аренде кафе или автосалона через определенный промежуток времени (как правило, 5-7 лет) можно покрыть свои расходы, а затем получить доход. Так, в отличие от объектов жилого фонда, КН должна окупиться и приносить доход.

Исходя из существующих отличий можно сделать вывод о том, что коммерческая недвижимость в отличие от объектов жилого фонда должна приносить прибыль.

Всю коммерческую недвижимость делят на 4 большие группы, каждая из которых имеет свою четкую классификацию.



Рисунок 1.3– Классификация коммерческой недвижимости

Каждая из представленных групп имеет свои четкие характеристики, которые рассматриваются более подробно ниже.

1. Офисная недвижимость.

В 2011 году ведущие российские консалтинговые компании анонсировали новую систему стандартов для офисной недвижимости. При этом в расчет принимали только качественные офисные площади, подразделяемые на три класса: «А», «В», «В+».

Главное отличие новой классификации 2011 года от предыдущей – в более структурированных критериях оценки. Все параметры поделены на

группы, в каждой из которых есть определенный набор обязательных и желательных характеристик.

Например, для класса А необходимо соответствие объекта таким требованиям:

- наличие центральной системы управления зданием;
- возможности устанавливать индивидуальный климатический режим для каждого офисного блока;
- современные системы пожарной безопасности;
- высококачественные скоростные лифты ведущих мировых производителей;
- два независимых источника электроснабжения с автоматическим переключением или наличие дизельного генератора;
- современные системы безопасности и контроля доступа в здание;
- высота потолков не менее 2,7-2,8 м;
- планировка этажа открытая;
- шаг колонн не менее шести метров.

Сюда можно добавить возможность установки:

- полноценного фальшпола;
- качественную и презентабельную отделку помещений общего пользования, входной группы и фасада;
- хорошее расположение, отсутствие рядом объектов, оказывающих негативное влияние на его имидж;
- удобный подъезд к зданию и его транспортная доступность;
- подземная парковка или крытая многоуровневая наземная парковка с внутренним переходом к дому.

Здания класса «В+» должны отвечать, как минимум, десяти обязательным и восьми факультативным из вышеперечисленных требований, а для категории «В» будет достаточным наличие шести обязательных и восьми факультативных параметров.

2. Торговая недвижимость

В сегменте торговых центров России до сих пор не принято единой классификации, адаптированной под российские условия. Поэтому для классификации торговых центров российские аналитики предпочитают использовать европейскую классификацию. В основе этой классификации лежат:

- величина торговых площадей;
- зона охвата торгового центра;
- состав арендаторов;
- специфика продаваемых товаров.

Во всех случаях тип ТЦ и его специализация определяются составом арендаторов и размером торговой зоны. Разработка архитектурно-планировочных решений, а также сдача площадей торгового центра в аренду – брокеридж – проводятся на основании концепции торгового центра [34, с. 217; 35, с. 600].

Таблица 1.5 – Концепция торгового центра

Концепция торгового центра		
Целевые группы покупателей («портрет покупателя»)	Тип торгового центра	Состав арендаторов («якоря», «мини – якоря», сопутствующие)

Согласно европейской классификации, выделяют 4 вида торговых центров:

- 1) микрорайонный торговый центр (Neighborhood Shopping Center);
- 2) окружной торговый центр (Community Shopping Center);
- 3) региональный центр (Regional Center);
- 4) суперрегиональный центр (Super Regional Center).

Микрорайонный торговый центр (Neighborhood Shopping Center) осуществляет продажу товаров повседневного спроса (продукты питания, лекарства и т. п.) и оказывает бытовые услуги, в которых возникает ежедневная потребность у покупателей торговой зоны центра.

В микрорайонном торговом центре «якорем» служит супермаркет, к другим значимым арендаторам в этом центре относятся аптека и универсальный магазин. Часто центры, не включающие в себя супермаркет, но схожие по общей арендной площади с микрорайонными центрами, носят название микрорайонных торговых центров. Типичная для микрорайонного торгового центра площадь, на которой представлены все присущие ему функции, составляет около 5000 кв.м., но в принципе она может составлять от 3000 до 10000 кв.м.

Окружной торговый центр – промежуточная категория: некоторые микрорайонные центры могут развиваться до уровня окружных, в то время как некоторые окружные могут стать региональными.

Типичная торговая площадь окружного торгового центра примерно 15000 кв.м., но в целом она может составлять от 10000 до 30000 кв.м. Он, как правило, обслуживает население в 10-20 минутах езды от него.

Площадь регионального центра составляет 40000 кв. м, при этом она может варьироваться от 30000 до 100 000 кв.м. Обычно такой центр включает в себя: молл, крытую торговую галерею с искусственным климатом, модные товары. Число «якорей» от двух на 50-70% площадей. Зона охвата такого ТЦ находится в диапазоне 9-27 км.

Типичная площадь суперрегионального торгового центра составляет 80000 кв.м., при этом она может варьироваться от 50000 до более чем 200 000 кв.м. Такой центр аналогичен региональному по размеру, но разнообразнее по ассортименту товаров. Основными арендаторами выступают три и более универмагов полного ассортимента. Они могут занимать 50-70% всех арендопригодных площадей. Региональные и суперрегиональные торговые центры привлекают покупателей тем, что они предлагают большой ассортимент товаров и услуг. Они не отличаются по своим функциям, различие состоит только в силе привлечения покупателей [48, с. 249; 49, с. 264].

Сегодня выделяют типы торговых центров. К таким типам относятся:

- 1) специализированный торговый центр (SpicalityShoppingCenter);
- 2) фестивальский (Festival Center);
- 3) пауэрцентр (Power Center);
- 4) аутлетцентр (Outlet Center);
- 5) торговый центр моды (FashionCenter);
- 6) дискаунт-центр (Off -price Center);
- 7) торгово-развлекательный центр (Retail-entertainmentCenter) и т.д.

То есть название торгового центра зависит от его назначения или видов предлагаемых в нем товаров и услуг. В любом случае, даже если принимать во внимание различные вариации, основной состав арендаторов определяет тип торгового центра. Размеры самого здания и участка, на котором оно расположено, планировка торгового центра лишь частично определяют тип торгового центра.

3. Производственно-складские помещения.

Для классификации складских помещений сегодня в основном применяют две системы стандартов.

Первая предлагает распределять объекты складской недвижимости по четырем классам «А», «В», «С», «D», причем, в категориях «А» и «В» есть два подкласса (А и А+, В и В+).

В соответствии со второй также выделяют четыре класса (А, В, С, D), однако здесь существует тщательная детализация, в результате чего категории выглядят так: «А1», «А2», «В1», «В2», «С1», «С2», «D». Обе системы базируются на одних и тех же принципах, отличаясь лишь набором характеристик, необходимых для отнесения объекта к тому или иному подклассу.

В обеих классификациях отличительной чертой складского помещения самого высокого уровня является новизна постройки здания. Расположение, отделка и оборудование таких объектов должны отвечать следующим требованиям:

1. Близость основных транспортных артерий;

2. Возможность адаптации под любые виды товара;
3. Высокая скорость оборота;
4. Гарантия сохранности грузов.

Площади, относящиеся к следующему подклассу, могут быть полностью реконструированными с применением современных материалов и технологий. К таким помещениям подходят практически с той же меркой, что и к складским комплексам категорий «А+» и «А1», за исключением местоположения (они часто находятся в черте города, в промзонах и испытывают проблемы, связанные с транспортной доступностью).

В класс «В» включены объекты, возведенные в доперестроечный период.

К классу «С» относят бывшие производственные помещения, автобазы и другие объекты, изначально не приспособленные под склады.

Класс «D» – это здания, которые не были созданы для складирования чего бы то ни было: гаражи, подвалы, бомбоубежища, ангары, сельскохозяйственные постройки. Специфика подобных помещений делает нецелесообразной их модернизацию или реконструкцию [33, с. 449].

Гостиничная недвижимость как коммерческая стоит особняком.

Гостиничный сегмент становится более привлекательным для инвесторов как вследствие снижения доходности в других сегментах, так и за счет предоставления городом льгот для гостиничных проектов. Здания гостиниц эксперты делят по «звездам». Раздача же «звезд» напрямую зависит от класса гостиничных номеров -люкс, полулюкс и т.д. Однако споры о том, считать ту или иную гостиницу четырехзвездочной или пяти в среде экспертов гостиничной отрасли не утихают. Российский гостиничный комплекс весьма разнороден и в отличие от других сегментов коммерческой недвижимости гостиницы (особенно международные сетевые) практически никогда не идут на открытое снижение расценок на номера. Такова особенность этого рынка по сравнению с офисными или торговыми комплексами [54, с. 302].

1.2 Институциональная структура рынка коммерческой недвижимости

Институциональная инфраструктура рынка коммерческой недвижимости представляет собой сеть организационных узлов. Экономическими субъектами рынка недвижимости являются:

– 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

– 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).

– профессиональные участники рынка недвижимости. Состав профессиональных участников РН определяется перечнем процессов, протекающих на рынке с участием государства, и перечнем видов деятельности различных коммерческих структур [61, с. 461]. 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 и 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 [8;9;10].



Рисунок 1.4 – Институциональная структура рынка недвижимости

Неинституциональные участники рынка недвижимости – субъекты, работающим на коммерческой основе. Относят организации следующего профиля:

- брокеры, оказывающие услуги продавцам и покупателям при совершении сделок с недвижимостью;

- оценщики недвижимости, оказывающие услуги собственникам, инвесторам, продавцам, покупателям по независимой оценке стоимости объектов;
- финансисты (банкиры), занимающиеся финансированием операций на рынке недвижимости, в том числе ипотечным кредитованием;
- девелоперы, 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);
- редевелоперы, занимающиеся развитием и преобразованием (вторичной застройкой) территорий;
- управляющие недвижимостью, занимающиеся финансовым управлением и технической эксплуатацией объекта;
- проектировщики и строители, работающие на коммерческой основе; юристы, занимающиеся юридическим сопровождением операций на рынке недвижимости;
- страховщики, занимающиеся страхованием объектов, сделок, профессиональной ответственности;
- участники фондового рынка недвижимости, занимающиеся созданием и оборотом ценных бумаг, обеспеченных недвижимостью (жилищные облигации, пул залладных при ипотечном кредитовании);
- аналитики, занимающиеся исследованием рынка недвижимости и подготовкой информации для принятия стратегических решений по его развитию;
- финансовые аналитики, занимающиеся финансовым анализом инвестиционных проектов
- маркетологи, специалисты по связям с общественностью и рекламе, занимающиеся продвижением объектов и услуг на рынке;

- информационно-аналитические издания и другие СМИ, специализирующиеся на тематике рынка недвижимости;
- специалисты по информационным технологиям, обслуживающие РН;
- специалисты в области обучения и повышения квалификации персонала;
- специалисты в области обучения и повышения квалификации персонала.

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.

Риэлтер – 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. Основным источником 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.

Девелопер – это профессиональный предприниматель, иницирующий и обеспечивающий реализацию наилучшего из возможных вариантов развития недвижимости, включая организацию финансирования проекта.

Банки – пассивные участники российского рынка недвижимости. Основной деятельностью банков на рынке недвижимости должно быть

участие в инвестиционных и девелоперских проектах, ипотечное кредитование[11;12].

Инфраструктура рынка недвижимости – совокупность механизмов, обеспечивающих функционирование рынка

Условно можно выделить четыре таких механизма:

Во-первых, социальный механизм, включающий в себя:

- законодательную и нормативную базы рынка;
- систему общественного контроля над соблюдением правовых и этических норм всеми участниками рынка, защиты их прав и интересов.

Основными участниками рынка, реализующими этот механизм являются законодательные и представительные органы власти и управления федерального и регионального уровней, профильные подразделения исполнительных органов, общественные объединения неинституциональных участников рынка в лице их юридических подразделений.

Во-вторых, методологический (макрорыночный) механизм, включающий в себя:

- систему мониторинга и исследования процессов функционирования рынка недвижимости, способов и средств реформирования и развития рынка (исследовательские подразделения общественных объединений, исследовательские организации рынка недвижимости при участии профессионалов-практиков);

– специализированные государственные, общественные и коммерческие институты управления развитием рынка недвижимости, в частности:

а) органы координации усилий государственных учреждений и ведомств, направленных на развитие рынка недвижимости;

б) специализированных структурных подразделений органов государственной власти и местного самоуправления, ориентированных на реформирование, регулирование и контроль рынка недвижимости, защиту собственника от противоправных действий;

в) саморегулируемых и общественных организаций, профессиональных и потребительских союзов рынка недвижимости;

г) образовательных учреждений и информационных центров рынка недвижимости;

д) некоммерческих и коммерческих организаций -исследователей и инициаторов реформирования отдельных сегментов рынков недвижимости.

В-третьих, инженерно -технологический механизм, включающий в себя:

–эталонные технологии профессиональной деятельности на рынке недвижимости при проведении операций всех категорий;

–стандарты описания объектов недвижимости всех видов в интересах операций с ними всех категорий;

–единое информационного пространства рынка недвижимости и обеспечение информационной открытости рынка;

–законодательно закреплённые эталонные требования к недвижимому имуществу и к профессиональной деятельности на рынке недвижимости;

–нормативные, инструктивные и регистрационные документы, регламентирующие операции на рынке недвижимости;

–банки данных эталонных (модельных) технологий деятельности на рынке недвижимости.

В-четвертых, психолого-поведенческий механизм, включающий в себя профессиональные нормы и стандарт взаимоотношений участников рынка, сводящих к минимуму издержки проведения операций (транзакций) на этапах поиска информации, ведения переговоров, принятия решений, правового закрепления сделок, мотивации участников, координации усилий участников, контроля и восстановления нарушенных прав и применения санкций к нарушителям.

Исключительно важную роль на рынке недвижимости выполняет институт спецификации прав собственности, что обусловлено особенностями недвижимости как имущественного блага, перемещение которого практически невозможно без изменения его существенных характеристик. В процессе

спецификации прав собственности на объекты недвижимости начинает действовать ряд эффектов, что приводит к установлению и закреплению экономико-правового статуса субъектов, оперирующих с недвижимостью; выявление экономической ценности недвижимости; обобщение базисной информации о недвижимости, усиление ответственности владельца недвижимости; повышение ликвидности недвижимого актива укреплении общественного порядка; участия недвижимости в капитализации экономики. Критерием достаточно высокого уровня развития рынка недвижимости становится появление на нем необходимого количества институтов совместного инвестирования[14].

Институциональная структура важна, поскольку рынок требует большого объема информации для своего функционирования, а роль институтов состоит в том, чтобы совершенствовать поток информации. Институциональное развитие необходимо еще по двум причинам: Россия не имеет ни традиций предпринимательства, ни опыта децентрализованного принятия решений. В силу этого, важнейшее место в трансформации аграрных отношений занимают системно-институциональные преобразования. Их главная цель – создание действенных стимулов предпринимательской и трудовой активности сельского населения.

Поскольку рынок недвижимости имеет только ему присущие черты, возникают существенные особенности при использовании институционального подхода к его исследованию. Признаками, характерными этом рынке, следует считать специфический механизм образования ценности недвижимости, особенности транзакционных издержек, систему ограничения в его функционировании и условия появления в процессе приватизации. На рынке недвижимости функционируют институционально-организованные субъекты, осуществляющие свою деятельность в сфере потребления недвижимости, создания и развития, рыночного оборота. Каждый из этих субъектов формирует свое институциональное поле жизнедеятельности.

1.3 Жизненный цикл объекта коммерческой недвижимости

Жизненный цикл объекта недвижимости – период времени, в течение которого недвижимость существует как физический объект.

Жизненный цикл недвижимости, приобретенной для коммерческих целей, с точки зрения собственника этой недвижимости может повторяться с новым владельцем этой же недвижимости вплоть до окончания срока жизни объекта. Жизненный цикл постоянно подчиняется определенным закономерностям, по Г. Харрисону – это срок физический, экономический, хронологический и оставшийся срок экономической жизни[41, с. 941].

К сроку физической жизни объекта относится время, когда в существующем здании или сооружении можно жить или работать. Этот показатель может быть нормативным, расчетным, фактическим и увеличиваться за счет улучшения условий или за счет модернизации. Если объект недвижимого имущества сносится, то заканчивается срок физической жизни.

К сроку экономической жизни относят период, в течение которого объект можно использовать, получая при этом прибыль, эти улучшения вносят вклад в стоимость объекта. Если производимые улучшения не вносят определенный вклад в стоимость объекта недвижимости в виду того, что он устарел, то срок его экономической жизни на этом заканчивается.

Под хронологическим возрастом понимают период, который прошел со дня ввода объекта недвижимости в эксплуатацию до даты его оценки[58, с. 273].

Срок службы.

На оценке внешнего вида объекта недвижимого имущества, его технического состояния, экономических факторов, которые влияют на общую стоимость объекта, основан эффективный возраст.

Эффективный возраст – это возраст, соответствующий определенному физическому состоянию объекта и учитывающий возможность его реализации.

Типичным сроком службы называют нормативный срок службы.

Нормативный срок службы – это срок службы зданий или сооружений, который определен в нормативных актах.

Под сроком оставшейся экономической жизни здания понимают период с даты его оценки до конца срока экономической жизни. Данный период использует эксперт -оценщик для того, чтобы оценить будущие доходы. Срок оставшейся экономической жизни объекта увеличивают его модернизация или ремонт[38, с. 104].

Все рассмотренные выше стадии жизненного цикла и срока жизни объектов недвижимого имущества связаны между собой. Собственником недвижимого имущества для реализации адекватных мер, которые обеспечат повышение доходности имущества и ее сохранность, должно учитываться нахождение недвижимости в определенной (любой) стадии жизненного цикла.

Стадии жизненного цикла объекта недвижимости.

Так объекты недвижимого имущества в течение времени своего существования подвергаются экономическим, физическим, правовым изменения и проходят следующие этапы жизненного цикла:

1. Формирование – это постройка, т. е. создание нового предприятия, покупка или выделение земельного участка;
2. Эксплуатация – включает функционирование и развитие, т. е. расширение, реорганизацию или реконструкцию;
3. Прекращение существования – это снос, естественное разрушение или ликвидация[22, с. 449].

Стадии жизненного цикла объекта недвижимости:

1. Формирование замысла проекта и выбор варианта использования свободного земельного участка. В этот период осуществляется выбор варианта наилучшего и наиболее эффективного использования земельного участка. Выбор варианта использования завершается разработкой технического задания на проектирование улучшений.

2. Проектирование улучшений. На этом этапе на основании технического задания на проектирование осуществляется разработка проекта с изготовлением документации, необходимой для получения разрешений и осуществления подготовки земельного участка, а также прокладки коммуникаций, строительства зданий и посадки новых насаждений.

3. Изготовление (возведение, строительство) улучшений. В период реализации проекта подрядными организациями практически полностью изменяются все физические характеристики объекта, с закреплением этих изменений в инвентаризационных и кадастровых документах.

4. Обращение (купля -продажа, дарение, сдача в аренду и т.п.) с передачей имущественного права или с появлением обременения на это право. На этой стадии осуществляются операции с объектом недвижимости.

5. Использование (употребление) объекта по назначению с техническим и эксплуатационным обслуживанием. На этом этапе жизненного цикла управляющий (или профессиональная управляющая компания) организует рациональное расходование пользователями потребительского потенциала объекта.

6. Модернизация: капитальный ремонт, реконструкция, реставрация улучшений с возможным перепрофилированием (изменением функционального назначения) объекта. Эта стадия начинается в тот момент, когда объект в текущем состоянии не может более удовлетворять современных потребностей пользователей или (и) если его эксплуатация становится экономически неэффективной. На этой стадии как минимум производится капитальный ремонт без изменения планировочного решения и функционального назначения, но с ликвидацией устранимого физического износа и функционального устаревания.

7. Утилизация, снос улучшений, захоронение или вторичное использование материалов. Жизненный цикл завершается сносом улучшений в конце срока их экономической жизни. Управляющая компания готовит предложения по назначению сроков и экономически целесообразного

способа сноса строений, учитывая возможности продажи элементов конструкций и материалов ликвидируемых строений и коммуникаций[53, с. 780].

Жизненный цикл –это законченная последовательность процессов существования недвижимости от ввода в эксплуатацию (от создания) до прекращения. В теории и практике различают пять видов циклов: деловой, жизненный цикл товара, вида бизнеса и предприятия как имущественного комплекса, а также недвижимости как объекта собственности (схемы 5). На продолжительность цикла влияют периоды производства, физический и моральный износ, капитальность объекта, условия эксплуатации, конъюнктурность рынка и другие факторы[50, с. 507].

Поскольку объекты недвижимости имеют тройственную сущность, в течение всего периода своего существования они подвергаются соответственно физическим, экономическим и правовым изменениям. В результате каждая недвижимая вещь (кроме земли) проходит следующие четыре укрупненные стадии жизненного цикла:

- 1) формирование – строительство, создание нового предприятия, приобретение (покупка, выделение и др.) земельного участка;
- 2) эксплуатация – функционирование и развитие (расширение, реконструкция, смена вида деятельности, реорганизация и др.);
- 3) смена, возможно, неоднократная, собственника, владельца или пользователя;
- 4) прекращение существования –снос, ликвидация, естественное разрушение.

Первая, третья и четвертая стадии жизненного цикла недвижимости как товара предусматривают, кроме того, государственную регистрацию факта создания или ликвидации объекта, а также смены собственника[39, с. 432].

Жизненный цикл коммерческой недвижимости как собственности, с точки зрения одного текущего ее владельца, совершающего с объектом свой собственный субъективный путь от покупки, скажем, до продажи или мены,

может многократно повторяться, всякий раз с новым владельцем, вплоть до окончания срока экономической или физической жизни объекта.

Смена собственников имущественных комплексов предприятий в процессе осуществляемых в России реформ, приватизации, банкротства, перехода из рук в руки контрольного пакета акций.

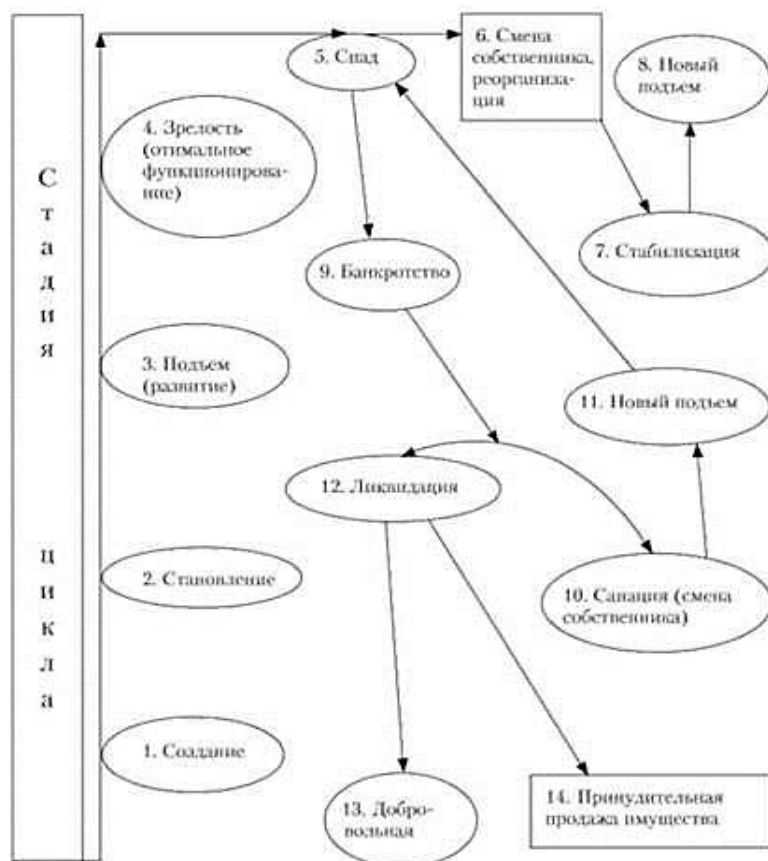


Рисунок 1.5 – Жизненный цикл предприятия как имущественного комплекса

Такая схема сопровождается существенными, а порой и разрушительными изменениями организации, управления, технологии и самих основных средств производства.

Для объектов – исторических памятников большее значение имеет физический срок жизни, а не смена собственника, владельца и пользователя, так как они охраняются государством. Охрана таких объектов строго регулируется государством и находится под тотальным контролем административных структур [35, с. 600].

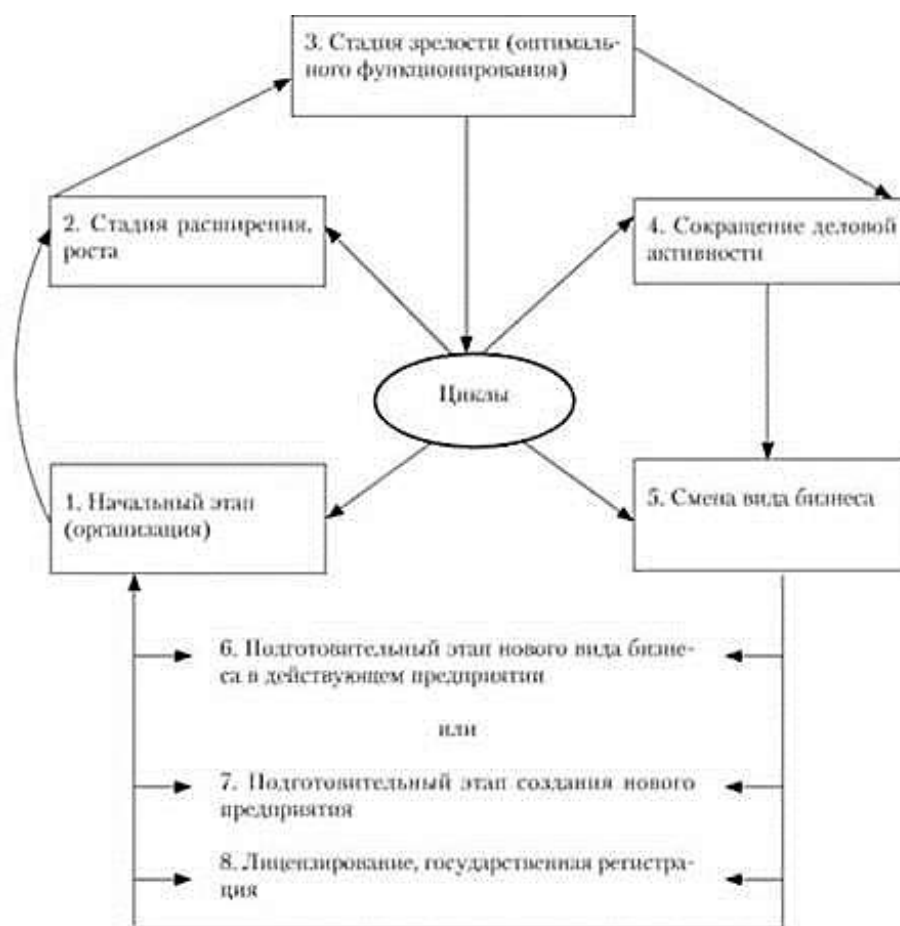


Рисунок 1.6 – Жизненный цикл вида бизнеса

Использование объектов мирового и национального значения допускается без нарушения их культурных и исторических функций, а их формирование связано с воссозданием, исследовательскими и реставрационными работами. Природные комплексы - памятники могут существовать вечно. Прекращение существования таких объектов означает их включение в новые, более обширные, историко-культурные комплексы или гибель в результате стихийных бедствий, а так же разрушение от воздействий человеческого фактора[40, с. 941].

Каждая стадия жизненного цикла недвижимости включает в себя ряд этапов, мероприятий и действий. Например, создание имущественного комплекса предприятия состоит из четырех основных этапов, подразделяемых на взаимосвязанные разделы, организационные и правовые действия. Для более наглядного представления рассмотрим схемы ниже.

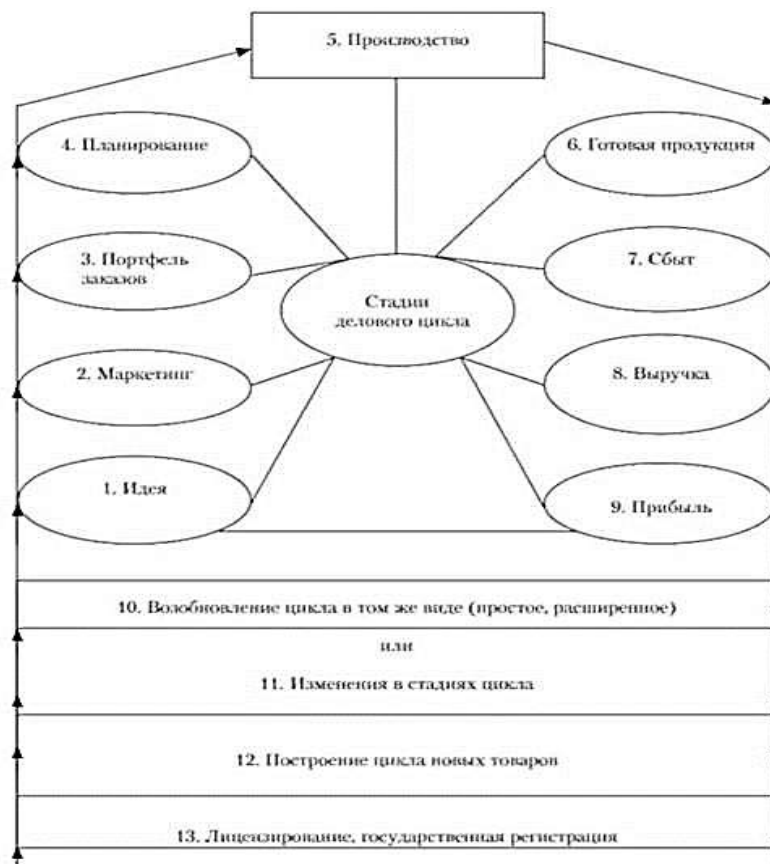


Рисунок – 1.7 Стадии делового цикла

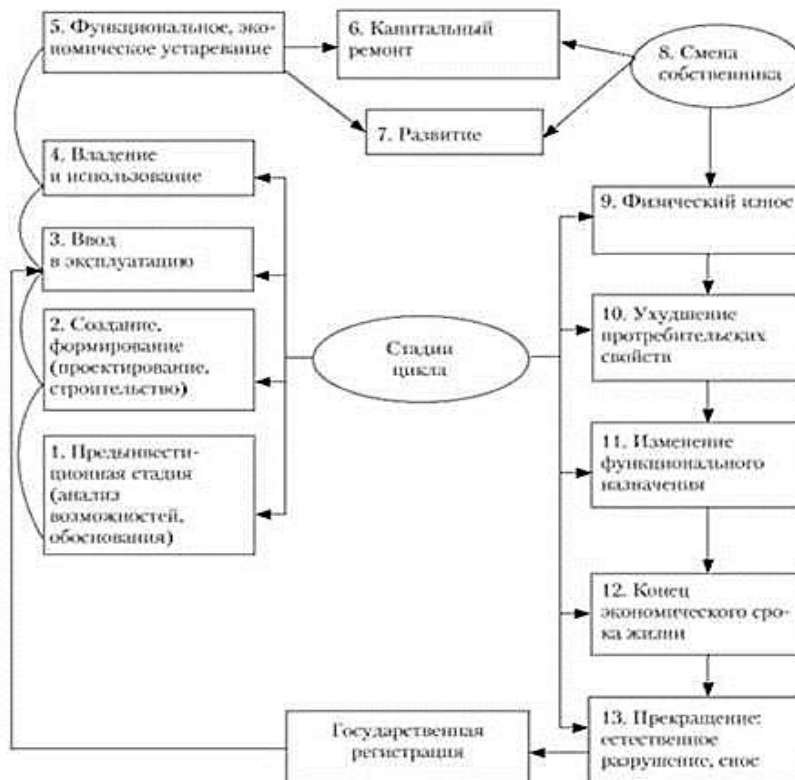


Рисунок 1.8 – Жизненный цикл недвижимости (товара), как физического объекта

В организационном отношении создание предприятия как объекта недвижимости состоит из восьми -девяти стадий.



Рисунок 1.9 – Примерный жизненный цикл недвижимости, как объекта собственности

Жизненный цикл недвижимости подчиняется определенным закономерностям и включает, по определению Г. Харрисона, срок экономический, физический, хронологический и оставшийся срок экономической жизни.

Экономический срок жизни – это период прибыльного использования объекта, когда осуществляемые улучшения вносят вклад в стоимость недвижимости. Хороший ремонт, переоборудование и оптимизация условий увеличивают, а плохой уход сокращает срок экономической жизни объекта. Он заканчивается, когда улучшения уже не вносят вклад в стоимость объекта вследствие его общего устаревания.

Физический срок жизни – это период реального существования объекта в функционально пригодном состоянии до его сноса (разрушения). Он может

быть нормативным, фактическим, расчетным (прогнозируемым) и увеличиваться за счет модернизации и улучшения условий.



Рисунок 1.10 – Физический срок жизни объекта

Таблица 1.6. – Этапы формирования нового предприятия

Поиск новой идеи и ее оценка	Составление бизнес-плана	Привлечение необходимых ресурсов	Управление созданием предприятия
Факторы возникновения новой идеи, сроки	Сегмент рынка, его размер и ценовые характеристики	Имеющиеся ресурсы: денежный капитал, сырье, оборудование, рабочая сила и др.	Организационная структура, состав группы, цели, сроки, этапы, учредительные документы
Соответствие идеи личным целям, знаниям и умениям	План маркетинга, план производства предприятия и его подразделений	Недостающие ресурсы и потенциальные поставщики	Ключевые факторы успеха и способы их активизации
Анализ реальной и потенциальной ценности идеи	Финансовый план и финансовое обеспечение	Способы привлечения ресурсов по видам	Слабые места и способы их преодоления
Оценка риска и прогноз выгод	Форма собственности и организационно-правовая форма	Прогнозирование новых источников и поставщиков	Система контроля качества и сроков проведения работ
Сравнение с продукцией конкурентов	Стратегия проникновения на рынок	Формирование уставного (складочного) капитала	Правовое положение, лицензирование

Эффективный возраст основан на оценке внешнего вида и технического состояния строения. Это возраст, соответствующий фактической сохранности объекта, его состоянию на момент сделки, оценки. Например, когда кирпичный 60-летний дом выглядит так, как если бы ему было 18 лет, то его эффективный возраст 18 лет. Эффективный возраст может быть больше или меньше хронологического возраста [31, с. 19].

Хронологический возраст – это период от дня ввода объекта в эксплуатацию до даты сделки или оценки.

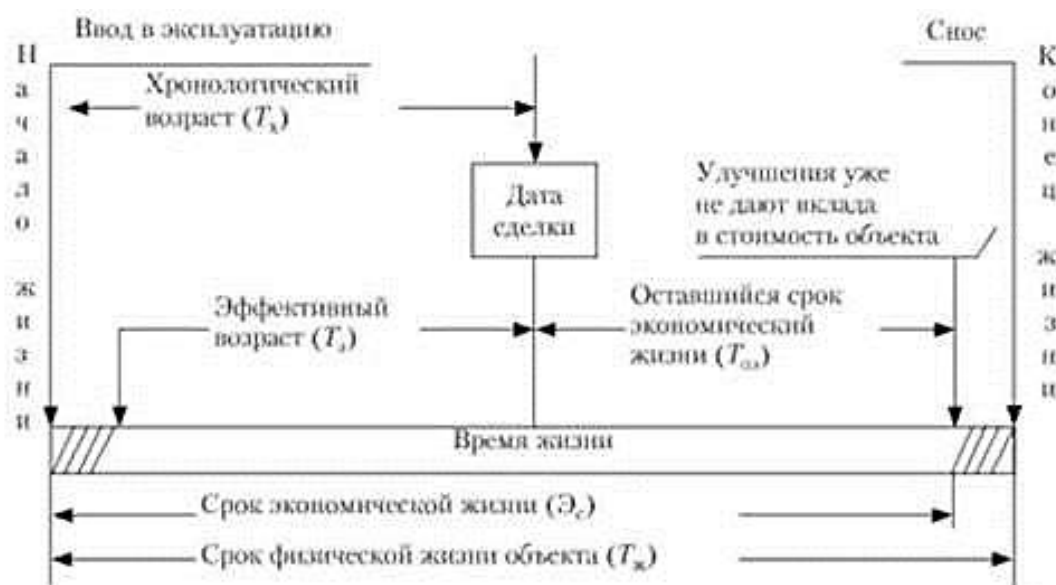


Рисунок 1.11– Срок жизни недвижимости

Оставшийся срок экономической жизни здания исчисляется от даты оценки (анализа) до окончания его экономической жизни. Ремонт и переоборудование продлевают (увеличивают) этот срок.

Физический и экономический сроки жизни зданий имеют объективный характер, который можно регулировать, но нельзя отменить. Все стадии жизненного цикла и срока жизни взаимосвязаны и при изменении одного из них соответственно изменяются и другие (схема 10).

Нахождение недвижимости на той или иной стадии жизненного цикла должно учитываться собственником для реализации адекватных мер, обеспечивающих сохранение и повышение доходности имущества.

Продолжительность физического срока жизни, экономической и эффективный возраст недвижимости (кроме земли) зависят от неумолимо нарастающих процессов износа и амортизации, имеющих силу законов природы.



Рисунок 1.12 – Износ и амортизация недвижимости

Таким образом, на разных этапах жизненного цикла объекта оценки коммерческой недвижимости, оценщик получит существенно различную рыночную стоимость. Отсюда следует, что на разных этапах жизненного цикла объекта оценки, оценщик будет использовать различные методики для определения рыночной стоимости объекта оценки.

1.4 Анализ нормативно-правовых документов в области оценки коммерческой недвижимости

Все, что наработано российскими специалистами по оценке за последние 25 лет, нашло свое отражение в комплексе документации, являющейся нормативно -правовой и организационно -методической базой оценочной деятельности в Российской Федерации.



Рисунок 1.13 – Нормативно-правовые документы в области оценки коммерческой недвижимости

Первый тип документов нормативной базы оценочной деятельности – это документы федерального уровня, законы и постановления государственной власти. Это, прежде всего, федеральный закон от 29 июля 1998 года N 135 - ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации». Закон об оценочной деятельности является главным документом в системе нормативного регулирования оценки. Он определяет терминологию и правовые основы функционирования оценщиков, базу государственного регулирования оценочной деятельности, критерии случаев обязательного проведения оценок, функции и статус саморегулируемых организаций

оценщиков, требования к заданию на оценку и к отчету об оценке и т.д. Этот закон неоднократно подвергался поправкам (иногда несколько раз в течение года), и в настоящий момент он действует уже в 35-й редакции. Данный факт говорит как о недостаточном уровне квалификации его разработчиков и незрелости его первой редакции 18-летней давности, так и об активном участии сообщества оценщиков в его последующих доработках. Структура закона после такого количества редакций и доработок стала недостаточно последовательной, и порядок изложения в нем изыскивается не без труда; среди оценщиков давно существует мнение, что есть необходимость подготовить новый, логически более выверенный закон[5; 6].

Кроме того, к первому типу документации относят закон от 01.12.07 года N 315 -ФЗ «О саморегулируемых организациях», кодированные законы (в частности, Гражданский кодекс, который регулирует договорную основу взаимоотношений сторон оценки), другие законодательные акты, призванные обеспечить эффективное функционирование оценочной деятельности.

Второй тип документов – федеральные стандарты оценочной деятельности, которые определяют требования к порядку проведения оценки и осуществления оценочной деятельности. Следует различать, что документы, имеющие практически одно и то же название – «стандарты оценочной деятельности» – подразделяются на федеральные стандарты оценки (второй тип документации), а также стандарты и правила оценочной деятельности (четвертый тип).

Федеральные стандарты оценки (за исключением стандартов, устанавливающих требования к определению кадастровой стоимости) разрабатываются национальным объединением саморегулируемых организаций оценщиков или саморегулируемыми организациями оценщиков и представляются на рассмотрение в Совет по оценочной деятельности при Минэкономразвития РФ. Далее их утверждает своим приказом Министерство экономики и развития Российской Федерации. Существует программа разработки федеральных стандартов оценки, и если саморегулируемые

разработчики в нее не укладываются, то Минэкономразвития должно разрабатывать такие федеральные стандарты самостоятельно.

В настоящий момент действуют 11 федеральных стандартов:

1. «Общие понятия оценки, подходы к оценке и требования к проведению оценки (ФСО N 1)» от 20.05.15.
2. «Цель оценки и виды стоимости (ФСО N 2)» от 20.05.15.
3. «Требования к отчету об оценке (ФСО N 3)» от 20.05.15.
4. «Определение кадастровой стоимости (ФСО № 4)» от 22.10.10.
5. «Виды экспертизы, порядок ее проведения, требования к экспертному заключению и порядку его утверждения (ФСО № 5)» от 04.07.11.
6. «Требования к уровню знаний эксперта саморегулируемой организации оценщиков (ФСО № 6)» от 07.11.11.
7. «Оценка недвижимости (ФСО № 7)» от 25.09.14.
8. «Оценка бизнеса (ФСО N 8)» от 01.06.15.
9. «Оценка для целей залога (ФСО №9) от 01.06.15.
10. «Оценка стоимости машин и оборудования (ФСО №10) от 01.06.15.
11. «Оценка нематериальных активов и интеллектуальной собственности» (ФСО №11) от 22.06.15.

Как отмечается в законе, разработка федеральных стандартов оценки осуществляется на основе международных стандартов оценки. Международные стандарты оценки с 1985 года разрабатывает Международный комитет по стандартам оценки (МКСО). Он объединяет в себе опыт оценщиков 50 стран мира.

В момент вступления в силу Концепции развития оценочной деятельности в РФ в 2006 году считалось, что федеральные стандарты будут разрабатываться путем инкорпорации МСО в законодательство России и адаптации их к российским условиям оценочной деятельности. Это позволило бы сократить силы и время на разработку национальных стандартов. Однако с течением времени выяснилось, что сами МСО не всегда соответствуют уровню международной стандартизации ISO, а их

аутентичный перевод местами вступает в конфликт с законодательством РФ в отношении ряда правовых понятий. Таким образом, точное следование букве МСО в российских федеральных стандартах затруднено[18;19].

Следует упомянуть, что, кроме МСО, существуют и иные оценочные стандарты. В США это USPAP, обязательные к применению на североамериканском континенте, включающие в себя 10 стандартов с их отдельными толкованиями и описаниями. В Европе это стандарты EVS, разрабатываемые в Брюсселе Европейской группой ассоциаций оценщиков. В их состав входят 9 стандартов с приложениями и толкованиями, чья терминология и методика также не полностью совпадает с российской.

Третий уровень нормативных документов – методические документы Министерства экономического развития РФ, а также иных государственных служб, выпускаемые помимо стандартов. Так, периодически Минэкономразвития направляет письма в ответ на запросы специалистов и СРО, толкуя отдельные технические вопросы оценочной деятельности («Включается ли НДС в рыночную цену при оценке?» «Нужно ли нотариально заверять отчет об оценке?» «Необходимо ли личное присутствие оценщика в стране нахождения заграничной собственности?» и т. д.) Наличие подобных писем помогает предотвратить серьезные судебные разбирательства и сократить затраты времени и средств оценщиков.

Четвертый тип нормативных документов – стандарты и правила оценочной деятельности. Это внутренние документы СРО, которые разрабатываются самой саморегулируемой организацией оценщиков. Они не могут противоречить Федеральному закону «Об оценочной деятельности» и федеральным стандартам оценки. Стандарты и правила оценочной деятельности СРО включают в себя, например, внутренние правила этики, положение о членстве, положение о компенсационном фонде, положение о страховании и прочие.

1.5 Анализ существующих подходов к экономической оценке коммерческой недвижимости

На каждом этапе жизненного цикла можно определить стоимость объекта недвижимости. В теории оценки приносящей доход недвижимости известно три основных подхода к оценке, на базе которых строятся конкретные методы оценки недвижимости: затратный подход, доходный подход, рыночный подход (сравнительный подход).

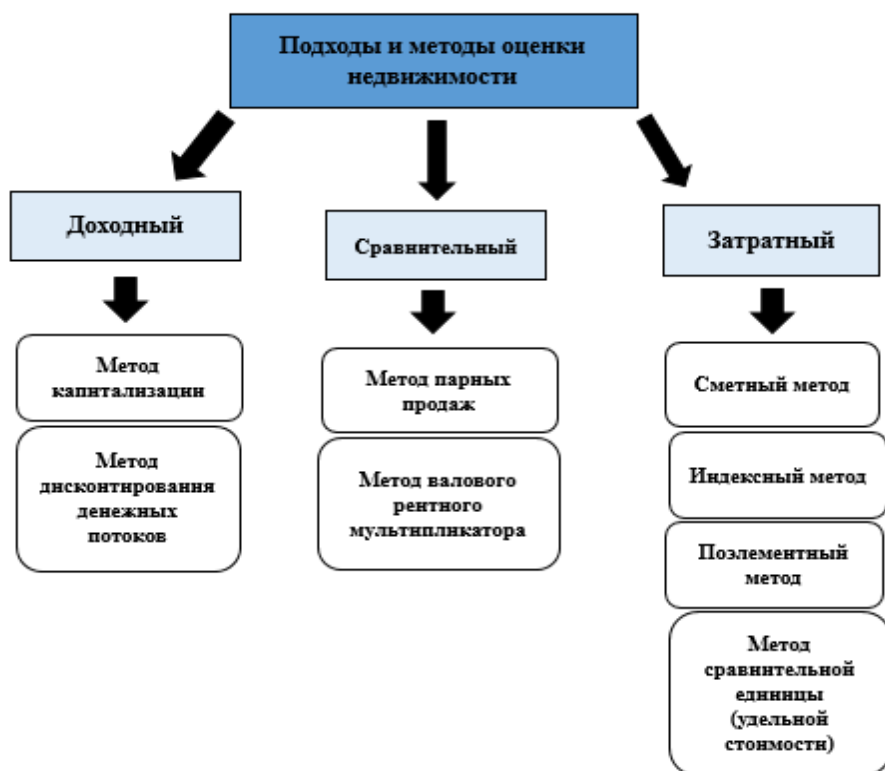


Рисунок 1.14 – Подходы и методы оценки коммерческой недвижимости

Затратный подход – подход, основанный на предположении, что затраты на строительство объекта (за минусом износа) в совокупности с рыночной стоимостью земельного участка, на котором этот объект находится, является приемлемым ориентиром для определения рыночной стоимости всего объекта недвижимости.

Доходный подход – подход к оценке, базирующийся на предположении, что между стоимостью объекта недвижимости и доходом, который этот объект может приносить, существует определенное соотношение.

Рыночный подход – подход, основанный на анализе фактических сделок купли - продажи аналогичных объектов недвижимости и сравнении их с оцениваемым объектом и внесении соответствующих поправок на различия, которые имеются между сопоставимыми объектами и оцениваемым объектом.

Правильный выбор подхода к оценке конкретного объекта недвижимости является залогом адекватной оценки. При развитом рынке и информационной инфраструктуре все три подхода теоретически должны давать одинаковую оценку стоимости недвижимости. Однако, такая ситуация довольно редкое явление. Это связано с тем, что рынок недвижимости является несовершенным рынком. Рассмотрим каждый из этих подходов подробнее.

1. Сравнительный подход

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

Условия применения сравнительного подхода:

1. Объект не должен быть уникальным.
2. Информация должна быть исчерпывающей, включающей условия совершения сделок.
3. Факторы, влияющие на стоимость сравниваемых аналогов оцениваемой недвижимости, должны быть сопоставимы.

Основные требования к аналогу:

- 1) аналог похож на объект оценки по основным экономическим, материальным, техническим и другим характеристикам;
- 2) сходные условия сделки.

Сравнительный подход базируется на принципах замещения; сбалансированности; спроса и предложения.

Этапы сравнительного подхода:

- 1) изучение рынка;

- 2) сбор и проверка достоверности информации о предлагаемых на продажу или недавно проданных аналогах объекта оценки;
 - 3) сравнение данных об отобранных аналогах и объекте оценки;
 - 4) корректировка цен продаж выбранных аналогов в соответствии с отличиями от объекта оценки;
4. Установление стоимости объекта оценки.

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.

Преимущества сравнительного подхода:

- 1) В итоговой стоимости отражается мнение типичных продавцов и покупателей.
- 2) Вносятся корректировки на отличия сравниваемых объектов.
- 3) Достаточно прост в применении и дает надежные результаты.

Недостатки сравнительного подхода:

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.

2. Затратный подход

Затратный подход – это совокупность методов оценки, основанных на определении затрат, необходимых для восстановления либо замещения объекта оценки с учетом накопленного износа. Базируется на

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

При применении этого подхода учитываются затраты инвестора, а не подрядчика. В основе этого подхода лежит принцип замещения.

Информация, необходимая для применения затратного подхода:

- 1) уровень заработной платы;
- 2) величина накладных расходов;
- 3) затраты на оборудование;
- 4) нормы прибыли строителей в данном регионе;
- 5) рыночные цены на строительные материалы.

Этапы затратного подхода:

1. Расчет стоимости земельного участка с учетом наиболее эффективного использования (C_3).
2. Расчет затрат на новое строительство оцениваемых строений ($C_{нс}$).
3. Расчет накопленного износа (I_n).
 - а) физический износ – это износ, связанный со снижением работоспособности объекта в результате естественного физического старения и влияния внешних неблагоприятных факторов;
 - б) функциональный износ – это износ из-за несоответствия современным требованиям, предъявляемым к подобным объектам;
 - в) внешний износ – износ в результате изменения внешних экономических факторов;
 - г) расчет стоимости улучшений с учетом накопленного износа:
$$C_y = C_{нс} - C_i;$$
 - д) определение итоговой стоимости недвижимости: $C_{зп} = C_3 + C_y$.

Преимущества затратного подхода:

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

- а) анализ наилучшего и наиболее эффективного земельного участка;
- б) технико-экономический анализ нового строительства и улучшений;
- в) оценка общественно-государственных и специальных объектов;
- г) оценка объектов на малоактивных рынках;
- д) оценка для целей страхования и налогообложения.

Недостатки затратного подхода:

1. Затраты не всегда эквивалентны рыночной стоимости.
2. Попытки достижения более точного результата оценки сопровождаются быстрым ростом затрат труда.
3. Несоответствие затрат на приобретение оцениваемого объекта недвижимости затратам на новое строительство точно такого же объекта, так как в процессе оценки из стоимости строительства вычитается накопленный износ.
4. Проблематичность расчета стоимости воспроизводства старых строений.
5. Сложность определения величины накопленного износа старых строений и сооружений.
6. Отдельная оценка земельного участка от строений.
7. Проблематичность оценки земельных участков в России.

3. Доходный подход

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.

Доходный подход – это совокупность методов оценки стоимости недвижимости, основанных на определении текущей стоимости ожидаемых от нее доходов.

Основной предпосылкой расчета стоимости таким подходом является сдача в аренду объекта недвижимости. Для преобразования будущих доходов от недвижимости в текущую стоимость осуществляется капитализация

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

Базовая формула доходного подхода (IRV – формула):

$$V=I/R,$$

где V – стоимость недвижимости,

I – ожидаемый доход от оцениваемой недвижимости.

Под доходом обычно подразумевается чистый операционный доход, который способна приносить недвижимость за период,

R – норма дохода или прибыли – это коэффициент или ставка капитализации.

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

Различают два вида капитализации:

1. Прямая капитализация;
2. Капитализация дохода по норме отдачи на капитал.

При прямой капитализации рассматривают две величины: годовой доход и ставка капитализации.

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

Ожидаемый доход определяется в результате анализа доходов в течении периода владения недвижимостью.

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

Этапы доходного подхода:

1. Расчет суммы всех возможных поступлений от объекта оценки.
2. Расчет действительного валового дохода.
3. Расчет расходов, связанных с объектом оценки:

- а) условно-постоянные;
- б) условно-переменные (эксплуатационные);
- в) резервы.

4. Определение величины чистого операционного дохода.

5. Преобразование ожидаемых доходов в текущую стоимость.

На практике применяются все оценочные подходы и этого требуют стандарты оценочной деятельности, а итоговая величина стоимости устанавливается путем последующего взвешивания результатов, полученных с применением различных оценочных подходов. Простейшим способом взвешивания является вычисление средней величины стоимости, полученной с помощью различных подходов [1; 2; 3; 4].

Применение различных методологических подходов к оценке недвижимости позволяет сделать оценку более объективной, поскольку исследование объекта с различных позиций позволяет учесть все факторы и обстоятельства, влияющие на его стоимость.

В рыночных условиях выделяют различные виды стоимости недвижимости:

1. 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;

2. Потребительская (в использовании) – это стоимость недвижимости для специфического потребителя, максимальная сумма, которую можно получить от продолжения владения и последующей продажи имущества;

3. Инвестиционная – это стоимость оцениваемого объекта для специфического инвестора; прирост рыночной стоимости объекта недвижимости в результате инвестирования;

4. Страховая – рыночная стоимость объекта, определяемая для целей страхования; обычно это стоимость замещения или восстановительная стоимость;

5. Замещения – это стоимость нового объекта недвижимости с идентичными функциональными свойствами, но с использованием современных материалов, конструкция и оборудования;

6. Восстановительная – это стоимость воспроизводства объекта недвижимости, т.е. сумма издержек на строительство точной копии оцениваемого объекта;

7. Залоговая – рассчитывается на основе рыночной стоимости для кредитования;

8. 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;

9. 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;

10. Утилизационная – стоимость объекта оценки, равная рыночной стоимости материалов, которые он в себя включает, с учетом затрат на утилизацию объекта оценки;

11. 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.

Согласно ФЗ-135, оценку объектов коммерческой недвижимости необходимо производить, используя один из трех подходов [7; 8].

Каждый из существующих подходов имеет ряд положительных и отрицательных характеристик, влияющих на результаты оценочной

деятельности. Поэтому необходимо учитывать достоинства и недостатки из таблицы 1.7.

Таблица 1.7 – Достоинства и недостатки подходов к оценке.

Подход	Плюсы	Минусы
Сравнительный: стоимость недвижимости определяют с помощью сравнительного анализа продаж подобных объектов на рынке.	Хорошо подходит для объектов, широко представленных на рынке недвижимости. Позволяет установить точную цену, за которую объект будет востребован в данный момент у покупателей. Для расчета оценщик использует поправочные коэффициенты и производит корректировку на площадь.	Невозможно использовать, если коммерческий объект уникальный или нельзя получить достоверную информацию о рынке недвижимости.
Затратный: определяют затраты, которые понесет инвестор, если будет строить аналогичный объект.	Затратный подход хорош для объектов, не приносящих доход: например, производств, работающих в минус. Также его можно использовать для оценки недостроенных объектов.	Затратный подход сложен в использовании для давно построенных зданий, поскольку сложно восстановить все затраты, понесенные на возведение объекта. Также данный подход сложно применить для отдельных помещений.
Доходный: стоимость приносящей доход коммерческой недвижимости определяют по ее прибыльности.	Поскольку основная задача коммерческой недвижимости приносить доход, этот подход широко используется при оценивании. Например, для офисов или торговых объектов в расчет берется арендная ставка. Для оценки коммерческой недвижимости применяются методы дисконтирования потоков и прямой капитализации дохода.	Доходный метод не подходит для объектов, которые напрямую не приносят доход, например, производственных помещений.

Из таблицы 1.7 следует, что каждый из подходов к оценке коммерческой недвижимости имеет свои плюсы и минусы. Вес каждого из факторов оказывает существенное влияние на сложность процедуры оценки при определенных условиях.

2 АНАЛИЗ МЕТОДИЧЕСКИХ ОСНОВ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

2.1 Анализ существующих факторов, влияющих на результат оценки коммерческой недвижимости

Изменение стоимости любой недвижимости, включая общественные здания, зависит от целого ряда факторов, которые проявляются на различных стадиях процесса оценки. Факторы, воздействующие на стоимость недвижимости, могут быть отнесены к трем различным иерархическим уровням.

Первый уровень – уровень влияния результатов взаимодействия четырех основных факторов: социальных, экономических, физических и политических. На этом уровне анализу и оценке подлежат факторы, носящие общий характер, не связанные с конкретным объектом недвижимости и не зависящие непосредственно от него, но косвенно влияющие на процессы, происходящие с недвижимостью на рынке, и, следовательно, на оцениваемый объект.

Второй уровень – уровень влияния локальных факторов в основном в масштабе города или городского района. На этом уровне исследуются такие факторы, как местоположение объекта, его физические характеристики, условия продаж, временные факторы, условия финансирования. Эти факторы непосредственно связаны с оцениваемым объектом и анализом аналогичных объектов недвижимости и сделок по ним.

Третий уровень – уровень влияния факторов, связанных с объектом недвижимости и во многом обусловленных его характеристиками. На этом уровне оцениваются архитектурно-строительные и финансово-эксплуатационные факторы[25].

Влияние факторов может происходить одновременно на различных уровнях, а учитываться последовательно, в зависимости от степени детализации оценки и вида оцениваемой стоимости.

Оценщик недвижимости должен установить влияние каждого фактора на итоговую цену. Для этого он должен поставить себя на место владельца или потенциального владельца недвижимой собственности. Такой подход не исключает количественной оценки влияния каждого из этих факторов. Оценщику более свойственно рассматривать влияние всех факторов в совокупности и делать общее заключение о стоимости недвижимости, подтвержденное необходимым обоснованием.

Ниже рассматриваются группы факторов, соответствующих трем уровням влияния на стоимость недвижимости. Основные факторы, влияющие на стоимость недвижимости, рассмотрены более подробно [60, с. 480].

К первому уровню (страна) относятся следующие 4 группы факторов.

Социальные факторы:

- свободное время;
- уровень образования и культуры населения, потребности;
- структура населения;
- семейность;
- плотность заселения;
- демографические.

Экономические факторы:

- налоги в области недвижимости;
- финансирование строительства и реконструкции;
- предложение;
- спрос;
- обеспеченность населения объектами общественного назначения;
- уровень жизни населения;
- состояние и перспективы строительства;
- рынок недвижимости.

Физические факторы:

- экология;
- географические;

- геологические;
- геодезические;
- топографические;
- природные ресурсы;
- сейсмические;
- технологические решения в области землепользования.

Политические факторы:

- законодательство об ипотеке;
- налоговое законодательство;
- законы о собственности;
- законы об операциях с недвижимостью;
- законы в области экологии;
- зонирование территорий;
- закон о залоге;
- законодательство в области строительства;
- закон о кредитной политике;
- кадастры;
- лицензирование риэлтерской и оценочной деятельности;
- политическая стабильность.

Проведению любой оценки всегда предшествует анализ факторов спроса и предложения на определенный вид собственности на данном секторе рынка. Превышение спроса над предложением ведет к увеличению стоимости здания, и наоборот.

Экологические факторы очень важны при оценке недвижимости, особенно с помощью анализа дохода. Местонахождение объекта недвижимой собственности может накладывать определенные ограничения на его использование с точки зрения охраны окружающей среды. Эти ограничения могут вытекать из карты районирования, составленной местными властями, или предполагаемого загрязнения окружающей среды в процессе эксплуатации объекта.

В процессе подготовки к оценке активов учитывается влияние многих факторов окружающей среды.

В случае необходимости оценщик должен выяснить природу и размеры загрязнения на основе данных санитарно -экологической экспертизы. В обязанности оценщика также входят рекомендации по проведению более детальной экспертизы, если в ходе первоначального обследования обнаружены различные виды загрязнения. Если проблемы, связанные с загрязнением окружающей среды, выявлены или ожидаются в будущем, оценщик должен рекомендовать проведение экологической экспертизы до начала процесса оценки. Определение стоимости затрат по ликвидации загрязнения не входит в компетенцию оценщика [11; 14].

Отчеты по оценке объектов недвижимости должны составляться с учетом тщательного анализа рыночных данных особенно в тех случаях, когда можно устранить или учесть эффект загрязнения на стоимость недвижимой собственности.

В тех случаях, когда в данной местности все оцениваемые объекты недвижимости одинаково подвержены влиянию факторов окружающей среды, целесообразно проводить дополнительный анализ.

Уменьшение стоимости недвижимости, связанное с загрязнением окружающей среды, устанавливается методами, которые используются для определения амортизации. Например, стоимость удаления токсичных отходов может быть связана со «стоимостью лечения» зданий, страдающих устранимыми дефектами. Оценщики должны знать, что стоимость недвижимости на свободном рынке после восстановительных работ (за вычетом затрат на восстановление) может по многим причинам быть значительно выше или ниже простой математической разности [27].

При ликвидации экологического загрязнения оценщик принимает во внимание стоимость следующих видов работ:

- очистку поверхностного загрязнения;
- установку более эффективной системы контроля за загрязнением;

- перепроектирование производственных мощностей;
- страховку на случай будущего ущерба.

Во многих случаях для принятия обоснованного решения относительно стоимости недвижимости оценщику может потребоваться серия консультаций с руководством компании и ее экспертами.

Оценщик может прийти к следующим выводам:

- источник загрязнения или потенциальная опасность загрязнения могут быть успешно устранены с наименьшими затратами;
- загрязнение или потенциальная опасность не могут быть полностью устранены. По этой причине оцениваемый объект недвижимости не может использоваться для планируемых целей.

В тех случаях, когда можно устранить источник загрязнения или его влияние, при оценке учитываются следующие факторы:

- невозможность полной очистки;
- риск, связанный с возможным загрязнением окружающих земель;
- риск возобновления загрязнения;
- компенсация за беспокойство;
- риск изменения законодательства по охране окружающей среды и стандартов[36, с. 543].

Сейсмические факторы сильно влияют на затраты при проектировании зданий и сооружений. Оценщик должен быть уверен в том, что сейсмоустойчивость конструкции позволит выдержать любое землетрясение, возможное в данном регионе, или что затраты для обеспечения сейсмозащиты будут не очень высоки. Данная область требует особой специализации. Поэтому оценщик должен указать в сертификате об оценке, были ли проведены соответствующие исследования, и если да, то кем. Это требование особенно актуально для сейсмоопасных районов.

К факторам второго уровня (город, район) относят следующие параметры объектов недвижимости.

Местоположение:

- транспортная доступность;
- пешеходная доступность;
- наличие и состояние коммуникаций;
- наличие объектов социально - культурного назначения;
- размещение объектов в плане города (района);
- примыкающее окружение.

Физические характеристики:

- физические параметры;
- качество строительства и эксплуатации;
- наличие коммунальных услуг;
- состояние недвижимости;
- функциональная пригодность и использование;
- привлекательность, комфорт.

Условия продаж:

- залоги и заклады;
- особые условия сделок;
- мотивы продавцов и покупателей.

Временные факторы:

- дата оценки;
- даты известных сделок по аналогам.

Условия финансирования:

- сроки кредитования;
- процентные ставки;
- условия выделения средств.

Разберем подробнее наиболее важные группы факторов[45, с. 224].

Местоположение – наиболее важный фактор. Оценщик должен сопоставить размер участка с размером здания (строения) и установить, соответствует ли участок предъявляемым к нему требованиям.

Расположение шикарных магазинов ограничено относительно малым пространством центральной части города, и различие в местоположении на

несколько метров может привести к существенным различиям в цене. Лучшие офисные здания обычно также располагаются в форме кластеров. Определенная часть города или одна улица обычно имеет репутацию места, где протекает определенный вид деятельности, и является центром притяжения для однотипных видов деятельности. Наличие общественного транспорта и мест стоянки автомобилей увеличивает стоимость оцениваемого вида недвижимости.

Фабрикам необходимы хорошие подъездные пути, железные дороги или порт для доставки сырья и вывоза готовой продукции, а также близость мест сосредоточения рабочей силы, что позволяет располагать их в различных местах.

Наличие коммунальных услуг: газа, воды и электричества, надежность и качество снабжения должны быть проверены при оценке. Если коммуникации не подключены, необходимо подсчитать расходы на их подключение.

Оценка земли и здания обычно включает оценку дополнительного оборудования, которое устанавливается владельцем для обеспечения наилучшего использования земли и зданий. Такое оборудование отличается от машин и оборудования, предназначенных для производственных и коммерческих целей и используемых для технологических процессов, размещенных в данном здании. Нет необходимости в отдельной оценке вспомогательного оборудования зданий, но оценщик должен учитывать его наличие в своем отчете, поскольку состояние вспомогательного оборудования и эффективность его работы влияют на стоимость зданий. Машины и оборудование, используемые в основном для промышленных и коммерческих целей бизнеса, должны оцениваться отдельно от здания.

Текущее состояние недвижимости является важным фактором. Если для ремонта здания необходимо истратить значительное количество денег, покупатель вычитет данные затраты из стоимости сделки. Однако, если требуется только косметический ремонт, например, покраска стен, данный

факт будет отмечен при оценке, но существенно не повлияет на стоимость недвижимости[54, с. 302].

Третий уровень включает в себя архитектурно -строительные факторы:

- объемно -планировочные показатели и др.
- финансово -эксплуатационные факторы:
- доходы;
- эксплуатационные расходы;
- стоимость строительства.

Архитектурно -конструктивные решения проекта имеют большое значение при оценке. Недвижимость (здание, сооружение) должна соответствовать климатическим условиям, быть хорошо спланирована, иметь хорошее естественное освещение помещений, привлекательный внешний вид, т. е. архитектурно -планировочные решения оказывают заметное влияние на стоимость здания. Это особенно важно в случае офисных помещений и при подборе здания для штаб -квартиры фирмы, когда очень важен внешний вид объекта недвижимости.

Для индустриальных зданий часто важно наличие специальных перекрытий для размещения специфических производственных процессов. Кроме того, все виды недвижимости должны соответствовать требованиям сейсмоустойчивости.

Планировка и размещение объектов недвижимости очень важны для жителей или других пользователей, так как они напрямую влияют на эффективность использования зданий для определенных целей. Оценщик должен сделать заключение, соответствует ли планировка здания тому виду деятельности, для которого оно предназначено[49, с. 264].

Оценка финансово -эксплуатационных факторов включает в себя оценку объема имущественных прав.

Здесь необходимо выделить два следующих момента.

Во -первых, если покупатель приобретает недвижимость в собственность вместе с коммерческой компанией, то он захочет узнать доходы и убытки,

преимущества и обязательства, которые он приобретает одновременно с покупкой предприятия или здания. В таком случае оценщик должен отдельно проверить активы компании и результаты ее коммерческой деятельности, используя для этого бухгалтерскую отчетность и другие документы.

Второе. Если объект приобретается не для бизнеса, а в собственность для получения права на существующий арендный доход, покупатель должен получить представление о финансовом состоянии компании -арендатора этого объекта и ее возможности платить арендную плату. Возможность арендатора платить арендную плату называется надежностью контракта.

Надежность контракта выше, если арендаторами являются крупные (старые) компании, поскольку вновь образованные компании имеют ограниченные ресурсы. По этой причине финансовая состоятельность арендатора должна проверяться с особой тщательностью.

При аренде активов как основных фондов важно знать, на какой срок они приобретаются и какие права и обязательства могут возникнуть в соответствии с договором аренды. Любые договора аренды и соглашения с предыдущими владельцами активов должны внимательно изучаться, и все формулировки должны исключать возможность их двойного толкования. На этой стадии необходима помощь юриста[31, с. 441].

Основные факторы, влияющие на стоимость недвижимости.

На стоимость недвижимости постоянно оказывают как положительное, так и отрицательное влияние множество факторов: социальные, экономические, экологические, а так же факторы государственного регулирования.

1. Местонахождение.

Для торгового дела это главный фактор успеха. Центральная часть любого города всегда ограничена. И различие в местонахождении всего на несколько метров может привести к существенным различиям в цене. Лучшие офисные здания так же располагаются в центре города. Определенная часть города может иметь репутацию места, где протекает

определенный вид деятельности, и является центром притяжения однотипных видов деятельности. Наличие общего транспорта, мест стоянки автомобилей увеличивает стоимость оцениваемой недвижимости.

2. Архитектурно -конструктивные решения проекта.

Конструкция здания имеет большое значение при оценке стоимости. Недвижимость (здания, сооружения) должны соответствовать климатическим условиям, должна быть хорошо спланирована, иметь хорошее естественное освещение помещений, привлекательный внешний вид. Все это влияет на стоимость здания. Кроме названного, все виды недвижимости должны соответствовать требованиям сейсмостойчивости (особенно в сейсмоопасных районах).

3. Планировочные решения проекта.

Планировка и размещение объектов недвижимости очень важны для жителей и других пользователей.

4. Наличие коммунальных услуг (газа, воды, электричества).

Надежность и количество снабжения должны быть учтены при оценке стоимости.

5. Состояние здания. Текущее состояние здания является очень важным фактором. Если для ремонта здания необходимо истратить значительное количество денег, покупатель вычтет данные затраты из стоимости сделки. Однако, если требуется только косметический ремонт (покраска стен), это существенно не влияет на стоимость недвижимости.

6. Экологические факторы.

Должно учитываться влияние многих факторов окружающей среды.

Во -первых, необходимо выяснить природу и размеры загрязнения на основе данных санитарно -экологической экспертизы.

Уменьшение стоимости недвижимости, связанное с загрязнением окружающей среды, устанавливается методами, которые используются для определения амортизации (износа).

Во -вторых, при оценке экологической ситуации может быть два варианта выводов:

а) источник загрязнения может быть успешно устранен с минимальными затратами;

б) загрязнение или его потенциальная опасность не могут быть полностью устранены. По этой причине стоимость недвижимости может быть существенно снижена.

7. Факторы спроса и предложения.

Спрос – это платежеспособная потребность. Перед оценкой стоимости всегда сначала проводится анализ спроса и предложения на определенный вид собственности в определенном секторе рынка. Превышение спроса над предложением ведет к увеличению стоимости здания, и наоборот.

8. Отчуждаемость объекта недвижимости – это возможность передачи права собственности на данный объект другому лицу.

9. Дефицитность [40, с. 157].

Дефицитность – это принципы, обусловленные влиянием рыночной среды.

Важнейшие факторы, влияющие на стоимость: полезность, дефицит (редкость), потребность и реальная покупательная способность, в процессе своего взаимодействия формируют экономический принцип спроса и предложения. Потребительские свойства товара, объем его предложения, возможности и потребности покупателей в его приобретении в совокупности формируют спрос и предложение товара в конкретной рыночной ситуации.

Владение и успешное управление недвижимостью обеспечивают инвесторам возможность получения экономической выгоды. Хотя рынки недвижимости отличаются нестабильностью, недвижимость является основным объектом оценочной деятельности, а рынки недвижимости – важной движущей силой экономического развития.

Инвесторы, вкладывая капитал в недвижимость, основываются на своих потребностях и возможностях. Разнообразие выбора инвестиционных

инструментов и, в частности, объектов недвижимости отражает многообразие форм, доступных национальной экономике. Каждый индивидуальный участник рынка стремится получить свои экономические цели и результаты, при этом в процессе взаимодействия всех участников происходит комплексное формирование рынка недвижимости. Многообразие изменчивых и взаимосвязанных факторов, влияющих на стоимость недвижимости, проявляется в основных принципах рыночных ожиданий и рыночных изменений [33, с. 449].

Изменения состояния рынка обусловлены динамикой факторов, влияющих на стоимость недвижимости: природные, экономические, общественные, экологические и политические. Характер изменений зависит от активности рынков. Изменения социальных, экономических, политических и экологических факторов влияют на спрос и предложение недвижимости и, следовательно, на стоимость отдельных объектов недвижимости.

Задача оценщика состоит в анализе и прогнозировании потенциальных рыночных изменений, существенно влияющих на стоимость оцениваемого объекта. Однако, в силу изменчивости рыночной ситуации, стоимостная оценка недвижимости проводится на конкретную дату и недолго сохраняет свою обоснованность. Изменение рыночных предпочтений в сфере недвижимости не может быть легко обеспечено соответствующим предложением. Кроме того, физическое, функциональное и экономическое старение зданий снижает их стоимость [39, с. 432].

Рассмотрим комплексное влияние на результат оценки общих экономических принципов спроса и предложения, замещения, баланса и внешних факторов.

Принцип предложения и спроса предполагает, что цена недвижимости находится в прямой зависимости от спроса и в обратной – от предложения. Указанная зависимость обычно не носит пропорциональный характер. Таким образом, изменение спроса и предложения на какой-либо объект приводит к

изменению равновесной цены. Взаимодействие спроса и предложения является следствием взаимодействия участников рынка недвижимости: производителей и потребителей, или продавцов и покупателей [46, с. 384].

Предложение недвижимости – это количество объектов определенного вида недвижимости, предлагаемых на данном рынке в данный период времени для продажи или аренды по соответствующим ценам, при условии стабильности издержек производства.

Спрос в сфере недвижимости – это потребность в приобретении или аренде в данный период времени какого -либо типа недвижимости по ценам данного рынка при условии стабильности численности населения, дохода, будущих цен и предпочтений собственников и пользователей.

Принцип конкуренции. Конкуренция возникает между покупателями или арендаторами и является результатом взаимодействия усилий нескольких потенциальных покупателей или арендаторов при заключении сделки. Конкуренция возникает также между продавцами или владельцами недвижимости в процессе взаимодействия усилий нескольких потенциальных продавцов или владельцев недвижимости при ее продаже или сдаче в аренду. Покупатели и продавцы недвижимости нацелены на максимизацию доходов при адекватном уровне риска. Поэтому в условиях рыночной конкуренции каждый объект недвижимости конкурирует не только со всеми другими объектами, пригодными для данного вида использования на конкретном секторе рынка, но и с объектами других сегментов рынка [34, с. 217].

Дефицит – это фактор стоимости, отражающий текущее или ожидаемое соотношение спроса и предложения на конкретный товар. Ценность дефицитного товара, к которому в полной мере можно отнести недвижимость, в силу ограниченности пригодной к использованию земли, растет не только при увеличении спроса, но даже при его постоянстве. Факторы полезности и дефицита оказывают влияние на стоимость только во

взаимодействии друг с другом, так как отсутствие одного из них нивелирует влияние оставшегося.

Под потребностью понимают желание покупателя получить определенный товар, удовлетворяющий те или иные жизненные потребности. Потребность, так же, как полезность и дефицит, связана с покупательной способностью.

Реальная покупательная способность – это способность конкретного лица или группы лиц функционировать на рынке в качестве покупателя, приобретая товары и услуги за деньги или их эквивалент. Оценка рыночной стоимости недвижимости учитывает способность рынка заплатить за оцениваемый объект [42, с. 349].

Принцип наилучшего и наиболее эффективного использования.

Оптимальное использование недвижимости отражает основное допущение в отношении поведения рынка недвижимости. Рассматривая рыночные факторы, определяющие стоимость недвижимости, оценщик идентифицирует оптимальное использование недвижимости. Подобный анализ играет существенную роль при определении стоимости недвижимости, поскольку он определяет место объекта на рынке с позиции альтернативных вариантов использования земли на конкретную дату.

Таким образом, рыночная стоимость или цена, которую покупатель готов заплатить, а продавец готов принять за недвижимость, базируется на представлении оценщика о наиболее выгодном использовании земельного участка или зданий. Несмотря на то, что свободные и застроенные земельные участки имеют тенденцию к оптимальному использованию, заключение оценщика об оптимальном использовании недвижимости может не совпадать с текущим использованием. Поскольку вариант использования земли может быть ограничен существующими строениями, оптимальное использование определяют и для земельного участка как условно свободного, и для недвижимости в целом [58, с. 273].

Сформулированный вариант оптимального использования недвижимости базируется на комплексном анализе рыночных условий и тенденций.

Стоимость недвижимости возникает из четырех основных факторов:

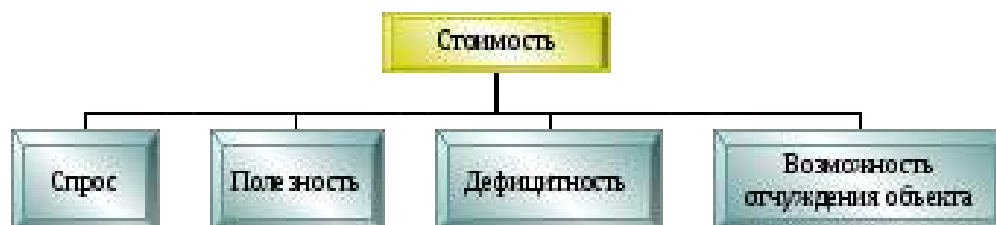


Рисунок 2.1 – Факторы возникновения стоимости

Стоимость недвижимости возникает при наличии спроса, полезности, дефицитности и возможности отчуждения конкретного объекта недвижимости.

Спрос – определяет количество данного товара или услуг, находящихся на рынке платёжеспособных покупателей.

Полезность – способность имущества удовлетворять какие - либо потребности человека.

Дефицитность – ограниченность предложения.

Возможность отчуждения объектов недвижимости – нахождение объектов в гражданском обороте, т.е. разрешённая возможность передачи прав собственности.

Известно, что главным критерием любой сделки является выгодность для обеих сторон. Однако, каждый вкладывает в это понятие свой смысл. Для одного на первом месте стоят деньги. Такой продавец готов довольно долго ждать своего клиента, ни на рубль не снижая цену. Для другого важно как можно скорее получить свободные средства. В этом случае на первое место выходит быстрота сделки и действует принцип «время – деньги». Третьему подавай надежного покупателя, который может гарантировать строгое соблюдение графика оплаты. Может быть, что во время переговоров будут меняться и приоритеты.

2.2 Анализ существующих проблем, влияющих на результат оценки коммерческой недвижимости

Коммерческая недвижимость – здания, сооружения или земельные участки, используемые для коммерческой деятельности с последующим извлечением постоянной прибыли или прироста капитала, дохода от аренды, инвестиционного дохода. Особенной чертой коммерческой недвижимости является ярко выраженная направленность на получение дохода. Рынок коммерческой недвижимости, стал формироваться в связи с приватизацией предприятий, он гораздо меньше, чем рынок жилья, количество проводимых операций невелико, но в связи с высокой стоимостью объектов является привлекательным для структур, работающих на данном рынке. На рынке коммерческой недвижимости преобладают сделки аренды, а не купли - продажи или мены, как на рынке жилья. Рынок имеет большие перспективы и резервы для своего развития, особенно в крупных городах, но развивается медленно. Приобретая права на аренду нежилых помещений у муниципального фонда, арендаторы обязаны проводить за свой счет текущий ремонт, благоустраивать прилегающую территорию и т. д. Величина арендной ставки зависит от типа и месторасположения помещения, наличия отдельного входа, охраны, мест для парковки автомобилей, количества телефонных линий, близости к основным городским магистралям, удобства подъезда. Внутри коммерческой недвижимости, несмотря на общую функцию, существует определенная классификация, связанная, прежде всего, с характером и типом помещения, которые дифференцируются по функциональному назначению: офисные, торговые, складские, производственные. На рынке офисов сформировалось три основных сектора [48, с. 249].

Первый сектор – престижные офисы, соответствующие мировым стандартам для административных помещений. Арендная ставка в таких помещениях очень высокая. По этой причине некоторые российские

предприниматели часто арендуют первоклассные офисы за рубежом по более доступным ценам.

Второй сектор образуют офисы, находящиеся в хорошо отделанных и оборудованных помещениях, а иногда и в расселенных и качественно отремонтированных квартирах большого размера. Арендные ставки здесь приемлемы для успешно работающих фирм, на этом секторе наблюдается активный спрос, который постоянно растет.

Третий сектор составляют помещения в зданиях муниципального и ведомственного нежилого фонда, государственных предприятий (в основном научных учреждений), кооперативных и частных предприятий. Это помещения без отделки и ремонта и сопутствующих услуг. Арендные ставки здесь невысокие [39, с. 432].

Рынок офисных помещений имеет хорошую перспективу для своего развития, так как свобода ведения предпринимательской деятельности ведет к созданию все новых предпринимательских структур, нуждающихся в помещениях для их функционирования.

Рынок торговых помещений. Главным фактором успешной деятельности предприятий торговли является выгодное месторасположение, именно оно определяет объем товарооборота.

Наибольшим спросом пользуются торговые помещения, расположенные рядом с главными транспортными узлами, станциями различных видов сообщения. Преобладающей формой сделок на рынке торговых помещений в центре города является купля -продажа торговых помещений, за пределами центра – аренда помещений. Ставки арендной платы в центре и на окраине отличаются в несколько раз. Многие покупатели сначала берут торговое предприятие в аренду, чтобы проверить, пойдет или нет торговля в данном месте, а затем покупают его. Получает развитие практика, когда арендуется земельный участок, на котором осуществляется торговля с автомашин или из контейнеров.

Динамично развивающимся сегментом рынка недвижимости является рынок складских помещений. Для него характерна стабильность, устойчивость спроса и предложения, цен. На рынке предлагаются специализированные склады, оснащенные погрузоразгрузочной техникой, отапливаемые, имеющие надежную охрану, ангары, подвальные и полуподвальные помещения в административных зданиях и др. Особо выделяются таможенные склады.

В настоящее время применяются следующие основные формы предоставления складских помещений: аренда, ответственное хранение груза, ответственное хранение со страхованием.

Ставки арендной платы на рынке складских помещений дифференцированы в зависимости от степени автоматизации склада и наличия специального оборудования, месторасположения склада, удаленности от транспортных узлов. Предложение на рынке складов имеет тенденцию роста. Затраты на складское хозяйство значительно ниже затрат на жилье, офисные помещения. Увеличение потребности на складские объекты по мере увеличивающегося числа хозяйствующих субъектов будет предъявлять гарантированный спрос на складские помещения [40, с. 147].

Рассмотрим более подробно особенности рынка промышленной недвижимости. Для вновь образующихся производственных структур, для перепрофилирования действующих нужны производственные площади. Большая часть производственных площадей предлагается в долгосрочную аренду. Требования к производственным помещениям зависят от специфики и технологии производства, требований по пожарной и экологической безопасности. В связи с продолжающимся экономическим кризисом продажа предприятий как имущественных комплексов не получила широкого распространения. Из-за несовершенства методической базы и опасений социального характера пока не распространяется процедура банкротств.

Наибольший интерес деловые круги проявляют к промышленной недвижимости, расположенной в регионах, из-за значительной дешевизны.

Перспектива этого рынка зависит от перспективы развития национальной экономики.

Трудности при оценке коммерческой недвижимости связаны с рядом проблем, возникающих в связи с некорректностью или несогласованностью законов и постановлений в этой области. Рассмотрим эти вопросы чуть подробнее.

Одна из проблем – выбор ставки капитализации и дисконтирования. Существует несколько рекомендаций по выбору ставки:

- Стоимость ссуды (стоимость капитала) – для предприятий, не имеющих самостоятельного поведения (отсутствует рынок ценных бумаг);
- Средняя маржинальная стоимость собственных финансов – для предприятий, акции которых котируются на рынке;
- На основе средней производственной рентабельности предприятия или собственной отрасли.
- Доходность альтернативного вложения (например, депозитный счет в банке).
- Минимальная безрисковая доходность, с точки зрения инвестора.
- Реальная краткосрочная процентная ставка, определяемая как разность между доходностью казначейских векселей и индексом потребительских цен.

Чтобы сделать оценку разным специалистам, следует величину сложной процентной ставки принять законодательно и отразить в методике, как было в свое время, по нормативному коэффициенту эффективности капитальных вложений (инвестиций). Первоначально норма эффективности была разной для каждой отрасли, затем была принята одна норма для всех отраслей. Следует подчеркнуть, что нормативный коэффициент эффективности выполнял ту же роль, что и ставка капитализации (ставка эффективности, ставка сравнения, ставка помещения инвестиций).

Еще одна проблема связана с применением точечной оценкой стоимости собственности. Ситуация такая, что десять экспертов, работающих независимо друг от друга, дадут десять разных оценок стоимости одной и той

же собственности. Это связано с процедурой расчета и выбором нормативных коэффициентов. Ситуация напоминает изготовление детали. На одном и том же станке одним и тем же рабочим по одному и тому же чертежу будут изготовлены разные детали. Для этого существует масса причин, большинство из которых в принципе исключить невозможно. Поэтому в производстве принята система допусков на размеры деталей. Если размеры изготовленной детали находятся в пределах допуска, то она считается годной. Отклонения и разброс исходных данных, используемых для расчета во всех подходах и методах, в процентном отношении к среднему более значительны, чем допуски на размеры деталей.

Важна другая проблема по выбору весовых коэффициентов при согласовании расчетов стоимости собственности, выполненных по трем подходам. Каждый автор (эксперт, оценщик) принимает весовые коэффициенты (коэффициенты значимости метода расчета) по своему усмотрению, и разница между оценками бывает существенна. Одним из выходов из этой ситуации является принятие весового коэффициента, равномерно распределенного в определенном диапазоне по каждому методу (подходу) оценки.

Острая проблема возникает при сравнительной (рыночной) оценке стоимости собственности, когда необходимо вводить поправочные коэффициенты для приведения к сопоставимому виду оцениваемого объекта и рыночных аналогов. Здесь тоже имеется значительный произвол. Особенно это касается поправочных коэффициентов при сопоставлении мест территориального размещения оцениваемых объектов собственности и ряд других.

Одна из самых сложных проблем – достоверность информации. Это касается как рыночной информации о запрашиваемой и проданной цене оцениваемой стоимости собственности, так и информации по нормативам при расчете стоимости нормативным методом в затратном подходе. Раньше эта информация была у проектных и технологических институтов всех

отраслей народного хозяйства. Такая информация либо потеряна, либо устарела.

Другая сторона – оценка помещений с уникальными свойствами. К таким свойствам можно отнести дизайнерскую отделку современных офисов на вкус владельца (арендатора). Отделка может стоить больше помещения, но при определении стоимости последнего большой роли не сыграет. В таких случаях процесс оценки несколько усложняется.

Так же можно выделить общие и основные моменты:

- 1) местоположение объекта оценки – часто удаленность объекта от основных центров делает затруднительным подбор аналогов для оценки.
- 2) Нестандартность конструктивных элементов объекта оценки – когда здание значительно отличается от типичных объектов его группы. В таких случаях сравнение его характеристик будет достаточно сложным, так как в нем будет много коэффициентов доводящих до объектов аналогов.
- 3) Правовые проблемы на объекты недвижимости – когда владелец объекта не располагает четкими правоустанавливающими документами на объекты недвижимости – в связи, с чем оценщик вынужден ставить понижающие коэффициенты и делать множество поправок. Чем больше количество коэффициентов, тем ниже качество отчета по оценке и рыночной стоимости самого объекта.

Для оценки коммерческой (т.е. предназначенной непосредственно для извлечения дохода) недвижимости хорошо работает «доходный» подход – совокупность оценочных методов, основанных на определении ожидаемых доходов от использования недвижимого имущества. Определение стоимости недвижимости с позиции доходного подхода основано на предположении о том, что потенциальный покупатель (инвестор) не заплатит за недвижимость больше, чем текущая стоимость будущих доходов, получаемых в результате эксплуатации этой недвижимости. При этом предполагается, что для данного

покупателя важна не недвижимость как таковая, а право получения будущих доходов от владения этой недвижимостью. Приведение будущих доходов к текущей стоимости на дату проведения оценки основано на концепции изменения стоимости денег во времени, согласно которой доход, полученный в настоящий момент времени, имеет для инвестора большую ценность, чем такой же доход, который будет получен в будущем. Преимущество доходного подхода по сравнению с затратным и рыночным подходами заключается в том, что он в большей степени отражает представление инвестора о недвижимости как источнике дохода, то есть это качество недвижимости учитывается как основной ценообразующий фактор. Доходный метод как нельзя лучше учитывает основную цель деятельности предприятия – получение прибыли. С этих позиций он наиболее предпочтителен для оценки бизнеса, так как отражает перспективы развития предприятия, будущие ожидания. Кроме того, он учитывает экономическое устаревание объектов, а также через ставку дисконта принимает во внимание рыночный аспект и инфляционные тенденции [27; 30, 43, с. 291].

При всех неоспоримых преимуществах этот подход не лишен спорных и негативных моментов:

- он довольно трудоемкий;
- ему свойственен высокий уровень субъективизма при прогнозировании доходов;
- высока доля вероятностей и условностей, так как устанавливаются различные предположения и ограничения;
- велико влияние различных факторов риска на прогнозируемый доход;
- проблематично достоверное определение реального дохода, показанного предприятием в отчетности, причем не исключено преднамеренное отражение убытков в различных целях, что связано с непрозрачностью информации отечественных предприятий;
- некорректна оценка убыточных предприятий.

Основным недостатком доходного подхода является то, что он в отличие от двух других подходов основан на прогнозных данных. Применение этого подхода к объектам, не предназначенным напрямую для извлечения дохода, может привести к получению не точных результатов оценки. В обязательном порядке нужно с особым вниманием подходить к возможности достоверно определить будущие потоки доходов предприятия и развитие деятельности компании ожидаемыми темпами. На точность прогноза сильно влияет и стабильность внешней экономической среды, что актуально для довольно неустойчивой российской экономической ситуации.

Итак, доходный подход целесообразно применять для оценки компаний, когда:

- они имеют положительную величину дохода;
- имеется возможность составления достоверного прогноза доходов и расходов.

Помимо доходного подхода к оценке объектов коммерческой недвижимости, адекватные результаты можно получить, применив сравнительный подход и затратный.

В рамках сравнительного подхода обычно используется метод сравнения продаж, основывающийся на принципе замещения. Другими словами, метод имеет в своей основе предположение, что благоразумный покупатель за выставленную на продажу недвижимость заплатит не больше той суммы, за которую можно приобрести аналогичный по качеству и пригодности объект. Данный метод включает сбор данных о рынке продаж и предложений по объектам недвижимости, сходных с оцениваемым. Цены на объекты -аналоги затем корректируются с учетом параметров, по которым эти объекты отличаются от оцениваемого объекта. После корректировки цен их можно использовать для определения рыночной стоимости оцениваемой собственности. Проблема применения этого подхода заключается в том, что его применение возможно только при наличии разносторонней информации о проданных объектах -аналогах, а в России рынок недвижимости является

теневым, что не дает получения полной и достоверной информации как об объекте недвижимости, так и об условиях совершения аналогичных сделок.

Затратный подход основывается на принципе замещения, согласно которому предполагается, что никто из рационально мыслящих людей не заплатит за объект коммерческой недвижимости больше той суммы, которую он может затратить на строительство другого объекта с одинаковой полезностью. Подход к оценке имущества с точки зрения затрат основан на предположении, что затраты на строительство объекта (с учетом износа) в совокупности с рыночной стоимостью прав на земельный участок, на котором этот объект находится, являются приемлемым ориентиром для определения стоимости недвижимости. Затратный подход применяется, когда существует возможность заменить объект оценки другим объектом, который либо является точной копией объекта оценки, либо имеет аналогичные полезные свойства. Если объекту оценки свойственно уменьшение стоимости в связи с физическим состоянием, функциональным или экономическим устареванием, при применении затратного подхода необходимо учитывать износ и все виды устареваний. Как правило, затратный подход применяется для оценки зданий. Для оценки помещений использовать его не совсем верно, в связи с вероятностью большой погрешности. Вся трудность в том, что помимо самого здания оценивается и земельный участок. В случае, когда объект оценки здание, мы легко можем определить, какое количество земли связано с этим объектом, что затруднительно сделать в случае с помещением. Это связано с тем, что помещение, как правило, является частью какого-либо здания. Довольно трудно рассчитать какая часть земли, приходящаяся на всё здание, отводится именно этому помещению.

В силу ограничений методов сравнительного и доходного подходов затратный подход получил широкое применение, ведь существует целый ряд объектов недвижимости, которые трудно оценить с помощью метода сравнения продаж или капитализации.

2.3 Систематизация выявленных факторов и проблем, влияющих на результат оценки коммерческой недвижимости

Рассмотренные ранее проблемы и факторы, возникающие при определении рыночной стоимости коммерческой недвижимости систематизируются и вытекают друг из друга.

Существующие факторы, влияющие на оценку коммерческой недвижимости представляют собой перечень основных характеристик, по которым ориентируется оценщик при проведении процедуры оценки.

1. Местонахождение.

Для торгового дела это главный фактор успеха. Центральная часть любого города всегда ограничена. И различие в местонахождении всего на несколько метров может привести к существенным различиям в цене. Лучшие офисные здания так же располагаются в центре города. Определенная часть города может иметь репутацию места, где протекает определенный вид деятельности, и является центром притяжения однотипных видов деятельности. Наличие общего транспорта, мест стоянки автомобилей увеличивает стоимость оцениваемой недвижимости.

2. Архитектурно -конструктивные решения проекта.

Конструкция здания имеет большое значение при оценке стоимости. Недвижимость (здания, сооружения) должны соответствовать климатическим условиям, должна быть хорошо спланирована, иметь хорошее естественное освещение помещений, привлекательный внешний вид. Все это влияет на стоимость здания. Кроме названного, все виды недвижимости должны соответствовать требованиям сейсмоустойчивости (особенно в сейсмоопасных районах).

3. Планировочные решения проекта.

Планировка и размещение объектов недвижимости очень важны для жителей и других пользователей.

4. Наличие коммунальных услуг (газа, воды, электричества).

Надежность и количество снабжения должны быть учтены при оценке стоимости.

5. Состояние здания. Текущее состояние здания является очень важным фактором. Если для ремонта здания необходимо истратить значительное количество денег, покупатель вычтет данные затраты из стоимости сделки. Однако, если требуется только косметический ремонт (покраска стен), это существенно не влияет на стоимость недвижимости.

6. Экологические факторы.

Должно учитываться влияние многих факторов окружающей среды.

Во -первых, необходимо выяснить природу и размеры загрязнения на основе данных санитарно -экологической экспертизы.

Уменьшение стоимости недвижимости, связанное с загрязнением окружающей среды, устанавливается методами, которые используются для определения амортизации (износа).

Во – вторых, при оценке экологической ситуации может быть два варианта выводов:

а) источник загрязнения может быть успешно устранен с минимальными затратами;

б) загрязнение или его потенциальная опасность не могут быть полностью устранены. По этой причине стоимость недвижимости может быть существенно снижена.

7. Факторы спроса и предложения.

Спрос – это платежеспособная потребность. Перед оценкой стоимости всегда сначала проводится анализ спроса и предложения на определенный вид собственности в определенном секторе рынка. Превышение спроса над предложением ведет к увеличению стоимости здания, и наоборот.

8. Отчуждаемость объекта недвижимости – это возможность передачи права собственности на данный объект другому лицу.

9. Дефицитность.

Дефицитность – это принципы, обусловленные влиянием рыночной среды.

Важнейшие факторы, влияющие на стоимость: полезность, дефицит (редкость), потребность и реальная покупательная способность, в процессе своего взаимодействия формируют экономический принцип спроса и предложения. Потребительские свойства товара, объем его предложения, возможности и потребности покупателей в его приобретении в совокупности формируют спрос и предложение товара в конкретной рыночной ситуации.

Владение и успешное управление недвижимостью обеспечивают инвесторам возможность получения экономической выгоды. Хотя рынки недвижимости отличаются нестабильностью, недвижимость является основным объектом оценочной деятельности, а рынки недвижимости – важной движущей силой экономического развития.

Инвесторы, вкладывая капитал в недвижимость, основываются на своих потребностях и возможностях. Разнообразие выбора инвестиционных инструментов и, в частности, объектов недвижимости отражает многообразие форм, доступных национальной экономике. Каждый индивидуальный участник рынка стремится получить свои экономические цели и результаты, при этом в процессе взаимодействия всех участников происходит комплексное формирование рынка недвижимости. Многообразие изменчивых и взаимосвязанных факторов, влияющих на стоимость недвижимости, проявляется в основных принципах рыночных ожиданий и рыночных изменений [37, с. 238].

Все описанные выше факторы представляют собой систему взаимосвязанных характеристик объектов аналогов, влияющую на результат оценки коммерческой недвижимости. Данные характеристики имеют удельный вес и очень часто, упущение одного из факторов существенно влияет на результат определения рыночной стоимости коммерческой недвижимости. При более детальной проработке каждого из факторов

оценщик имеет возможность получить результат оценки максимально приближенный к реальному.



Рисунок 2.2 – Система факторов, влияющих на оценку коммерческой недвижимости

Каждый из факторов, несет огромное значение, но наиболее значимым является фактор дефицитности.

Дефицитность – это принципы, обусловленные влиянием рыночной среды.

На основе подробного рассмотрения данного фактора, был выделен дефицит аналогов, при проведении оценки объектов коммерческой недвижимости. Не существует совершенно идентичных зданий, сооружений, отвечающих друг другу абсолютным совпадением характеристик.

Отсюда следует, что фактор дефицитности при отборе аналогов играет самую важную роль. При неверно подобранном аналоге существует вероятность некорректно проведенной оценки и, как итог, получение недостоверного результата при оценке рыночной стоимости коммерческой недвижимости.

По моему мнению, именно этот фактор накладывает наиболее весомый отпечаток при оценке, так как из него вытекают проблемы, возникающие при оценке коммерческой недвижимости. Такие проблемы носят субъективный характер, так как основополагающую роль здесь играет человеческой фактор.

Трудности при оценке коммерческой недвижимости связаны с рядом проблем, возникающих в связи с некорректностью или несогласованностью законов и постановлений в этой области. Рассмотрим эти вопросы чуть подробнее.

Одна из проблем – выбор ставки капитализации и дисконтирования. Существует несколько рекомендаций по выбору ставки:

- Стоимость ссуды (стоимость капитала) - для предприятий, не имеющих самостоятельного поведения (отсутствует рынок ценных бумаг);
- Средняя маржинальная стоимость собственных финансов- для предприятий, акции которых котируются на рынке;
- На основе средней производственной рентабельности предприятия или собственной отрасли.
- Доходность альтернативного вложения (например, депозитный счет в банке).
- Минимальная безрисковая доходность, с точки зрения инвестора.
- Реальная краткосрочная процентная ставка, определяемая как разность между доходностью казначейских векселей и индексом потребительских цен.

Чтобы сделать оценку разным специалистам, следует величину сложной процентной ставки принять законодательно и отразить в методике, как было в свое время, по нормативному коэффициенту эффективности капитальных вложений (инвестиций). Первоначально норма эффективности была разной для каждой отрасли, затем была принята одна норма для всех отраслей. Следует подчеркнуть, что нормативный коэффициент эффективности выполнял ту же роль, что и ставка капитализации (ставка эффективности, ставка сравнения, ставка помещения инвестиций).

Еще одна проблема связана с применением точечной оценкой стоимости собственности. Ситуация такая, что десять экспертов, работающих независимо друг от друга, дадут десять разных оценок стоимости одной и той же собственности. Это связано с процедурой расчета и выбором нормативных коэффициентов. Ситуация напоминает изготовление детали. На

одном и том же станке одним и тем же рабочим по одному и тому же чертежу будут изготовлены разные детали. Для этого существует масса причин, большинство из которых в принципе исключить невозможно. Поэтому в производстве принята система допусков на размеры деталей. Если размеры изготовленной детали находятся в пределах допуска, то она считается годной. Отклонения и разброс исходных данных, используемых для расчета во всех подходах и методах, в процентном отношении к среднему более значительны, чем допуски на размеры деталей.

Важна другая проблема по выбору весовых коэффициентов при согласовании расчетов стоимости собственности, выполненных по трем подходам. Каждый автор (эксперт, оценщик) принимает весовые коэффициенты (коэффициенты значимости метода расчета) по своему усмотрению, и разница между оценками бывает существенна. Одним из выходов из этой ситуации является принятие весового коэффициента, равномерно распределенного в определенном диапазоне по каждому методу (подходу) оценки.

Острая проблема возникает при сравнительной (рыночной) оценке стоимости собственности, когда необходимо вводить поправочные коэффициенты для приведения к сопоставимому виду оцениваемого объекта и рыночных аналогов. Здесь тоже имеется значительный произвол. Особенно это касается поправочных коэффициентов при сопоставлении мест территориального размещения оцениваемых объектов собственности и ряд других.

Одна из самых сложных проблем – достоверность информации. Это касается как рыночной информации о запрашиваемой и проданной цене оцениваемой стоимости собственности, так и информации по нормативам при расчете стоимости нормативным методом в затратном подходе. Раньше эта информация была у проектных и технологических институтов всех отраслей народного хозяйства.

Таблица 2.1 –Вес факторов, влияющих на достоверность результата оценки

№	Критерий	Процент значимости, %
1	Местонахождение	10
2	Архитектурно – конструктивное решение проекта	10
3	Планировочные решения проекта	10
4	Наличие коммунальных услуг	10
5	Состояние здания с учетом жизненного цикла жизни объекта	10
6	Экологические факторы	10
7	Факторы спроса и предложения	10
8	Отчуждаемость объекта	10
9	Дефицитность (аналогичность)	20

Рыночный (сравнительный) подход – совокупность методов оценки стоимости объекта недвижимости, основанных на сравнении объекта оценки с аналогичными объектами недвижимости, в отношении которых имеется информация о ценах сделок с ними.

Исходной предпосылкой применения рыночного подхода к оценке недвижимости является наличие развитого рынка недвижимости. В основе данного метода лежат следующие принципы оценки недвижимости:

- принцип спроса и предложения (существует взаимосвязь между потребностью в объекте недвижимости и ограниченностью её предложения);
- принцип замещения (осведомленный, разумный покупатель не заплатит за объект недвижимости больше, чем цена приобретения (предложения) на том же рынке другого объекта недвижимости, имеющего аналогичную полезность.).

Сущность рыночного подхода к оценке стоимости недвижимости состоит в формировании заключения о рыночной стоимости объекта на основании обработки данных о ценах сделок (купли - продажи или аренды) с объектами, подобными (аналогичными) объекту оценки по набору ценообразующих факторов (объектами сравнения). При этом имеется в виду, что понятие рыночной стоимости по сути своей совпадает с понятием равновесной цены, которая оказывается функцией только количественных характеристик

исчерпывающе полной совокупности ценообразующих факторов, определяющих спрос и предложение для объектов сравнения.

Элементы и единицы сравнения. Число элементов сравнения весьма велико, число их сочетаний – бесконечно велико, в результате приходится ограничиваться только теми объективно контролируемыми факторами, которые влияют на цены сделок наиболее существенным образом.

При исследовании рынка сделок в качестве ценообразующих факторов (объектов сравнения) рассматриваются характеристики потребительских свойств собственно объекта и среды его функционирования. В сравнительном анализе сделок изучаются только те факторы, которыми объекты сравнения отличаются от объектов оценки и между собой. В процессе исследования выявляется исчерпывающий набор таких факторов и оценивается в денежных единицах изменение каждого фактора из этого набора.

Поскольку общее число ценообразующих факторов для любого объекта недвижимости весьма велико, в процессе исследования посредством анализа чувствительности исключаются из рассмотрения факторы, изменение которых оказывает пренебрежимо малое влияние на изменение цены сделки. Тем не менее число факторов, влияние которых должно учитываться, оказывается значительным. Для упрощения процедур анализа оставшиеся факторы группируются и в этом случае в качестве элементов сравнения можно рассматривать упомянутые группы. Такая систематизация и группировка позволяет более детально проработать влияние факторов на результат оценки коммерческой недвижимости. Такая проработка дает реальную стоимость объекта оценки, что доказывает существенное влияние факторов на результат оценки. В таблице 2.2 приведен перечень таких групп, а также элементы сравнения из этих групп, рекомендуемые к использованию в анализе.

Таблица 2.2 – Элементы сравнения, учитываемые при корректировке цен

Группа факторов	Элементы сравнения для сделок купли-продажи
Качество прав	Обременение объекта договорами аренды Сервитуты и общественные обременения Качество права на земельный участок в составе объекта
Условия финансирования	Льготное кредитование продавцом покупателя Платеж эквивалентом денежных средств
Особые условия	Наличие финансового давления на сделку Нерыночная связь цены продажи с арендной ставкой Обещание субсидий или льгот на развитие
Условия рынка	Изменение цен во времени Отличие цены предложения от цены сделки
Местоположение	Престижность района Близость к центрам деловой активности и жизнеобеспечения Доступность объекта (транспортная и пешеходная) Качество окружения (рекреация и экология)
Физические характеристики	Характеристики земельного участка Размеры и материалы строений Износ и потребность в ремонте строений Состояние окружающей застройки
Экономические характеристики	Возможности ресурсосбережения Соответствие объекта
Сервис и дополнительные элементы	Обеспеченность связью и коммунальными услугами Наличие парковки и (или) гаража Состояние системы безопасности Наличие оборудования для бизнеса

Рассмотрим приведенные элементы сравнения подробнее.

1. Качество прав для объектов -аналогов и объекта оценки связывается со степенью обремененности последних частными и публичными сервитутами, приводящими к снижению ценности обремененного объекта в сравнении с объектом полного права собственности.

Обременение объекта -аналога или объекта оценки договором аренды со ставками арендной платы, не согласованными с динамикой изменения рыночных условий в период действия договора аренды, может привести к снижению дохода от эксплуатации приобретаемого объекта в сравнении с рыночным уровнем.

Если такое снижение касается объекта -аналога, то цена сделки с ним корректируется в сторону увеличения. Если объект -аналог не обременен

таким договором аренды, а объект оценки сдан в аренду на невыгодных условиях, то цена сделки с объектом - аналогом корректируется в меньшую сторону.

Права владения и пользования объектом -аналогом или объектом оценки могут ограничиваться частным или публичным сервитутом, а также иными обременениями.

Любое из указанных выше ограничений может привести к уменьшению ценности объекта. Следовательно, если обременение касается объекта - аналога, то цена последнего корректируется в сторону увеличения. Напротив, если ограничиваются возможности использования объекта -оценки, то цена объекта -аналога уменьшается па величину поправки.

Отличие качеств права на земельный участок в составе объекта - аналога или объекта оценки проявляется в случаях, когда:

–собственник строения при сделке передает покупателю не право собственности, а право аренды или иное имущественное право на земельный участок;

–имеется или отсутствует запрет на последующую продажу объекта без изменения (или с изменением) прав на земельный участок [48, с. 249].

В данном случае поправка может оцениваться путем капитализации изменений платежей за пользование землей. Другие случаи осложнений или запретов можно будет учитывать только на основании сравнительного анализа сделок и экспертных оценок вклада конкретных особенностей обременении.

2. При анализе условий финансирования рассматриваются субъективные договорные условия расчетов по сделке, состоявшейся для объекта -аналога и планируемой для объекта оценки. При этом возможны варианты:

Продавец кредитует покупателя по части платежа за покупку с условиями, отличающимися от условий на рынке капитала (процент по кредиту ниже рыночного) или предоставляет ему беспроцентную отсрочку платежей.

Платеж по сделке с объектом - аналогом полностью или частично осуществляется не деньгами, а эквивалентом денежных средств (уменьшается сумма наличных денег, участвующих в сделке), в том числе путем: передачи пакета ценных бумаг, включая закладные; передачи материальных ресурсов.

В этом случае осуществляется оценка рыночной стоимости упомянутого платежного средства и именно сумма, соответствующая этой стоимости (а не сумма, указанная в договоре купли -продажи недвижимости) считается ценой (или соответствующей частью цены) сделки.

3. Группа факторов, именуемая условиями продажи, включает прочие субъективные условия до говора сделки, внешние по отношению к объекту и рассматриваемые в случае их отличия от условий, предусмотренных определением оцениваемого вида стоимости.

Финансовое давление обстоятельств, связанных с банкротством или реализацией обязательств приводит к вынужденному ускорению совершения сделки, т.е. время экспозиции объекта на рынке заведомо уменьшено по сравнению с рыночным маркетинговым периодом. В этом случае продажа совершается срочно за счет снижения цены.

Учет влияния финансового давления на сделку родственных связей, партнерских и других отношений оказывается возможным лишь на уровне экспертных оценок, опирающихся на анализ реальной ситуации. Чаще всего такие оценки сделать затруднительно и сделки с объектами -аналогами, обремененными такого типа давлением, из рассмотрения исключаются.

Учет влияния на цены сделок нерыночных соотношений между арендной платой и ценой сделки необходим в случаях, когда покупатель и продавец связаны между собою отношениями купли -продажи и аренды одновременно.

Распространенной является ситуация, когда покупатель дает разрешение продавцу арендовать продаваемые помещения (полностью или частично) в течение длительного времени после продажи. Для снижения налоговых платежей стороны договариваются об одновременном снижении (против

рыночных цен) цены купли-продажи и контрактных арендных ставок. Корректировку цены сделки объекта-аналога можно выполнить, исходя из условия, что продавец кредитует покупателя [59, с. 240].

К данным элементам сравнения относится также случай продажи объекта-аналога арендодателем арендатору на условиях, предусмотренных опционом, условия которого не соответствуют рыночным условиям на дату продажи.

Наличие или перспектива получения правительственной или иной субсидии для развития инфраструктуры или возможность льготного кредитования развития объекта могут дополнительно стимулировать покупателей, обеспечивая превышение цены сделки над рыночно обоснованной величиной. Величина поправки может быть оценена, исходя из предположения, что субсидии уменьшат в будущем вклад покупателя в развитие инфраструктуры на эту величину. Такая оценка осуществляется сравнением конкретных данных о нормах отчисления средств на инфраструктуру в районе расположения объекта оценки и объекта -аналога. При обещании льготного кредитования поправка оценивается, исходя из текущей стоимости разницы между годовыми платежами по льготному и рыночному кредитованию.

4. Условия рынка связаны с изменениями соотношения спроса и предложения, в том числе из-за смены приоритетов по функциональному использованию объектов оцениваемого типа. Эти изменения влияют и на величину отличия цены предложения от цены сделки.

Условиями рынка определяется изменение цен на недвижимость за промежуток времени от момента совершения сделки с объектом -аналогом до даты оценки. Корректировке подлежат различия в рыночных ценах на объекты недвижимости, имеющие назначение, аналогичное объекту оценки, но переданные ранее от продавца к покупателю в момент, «отстоящий» от момента оценки более чем на один месяц. Приближенная оценка величины поправки на время сделки с объектом -аналогом осуществляется на основе

анализа изменения во времени индекса инфляции, цен на строительную продукцию, а также цен сделок с недвижимостью в различных сегментах рынка[61, с. 461].

Если для объекта-аналога известна цена предложения, она корректируется внесением поправки (как правило, в сторону уменьшения), определенной на основе экспертных оценок операторов рынка недвижимости.

5. К факторам местоположения относят территориальное расположение.

Престижность района расположения объекта, как социальный фактор, характеризуемый сосредоточением в микрорайоне знаменитых пользователей или объектов, в том числе исторических и архитектурных памятников, заповедных зон, других достопримечательностей.

Удаленность его от центра деловой активности и жизнеобеспечения (ситус), в том числе от административных, общественных, финансовых, торговых, складских комплексов, источников снабжения ресурсами.

Транспортная и пешеходная доступность объекта, в том числе близость его к основным и вспомогательным транспортным магистралям, к парковкам для автомобилей и к остановкам общественного транспорта.

Качество ближайшего окружения, в том числе тип застройки и архитектурные особенности строений, близость к рекреационной зоне: лесу, парку, озеру, реке, а также удаленность от источников экологического дискомфорта– свалок, химических и других вредных производств.

Влияние различий всех факторов этой группы на цены сделок с объектами-аналогами и объектами оценки учитывается при корректировке цеп сделок техниками сравнительного анализа на основе рыночных данных.

6. Физическими характеристиками обладают земельный участок и улучшения.

К характеристикам земельного участка относятся: размер, форма, топографические и геологические параметры, уровень подготовленности (избавления от растительности и неровностей) земельного участка и качество

почвенного покрова. При этом из топографических параметров участка важнейшими являются неровности поверхности, наличие склонов, холмов, рвов и скальных образований.

Из геологических параметров наибольшего внимания заслуживают прочностные характеристики (несущая способность) пород земной коры под участком, наличие и режимы проявления грунтовых вод.

Полезны также сведения о возможном залегании полезных ископаемых (как источнике возможных обременений в будущем).

Из характеристик улучшений основное внимание уделяется размерам здания, включая строительный объем, этажность и номер этажа помещения. Учитываются размеры помещений, в том числе общая площадь всех помещений, площади основных, вспомогательных и технических помещений, высота потолков. Существенное влияние на цены сделок оказывают тип и качество материалов, из которых изготовлены элементы конструкций.

В состав важных факторов включены: состояние элементов конструкций, потребность в их реконструкции и ремонте, внешний вид строения (архитектурный стиль) и состояние фасада, ориентация входа (во двор или на улицу).

Кроме характеристик собственно строения, существенными оказываются и характеристики окружения: тип и архитектура окружающей застройки, состояние фасадов строений и благоустроенность территории, загрязненность почвы и воздушной среды.

Корректировки по различиям большинства факторов этой группы осуществляются на основании сравнения цен сделок. Корректировка на различие размеров помещений и строительного объема осуществляется на основе данных о рыночной стоимости единицы площади или единицы объема строения данного типа. Поправки на различия величин площади земельных участков в составе объекта -аналога и объекта оценки определяются на основе данных о рыночной стоимости единицы площади

земельного участка. При оценке и внесении поправок к ценам сделок с объектами -аналогами, имеющими размеры, отличные от размеров объекта оценки, полезным будет использование техник корректировки удельных цен.

Поправки, связанные с потребностью в ремонте, рассчитываются по величине издержек на проведение ремонтных работ с добавлением прибыли предпринимателя, рассчитанной по норме отдачи на капитал, вложенный в новое строительство [44, с. 634].

7. К экономическим относятся характеристики, которые оказывают влияние на доходность объекта.

Существенным для экономики и ценности объекта являются возможности экономии ресурсов.

От отношения полезной площади к общей площади помещений зависит характеристика доходности объекта: чем больше это отношение, тем больше отношение дохода к затратам на эксплуатацию объекта и тем меньше доля суммы, подлежащей резервированию на воспроизводство объекта (возврата капитала) в чистом доходе от сдачи объекта в аренду. Корректировка на отличие этой характеристики для объекта -аналога и объекта оценки может быть выполнена капитализацией перерасхода средств на налоги, страховку, эксплуатационные, коммунальные платежи и другие операционные расходы за «избыточные» квадратные метры вспомогательных и технических помещений.

Невозможность контроля (при отсутствии счетчиков расходов) и минимизации потерь тепла и других ресурсов (из-за конструктивных особенностей улучшений) ведет к увеличению коэффициента операционных расходов, а также к уменьшению чистого операционного дохода и стоимости. Потеря стоимости вследствие отсутствия счетчиков может быть оценена как стоимость установки последних.

Потери стоимости из-за недостатков проекта или конструкций, приводящих к различию расходов ресурсов для объекта оценки и

объекта-аналога, оцениваются по разнице коэффициентов операционных расходов.

Использование объекта -аналога до и после продажи может не в полной мере соответствовать принципу наилучшего и наиболее эффективного использования (ННЭИ). Так, например, при выполнении обязательного требования о соответствии этому принципу набора функций, реализуемых на объекте, весьма часто не в полной мере реализуется потенциал объекта для извлечения скользящих или прочих доходов, не используются дополнительные меры стимулирования арендаторов для уменьшения потерь от недозагрузки и неплатежей. Это обстоятельство должно учитываться путем корректировки цены сделки с объектом -аналогом рыночно обоснованной поправкой к величине эффективного валового дохода.

8. Наличие или отсутствие необходимых или желательных элементов сервиса, включая дополнительные компоненты, не относящиеся к недвижимости, может оказывать существенное влияние на цену сделки.

Отсутствие или недостатки телефонных линий, центральной или местной системы отопления, системы газо-, водо- и энергоснабжения, канализационных систем приводит к снижению ценности объекта. При наличии этих недостатков у объекта -аналога цену сделки надлежит корректировать в сторону увеличения. Если эти недостатки присущи объекту оценки, то цена сделки с объектом -аналогом корректируется в сторону уменьшения. При наличии магистральных коммуникаций соответствующего профиля вблизи объекта величина корректировки определяется затратами на подключение к этим коммуникациям с учетом прибыли предпринимателя. При отсутствии магистральных коммуникаций корректировки определяются затратами на создание автономных систем обеспечения объекта ресурсами и удаления отходов (также с учетом прибыли предпринимателя).

Для реализации большинства доходных функций весьма важным условием является наличие парковки для автотранспорта. При этом эталонным считается вариант, когда минимальное число парковочных мест

не меньше максимально возможного. Любое отклонение от требования «эталона» приводит к необходимости соответствующей корректировки цены сделки (как правило, путем капитализации будущих затрат покупателя на постоянную или временную аренду части прилегающих территорий).

Наличие или отсутствие на объекте технических средств систем безопасности (в достаточном количестве и должного качества), а также договорных отношений с надежной службой безопасности оказывают (за редкими исключениями в нетипичных случаях) влияние на сумму сделки. В этом случае корректировку цены сделки можно выполнить путем добавления (исключения) затрат (с прибылью предпринимателя) на установку (ремонт, замену) оборудования и поиск партнера из числа фирм, специализирующихся на обеспечении безопасности [47, с. 897].

Нередко в цену продажи объекта -аналога включаются предметы собственности, не являющиеся элементами объекта недвижимости: торговле или офисное оборудование, личное имущество собственника или управляющего (первый вариант). Иногда такого рода элементы оказываются в составе недвижимого имущества, являющегося объектом оценки (второй вариант). В таких случаях скорректированная цена сделки (расчетная цена объекта оценки) находится путем уменьшения цены (в первом варианте) или увеличения (во втором варианте) цены сделки с объектом -аналогом на расчет.

Реализация факторов данной группы ведет к увеличению ставки арендной платы. Если эти элементы присущи только объекту -аналогу и не реализуемы для объекта оценки, то ставка арендной платы объекта -аналога подлежит корректировке в сторону уменьшения. Размеры корректировок определяются сравнительным анализом рыночных сделок по договорам аренды, а также оценками дополнительных затрат на приобретение сервисных услуг арендаторами самостоятельно, «на стороне».

Последовательность внесения корректировок осуществляется следующим образом:

– корректировки с первого по четвертый элемент сравнения осуществляются всегда в указанной очередности, после каждой корректировки цена продажи сравнимого объекта пересчитывается заново (до перехода к последующим корректировкам);

– последующие (после четвертого элемента сравнения) корректировки могут быть выполнены в любом порядке, после каждой корректировки цена продажи сравнимого объекта заново не пересчитывается.

Единицы сравнения для объекта – аналога и объекта оценки (удельные характеристики) используют в противовес заметному дефициту надежных данных о рыночных сделках.

Выделяют следующие единицы сравнения:

1. Для земельного участка без улучшений используются удельные характеристики (удельные цены):

1) цена за единицу площади участка:

– квадратный метр – для участков под застройку в населенном пункте;

– «сотка» (сотня кв. м) – для участков под садоводство или индивидуальное жилищное строительство вне населенного пункта;

– гектар (десять тысяч кв. м) – для сельскохозяйственных и лесных угодий [18;19];

2) цена за единицу длины (погонный метр) границы участка вдоль «красной линии» (транспортной или пешеходной магистрали) – для объектов торгового, складского, производственного назначения, успешность бизнеса которых зависит от доступности объектов для посещения их покупателями и пользователями, для доставки и отправления грузов;

3) цена за участок площадью, стандартной для данного типа функционального использования;

2. Для земельного участка с улучшениями в качестве удельной характеристики принимается удельная цена единицы измерения количества ценообразующего фактора для компонента собственности, вносящего наибольший вклад в стоимость всего объекта. Если стоимость строения

заведомо больше стоимости земельного участка, то в качестве основной единицы сравнения для всего объекта используется удельная цена для строения:

- 1) цена за единицу полезной (арендной, общей) площади строения (кв. м);
- 2) цена за единицу объема строения;
- 3) цена за квартиру или комнату;
- 4) цена за один элемент объекта, приносящий доход (посадочное место в ресторане или театре, место или номер в гостинице);

3. Ошибки в оценке стоимости во многом предопределены неточностью исходной информации. Поэтому возникает задача выявить значения погрешностей у показателей, на основе которых проводится оценка стоимости. Собираемая информация содержит обычно лишь усредненные значения показателей, параметров, норм и нормативов без указания их доверительных интервалов. Тем не менее, даже по довольно скудным сведениям, в ряде случаев можно выявить вероятные ошибки в оценке исходных данных с помощью описанных ниже методов: анализа интервалов варьирования; анализа округленных чисел; анализа таблиц; анализа малой выборки данных.

Основная идея оценки основана на методологии обработки результатов при небольшом числе измерений. В соответствии с этой идеей в таблице определяется значимость (вес) каждого из откорректированных значений для последующей оценки окончательного значения рыночной стоимости, которая определяется как средневзвешенное значение откорректированных стоимостей объектов аналогов. При этом предполагается, что наибольший вес должен быть придан тому объекту аналогу, цена которого претерпела наименьшее количество корректировок.

3 РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

3.1 Краткая характеристика объекта оценки

Нежилое здание (лабораторный корпус), назначение: нежилое.

Площадь: общая 2 641,5 кв.м.

Инвентарный номер: 35397, Литер: А1А2.

Этажность: А1 – 1, А2 – 5. Подземная этажность: А1 – 0, А2 – 1.

Таблица 3.1– Общая характеристика объекта оценки

Исходные данные	Описание
Объект оценки	Нежилое здание (лабораторный корпус), назначение: нежилое. Площадь: общая 2 641,5 кв.м. Инвентарный номер: 35397, Литер: А1А2. Этажность: А1 – 1, А2 – 5. Подземная этажность: А1 – 0, А2 – 1.
Объект оценки	Земельный участок. Категория земель: земли населенных пунктов – для эксплуатации производственной базы. Площадь: 1769 кв.м.
Адрес:	Россия, Челябинская обл., г. Челябинск, ул. Кожзаводская, д. 2 – а
Собственник/заказчик	ОАО «Челябоблкоммунэнерго»
Исполнитель	ООО «Первая оценочная компания»



Рисунок 3.1 – Объект оценки (лабораторный корпус)

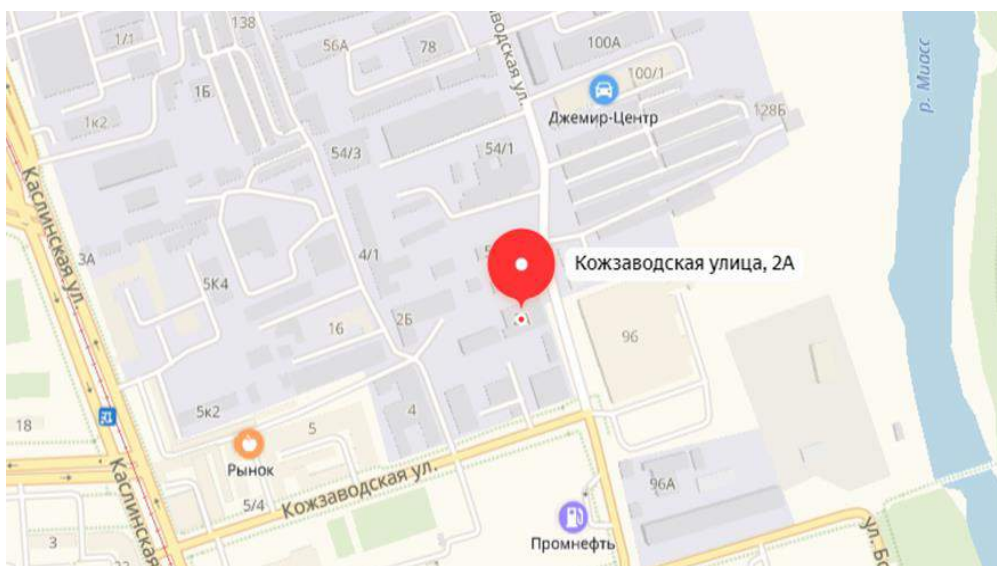


Рисунок 3.2 – Местоположение объекта оценки

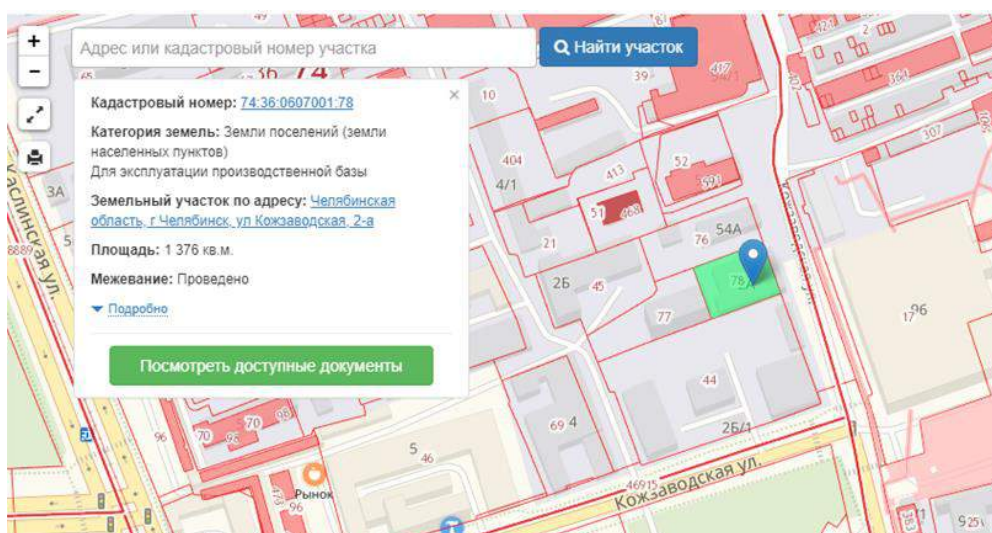


Рисунок 3.3 – Расположение земельного участка на кадастровой карте
Лабораторный корпус.

Нормативное регулирование нежилых помещений описание фондов недвижимости содержат следующие нормальные акты: Жилищный кодекс РФ. в документе отсутствует прямое указание на статус такого типа объектов как коммерческих. Однако в акте содержится определение жилых помещений, под которыми понимаются квартиры, дома и иные изолированные единицы, пригодные для постоянного или временного проживания. Соответственно, «нежилыми» считаются объекты, в которых невозможно осуществить регистрацию граждан по месту жительства. Точное

определение в законе для таких объектов инфраструктуры отсутствует. ФЗ №122 «О регистрации прав на недвижимость и сделок с ней». В указанном законе представлены точные характеристики нежилых объектов – это помещение в составе зданий и сооружений, с отдельным входом, соответствующее санитарно -техническим нормам, имеющая регистрацию в государственном реестре в составе нежилого фонда. Уголовный кодекс РФ. Дает понятие нежилого помещения как строения или сооружения, находящегося в любой форме собственности – частной, муниципальной или государственной, назначением которого служит временное размещение людей, хранение материальных ценностей для служебных или производственных целей. Помимо помещений выделяются также нежилые здания. Они представляют собой объекты недвижимости, которые служат для размещения производственных цехов, крупных компаний с несколькими отделами. Их характерной чертой является запрет на прописку и проживание людей как на временной, так и постоянной основе.

Признаки нежилого помещения.

Законодатель дает следующие характеристики фонда нежилой недвижимости:

- наличие обособленного входа с выходом на улицу или в помещения служебного назначения;
- отсутствие прописанных на площади;
- выделение объекта в качестве нежилого, выделение его как обособленной единицы в составе структурного элемента в многоэтажном здании; обязательна прочная связь между помещением и земельным участком, на котором расположено здание;
- оформление изолированных квадратных метров как нежилых при внесении соответствующих данных в базу Росреестра.

Земли населенный пунктов.

Понятие земель населенных пунктов и понятие границ населенных пунктов.

1. Землями населенных пунктов признаются земли, используемые и предназначенные для застройки и развития населенных пунктов. Землями поселений признаются земли, используемые и предназначенные для застройки и развития городских населенных пунктов. Границы городских, сельских населенных пунктов отделяют данную категорию земель от земель иных категорий и не могут пересекать границы муниципальных образований или выходить за их границы, а также пересекать границы земельных участков, предоставленных гражданам или юридическим лицам.

Порядок использования земель населенных пунктов определяется в соответствии с зонированием их территорий. Территория населенного пункта в пределах его административных границ делится на территориальные зоны. Земли населенных пунктов являются единственной категорией земель в Российской Федерации, границы которой можно четко определить на основании закона.

2. Границы городских, сельских населенных пунктов отделяют земли населенных пунктов от земель иных категорий. Границы городских, сельских населенных пунктов не могут пересекать границы муниципальных образований или выходить за их границы, а также пересекать границы земельных участков, предоставленных гражданам или юридическим лицам.

Комментарий к Ст. 83 ЗК РФ 1. Земли населенных пунктов – одна из семи категорий земель, предусмотренных ст. 7 ЗК. Несмотря на то что данная категория занимает наименьшую по сравнению с иными категориями земель площадь, она является самой густонаселенной и на ней проживает подавляющее большинство населения России. Особенностью данного вида земель является то, что он представляет собой ценность прежде всего в качестве территориального пространства, земельной основы, которая может быть использована для создания на ней различных по назначению объектов недвижимости и иных необходимых для комфортного проживания населения объектов селитебной, транспортной, инженерной и других видов инфраструктуры. Именно на этих землях наиболее активны инвестиционно-

строительные процессы, осуществление различных форм градостроительной деятельности, в связи с чем важнейшее значение в регулировании вопросов использования и охраны данных земель имеет также и градостроительное законодательство. Исторически появление в законодательстве России категории земель населенных пунктов связано с принятием Основ земельного законодательства Союза ССР и союзных республик 1968 г. и Земельного кодекса РСФСР 1970 г. В предшествовавшем данным актам Земельном кодексе РСФСР 1922 г. подобное современному разделение земель на категории по целевому назначению отсутствовало, а наиболее близкими к землям населенных пунктов являлись городские земли – они отделялись от иных земель городской чертой, внутри которой земельные распоряжки определялись особыми узаконениями (ст. 147 названного Кодекса). Все иные земли, расположенные за пределами городской черты, признавались ст. 148 этого Кодекса входящими в территории волостей и состояли в общем ведении земельных органов. Земельный кодекс РСФСР 1970 г., разделив земли России на шесть категорий, предусмотрел в их числе земли населенных пунктов (городов, рабочих, курортных, дачных поселков и сельских населенных пунктов) и, по сути, разделил их на два подвида: земли городов и земли сельских населенных пунктов. Земельный кодекс РСФСР 1991 г., подразделяя земли России уже на семь категорий, сохранил данную категорию земель, именуя ее «земли населенных пунктов (городов, поселков и сельских населенных пунктов)». С принятием в 2001 г. нового Земельного Кодекса наименование данной категории земель изменилось – она впервые стала именоваться «земли поселений», и именно это название стало привычным в последние годы. Однако с 1 января 2007 г. оно было изменено. Теперь данная категория снова именуется «земли населенных пунктов», что нашло отражение в ФЗ о внесении изменений в Градостроительный кодекс.

3.2 Методики определения рыночной стоимости объекта оценки на примере нежилого здания

В данной главе отражены выдержки из отчета об оценке рыночной стоимости объекта оценки – коммерческого здания (лабораторного корпуса).

Информация о текущем использовании объекта оценки.

На дату оценки, объекты оценки представляют собой здание административного (офисного) назначения, земельный участок, на котором расположен объект капитального строительства, отмежеван, поставлен на кадастровый учет, участок спланирован и огорожен. Объект используется по прямому назначению.

Других факторов и характеристик, относящихся к объекту оценки, существенно влияющих на его стоимость Оценщиком не выявлено.

Оценка выполнена в соответствии с Федеральным Законом от 29 июля 1998 года № 135 -ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» (с последующими дополнениями и изменениями), Федеральными стандартами оценки ФСО № 1, ФСО № 2, ФСО № 3, утвержденные приказами Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации от 20 июля 2007 года №256, 255, 254 соответственно и ФСО №7, утвержденный приказом Министерства экономического Российской Федерации от 25 сентября 2014 года № 611.

Развернутый анализ источников информации и расчеты стоимости объектов оценки представлены ниже.

Проведенные расчеты и анализ соответствующих сегментов рынка позволяют сделать следующий вывод: общая рыночная стоимость объекта оценки с учетом состояния рынка и накопленного износа, без учета НДС, на дату оценки составляет:

90 267 000 рублей (Девяносто миллионов двести шестьдесят семь тысяч руб. 00 коп.)

Таблица 3.2 – Результат итоговой оценки

Общие данные	Описание	Стоимость
Объект оценки	Нежилое здание (лабораторный корпус), назначение: нежилое. Площадь: общая 2 641,5 кв.м. Инвентарный номер: 35397, Литер: А1А2. Этажность: А1 – 1, А2 – 5. Подземная этажность: А1 – 0, А2 – 1.	87 291 542
Объект оценки	Земельный участок. Категория земель: земли населенных пунктов – Для эксплуатации производственной базы. Площадь: 1769 кв.м.	2 975 458
Адрес:	Россия, Челябинская обл., г. Челябинск, ул. Кожзаводская, д. 2 – а	
Итоговая стоимость единого объекта недвижимости (земельный участок с расположенным на нем нежилым зданием)		90 267 000

Результаты оценки, полученные при применении различных подходов к оценке

Стоимость объектов оценки обычно определяется как согласованный результат применения трех подходов: затратного, который основан на определении затрат, необходимых для создания оцениваемого объекта недвижимости в существующем состоянии с учетом всех видов износа; сравнительного, который основан на принципе эффективно функционирующего рынка, на котором покупаются и продаются аналогичные объекты недвижимости; доходного, который основан на оценке текущей стоимости будущих выгод, которые, как ожидается, принесет дальнейшая эксплуатация и использование объектов недвижимости. Результаты оценки, полученные при применении различных подходов к оценке (таблица 3.3):

Таблица 3.3 – Результаты оценки в рамках основных подходов оценки

Объект	Затратный подход		Сравнительный подход		Доходный подход		Согласованная рыночная стоимость (без НДС), руб.
	Стоимость, руб.	Вес, доля	Стоимость, руб.	Вес, доля	Стоимость, руб.	Вес, доля	
Нежилое здание (лабораторный корпус), назначение: нежилое. Площадь: общая 2 641,5 кв.м. Инвентарный номер: 35397, Литер: А1А2. Этажность: А1 – 1, А2 – 5. Подземная этажность: А1 – 0, А2 – 1.	114 062 781	0,172	88 302 211	0,611	76 858 209	0,216	90 267 000

Анализ наиболее эффективного использования.

Анализ наиболее эффективного использования оцениваемого объекта проводится для выявления вариантов применения, соответствующих его наивысшей стоимости.

Наилучшее и наиболее эффективное использование (ННЭИ) – это разумное, вероятное и разрешенное использование незанятой земли или улучшенного объекта недвижимости, которое является физически возможным, юридически допустимым, целесообразным с финансовой точки зрения и обеспечивает наибольший экономический эффект.

На практике анализ оптимального использования объекта недвижимости выявляется путем проверки соответствия рассматриваемых вариантов использования следующим четырем критериям:

- быть законодательно допустимым, то есть срок и форма предполагаемого использования не должна подпадать под действие правовых ограничений, существующих, либо потенциальных;

- быть физически возможным, то есть соответствовать ресурсному потенциалу;
- быть финансово состоятельным, то есть использование должно обеспечить доход, равный или больший по сравнению с суммой операционных расходов, финансовых обязательств и капитальных затрат;
- быть максимально эффективным, то есть иметь наибольшую продуктивность среди вариантов использования, вероятность реализации которых подтверждается рынком

Для любой недвижимости может существовать оптимальное использование земельного участка как свободного и, отличное от него, оптимальное использование собственности как улучшенной. Пока стоимость собственности с улучшениями будет больше стоимости участка без улучшений, наилучшим и наиболее эффективным использованием будет использование собственности с улучшениями. Когда стоимость свободного участка превысит стоимость собственности с улучшениями, наилучшим и наиболее эффективным использованием будет использование земли как свободной. Для каждого объекта (свободного земельного участка или с участка с улучшениями) алгоритм анализа ННЭИ состоит из пяти этапов («Экономика и менеджмент недвижимости», Озеров Е.С.; Санкт-Петербург, 2005 г.):

Этап 1 –составляется максимально полный перечень функций, которые «в принципе» могут быть реализованы на базе исследуемого объекта. Отметим, что при этом для свободного земельного участка и для участка с существующими улучшениями предусматривается возможность в будущем провести дополнительные изменения характеристик объекта.

Этап 2 – из составленного перечня исключаются те функции, реализация которых, по данным анализа, может встретить непреодолимые препятствия вследствие законодательных и нормативно -правовых ограничений и в том числе ограничений, установленных:

- правилами зонирования и (или) существующими регламентами получения разрешения на застройку, разделение или объединение участков;
- требованиями, предусмотренными Строительными нормами и правилами (СНиП), и по взаимному расположению зданий, и положению вновь возводимого строения относительно коммуникаций;
- нормативными актами об охране здоровья населения, окружающей среды и памятников, а также по потреблению ресурсов.

При этом имеются в виду запреты и ограничения не только на сами функции, но также и на набор работ (строительно -монтажных, наладочных), предназначенных для реализации этих функций. Кроме того, при анализе допустимости реализаций функций на данном этапе учитывается:

- наличие сервитутов (в том числе и не реализованных, но потенциально возможных) и других ограничений прав собственности на объект;
- местные правила финансирования застройщиком развития инфраструктуры или (и) передачи муниципалитету части помещений в созданном объекте;
- наличие захоронений и необходимость археологических раскопок;
- возможная реакция местных жителей на реализацию рассматриваемой функции.

Этап 3 – изучаются возможности физической осуществимости функций, остающихся в перечне после процедур предшествующего этапа. На этом этапе из перечня исключаются функции, осуществление которых невозможно из -за недостаточно высоко качества земельного участка:

- не тот рельеф и имеются скальные образования;
- неудобная форма или мал размер участка;
- неприемлемая гидрологическая обстановка в грунте и неудовлетворительные его дренажные свойства;
- нет возможности подсоединения к коммуникациям жизнеобеспечения объекта;

– планируемой постройке мешают особенности рельефа или застройки ближайшего окружения, ограничивающие, например, визуальную или физическую доступность с любой стороны дорожного движения.

Из этого перечня исключаются также функции, которые не могут быть реализованы из-за невыполнимости каких-либо звеньев технологической цепочки планируемого строительства: нет возможности обеспечить поставку материалов, техники, рабочей силы, а также обеспечить необходимые условия техники безопасности и завершения проекта в заданный срок при приемлемом соответствии стоимости и качества работ.

Этап 4 – юридически разрешенные и физически осуществимые функции остаются в перечне только в случае их экономической целесообразности. Эта последняя достигается, если соотношение платежеспособного спроса и конкурентного предложения на локальном рынке недвижимости обеспечивает возврат капитала и доходы на капитал с нормой этого дохода, не ниже нормы отдачи для одного из надежных альтернативных проектов. Предусматривается также, что указанные доходы должны поступать в планируемые промежутки времени и в заданных размерах.

На данном этапе необходимо также обеспечить условия финансовой осуществимости функции: не каждый доходный проект в экономических условиях, характерных для момента оценки или приема объекта в управление, кредитуется банками или может быть обеспечен партнерским капиталом. При этом имеется в виду, что в российских условиях дополнительно практикуются схемы финансирования с долевым участием в строительстве будущих собственников.

На данном этапе анализа выясняется только принципиальная возможность обеспечения финансирования без предпочтений какого-либо из источников (вариантов).

Этап 5 – на последнем этапе из экономически обоснованных и финансово осуществимых проектов выбираются несколько проектов с реализацией функций, использование которых принесет собственнику максимальную

доходность и максимальную рыночную стоимость объекта (с учетом «своих» рисков и «своих» норм отдачи для каждого варианта). Именно один из этих последних проектов (наименее рискованный) и признается отвечающим принципу наилучшего и наиболее эффективного использования объекта.

Важно, что на заключительном этапе анализа ННЭИ для участка с улучшениями рассматривается не одна единственная функция (как при анализе использования земли), а перечень всех экономически целесообразных и финансово осуществимых функций, реализация которых может быть осуществлена в разных частях объекта.

Целью оценки является использование объекта оценки в качестве обеспечения кредитных обязательств. В соответствии требованиями Методических рекомендаций «Оценка имущественных активов для целей залога» (рекомендованы к применению решением Совета Ассоциации Российских Банков от 02.04.2009г.) при оценке для целей залога анализ наилучшего использования проводится только в случае явного несоответствия объекта оценки его существующему использованию. При этом оценка с учетом изменения целевого назначения объекта должна проводиться, если такое назначение уже определено и явно.

На основании вышеизложенного анализ наилучшего и наиболее эффективного использования Объекта оценки не проводился. Оценка произведена из предположения о соответствии текущего использования Объекта наилучшему и наиболее эффективному варианту его использования.

Краткое описание подходов к оценке

Федеральным стандартом оценки «Общие понятия оценки, подходы и требования к проведению оценки (ФСО № 1)» предусматриваются три подхода к оценке рыночной стоимости объектов оценки:

– доходный подход – совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении ожидаемых доходов от использования объекта оценки;

– сравнительный подход – совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на сравнении объекта оценки с объектами – аналогами объекта оценки, в отношении которых имеется информация о ценах. Объектом – аналогом объекта оценки для целей оценки признается объект, сходный с объектом оценки по основным экономическим, материальным, техническим и другим характеристикам, определяющим его стоимость;

– затратный подход – совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении затрат, необходимых для воспроизводства либо замещения/восстановления объекта оценки с учетом износа и устаревания. Затратами на воспроизводство объекта оценки являются затраты, необходимые для создания точной копии объекта оценки с использованием применявшихся при создании объекта оценки материалов и технологий. Затратами на замещение объекта оценки являются затраты, необходимые для создания аналогичного объекта с использованием материалов и технологий, применяющихся на дату оценки.

Заключение о применимости перечисленных подходов делается только после того, как определен способ наилучшего использования оцениваемого объекта.

Возможность и целесообразность применения тех или иных подходов к оценке зависит от характера оцениваемого объекта, его рыночного окружения, сути типичных мотиваций и действий потенциальных покупателей и продавцов, доступности и качества необходимой исходной информации. Итоговая стоимость объекта оценки определяется путем расчета стоимости объекта оценки при использовании подходов к оценке и обоснованного оценщиком согласования (обобщения) результатов, полученных в рамках применения различных подходов к оценке. Ниже даны требования к применяемым подходам в редакции ФСО № 1.

Требования к сравнительному подходу.

Сравнительный подход применяется, когда существует достоверная и доступная для анализа информация о ценах и характеристиках объектов - аналогов. Применяя сравнительный подход к оценке, оценщик должен:

- выбрать единицы сравнения и провести сравнительный анализ объекта оценки и каждого объекта -аналога по всем элементам сравнения. По каждому объекту -аналогу может быть выбрано несколько единиц сравнения. Выбор единиц сравнения должен быть обоснован оценщиком. Оценщик должен обосновать отказ от использования других единиц сравнения, принятых при проведении оценки и связанных с факторами спроса и предложения;

- скорректировать значения единицы сравнения для объектов -аналогов по каждому элементу сравнения в зависимости от соотношения характеристик объекта оценки и объекта -аналога по данному элементу сравнения. При внесении корректировок оценщик должен ввести и обосновать шкалу корректировок и привести объяснение того, при каких условиях значения введенных корректировок будут иными. Шкала и процедура корректирования единицы сравнения не должны меняться от одного объекта -аналога к другому;

- согласовать результаты корректирования значений единиц сравнения по выбранным объектам - аналогам. Оценщик должен обосновать схему согласования скорректированных значений единиц сравнения и скорректированных цен объектов-аналогов.

Требования к доходному подходу.

Доходный подход применяется, когда существует достоверная информация, позволяющая прогнозировать будущие доходы, которые объект оценки способен приносить, а также связанные с объектом оценки расходы. При применении доходного подхода оценщик определяет величину будущих доходов и расходов и моменты их получения.

Применяя доходный подход к оценке, оценщик должен:

– установить период прогнозирования. Под периодом прогнозирования понимается период в будущем, на который от даты оценки производится прогнозирование количественных характеристик факторов, влияющих на величину будущих доходов;

– исследовать способность объекта оценки приносить поток доходов в течение периода прогнозирования, а также сделать заключение о способности объекта приносить поток доходов в период после периода прогнозирования;

– определить ставку дисконтирования, отражающую доходность вложений в сопоставимые с объектом оценки по уровню риска объекты инвестирования, используемую для приведения будущих потоков доходов к дате оценки;

– осуществить процедуру приведения потока ожидаемых доходов в период прогнозирования, а также доходов после периода прогнозирования в стоимость на дату оценки.

Требования к затратному подходу

Затратный подход применяется, когда существует возможность заменить объект оценки другим объектом, который либо является точной копией объекта оценки, либо имеет аналогичные полезные свойства. Если объекту оценки свойственно уменьшение стоимости в связи с физическим состоянием, функциональным или экономическим устареванием, при применении затратного подхода необходимо учитывать износ и все виды устаревания.

Требования к проведению процедуры согласования

Оценщик для получения итоговой стоимости объекта оценки осуществляет согласование (обобщение) результатов расчета стоимости объекта оценки при использовании различных подходов к оценке и методов оценки. Если в рамках применения какого-либо подхода оценщиком использовано более одного метода оценки, результаты применения методов

оценки должны быть согласованы с целью определения стоимости объекта оценки, установленной в результате применения подхода.

При согласовании результатов расчета стоимости объектов оценки должны учитываться вид стоимости, установленный в задании на оценку, а также суждения оценщика о качестве результатов, полученных в рамках примененных подходов.

Выбранный оценщиком способ согласования, а также все сделанные оценщиком при осуществлении согласования результатов суждения, допущения и использованная информация должны быть обоснованы. В случае применения для согласования процедуры взвешивания оценщик должен обосновать выбор использованных весов.

Выбор подходов оценки.

В соответствии с пунктом 20 ФСО № 1 Оценщик обязан использовать для оценки затратный, сравнительный и доходный подходы к оценке или обосновать отказ от использования того или иного подхода.

Затратный подход. Данный подход основывается на принципе замещения, согласно которому инвестор поступает неоправданно, если он платит за объекты недвижимости сумму большую, чем та, за которую он может приобрести объекты недвижимости аналогичной полезности и предназначения (путем покупки земельного участка и строительства зданий, сооружений без чрезмерной задержки).

Применительно к объекту оценки алгоритм применения затратного подхода к оценке включает следующие: определение рыночной стоимости прав на земельный участок; определение затрат на воспроизводство (затрат на замещение) улучшений; оценка величины накопленного износа как функции от величины физического износа, функционального и внешнего устаревания; расчет рыночной стоимости объекта оценки

Сравнительный (рыночный) подход. Основан на принципе замещения – покупатель не купит объект недвижимости, если его стоимость превышает затраты на приобретение на рынке схожего объекта, обладающего такой же

полезностью. Он базируется на прямом сравнении оцениваемого объекта с другими объектами недвижимости, которые были проданы или включены в реестр на продажу. Рыночная стоимость недвижимости определяется ценой, которую заплатит типичный покупатель за аналогичный по качеству и полезности объект.

Применяя сравнительный подход к оценке, оценщик должен учитывать следующее: выбрать единицы сравнения и провести сравнительный анализ объекта оценки и каждого объекта-аналога по всем элементам сравнения; скорректировать значения единицы сравнения для объектов-аналогов по каждому элементу сравнения в зависимости от соотношения характеристик объекта оценки и объекта-аналога по данному элементу сравнения; согласовать результаты корректирования значений единиц сравнения по выбранным объектам-аналогам.

Доходный подход. Стоимость недвижимости, полученная доходным подходом, является суммой ожидаемых будущих доходов собственника, которые принесет ему владение данным активом, выраженных в текущих стоимостных показателях.

Определение стоимости доходным подходом основано на предположении о том, что потенциальный инвестор не заплатит за приобретение больше, чем текущая стоимость будущих доходов, получаемых в результате эксплуатации этого приобретения (покупатель в действительности приобретает не собственность, а право получения будущих доходов от владения собственностью).

Расчет рыночной стоимости в рамках подходов представлен в таблицах ниже. Расчет поможет нам определить рыночную стоимость объекта оценки, для дальнейшей разработки методики оценки коммерческой недвижимости с учетом факторов и проблем, влияющих на ее достоверный результат.

Таблица 3.4 – Расчет рыночной стоимости в рамках доходного подхода

Наименование показателя	Ед. изм.	Значение показателя	Пояснения
ДОХОДЫ			
Площадь помещения	кв.м	2 140,40	Арендпригодная площадь принята на уровне общей площади здания за вычетом
Арендная ставка (без НДС)	руб. /кв.м / месяц	462,00	
Потенциальный валовый доход	руб. /год	11 866 377,60	
Корректировка на неполную загрузку	%	4,00	Расчет представлен в соответствующем разделе настоящего отчета
Действительный валовый доход	руб. /год	11 391 722,50	Расчетное значение
РАСХОДЫ			
Постоянные расходы	руб. /год	1 752 868,00	Расчетное значение
Налогооблагаемая база по налогу на имущество, руб.	руб.	76 858 209,00	Значение определяется путем подбора значений исходя из итоговой стоимости объекта в доходном подходе без НДС
- Налог на имущество	руб. /год	1 690 881,00	2,2% (НК РФ)
- Земельный налог	руб. /год	20 309,00	1,5% от кадастровой стоимости земельного участка (пост. Правительства Челябинской области)
- Страховые платежи	руб. /год	41 679,00	0,04-0,05% от рыночной стоимости, полученной в сравнительном подходе (ср. данные страховых компаний на рынке Челябинской области)
Переменные расходы	руб. /год	569 586,00	Расчетное значение
- Коммунальные платежи, содержание территории, охрана	руб. /год	0	как правило, в соответствии с условием договора аренды, коммунальные услуги оплачиваются арендатором
- Расходы на управление	руб. /год	569 586,00	5% от ДВД
ИТОГО операционные расходы	руб. /год	2 322 454,00	Расчетное значение
Чистый операционный доход	руб. /год	9 069 269,00	Расчетное значение
Ставка капитализации	%	11,80	Справочник оценщика недвижимости. Том 2, стр. 96
Итог: рыночная стоимость объекта (без НДС)	руб. /год	76 858 209,00	Расчетное значение

Из таблицы 3.4 следует, что расчет рыночной стоимости объекта оценки (лабораторного корпуса) в рамках доходного подхода составила 76 858 209 рублей. Расчет в рамках одного из подходов не несет полной и достоверной информации о рыночной стоимости объекта оценки (лабораторного корпуса).

Далее рассмотрим расчет рыночной стоимости лабораторного корпуса в рамках сравнительного и затратного подходов.

Таблица 3.5 – Расчет рыночной стоимости в рамках сравнительного подхода

Показатель	Объект оценки	Аналог №1	Аналог №2	Аналог №3	Аналог №4
Удельная стоимость 1 кв.м., руб	-	37 018,00	48 135,00	42 381,00	43 970,00
Дата оценки / актуальности предложения	21 января 2015 г.	21 января 2015 г.	21 января 2015 г.	21 января 2015 г.	21 января 2015 г.
Корректировка на дату предложения, %	-	0	0	0	0
Скорректированная стоимость, руб	-	37 018,00	48 135,00	42 381,00	43 970,00
Условия финансирования	без ограничений	без ограничений	без ограничений	без ограничений	без ограничений
Корректировка на условия финансирования, %	-	0	0	0	0
Скорректированная стоимость, руб	-	37 018,00	48 135,00	42 381,00	43 970,00
Условия (сроки) продажи / оферты	обычные	обычные	обычные	обычные	обычные
Корректировка на сроки продажи, %	-	0	0	0	0
Скорректированная стоимость, руб	-	37 018,00	48 135,00	42 381,00	43 970,00
Передаваемые права	Собственность	Собственность	Собственность	Собственность	Собственность
Корректировка на передаваемые права, %	-	0	0	0	0
Скорректированная стоимость, руб	-	37 018,00	48 135,00	42 381,00	43 970,00
Возможность торга	-	Да	Да	Да	Да
Корректировка на торг, %	-	-0,08	-0,08	-0,08	-0,08
Скорректированная стоимость, руб	-	34 056,00	44 284,00	38 990,00	40 452,00
Сегмент рынка	Офис, Класс С	Офисное здание, офисно-складское здание	Офис, Класс С	Офис, Класс С	Офис, Класс С
Корректировка на сегмент рынка	-	1,00	1,00	1,00	1,00
Скорректированная стоимость, руб	-	34 056,00	44 284,00	38 990,00	40 452,00
Местоположение (район)	г. Челябинск, расстояние от центра 4,4 км	г. Челябинск, расстояние от центра 2 км	г. Челябинск, расстояние от центра 5,8 км	г. Челябинск, расстояние от центра 8,6 км	г. Челябинск, расстояние от центра 2 км
Корректировка на местоположение	-	1,00	1,00	1,00	1,00
Скорректированная стоимость, руб	-	34 056,00	44 284,00	38 990,00	40 452,00
Конструктив	1 группа капитальности	1 группа капитальности	1 группа капитальности	1 группа капитальности	1 группа капитальности
Корректировка на конструктив	-	1,00	1,00	1,00	1,00
Скорректированная стоимость, руб	-	34 056,00	44 284,00	38 990,00	40 452,00
Тип помещения / здания	отдельно стоящее здание с земельным участком	два отдельно стоящих здания с земельным участком	отдельно стоящее здание с земельным участком	отдельно стоящее здание с земельным участком	отдельно стоящее здание с земельным участком
Корректировка на тип здания	-	1,00	1,00	1,00	1,00
Скорректированная стоимость, руб	-	34 056,00	44 284,00	38 990,00	40 452,00
Тип отделки (описание КО-ИНВЕСТ, Общественные здания)	"standart/econom"	"standart/econom"	"standart/econom"	"standart/econom"	"standart/econom"
Корректировка на отделку	-	1	1	1	1
Скорректированная стоимость, руб	-	34 056,00	44 284,00	38 990,00	40 452,00
Техническое состояние	хорошее	хорошее	хорошее	хорошее	хорошее
Корректировка на состояние	-	1	1	1	1
Скорректированная стоимость, руб	-	34 056,00	44 284,00	38 990,00	40 452,00
Площадь, кв.м.	2 641,50	1 918,00	1 662,00	2 100,00	1 592,00
Корректировка на масштаб	-	1,00	1,00	1,00	1,00
Скорректированная стоимость, руб	-	34 056,00	44 284,00	38 990,00	40 452,00
Количество корректировок		2,00	2,00	2,00	2,00
Весовые доли		0,25	0,25	0,25	0,25
Взвешенная стоимость аналогов, руб.		8 514,00	11 071,00	9 748,00	10 113,00
Итого рыночная стоимость, руб./кв.м.	39 446,00				
Итого рыночная стоимость объекта (с НДС), руб.	104 196 609,00				
Итого рыночная стоимость объекта (без НДС), руб.	88 302 211,00				

Из таблицы 3.5 следует, что расчет в рамках затратного подхода стоимость объекта оценки (лабораторного корпуса) составила 88 302 211 рублей.

Таблица 3.6 – Расчет рыночной стоимости в рамках сравнительного подхода

Показатель	Объект оценки	Аналог №1	Аналог №2	Аналог №3	Аналог №4
Цена предложения, руб.	?	7 990 000,00	4 500 000,00	4 400 000,00	4 000 000,00
Площадь, кв.м.	1 769,00	4 000,00	1 800,00	2 237,00	2 600,00
Удельная стоимость 1 кв.м., руб.	-	1 998,00	2 500,00	1 967,00	1 538,00
Дата оценки / актуальности предложения	03.02.2015	03.02.2015	03.02.2015	03.02.2015	03.02.2015
Корректировка, %	-	0	0	0	0
Скорректированная стоимость, руб.	-	1 998,00	2 500,00	1 967,00	1 538,00
Условия финансирования	Типичные	Типичные	Типичные	Типичные	Типичные
Корректировка, %	-	0	0	0	0
Скорректированная стоимость, руб.	-	1 998,00	2 500,00	1 967,00	1 538,00
Передаваемые права на объект	Собственность	Долгосрочная аренда	Долгосрочная аренда	Долгосрочная аренда	Долгосрочная аренда
Корректировка, коэф-т	-	1,15	1,15	1,15	1,15
Скорректированная стоимость, руб.	-	2 296,00	2 874,00	2 261,00	1 768,00
Возможность торга	-	Да	Да	Да	Да
Корректировка, %	-	-0,08	-0,08	-0,08	-0,08
Скорректированная стоимость, руб.	-	2 112,00	2 644,00	2 080,00	1 627,00
Категория земель	Земли населенных пунктов	Земли населенных пунктов	Земли населенных пунктов	Земли населенных пунктов	Земли населенных пунктов
Корректировка, %	-	0	0	0	0
Скорректированная стоимость, руб.	-	2 112,00	2 644,00	2 080,00	1 627,00
Местоположение (краткая характеристика)	район офисной, торговой, промышленной застройки, на незначительном удалении от крупного спального района города, коэф-т = $(0,69+0,62)/2$	район характеризуется высоким транспортным трафиком, расположен на незначительном удалении от спального района высотной застройки, коэф-т = $(0,72+0,74)/2$	район характеризуется высоким транспортным трафиком, расположен на незначительном удалении от спального района высотной застройки, коэф-т = $(0,72+0,74)/2$	земельный участок расположен вблизи крупного промышленного предприятия, коэф-т = 0,62	район характеризуется высоким транспортным трафиком, расположен на незначительном удалении от спального района среднеэтажной застройки, коэф-т = $(0,72+0,69)/2$
Расчетный показатель - Отношение цен земельных участков по районам города по отношению к самому дорогому району (источник: Справочник оценщика недвижимости. ТОМ 3, стр. 192)	0,66	0,73	0,73	0,62	0,71
Корректировка, коэф-т	-	0,90	0,90	1,06	0,93
Скорректированная стоимость, руб.	-	1 895,00	2 372,00	2 197,00	1 511,00
Качество подъездных путей / транспортная доступность	асфальтированная автодорога / хорошая	равнозначное	равнозначное	равнозначное	равнозначное
Корректировка	-	1,00	1,00	1,00	1,00
Скорректированная стоимость, руб.	-	1 895,00	2 372,00	2 197,00	1 511,00

Окончание таблицы 3.6

Наличие / доступность коммуникаций	в полном объеме	равнозначное	равнозначное	равнозначное	равнозначное
Корректировка	-	1,00	1,00	1,00	1,00
Скорректированная стоимость, руб.	-	1 895,00	2 372,00	2 197,00	1 511,00
1-я / 2-я линия	2-я линия	2-я линия	1-я линия	1/2-я линия	1-я линия
Корректировка	-	1,00	1,00	1,00	1,00
Скорректированная стоимость, руб.	-	1 895,00	2 372,00	2 197,00	1 511,00
Вид разрешенного использования	эксплуатация производственной базы	эксплуатация производственной базы	эксплуатация производственной базы	эксплуатация производственной базы	эксплуатация производственной базы
Корректировка	-	1,00	1,00	1,00	1,00
Скорректированная стоимость, руб.	-	1 895,00	2 372,00	2 197,00	1 511,00
Количество корректировок	-	3,00	4,00	4,00	4,00
Весовые доли	-	0,31	0,23	0,23	0,23
Взвешенная стоимость аналогов, руб.	-	583,00	403,00	440,00	256,00
Итого рыночная стоимость, руб./кв.м	1682,00				
Итого рыночная стоимость земельного участка, руб.	2975458,00				

Из таблицы 3.6 следует, что итоговая стоимость земельного участка составила 2 975 458 рублей.

Таблица 3.7 – Расчет рыночной стоимости в рамках затратного подхода

Наименование показателя	Комментарии	Нежилое здание (лабораторный корпус), назначение: нежилое. Площадь: общая 2 641,5 кв.м. Инвентарный номер: 35397, Литер: А1А2. Этажность: А1 – 1, А2 – 5. Подземная этажность: А1 – 0, А2 – 1.
Общая стоимость замещения всего здания (без износа), руб	Расчет	129 865 937,61
Физический износ (Ифиз)	–	11,81%
Функциональный износ (Ифунк)	Методика ИНФО – ПАР	3,00%
Внешний (экономический) износ (Ивн)	Соотношение нормативного уровня цен по сравнению с г. Челябинск	0,00 %
Накопленный износ	$1 - (1 - \text{Ифиз}) \times (1 - \text{Ифунк}) \times (1 - \text{Ивн})$	14,46%
Стоимость замещения с учетом износа (без НДС), руб.	Расчет	111 087 323

Из таблицы 3.7 следует, что итоговая стоимость объекта оценки в рамках затратного подхода составляет 111 087 323 рублей.

Согласование результатов оценки – определение итоговой величины стоимости объекта оценки путем математического взвешивания результатов оценки, полученных в рамках всех использованных подходов, при которых каждому результату оценки стоимости объекта присваивается определенная весовая доля.

Для определения итоговой стоимости объекта оценки необходимо учесть с помощью весовых коэффициентов относительную важность, применимость и обоснованность полученных значений стоимости по каждому из подходов.

Учитывая все достоинства и недостатки использованных подходов к оценке, определяются весовые коэффициенты для каждого из них. Весовые коэффициенты для согласования результатов каждого из использованных подходов к оценке определены методом анализа иерархий.

Метод состоит в разбиении проблемы на все более простые составляющие части и дальнейшей обработке их парным сравнением.

По результатам расчетов в рамках трех основных подходов к оценке коммерческой недвижимости видно, что разница в стоимости существенна. Такие ценовые расхождения требуют уточняющих расчетов для того, чтобы максимально приблизить стоимость объекта оценки (лабораторного корпуса) к реальной рыночной стоимости и, на мой взгляд, требуется уточняющий расчет для подтверждения достоверности результата.

Таким расчетом послужит методика оценки коммерческой недвижимости с учетом факторов, влияющих на достоверность результата оценки. Самый важный фактор – дефицитность. Под ним понимают, отсутствие абсолютно идентичных объектов – аналогов на рынке, которые используются при определении рыночной стоимости объекта недвижимости (лабораторного корпуса).

3.3 Апробация собственной методики расчета факторов и проблем на примере нежилого здания

Рассмотренные ранее проблемы и факторы, возникающие при определении рыночной стоимости коммерческой недвижимости систематизируются и вытекают друг из друга.

Существующие факторы, влияющие на оценку коммерческой недвижимости представляют собой перечень основных характеристик, по которым ориентируется оценщик при проведении процедуры оценки.

Чтобы получить достоверный результат оценки необходимо дополнить существующую процедуру оценки коммерческой недвижимости еще одним этапом: уменьшением дефицитности фактора оценки.

Иначе говоря, дефицитностью называют отсутствие на рынке объектов – аналогов, имеющих стопроцентную аналогию объекта.

В ходе написания работы были проработаны и систематизированы факторы и проблемы, влияющие на результат оценки и были присвоены весовые характеристики.

Рисунок 16. – Основные проблемы, возникающие в процессе оценки

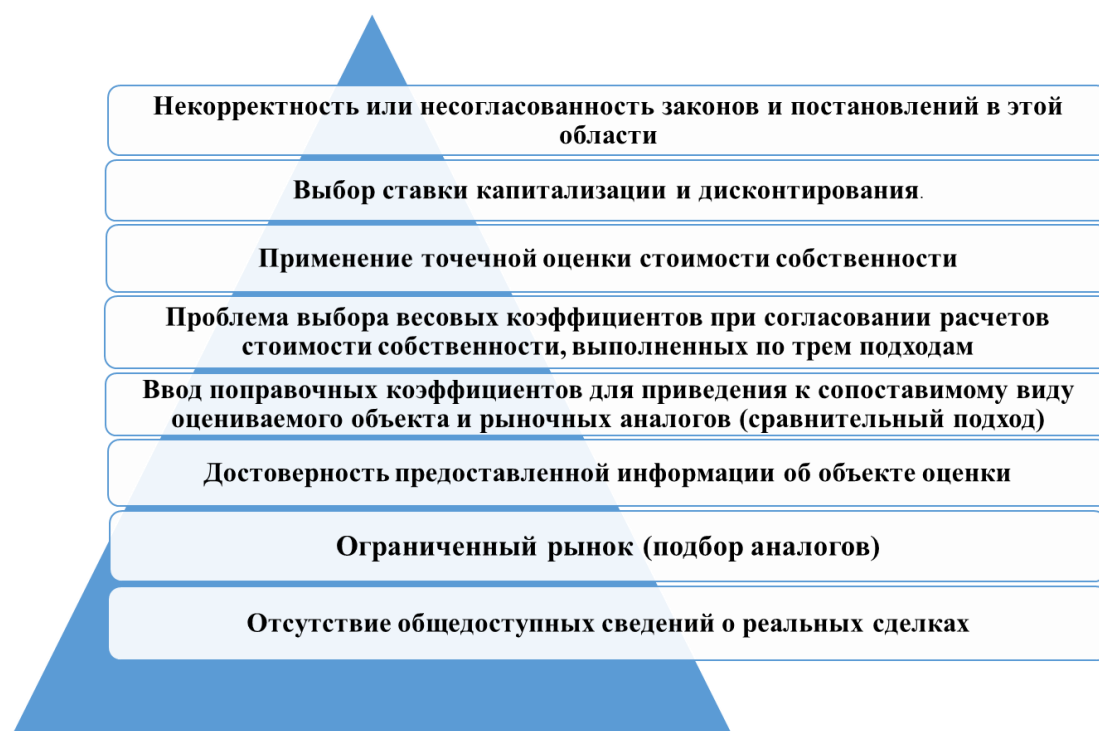


Таблица 3.8 – Вес факторов, влияющих на достоверность результата оценки

№	Критерий	Процент значимости, % (100)
1	Местонахождение	10
2	Архитектурно – конструктивное решение проекта	10
3	Планировочные решения проекта	10
4	Наличие коммунальных услуг	10
5	Состояние здания с учетом жизненного цикла жизни объекта	10
6	Экологические факторы	10
7	Факторы спроса и предложения	10
8	Отчуждаемость объекта	10
9	Дефицитность (аналогичность)	20

Из таблицы 3.8 следует, что наибольший вес имеет фактор дефицитности, отражающий в себе все выше перечисленные факторы.

На основании разработанных классификаций и таблиц проведем расчет весовых коэффициентов на примере нежилого здания (лабораторного корпуса).

Таблица 3.9 – Расчет факторов на примере лабораторного корпуса

№	Критерий	Лабораторный корпус	Совпадение аналога (из отчета)	Итоговое значение веса критериев
1	Местонахождение	10	5	12,5
2	Архитектурно – конструктивное решение проекта	30	5	11,3
3	Планировочные решения проекта	10	5	25
4	Наличие коммунальных услуг	5	5	6,25
5	Состояние здания с учетом жизненного цикла жизни объекта	5	5	6,25
6	Экологические факторы	5	0	0
7	Факторы спроса и предложения	5	5	6,25
8	Отчуждаемость объекта	5	5	6,25
9	Дефицитность (аналогичность)	25	0	0
Итоговый вес критериев (сумма)		100	60	73,8

Из расчета в таблице 3.9 видно, что при расчете веса факторов, влияющих на стоимость оценки коммерческой недвижимости, процентный вес факторов аналога ниже, чем у оцениваемого объекта. Отсюда следует, что диапазон рыночной стоимости объекта оценки может меняться от 73,8% до 100%.

Подсчитаем итоговую разницу между полученными стоимостями в процессе оценки и в оценке с учетом веса факторов, влияющих на результат достоверности оценки.

Таблица 3.10 – Результаты оценки в рамках основных подходов оценки

Объект	Затратный подход		Сравнительный Подход		Доходный подход		Согласованная рыночная стоимость (без НДС), руб.
	Стоимость, руб.	Вес, доля	Стоимость, руб.	Вес, доля	Стоимость, руб.	Вес, доля	
Нежилое здание (лабораторный корпус), назначение: нежилое. Площадь: общая 2 641,5 кв.м. Инвентарный номер: 35397, Литер: А1А2. Этажность: А1 – 1, А2 – 5. Подземная этажность: А1 – 0, А2 – 1.	114 062 781	0,172	88 302 211	0,611	76 858 209	0,216	90 267 000

Итоговая стоимости лабораторного корпуса 90 267 000 рублей (100%).

Весовой процент факторов составил 73, 8% - 66 617 046 рублей.

Итоговая разница стоимостей после применения метода весовых факторов может отличаться на $\pm 23\ 649\ 954$ рублей.

Разработанная методика оценки коммерческой на основе весовых факторов, существенно уточняет результат рыночной стоимости лабораторного корпуса, полученный в ходе оценки. Применение данной методики подходит для процедуры современной оценки.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В настоящей работе обобщены научные и практические результаты, полученные автором по рассматриваемой проблеме. Они представляют собой комплексное исследование поставленной проблемы, начиная с теоретического анализа разработки, методологии, методических положений, которые доведены до конкретных предложений по определению рыночной стоимости на рынках коммерческой недвижимости России в условиях фактора дефицитности. Проведенным анализом современного состояния оценочной деятельности в области коммерческой недвижимости установлено, что общепринятые методики оценки основаны на наличии рыночной информации достаточной для их проведения и достаточно неплохо работают в крупных городах, там, где эта информация имеется. Тем не менее, несмотря на безусловную важность этих методик, мной были выявлены присущие им недостатки, затрудняющие их применение в условиях малоактивных рынков коммерческой недвижимости. Как правило, при отсутствии рыночной информации для оценки используется затратный подход, который показывает результаты далекие от рыночной стоимости в силу своей декларативности и игнорирования текущих процессов на конкретном локальном дефицитном рынке. Таким образом, в процессе работы над поставленной проблемой исследования была выявлена необходимость разработки методов оценки коммерческой недвижимости, адаптированных к дефицитным рынкам.

По результатам проведенного в данном направлении исследования были сформулированы следующие основные результаты и выводы:

Автором было выдвинуто определение коммерческой недвижимости рынка коммерческой недвижимости, как объекты нежилого фонда, которые используются в коммерческой (предпринимательской) деятельности с целью извлечения стабильного денежного дохода в долгосрочной перспективе.

Отличительными особенностями коммерческой недвижимости являются:

- недвижимостью для инвестиций;
- коммерческой недвижимостью могут быть как объекты, которые приносят доход, так и объекты, которые способствуют извлечению прибыли;
- объектом коммерческой недвижимости необходимо активно управлять;
- сделки с коммерческой недвижимостью регулируются в рамках предпринимательского права;
- существование определенного риска, особенно складской недвижимости.

Выявлена система факторов и проблем, формирующих рыночную стоимость объектов коммерческой недвижимости в условиях дефицитных рынков. Из выявленных проблем наиболее острой оказалась проблема дефицитности. Под ней понимается отсутствие идентичных объектов – аналогов применяемых в оценке коммерческой недвижимости, что влияет на достоверность результата оценки. На основании изучения данной проблемы была сформирована система факторов, воздействующих на итоговый результат оценки. Указанные факторы структурированы и рассчитаны в рамках проблемы дефицитности объектов – аналогов на рынке коммерческой недвижимости. Каждый из факторов имеет свой удельный вес, что определяет соответствующий порядок оценки их воздействия.

Предложен экономико-математическая расчет определения рыночной стоимости коммерческой недвижимости на при воздействии проблемы дефицитности, которая позволяет оценить значимость ценообразующих факторов по степени их влияния на величину стоимости объектов недвижимости.

Разработана методика определения рыночной стоимости объектов коммерческой недвижимости, расположенных в населенных пунктах с дефицитным рынком, отличительной особенностью которой является определение рыночной стоимости объектов с учетом состояния конкретного локального рынка на момент оценки.

В работе произведен расчет рыночной стоимости коммерческой недвижимости (лабораторного корпуса) по стандартной методике оценки и получена рыночная стоимость объекта оценки, которая существенно отличается от стоимости, полученной при внедрении методики расчета коммерческой недвижимости, основанной на проблеме дефицитности и весовых факторов, влияющих на результат объекта оценки (лабораторного корпуса).

Итоговая стоимость лабораторного корпуса 90 267 000 рублей (100%).

Весовой процент факторов составил 73, 8% - 66 617 046 рублей.

Итоговая разница стоимостей после применения метода весовых факторов может отличаться на $\pm 23\ 649\ 954$ рублей.

Разработанная методика оценки коммерческой на основе весовых факторов, существенно уточняет результат рыночной стоимости лабораторного корпуса, полученный в ходе оценки. Полученные данные существенно отличаются после апробации методики, что позволяет судить о достоверности полученного результата оценки, который максимально приближен к реальной рыночной стоимости.

Апробирована методика оценки коммерческой недвижимости в условиях малоактивного рынка на примере реального отчета об оценке нежилого здания (лабораторного корпуса).

Изучая и переосмысливая зарубежный опыт, автор предлагает новый комплексный подход к определению рыночной стоимости объектов коммерческой недвижимости в населенных пунктах с дефицитным рынком. Раскрытие полной качественной, правильно структурированной информации о дефицитных рынках дает большую пищу для инвесторов, аналитиков, и других специалистов рынка недвижимости.

Применение разработанной методики позволит получать состоятельную, достоверную оценку рыночной стоимости коммерческой недвижимости, что в свою очередь приведет к дальнейшему развитию рынков.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Конституция Российской Федерации // Собр. законодательства РФ. – 2009. – № 4. (Последнееобновление: 07.01.2014) // Правовая справочная система «Гарант», 2018.
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации отот 31.07.1998 N 145 – ФЗ (в ред. от 30.11.2016 г.) // Правовая справочная система «Гарант», 2018.
3. Земельный кодекс Российской Федерации от 03.06.2006 г. N 74 – ФЗ (ред. от 28.03.2017) // Правовая справочная система «Гарант», 2018.
4. Водный кодекс Российской Федерации от 03.06.2006 г. N 74 – ФЗ. (ред. от 28.12.2013) / Правовая справочная система «Гарант», 2018.
5. Лесной кодекс Российской Федерации от 04.12.2006 г. N 200 – ФЗ // (в ред.от 12.03.2014 N 27 – ФЗ) // Правовая справочная система «Гарант», 2018.
6. О землеустройстве от 18.06.2001 N 78 – ФЗ (ред. от 13.07.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2016) // Правовая справочная система «Гарант», 2018.
7. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации от 06.10.03 N 131 – ФЗ (с изм. и доп. от 28.12.2013) / Правовая справочная система «Гарант», 2018.
8. О недрах от 21.02.1992 N 2395 – 1 ФЗ. (с изм. и доп. от 28.12.2013) // Правовая справочная система «Гарант», 2018.
9. О животном мире от 24.04.1995г. N 52 – ФЗ(с изм. и доп. от 07.05.2013.) // Правовая справочная система «Гарант», 2018.
10. Об охране окружающей среды от 10.01.2002 N 7 – ФЗ(в ред.от 12.03.2014 N 7 – ФЗ) // Правовая справочная система «Гарант», 2018.
11. О крестьянском (фермерском) хозяйстве11 июня 2003 года N 74 – ФЗ (в ред.от23 июня 2014 года) // Правовая справочная система «Гарант», 2018.
12. О личном подсобном хозяйстве: от 07.07.2003 N 112 – ФЗ (в

ред.от01 мая 2016 года) // Правовая справочная система «Гарант», 2018.

13. О переводе земель или земельных участков из одной категории в другую: федеральный закон от 01.05.2016, №119 – ФЗ // Правовая справочная система «Гарант», 2018.

14. О разграничении государственной собственности на землю [Электронный ресурс] от 17.07.2001, №101 – ФЗ(утратил силу)// Правовая справочная система «Гарант», 2018.

15. О садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединениях граждан от 15.04.98, №66 – ФЗ (ред. от 03.07.2016) // Правовая справочная система «Гарант», 2018.

16. Об обороте земель сельскохозяйственного назначения от 24.07.2002, № 101 – ФЗ(ред. от 03.07.2016) // Правовая справочная система «Гарант», 2018.

17. Об утверждении Положения о государственной экспертизе землеустроительной документации. Постановление Правительства РФ от 04.04.2002, № 214 (в действующей редакции)// Правовая справочная система «Гарант», 2018.

18. Об утверждении Положения о согласовании и утверждении землеустроительной документации, создании и ведении государственного фонда данных, полученных в результате проведения землеустройства: постановление Правительства РФ от 11.07.2002, № 514 (в действующей редакции)// Правовая справочная система «Гарант», 2018.

19. Об утверждении Положения о контроле за проведением землеустройства: постановление Правительства РФ от 29.12.2008, № 1061 (в действующей редакции)// Правовая справочная система «Гарант», 2018.

20. Об утверждении Правил установления на местности границ объектов землеустройства: постановление Правительства РФ от 20.08.2009, № 688 (в действующей редакции)// Правовая справочная система «Гарант», 2018.

21. Об утверждении Формы карты (плана) объекта землеустройства и

требований к ее составлению: постановление Правительства РФ от 30.07.2009, № 621 (в действующей редакции)// Правовая справочная система «Гарант», 2018.

22. Об утверждении Формы межевого плана и требований к его подготовке, примерной формы извещения о проведении собрания о согласовании местоположения границ земельных участков: приказ Минэкономразвития России от 24.11.2008, № 412 (Зарегистрировано в Минюсте России 15.12.2008, № 12857) (в действующей редакции)// Правовая справочная система «Гарант», 2018.

23. Об утверждении Формы технического плана помещения и требований к его подготовке: приказ Минэкономразвития России от 29.11.2010, № 583 (Зарегистрировано в Минюсте РФ 22.12.2010, N 19335) (в действующей редакции)// Правовая справочная система «Гарант», 2018.

24. О контроле за проведением землеустройства и государственной экспертизе землеустроительной документации: письмо Минэкономразвития России от 22.09.2010, № Д23 – 3748 (в действующей редакции)// Правовая справочная система «Гарант», 2018.

25. О межевых планах, подготовленных лицами, считающимися кадастровыми инженерами: письмо Минэкономразвития России от 29.12.2010, № 26025 – ИМ/Д23 (в действующей редакции)// Правовая справочная система «Гарант», 2018.

26. О подготовке межевых планов. Письмо Минэкономразвития России от 28.09.2009, № Д23 – 3146 (в действующей редакции)// Правовая справочная система «Гарант», 2018.

27. О выделе земельных участков из земель сельскохозяйственного назначения: письмо Минэкономразвития России от 27.07.2009, № Д23 – 2444 (в действующей редакции)// Правовая справочная система «Гарант», 2018.

28. Об устранении несоответствий в местоположении границ земельных участков: письмо Минэкономразвития России от 27.03.2009, № 4448 – ИМ/Д2 (в действующей редакции)// Правовая справочная система «Гарант»,

2018.

29. О саморегулируемых организациях в сфере кадастровой деятельности: письмо Минэкономразвития России от 30.12.2009, № Д23 – 4508 (в действующей редакции)// Правовая справочная система «Гарант», 2018.

30. Аленичева, Е.В. Методы оценки объектов недвижимости: Учебное пособие. / Е.В. Аленичева. – Тамбов.: ТГУ, 2014. – с. 25.

31. Балашов, А.П. Основы менеджмента: Учебное пособие / А.П. Балашов. – М.: Вузовский учебник, ИНФРА – М, 2016. – 288 с.

32. Балабанов, И.Т. Операции с недвижимостью в России. / И.Т. Балабанов. - М.: Финансы и статистика, 2009. - 216 с.

33. Беренс, В. Руководство по оценке эффективности инвестиций / Пер. с англ./ В. Беренс, П.М. Хавранек. – М. Интерэксперт, 2008. – с. 270.

34. Болотин, С.А. Информационные методы оценки недвижимости. Учебник для студентов учреждений высшего образования / Болотин С.А. – М.: Академия (Academia), 2015. – 441 с.

35. Варламов, А. А. Земельный кадастр. В 6 томах. Том 5. Оценка земли и иной недвижимости / А.А. Варламов, А.В. Севостьянов. – М.: КолосС, 2016. –265 с.

36. Варламов, А.А. Земельный кадастр. Том 5. Оценка земли и иной недвижимости. Учебник / А.А. Варламов. – М.: КолосС, 2016. – 449 с.

37. Витрянский, В. Отдельные виды договора аренды/ Витрянский В. // Хозяйство и право – 2009 – №3, с.154 – 156

38. Евграфов, М.А. Асимптотические оценки и целые функции / М.А. Евграфов. – М.: Дело, 2018. – 217 с.

39. Газман, В. Гарантии для участников лизинговых операций/ В. Газман // Хозяйство и право – 2005 – №11 – с .34–36

40. Глухов, В.В. Менеджмент: для экономических специальностей / В. В. Глухов. – Санкт – Петербург: Питер Пресс, 2018. – 600 с.

41. Горохов, Д.Б. Государственная регистрация прав на земельный

- участок как вид недвижимого имущества / Д.Б. Горохов // Законодательство и экономика – 2008 – 6 – 7. С. 23 – 28
42. Грибоевский, С.В. Оценка доходной недвижимости. / С.В. Грибоевский. – СПб.: Питер, 2007. – с. 325.
43. Гранова, И.В. Оценка недвижимости: Учебное пособие./И.В.Гранова. – СПб.: Питер, 2016. – с. 205
44. Данченко, Е.С. Оценка социального эффекта при реализации инвестиционного проекта // Вопросы экономики и управления. – 2016. – №5.1. – С. 4 – 6. – URL <https://moluch.ru/th/5/archive/44/1551/> (дата обращения: 13.11.2018).
45. Денисенко, Е.Б. Экономика недвижимости: учебное пособие, / Денисенко Е.Б. – Н-ск, НГАСУ, 2013. – с. 265
46. Золотарев, И.И. Методические проблемы оценки недвижимости в России в современных условиях / И.И. Золотарев, А.И. Щербаков, Н.А. Щербакова // Н—ск: СГГА, 2010. - 154 с.
47. Каминский, А.В. Анализ практики оценки недвижимости / А.В. Каминский, Ю.И. Страхов, Е.М. Трейгер. – М.: РИО МАОК, 2018. – 238 с.
48. Лейфер, Л. Методы и модели оценки недвижимости / Л.Лейфер. – М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2015. – 104 с.
49. Литовченко, В.А. Кадастр, экспертиза и оценка объектов недвижимости / В.А. Литовченко, В.И. Наназашвили. – М.: Высшая школа, 2018. – 432 с.
50. Литовченко, В.А. Кадастр, экспертиза и оценка объектов недвижимости. Справочное пособие / В.А. Литовченко. – М.: Высшая школа, 2016. – 157 с.
51. Лозебо, А.О правах собственности на недвижимое имущество / А. Лозебо // Экономическая газетам 2005 – № 4 – С.11–13
52. Луков, А.В. Комплексная оценка зданий – памятников истории и культуры на рынке недвижимости / А.В. Луков. – М.: Ассоциация строительных вузов (АСВ), 2018. – 941 с.

53. Морозов, Ю.П. Стратегический менеджмент: учебник для ВУЗов / Ю.П. Морозов, А.И. Гаврилов. – М.: Юнити, 2016. – 349 с.
54. Мыльник, В.В. Теория управления: учебник / В.В. Мыльник. – М.: Академический проспект, 2015. – 291 с.
55. Маслов, Б.Г. Математические методы в оценке: учетно – аналитический цикл для специальности "Оценка стоимости недвижимости". Учебное пособие. Гриф УМО МО РФ / Маслов Б.Г. – М.: Дело и сервис (ДиС), 2018. – 634 с.
56. Мурзин, А.Д. Недвижимость. Основы экономики, оценки и кадастра / А.Д. Мурзин. – М.: Феникс, 2016. – 224 с.
57. Мурзин, А.Д. Недвижимость. Экономика, оценка и девелопмент / А.Д. Мурзин. – М.: Феникс, 2018. – 384 с.
58. Мурзин, А.Д. Недвижимость: основы экономики, оценки и кадастра. Краткий курс / А.Д. Мурзин. – М.: Феникс, 2017. – 897 с.
59. Мурзин, А.Д. Недвижимость: экономика, оценка и девелопмент. Учебное пособие / А.Д. Мурзин. – М.: Феникс, 2017. – 245 с.
60. Новак, Д.В. Новое в законодательном регулировании государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним/ Д.В. Новак. // Право и экономика – 2008 –№10. – с. 114-116
61. Новицкий, Н.В. Основы оценки стоимости недвижимости. – М.: РИО МАОК, 2018. – 264 с.
62. Перчикова, Н.И. Менеджмент: учебник / Н.И. Перчиков. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2016. – 507 с.
63. Попова, Л.В. Бухгалтерский учет и аудит: учетно – аналитический цикл для специальности «Оценка стоимости недвижимости». Учебное пособие. Гриф УМО / Л.В. Попова. – М.: Дело и сервис (ДиС), 2015. – 227 с.
64. Романов, О. Государственная регистрация прав на недвижимость и сделок с недвижимым имуществом: некоторые проблемы правоприменения / О. Романов. // Хозяйство и право - 2012 - № 7- 8 - с. 26-28.
65. Севостьянов, А. Массовая оценка недвижимости в целях

- налогообложения / А. Севостьянов. – М.: LAP LambertAcademicPublishing, 2018. – 896 с.
66. Коланьков, С. Обоснование цены реверсии при оценке рыночной стоимости недвижимости / Коланьков С. – М.: LAP LambertAcademicPublishing, 2015. – 780 с.
67. Крутик, А.Б. Экономика недвижимости. / А.Б. Крутик - СПб.: Лань, 2008. – с. 48 .
68. Сидоровых, А.С. Оценка влияния транспортной доступности на цены недвижимости / А.С. Сидоровых. – М.: Синергия, 2015. – 302 с.
69. Симионова, Н.Е. Методы оценки и технической экспертизы недвижимости / Н.Е. Симионова. – М.: ИКЦ «МарТ», 2015. – 448 с.
70. Симионова, Н. Е. Методы оценки имущества. Бизнес, недвижимость, земля, машины, оборудование и транспортные средства / Н.Е. Симионова. – М.: Феникс, 2015. – 368 с.
71. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая.– М.: ИНФРА – М, 2016. – 560 с.
72. Сосненко, Л.С. Оценка недвижимости для целей инвестирования: учебное пособие./ Л.С. Сосненко, Л.Б. Тетеркина – Челябинск.: ЮУрГУ, 2005. – 75 с.
73. Тиндова, М. Г. Интеллектуальная обработка информации в области оценки недвижимости / М.Г. Тиндова. – М.: Синергия, 2015. – 273 с.
74. Шифрин, М.Б. Стратегический менеджмент / М.Б. Шифрин. – СПб.: Питер, 2017. – 240 с.
75. Шермерорн, Дж. Организационное поведение: учебник / Дж. Шермерорн, Дж. Хант, Р. Осборн. – СПб.: Питер, 2015. – 640 с.
76. Фридман, О.Д. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости (IncomePropertyappraisalandanalysis) / Фридман, Одрюэй Джек; , Николас. – М.: Дело, 2017. – 480 с.