



Министерство образования Республики Беларусь

**Учреждение образования
«Гомельский государственный технический
университет имени П. О. Сухого»**

Кафедра «Менеджмент»

Л. М. Лапицкая, М. В. Голуб

МЕНЕДЖМЕНТ НЕДВИЖИМОСТИ

ПОСОБИЕ

Электронный аналог печатного издания

Гомель 2015

УДК 332.72(075.8)
ББК 65.441я73
Л24

Рецензенты: зам. декана экон. фак. учреждения образования
«Гомельский государственный университет
имени Ф. Скорины», канд. экон. наук *А. А. Казуцик*;
доц. каф. коммерции и логистики учреждения образования
«Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации», канд. экон. наук *В. И. Маргунова*

Лапицкая, Л. М.
Л24 Менеджмент недвижимости : пособие для студентов специальности 1-26 02 02 «Ме-
неджмент (по направлениям)» / Л. М. Лапицкая, М. В. Голуб ; М-во образования Респ.
Беларусь, Гомел. гос. техн. ун-т им. П. О. Сухого. – Гомель : ГГТУ им. П. О. Сухого,
2015. – 84 с. – Систем. требования: PC не ниже Intel Celeron 300 МГц ; 32 Mb RAM ; сво-
бодное место на HDD 16 Mb ; Windows 98 и выше ; Adobe Acrobat Reader. – Режим доступа:
<http://elib.gstu.by>. – Загл. с титул. экрана.

ISBN 978-985-535-261-8.

В пособии изложены основные положения экономики недвижимости. Раскрыта сущность терминов, необходимых для понимания объектов недвижимости; показаны роль и место рынка недвижимости в современной экономической системе; рассмотрены основы государственного регулирования рынка недвижимости; представлены основные схемы инвестирования и финансирования объектов недвижимости.

Для студентов экономических специальностей.

УДК 332.72(075.8)
ББК 65.441я73

ISBN 978-985-535-261-8

© Лапицкая Л. М., Голуб М. В., 2015
© Учреждение образования «Гомельский
государственный технический университет
имени П. О. Сухого», 2015

ОГЛАВЛЕНИЕ

ГЛАВА 1. ОБЪЕКТЫ НЕДВИЖИМОСТИ: СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ	5
1. Отнесение материальных объектов к недвижимым	5
2. Признаки и особенности объектов недвижимости	8
3. Жизненный цикл объектов недвижимости	10
ГЛАВА 2. ЗЕМЛЯ КАК ОСНОВА ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ НЕДВИЖИМОСТИ	14
1. Сущность земельного участка как объекта недвижимости	14
2. Целевое назначение земель в Республике Беларусь	16
3. Потребительские свойства земельных участков. Собственность на землю, земельные участки	17
ГЛАВА 3. КЛАССИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ	20
1. Система классификации объектов недвижимости	20
2. Классификация жилых объектов недвижимости	22
3. Классификация коммерческих объектов недвижимости	25
4. Основные сделки с недвижимостью	28
ГЛАВА 4. СТРУКТУРА РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ	30
1. Сущность и субъекты рынка недвижимости	30
2. Инфраструктура рынка недвижимости	33
3. Государственное регулирование рынка недвижимости	35
4. Предпринимательская деятельность на рынке недвижимости	37
ГЛАВА 5. ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ	41
1. Виды стоимости недвижимости и факторы, влияющие на нее	41
2. Назначение и принципы оценки недвижимости	43
3. Основные подходы к оценке недвижимости: рыночный, затратный и доходный методы	47
ГЛАВА 6. БАЗОВЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТЬЮ	56
1. Цели и задачи управления недвижимостью	56
2. Сущность и этапы концепции управления недвижимостью	59
3. Оценка стратегий развития объекта недвижимости	65

ГЛАВА 7. ФИНАНСИРОВАНИЕ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ...	69
1. Использование собственных и заемных средств при финансировании недвижимости	69
2. Критерии принятия решений о финансировании недвижимости ...	74
3. Риски при финансировании недвижимости	80
ЛИТЕРАТУРА.....	83

ГЛАВА 1. ОБЪЕКТЫ НЕДВИЖИМОСТИ: СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

1. Отнесение материальных объектов к недвижимым

Понятие «недвижимости», как и любое другое понятие, состоит из трех элементов:

- наименование, т. е. термин, закрепленный за объектом;
- содержание, т. е. совокупность отличительных признаков; главным отличительным признаком недвижимости является неподвижность;
- объем, т. е. множество предметов, которые отображены в данной категории.

В Республике Беларусь недвижимость определяется через понятие объема, т. е. через перечень предметов и вещественных прав на них. В соответствии со статьей 130 Гражданского Кодекса Республики Беларусь к недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей, т. е. объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, здания, сооружения.

К недвижимым вещам также приравниваются предприятие в целом как имущественный комплекс, подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, суда плавания «река–море», космические объекты. Законодательными актами к недвижимым вещам может быть отнесено и иное имущество.

Таким образом, отличительной особенностью недвижимости является ее неразрывная связь с землей (при этом земельные участки также рассматриваются в качестве недвижимости).

Объекты недвижимости различаются по своему происхождению:

- созданные природой без участия человека;
- являющиеся результатом труда человека;
- созданные трудом человека, но связанные с природной основой настолько, что в отрыве от нее функционировать не могут.

К недвижимости относятся и *предприятия как имущественные комплексы*.

В практике хозяйственной деятельности *имущественный комплекс* – это совокупность принадлежащих одному собственнику объ-

ектов недвижимости, включающая в себя земельный участок (или несколько земельных участков) с совокупностью функционально связанных между собой зданий, сооружений, передаточных устройств, технологического оборудования и предназначенных для хозяйственной деятельности.

Определение недвижимости только с материально-вещественной стороны имеет важное значение, но оно не исчерпывает всей совокупности признаков, свойственных недвижимости. Поэтому и в теории и в практике следует различать понятия недвижимого имущества как комплекса физических, экономико-правовых и социальных отношений (рис. 1).



Рис. 1. Недвижимость как комплекс физических, экономико-правовых и социальных отношений

Любой объект недвижимости существует в единстве экономических, физических, социальных и правовых свойств, каждое из кото-

рых в зависимости от соответствующих обстоятельств может выступать в качестве основного свойства недвижимости.

Существует несколько концепций, характеризующих свойства недвижимости.

Географическая концепция отражает физические (технические) свойства недвижимости: конструкция, климат, место расположения. Все объекты недвижимости подвергаются воздействию физических, химических, биологических процессов, в результате чего изменяются их потребительские качества и функциональная пригодность, что должно учитываться при совершении сделок, владения и пользования имуществом.

Экономическая концепция – концепция, в которой недвижимость рассмотрена как эффективный объект инвестирования и инструмент увеличения доходов. Основные экономические элементы недвижимого имущества: его стоимость и цена. Возникают из полезности недвижимого имущества и его способности удовлетворить различные интересы и потребности людей.

Юридическая концепция – концепция, которая рассматривает недвижимость как совокупность общественных и частных прав, устанавливаемых государством с учетом отечественных особенностей и международных норм.

В Республике Беларусь законодательно гарантировано частным лицам право покупать, продавать, сдавать в аренду (передавать имущество) право владения и пользования им другим гражданам и предприятиям, т. е. свободно распоряжаться своей собственностью. Однако, когда частная собственность на недвижимость приходит в противоречие с общественными интересами, она перестает относиться к юрисдикции частного права, а переходит к уголовно-правовой.

К формам государственного регулирования владения и пользования недвижимостью относятся: строительные ограничения; система зонирования; требования по охране окружающей среды.

Социальная концепция состоит в удовлетворении физических, психологических, интеллектуальных и других потребностей людей. Владение недвижимостью престижно в общественном сознании.

2. Признаки и особенности объектов недвижимости

Признаки объектов недвижимости подразделяются на родовые и функциональные. Родовые признаки в свою очередь можно разделить на основные и частные.

К основным признакам недвижимости относятся следующие:

Стационарность, неподвижность – характеризует прочную физическую связь объекта недвижимости с земной поверхностью и невозможностью его перемещения в пространстве без физического разрушения и нанесения ущерба, что делает его непригодным для дальнейшего использования.

Материальность – недвижимость всегда функционирует в натурально-вещественной и стоимостной формах. Натурально-вещественная форма – это физические характеристики объекта недвижимости. Физические характеристики объекта недвижимости включают данные о его размерах и форме, неудобствах и опасностях, об окружающей среде, о подъездных путях, коммунальных услугах, поверхности и подпочвенном слое, ландшафте и т. д. Совокупность этих характеристик определяет полезность объекта, которая и составляет основу стоимости недвижимости.

Долговечность недвижимости практически выше долговечности всех иных товаров, кроме отдельных видов драгоценных камней и изделий из редких металлов.

Нормативные сроки службы могут составлять от 15 до 150 лет в зависимости от материала основных конструкций (фундамента, стен, перекрытий).

Кроме основных родовых признаков объектов недвижимости можно выделить и частные признаки, которые определяются конкретными показателями в зависимости от вида объектов недвижимости.

Практически невозможно говорить о двух одинаковых объектах недвижимости, потому что у них обязательно будут различия в расположении по отношению к другим объектам недвижимости, к инфраструктуре и сторонам света. Поэтому частные признаки определяются видом объекта недвижимости и указывают на разнородность, уникальность и неповторимость каждого объекта недвижимости, т. е. это те признаки, которые дают индивидуальность объекту недвижимости, например, ландшафт, архитектура.

По функциональным признакам выделяют:

– производственные объекты, участвующие в создании продукции и оказании услуг;

– непроизводственные объекты, обеспечивающие условия для проживания и обслуживания людей.

Недвижимость обладает повышенной экономической ценностью. Это обусловлено длительным использованием и тем, что недвижимость не потребляется в процессе использования. Как правило, недвижимость обладает конструктивной сложностью, требующей больших затрат на поддержание ее в надлежащем состоянии.

Одной из важнейших особенностей объектов недвижимости является необходимость постоянного выполнения регламентированных функций. Независимо от функционального назначения объекта он постоянно нуждается в проведении ряда управленческих процедур: коммунальном обслуживании жилых и нежилых помещений, текущем ремонте и технической эксплуатации, охране, поиске арендаторов и поддержании с ними деловых контактов, контроле поступления платежей и т. д. Качество управления объектами недвижимости составляет значительную часть его функциональных характеристик и оказывает значительное воздействие на конкурентоспособность объектов и цену их потребления.

С экономической точки зрения объект недвижимости можно рассматривать как товар и как источник дохода.

Недвижимое имущество как товар – это объект сделок (купли-продажи, дарения, залога и др.), удовлетворяющий различные реальные или потенциальные потребности и имеющий определенные качественные и количественные характеристики.

Недвижимые вещи как товары включают в себя одновременно и **благо**, необходимое потребителям, и **затраты**, или **инвестиции**, без которых владение и пользование ими практически невозможно.

Объекты недвижимости могут рассматриваться как *прямой и косвенный источник дохода*. Объекты недвижимости как объект купли-продажи и других сделок с ним является прямым источником дохода, а жилищное строительство, например, – источник косвенного дохода, который стимулирует развитие проектной деятельности, промышленности строительных материалов, способствует строительству объектов инфраструктуры, дорожному строительству, развитию городского транспорта, сферы торговли и услуг.

В качестве источника дохода *земля* является основой сельскохозяйственного производства, самостоятельным сложным объектом инвестирования (в том числе в экономической связи с построенными на ней зданиями и сооружениями), частью национального богатства, объектом налогообложения, источником природных ресурсов (единственным из всех объектов недвижимости).

Объект недвижимости всегда имеет свое функциональное назначение. Оно может быть производственным или непроизводственным. При производственном назначении объект недвижимости прямо или косвенно участвует в создании продукции, выполнении работ, оказании услуг. При непроизводственном – обеспечивает условия для проживания и обслуживания людей.

Недвижимость всегда выступает как объект долгосрочного инвестирования. Чаще всего это связано с тем, что приобретение объекта недвижимости по частям не представляется возможным, поэтому для вложения капитала в объект недвижимости требуется значительная его величина.

Часто при совершении сделок с недвижимостью может передаваться набор прав и интересов, не являющихся частью недвижимости. Это могут быть права аренды, преимущественного приобретения и другие интересы (сервитуты).

Сервитут – это право ограниченного пользования чужим земельным участком, которое «может устанавливаться для обеспечения прохода и проезда через соседний земельный участок, прокладки и эксплуатации линий электропередач, связи и трубопроводов, обеспечения водоснабжения и мелиорации, а также других нужд».

Недвижимость в любом общественном устройстве является объектом экономических и государственных интересов, поэтому для этой категории объектов введена обязательная государственная регистрация прав на него, которая позволяет идентифицировать объект и субъект права, так как связь между объектом недвижимости и субъектом прав на него невидима, а передача недвижимости путем физического перемещения невозможна.

3. Жизненный цикл объектов недвижимости

Жизненный цикл объекта недвижимости как физического объекта – это последовательность процессов существования объекта недвижимости от замысла до ликвидации (утилизации).

Так как объекты недвижимости имеют тройственную сущность (физическую, экономическую, правовую), в течение периода своего существования они подвергаются соответственно физическим, экономическим и правовым изменениям. В результате каждая недвижимая вещь проходит следующие укрупненные стадии жизненного цикла:

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

Первая, третья и четвертая стадии жизненного цикла недвижимости предусматривают государственную регистрацию факта создания или ликвидации объекта, смены собственника.

На стадии **формирования объекта** в процессе проектирования, инвестиционного анализа, строительства и ввода в эксплуатацию формируется физический объект с определенным функциональным назначением и набором потребительских свойств. Данная стадия физического и экономического жизненного цикла совпадает с первой стадией правового жизненного цикла – государственной регистрацией, в процессе которой объект недвижимости обретает собственника.

Под **эксплуатацией недвижимого имущества** понимается практическая деятельность по поддержанию исправного состояния всех элементов объекта недвижимости, а также благоустройству прилегающей территории. Все здания независимо от их формы собственности должны находиться под постоянным техническим обслуживанием. Это обеспечивает их нормальную эксплуатацию в течение жизненного цикла, а в ряде случаев способствует увеличению стоимости данного объекта недвижимости.

Стадия эксплуатации заключается в «потреблении» здания, т. е. использовании его помещений, инженерных систем и оборудования, а также прилегающей территории в определенных целях.

Данная стадия предполагает проведение капитальных ремонтов или реконструкций, в результате которых происходит возобновление потребительских свойств объекта недвижимости для дальнейшего его использования. При капитальном ремонте производится восстановление эксплуатационных показателей объекта недвижимости путем усиления или замены его изношенных конструкций и инженерных систем. Реконструкция связана с изменением эксплуатационных показателей путем улучшения архитектурной выразительности, повышения уровня инженерного оборудования, изменения планировки

помещений, функционального назначения, а также физических характеристик здания. Решение о постановке здания на капитальный ремонт и реконструкцию принимается в том случае, если производимые улучшения могут внести вклад в стоимость недвижимого имущества и продлить срок его экономической жизни.

Техническая эксплуатация здания – использование здания по функциональному назначению с проведением необходимых мероприятий по сохранению состояния конструкций здания и его оборудования, при котором они способны выполнять заданные функции с параметрами, установленными требованиями технической документации.

Функционирование объекта недвижимости – это непосредственное выполнение им заданных функций. Использование здания не по назначению, частичное приспособление под другие цели снижают эффективность его функционирования, так как использование объекта недвижимости по назначению является основной целью его эксплуатации.

Под технической эксплуатацией здания подразумеваются все вопросы, связанные с эксплуатацией и созданием максимально комфортных условий для арендаторов, а также извлечение прибыли от этого вида деятельности.

Техническая эксплуатация зданий и инженерных систем требует знания закономерностей их износа и старения. Интенсивность этих процессов определяется двумя группами факторов: наличием микродефектов уже в период строительства и их возникновением и развитием под воздействием окружающей среды и эксплуатационных нагрузок. Изучение этих факторов позволяет заранее предусмотреть меры защиты зданий и их инженерного оборудования от преждевременного износа.

Цели и задачи эксплуатации недвижимости:

- обеспечение увеличения стоимости недвижимости;
- управление показателями физического износа;
- поддержание режимов и стандартов эксплуатации, обеспечивающих текущую жизнедеятельность объекта недвижимости.

Техническая эксплуатация является сложным технологическим процессом, который требует правильной организации и своевременного планирования. В процессе эксплуатации здания осуществляется владение, пользование и распоряжение правами на недвижимое имущество (сдача в аренду, передача в залог), может происходить ***смена собственника***.

Прекращение использования объекта недвижимости означает, что физически здание продолжает существовать, однако не используется в соответствии со своим функциональным назначением. На **стадии прекращения существования** здание разрушается, что требует дополнительных затрат. Вместе с этим регистрируется прекращение права собственности на объект.

Стадии жизненного цикла зданий и сооружений:

- *Предпроектная стадия* включает анализ рынка недвижимости, выбор объекта недвижимости, формирование стратегии проекта, оформление разрешительной документации, привлечение средств.

- *Стадия проектирования.*
- *Стадия строительства.*
- *Стадия эксплуатации.*
- *Стадия закрытия объекта.*

Стадии жизненного цикла предприятия как имущественного комплекса:

- Создание.
- Становление.
- Подъем (развитие).
- Зрелость (оптимальное функционирование).
- Спад, после которого может следовать:
 - смена собственника, реорганизация;
 - стабилизация;
 - новый подъем

или

- банкротство;
- ликвидация (добровольная или принудительная продажа имущества) или санация (смена собственника) и новый подъем.

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

ГЛАВА 2. ЗЕМЛЯ КАК ОСНОВА ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ НЕДВИЖИМОСТИ

1. Сущность земельного участка как объекта недвижимости

Земля как часть природы является основой жизнедеятельности человека. Как объект недвижимости земля – это и средство производства, и предмет труда, так как в любой сфере деятельности человек в той или иной мере воздействует на нее.

Совокупность этих двух качеств делает землю специфическим средством производства, функционирующим во всех отраслях народного хозяйства. Как средство производства земля не является результатом предшествующего труда; пространственно ограничена; не заменяема другими средствами производства; имеет постоянное местоположение; не изнашивается при правильном использовании; территориально разнокачественна; характеризуется специфической полезностью каждого конкретного земельного участка; обладает плодородием (в сельском хозяйстве наиболее эффективно используются все ее полезные качества).

Понятие земли как источника благосостояния человека и объекта экономических отношений является базовым в теории и практике недвижимости.

Объектами земельных отношений являются земля как природный объект и природный ресурс, земельные участки, права на земельные участки, ограничения (обременения) прав на земельные участки, в том числе земельные сервитуты.

В повседневной практике термины «земля» и «земельный участок» применяются как синонимы, хотя эти понятия имеют определенные различия. Так, термин «земля» подразумевает земную поверхность, включая почвы, рассматриваемую как компонент природной среды, средство производства в сельском и лесном хозяйстве. Земля – это пространственная материальная основа хозяйственной и иной деятельности. Термин «земля» может употребляться в том случае, если речь идет о неосвоенной собственности. А «земельный участок» означает часть территории, на которой выполнены какие-то работы (улучшения), позволяющие использовать его по целевому назначению.

Земельный участок можно определить как *объект права собственности*, территориальные границы которого определяются в поряд-

ке, установленном земельным законодательством, на основе документов, выдаваемых собственнику государственными органами, осуществляющими государственное регулирование и управление в области использования и охраны земель.

Кодекс Республики Беларусь о земле определяет земельный участок как часть земной поверхности, имеющую границу и целевое назначение и рассматриваемую в неразрывной связи с расположенными на ней капитальными строениями (зданиями, сооружениями).

Земельный участок может быть делимым и неделимым.

Делимым является участок, который можно разделить на части, при этом каждая часть после раздела образует самостоятельный земельный участок, и это не приведет к нарушению градостроительных регламентов, природоохранных требований, противопожарных, санитарных, строительных и иных норм и правил.

Неделимым признается земельный участок, который по своему целевому и хозяйственному назначению и разрешенному использованию не может быть разделен на самостоятельные участки.

Земельные отношения осуществляются на основе следующих принципов:

- государственного регулирования и управления в области использования и охраны земель, в том числе установления единого порядка изъятия и предоставления земельных участков, перевода земель из одних категорий и видов в другие;

- обязательной государственной регистрации земельных участков, прав на них и сделок с ними;

- единства судьбы земельного участка и расположенных на нем капитальных строений (зданий, сооружений), если иное не предусмотрено Кодексом Республики Беларусь о земле и иными законодательными актами;

- использования земельных участков по целевому назначению;

- приоритета использования сельскохозяйственных земель сельскохозяйственного назначения, земель природоохранного, оздоровительного, рекреационного, историко-культурного назначения, лесных земель лесного фонда для целей, связанных с назначением этих земель;

- эффективного использования земель;

- охраны земель и улучшения их полезных свойств;

- платности землепользования;

- установления ограничений (обременений) прав на земельные участки, в том числе земельных сервитутов;

– гласности и учета общественного мнения при принятии решений об изъятии и предоставлении земельных участков, изменении их целевого назначения, установлении ограничений (обременений) прав на земельные участки, в том числе земельных сервитутов, затрагивающих права и защищаемые законом интересы граждан;

– защиты прав землепользователей.

2. Целевое назначение земель в Республике Беларусь

Земли Республики Беларусь делятся на следующие категории:

1. Земли сельскохозяйственного назначения – земли, предоставленные для ведения сельского хозяйства.

2. Земли населенных пунктов, садоводческих товариществ, дачных кооперативов – это земли, земельные участки, расположенные в границах городов, поселков городского типа, сельских населенных пунктов, садоводческих товариществ, дачных кооперативов, за исключением земель, отнесенных к иным категориям в этих границах.

3. Земли промышленности, транспорта, связи, энергетики, обороны и иного назначения.

4. Земли природоохранного назначения – земельные участки, предоставленные для размещения заповедников, национальных парков и заказников.

5. Земли оздоровительного назначения – земельные участки, предоставленные для размещения объектов санитарно-курортного лечения и оздоровления и иные земельные участки, обладающие природными лечебными факторами.

6. Земли рекреационного назначения – земельные участки для размещения объектов, предназначенных для организованного массового отдыха населения и туризма.

7. Земли историко-культурного назначения – это земельные участки, предоставленные для размещения недвижимых материальных историко-культурных ценностей и археологических объектов.

8. Земли лесного фонда – это лесные земли, а также нелесные земли, расположенные в границах лесного фонда, предоставленные для ведения лесного хозяйства.

9. Земли водного фонда – это земли, занятые водными объектами, а также земельные участки, предоставленные для ведения водного хозяйства, в том числе для размещения водохозяйственных сооружений и устройств.

10. Земли запаса – это земли, земельные участки, не отнесенные к иным категориям и не предоставленные землепользователям. Земли запаса рассматриваются как резерв и могут использоваться после перевода их в иные категории земель.

Земли, земельные участки распределяются по категориям в зависимости от их основного целевого назначения и определенного в соответствии с законодательством правового режима их использования и охраны.

Перевод земель, земельных участков из одной категории в другую производится в случаях изменения основного целевого назначения этих земель, земельных участков при изъятии и предоставлении земельных участков, прекращении права постоянного или временного пользования, пожизненного наследуемого владения, частной собственности и аренды на земельные участки, подаче землепользователями заявлений о переводе земель, земельных участков из одной категории в другую.

3. Потребительские свойства земельных участков. Собственность на землю, земельные участки

Земля обладает особыми потребительскими свойствами.

Потребительские свойства земли, приобретающие важное значение для собственника и покупателя, определяются конкретным целевым ее назначением. При использовании земельных участков для предпринимательской цели, строительства и т. п. в первую очередь учитываются местоположение, размер, форма, контуры и топография, подпочвенный слой, инженерно-техническое обустройство, экологическая среда, подъездные пути, способы использования примыкающих территорий и другие характеристики.

Физические свойства земли, формирующие плодородие ее верхнего слоя, – разновидность почвы, содержание гумуса, механический и химический состав, тепловой и водный режим, наличие пашни, сенокосов, пастбищ и др. – являются решающими для сельскохозяйственного производства и лесного хозяйства.

Единицей измерения количества земли как товара является квадратный метр, сотка (одна сотая часть гектара), гектар и т. п.

В зависимости от цели выполняемых функций в процессе предпринимательской или иной деятельности земля как товар выступает на рынке преимущественно одним или целой совокупностью своих потребительских свойств в качестве всеобщего условия и средства

производства, пространственного базиса, рекреационного или оздоровительного средства.

Принципиальное значение для познания особенностей земли как товара имеет классификация земель по категориям в зависимости от их целевого назначения, позволяющая обеспечить дифференцированный подход к осуществлению рыночных сделок.

Особенностью земли как товара является абсолютная неэластичность ее предложения на рынке. Дело в том, что любой землевладелец, заинтересованный в максимизации своих доходов, будет предоставлять землю бизнесу за любую плату, так как в противном случае он лишится ренты вообще. Поэтому цена земли полностью формируется спросом, т. е. уровнем цен продуктов, производимых на земле. Например, если цены на зерно, картофель и т. п. сильно упадут, то и производный от них спрос на землю, на которой они выращиваются, также резко сократится, и цена на землю соответственно понизится.

Основные факторы формирования спроса на землю:

– *экономические*: место расположения, темпы экономического роста, уровень и соотношение цен на товары и услуги, НТП, транспортные условия, уровень конкуренции, налоги и ставки;

– *социально-демографические*: структура населения, уровень занятости, доходы населения, уровень деловой активности, плотность населения, число семей, миграция населения, политика государства, цели организации;

– *количество земель и природно-климатическая среда*: климат, продолжительность времен года, водный и тепловой режим, тип почв, запас питательных веществ в почве, макро- и микрорельеф, контурность полей, экология;

– *правовые положения и другие цели*: категория земель, функциональное назначение, размер участка, степень обустроенности, окружение участка, планировка, законодательные нормы.

Собственность на землю, земельные участки может быть государственной и частной.

Земельный участок может принадлежать на праве общей (долевой или совместной) собственности нескольким собственникам.

Земельные участки могут находиться в частной собственности граждан Республики Беларусь, негосударственных юридических лиц Республики Беларусь, собственности иностранных государств, международных организаций.

В частной собственности граждан Республики Беларусь могут находиться земельные участки, предоставленные для:

- строительства и (или) обслуживания жилого дома;
- обслуживания зарегистрированной организацией по государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним (далее – организация по государственной регистрации) квартиры в блокированном жилом доме;
- ведения личного подсобного хозяйства;
- коллективного садоводства;
- дачного строительства.

В оценочной деятельности существуют особенности применения принципа наилучшего и наиболее эффективного использования (для целей рыночной оценки необходимо оценивать земельный участок при условии его наилучшего и наиболее интенсивного использования) для оценки земельных участков. Выбор оптимального использования земельного участка зависит от:

- потенциала местоположения участка – оценки удобств (неудобств), негативных факторов, сопутствующих данному варианту;
- возможности рынка принять данный вариант использования – оценка того, насколько данный вариант использования участка вписывается в характер спроса и предложения на данном рынке – инфраструктура, демографическая ситуация в исследуемом районе, возможные конкуренты;
- правовой обоснованности застройки – экспертиза с точки зрения законодательства, градостроительных нормативов, перспективных планов застройки, ограничений местной администрации и требований местного населения;
- технологической обоснованности застройки – оценка возможности осуществления планируемого варианта строительства в заданные сроки, при соответствующем графике финансирования и проекте организации строительно-монтажных работ;
- финансовой обоснованности застройки – подразумевает оценку эффективности инвестиционного проекта;
- физических, грунтовых и ландшафтных характеристик.

ГЛАВА 3. КЛАССИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

1. Система классификации объектов недвижимости

Классификация объектов недвижимости по различным признакам способствует их более детальному изучению. Признаками классификации недвижимости являются:

- происхождение объекта недвижимости;
- функциональное назначение;
- капитальность;
- строительный материал;
- срок службы;
- этажность;
- количество комнат;
- удобства;
- местоположение;
- тип почвы;
- иные признаки.

По данным признакам могут быть классифицированы все объекты (например, по признаку «происхождение объекта недвижимости») недвижимости либо объекты недвижимости, уже отнесенные к определенному классу в соответствии с каким-то признаком (например, по признаку «этажность» могут классифицироваться только здания).

Классификация недвижимости может осуществляться двумя методами: иерархическим и фасетным.

Иерархический метод классификации – метод последовательного разделения множества недвижимых объектов на соподчиненные группы. На каждой ступени образуются разнородные группы предметов (здания по признакам этажности делятся на 1-этажные, 2-этажные и т. д., при этом 1-этажные имеют искусственное и естественное освещение).

Фасетный метод классификации – предполагает параллельное разделение множества объектов недвижимости на независимые группы, имеющие следующие особенности: наличие только одной ступени классификации; разделение множества объектов может осуществляться по разным признакам; характеризуется высокой информационной насыщенностью.

В качестве примера приведем классификацию зданий по одному признаку (целевому назначению) фасетным методом:

- | | | |
|---|--|--|
| <p>1. Жилые здания:
– многоквартирные;
– отдельные;
– сельские дома;
– общежития.</p> | <p>2. Коммерческие здания:
– офисы;
– магазины;
– парикмахерские;
– здания предприятий;
– бытовое обслуживание;
– автостоянка;
– общественное питание.</p> | <p>3. Общественные здания:
– больницы;
– поликлиники;
– школы;
– театры.</p> |
|---|--|--|

Пример классификации объектов недвижимости фасетным методом по различным признакам приведен в табл. 1.

По своему происхождению выделяют:

Естественные (природные) объекты – земельный участок, лес и многолетние насаждения, обособленные водные объекты и участки недр. Эти объекты недвижимости называют «недвижимостью по природе».

Искусственные объекты (постройки) по целевому признаку классифицируются на:

А. Жилая недвижимость – малоэтажный дом (до 3 этажей), многоэтажный дом (от 4 до 9 этажей), дом повышенной этажности (от 10 до 20 этажей), высотный дом (свыше 20 этажей).

Таблица 1

Классификация объектов недвижимости фасетным методом по нескольким признакам

Признак	Классификация
1. Функциональное назначение	<i>Производственные</i> – прямо, косвенно участвуют в изготовлении товаров. <i>Непроизводственные</i> – обеспечивают условия для обслуживания и проживания населения
2. Степень готовности эксплуатации	Введенные в эксплуатацию; незавершенное строительство
3. Форма собственности	Государственная, частная
4. Отраслевая принадлежность	Промышленность, сельское хозяйство, наука, культура

Б. Коммерческая недвижимость – офисы, рестораны, магазины, гостиницы, гаражи, склады, здания и сооружения, предприятия как имущественный комплекс.

В. Общественные здания и сооружения:

- лечебно-оздоровительные (больницы, поликлиники, дома престарелых, дома ребенка, санатории, спортивные комплексы и т. д.);
- учебно-воспитательные (детские сады и ясли, школы, училища, техникумы, вузы, дома детского творчества и т. д.);
- культурно-просветительские (музеи, выставочные комплексы, дома культуры, театры, цирки, планетарии и т. д.);
- специальные здания и сооружения (административные, вокзалы и т. д.).

Г. *Инженерные сооружения.*

По степени готовности к использованию искусственные объекты недвижимости делятся на:

- объекты, готовые к использованию;
- объекты, требующие реконструкции или капитального ремонта;
- объекты, требующие завершения строительства, – это объекты, по которым не оформлены в установленном порядке документы о приемке в эксплуатацию. Их можно разделить на две группы: объекты, на которых ведутся работы, и объекты, на которых работы прекращены (полностью либо законсервированы на некоторый срок).

2. Классификация жилых объектов недвижимости

В зависимости от подходов объекты жилой недвижимости можно классифицировать по следующим основаниям.

Маркетинговый подход (в зависимости от предпочтений целевых групп):

1. Жилье высокой степени комфорта (элитное).

В настоящее время уровень элитности жилья в различных городах разный. Однако существуют некоторые общие требования к жилью данного типа.

Российские специалисты рынка недвижимости выделили семь критериев элитности, отсутствие хотя бы одного из которых существенно снижает шансы дома называться элитным:

- Придомовая территория обязательно с зелеными насаждениями, местом для отдыха и детской площадкой, относительно открытая, но огороженная и охраняемая. Близость городского сквера и хороший вид из окон на воду и/или зеленые насаждения, близость к центру. *Местоположение* – основной критерий элитности – является и основным фактором ценообразования.

- Материал – дом должен быть построен из надежных экологичных материалов с применением современных технологий, иметь

интересное архитектурное решение, небольшое количество квартир (от 5 до 30). Часто элитность дома определяется именем архитектора.

- Клубность – важно не только то, где вы живете, но и то, кто живет рядом. В элитном доме, как правило, живут представители наиболее высокодоходной группы населения (не среднего класса). *Социокультурной единицей элитного жилья* является именно дом с жильцами (в перспективе – квартал). Число квартир на площадке должно быть не более двух.

- Инженерные сети должны обеспечивать комплексное решение энерго- и теплоснабжения, водоснабжения и водоотведения, вентиляции и кондиционирования; электрический ввод должен быть двойным. Инженерные системы должны быть выполнены из экологически чистых материалов, иметь большой срок эксплуатации.

- Инфраструктура должна включать подземный паркинг, из которого можно попасть в квартиру или на этаж; внутренний дворик или придомовую зеленую зону, магазины, прачечные; службы консьержей, уборки квартир, быта; бассейны, сауны, спортивные центры, салоны красоты, детскую игровую комнату; причем все это должно быть закрыто для «внешнего мира» и вписано в структуру объекта недвижимости.

- Элитное позиционирование дома. Настоящий элитный дом – это бренд с присущими ему свойствами: название, легенда, уникальность, отличие от аналогов. Когда житель такого дома произносит его название, ему уже не нужно называть адрес – все и так поймут, о чем идет речь.

- Управление недвижимостью. Prestиж складывается не только из вышеперечисленных критериев, но и из уровня управляющей компании, которая должна обеспечивать повседневный комфорт на таком уровне, чтобы жильцы постоянно ощущали свою избранность.

2. Жилье повышенной комфортности.

Ориентируется на запросы и доходы граждан, которых принято называть средним классом. Потребительский спрос на жилье этого типа предполагает:

- возможность размещения в различных (не только наиболее престижных) районах города, кроме мест массового строительства дешевого панельного жилья; высоту дома до 9 этажей; низкую плотность окружающей застройки;

- хороший вид из окон, ориентацию окон более чем на одну сторону света, обязательный учет розы ветров в проекте дома;

– индивидуальную планировку (перегородки ставятся по желанию владельца);

– минимальный размер квартир – 50–60 м² (максимальный – определяет заказчик) при высоте потолка 2,8–3,2 м; деление на жилую и нежилую (гостевую) зоны; наличие двух и более изолированных комнат, по конфигурации близких к квадрату, и большой кухни (не менее 15 м²);

– наличие нескольких санузлов; инженерные коммуникации из металлопластика;

– высокую степень звуко- и теплоизоляции; деревянные или пластиковые окна со стеклопакетами известного своим качеством производителя; надежные металлические двери;

– конструкцию пола с бетонной стяжкой и системой подогрева либо с утеплителем;

– эффективную приточно-вытяжную вентиляцию, кондиционеры, телекоммуникационные сети, скоростной лифт, регулируемое отопление;

– круглосуточную охрану. В комплекс охранных устройств входят видеорекамеры, домофоны, видеодомофоны, управляемые с пульта ворота и множество других систем – все, что позволяет жильцам чувствовать себя дома в полной безопасности;

– парковку для машин.

3. Типовое жилье (эконом-класс).

Для него характерно размещение в любом районе города; соответствие архитектурно-планировочных параметров современным строительным нормам и правилам; по конструктивно-технологическим параметрам – это панельные и кирпично-монолитные дома.

4. Жилье низких потребительских качеств.

Предназначено для населения с низкой платежеспособностью. Размещено в непрестижных районах и удалено от основных транспортных коммуникаций. Принадлежит к зданиям старого фонда, не подвергавшимся капитальным и ремонтно-строительным работам, и домам первого поколения индустриального домостроения. К данному типу также относятся квартиры, размещенные в первых этажах домов других типов. Заниженные архитектурно-планировочные характеристики.

На основании **градостроительных ориентиров** выделяют:

– дома старого фонда, построенные в дореволюционный период;

– дома постройки 1917 – конца 1930-х гг., отличающиеся лакомизмом архитектурно-планировочных решений и расположенные в непосредственной близости к местам расположения труда того периода;

– «сталинские дома», расположенные преимущественно в престижных, удаленных от промышленных зон районах;

– дома первого поколения индустриального домостроения («хрущевки» 1960-х гг.) с заниженными архитектурно-технологическими параметрами;

– дома второго поколения индустриального домостроения, построенные в 1970–80-х гг., когда в градостроительном проектировании использовались более высокие нормы и стандарты;

– современные жилые дома, отличающиеся большим разнообразием характеристик.

В зависимости от **материала наружных стен здания** различают жилые дома с кирпичными стенами, панельные, монолитные, деревянные и смешанного типа.

В зависимости от **продолжительности и характера использования** выделяют жилье:

– первичное – место постоянного проживания;

– вторичное – загородное жилье, используемое в течение ограниченного периода времени;

– третичное – предназначенное для кратковременного проживания (гостиницы).

3. Классификация коммерческих объектов недвижимости

Коммерческие объекты недвижимости подразделяются на *приносящие доход* и *создающие условия для его извлечения* – промышленные или производственные.

К **объектам, приносящим доход**, относятся торговые объекты, гостиницы, развлекательные центры, офисы, гаражи.

Объекты торговли. Многофункциональные торговые комплексы (МТК) – объекты коммерческой недвижимости, собственники которых не ведут торговую и коммерческую деятельность, а передают площади, подготовленные для ее осуществления, множеству розничных, причем не только торговых, организаций, среди которых могут быть организации сервиса, общественного питания и сферы досуга.

Гипермаркеты – магазины площадью не менее 4 тыс. м², расположенные как правило в отдельном здании, реже – в составе МТК, и ассортиментным наполнением не менее 10 тыс. товарных наименований, в том числе непродуктового ряда.

Супермаркет – это магазин, расположенный в отдельном здании или в составе МТК, работающий по принципу самообслуживания, в основном продуктового ряда, с автоматизированной системой товарного учета и единым расчетно-кассовым узлом, площадью не менее 1 тыс. м² и ассортиментным наполнением не менее 5 тыс. товарных наименований.

Универмаг – торговая организация, расположенная в отдельном здании или во встроенном в жилое здание помещении, площадью не менее 1 тыс. м², предлагающая полный ассортиментный ряд, реализуемый в отдельных секциях, каждая из которых имеет собственный расчетно-кассовый узел, объединенных единым управлением и правилами размещения ассортимента на площадях.

Гостиничные и развлекательные объекты недвижимости. Классификация этих объектов недвижимости в любой стране основана на комплексе требований к материально-техническому обеспечению, номенклатуре и качеству предоставляемых услуг, уровню обслуживания.

В настоящее время известно более 30 систем классификации гостиниц по уровню комфорта, наиболее распространенной из которых является система звезд.

В городах растет строительство объектов недвижимости для индустрии развлечений: культурно-деловых центров, бильярдных залов, фитнес-центров, теннисных кортов, аквапарков, боулингов и др. Развивается строительство рекреационных и социально-бытовых объектов недвижимости.

Офисная недвижимость. В мировой практике офисная недвижимость (бизнес-центры) классифицируют по категориям в зависимости от местоположения, типа и технического уровня зданий, в которых располагаются офисы (бизнес-центры).

Офисные помещения образуют один из наиболее крупных сегментов рынка недвижимости. В зависимости от качественных характеристик офисные помещения подразделяют на 4 класса:

Класс А. Офисные помещения, находящиеся в специализированных бизнес центрах в центральных районах города. Они оборудованы в соответствии с западными стандартами: от систем телекоммуникационной связи до систем климат контроля. Внутренние помещения и прилегающая территория содержится в образцовом порядке. Имеется собственная служба обслуживания и безопасности, охраняемая автостоянка.

Класс В. Офисы обладают практически всеми вышеперечисленными характеристиками, но с меньшим перечнем дополнительных услуг.

Класс С. Офисы в гостиницах, приспособленных помещениях, расположенные вне центра города, но на пересечении транспортных магистралей.

Класс Д. Офисы в непригодных помещениях.

Сектор офисной недвижимости первым откликается на рост экономики – развитие различных сфер бизнеса требует большого количества современных офисных зданий и помещений.

Гаражи-стоянки (автопаркинги) как коммерческие объекты недвижимости делятся на индивидуальные типовые, встроенно-пристроенные и паркинги.

Один из основных элементов, определяющих развитие рынка гаражей и автостоянок, – это общее количество автомобилей в городе. Однако темпы роста организованных парковочных мест значительно ниже, так как явно ограничено предложение хорошо расположенных объектов, особенно вблизи жилых домов. Окружающая застройка чаще всего не позволяет построить гараж.

Объекты недвижимости, создающие условия для извлечения прибыли, – это складские и логистические комплексы, объекты промышленного назначения, индустриальные парки и др.

Складские и логистические комплексы являются неотъемлемой частью инфраструктуры переработки грузов. Склады – это здания, сооружения и устройства, предназначенные для приемки, размещения и хранения товаров, подготовки их к потреблению и отпуску потребителю. Склады должны отвечать требованиям безопасности, санитарии, температурного режима, для удобства доставки грузов желательно наличие транспортной инфраструктуры.

Логистические комплексы – это базы для реформирования крупных партий грузов, доработки грузов до товарной кондиции (сборка, фасовка, розлив в мелкую тару).

Промышленные (индустриальные) парки – это комплексы производственных, складских и офисных помещений, расположенные, как правило, за пределами городской черты на крупном земельном участке, с единым решением инженерных сетей и транспортной инфраструктуры. Такие комплексы предназначены для компаний, которые нуждаются в размещении производства и складов в непосредственной близости друг от друга.

4. Основные сделки с недвижимостью

Право собственности и другие вещные права на недвижимость, ограничения этих прав, их возникновение, переход и прекращение подлежат государственной регистрации.

Право собственности – это совокупность юридических норм, закрепляющих и охраняющих принадлежность материальных благ определенному субъекту.

Право собственности состоит из трех прав:

- **владение** – фактическое обладание вещью, создающее для обладателя возможность непосредственного воздействия на вещь;
- **пользование** – право потребления вещи в зависимости от ее назначения, а также получения доходов, приносимых вещью;
- **распоряжение** – определение юридической судьбы вещи путем осуществления динамики имущественных отношений.

Операция (сделка) – это действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей. Цель любой сделки – приобретение права собственности или права пользования имуществом.

Действительность сделки определяется через совокупность следующих условий:

- законность содержания;
- правоспособность и дееспособность физических и юридических лиц, совершающих сделку;
- соответствие воли и волеизъявления участников сделки;
- соблюдение формы сделки.

Единственным доказательством существования зарегистрированного права является государственная регистрация прав на недвижимое имущество и сделок с ним.

Купля-продажа. При этой сделке заключается письменный договор купли-продажи объекта недвижимости. По этому договору продавец обязуется передать объект недвижимости в собственность покупателя, а покупатель обязуется принять этот объект и уплатить за него определенную цену. Договор купли-продажи объекта недвижимости подлежит обязательной государственной регистрации.

Мена. В этой сделке каждая из сторон обязуется передать в собственность другой стороне один объект в обмен на другой. При этом права собственности на объекты недвижимости передаются сторонам одновременно, при выполнении обеими передачи недвижимого имущества.

Дарение. В сделке дарения даритель безвозмездно передает или обязуется передать одаряемому:

- объект недвижимости в собственность;
- имущественное право к себе или третьему лицу либо освобождает или обязуется освободить одаряемого от имущественных обязанностей.

Рента. В этом виде сделки получатель ренты – собственник объекта недвижимости передает объект в собственность плательщику ренты, который, в свою очередь, обязуется в обмен на полученный объект периодически выплачивать получателю ренты определенную сумму либо предоставлять средства на его содержание в иной форме.

Рента имеет несколько подвидов:

- постоянная – выплачивается бессрочно;
- пожизненная – выплачивается в течение жизни получателя ренты;
- пожизненное содержание с иждивением.

Аренда. При аренде объекта арендодатель обязуется предоставить арендатору объект недвижимости за арендную плату во временное владение и пользование. Передача объекта недвижимости другому собственнику не влечет за собой прекращение договора аренды, если этого не желает арендатор. Письменная форма договора аренды и его регистрация обязательны.

В общем виде регистрация прав на недвижимое имущество и сделок с ним представляет собой организованную систему взаимосвязанных и взаимодействующих элементов (частей), обеспечивающих факт государственного признания и подтверждения определенных прав на объекты недвижимости.

Государственная регистрация недвижимости дает людям *титул собственности* – законное право на недвижимость, которое регламентирует права и обязанности ее владельца. Поэтому, чтобы приобрести права собственности на недвижимое имущество, надо зарегистрировать его установленным способом.

ГЛАВА 4. СТРУКТУРА РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

1. Сущность и субъекты рынка недвижимости

Рынок недвижимости – система правовых, экономических, организационных и культурных отношений между субъектами рынка недвижимости по поводу создания, формирования, распределения, обмена, потребления полезных свойств, а также прав и обязанностей, вытекающих из обладания объектами недвижимости.

Рынок недвижимости выполняет следующие функции:

- решение социальных задач, связанных с созданием и использованием полезных свойств недвижимости;
- отчуждение прав собственности на объекты недвижимости от одного экономического субъекта другому и защиту его прав;
- свободное формирование цен на объекты и услуги;
- перераспределение инвестиционных потоков между различными видами недвижимости;
- перераспределение инвестиционных потоков между различными способами использования земель.

Рынок недвижимости имеет ряд специфических особенностей:

- локализация рынка, поскольку его товары неподвижны, а ценность их в значительной мере зависит от внешней окружающей среды;
- значительно меньшее число сделок купли-продажи;
- владение недвижимостью и сделки с ней обычно предполагают четыре вида затрат: крупные единовременные инвестиции; на поддержание объекта в функциональном состоянии (ремонт, эксплуатационные расходы); налог на недвижимое имущество; государственные пошлины и другие сборы на сделки с недвижимостью;
- сравнительно высокая степень государственного регулирования рынка;
- рынок недвижимости несовершенен. Это обусловлено:
 - дефицитностью информации вследствие географического разделения рынка, нерегулярностью получения информации о ценах и содержании сделок;
 - сложностью и многообразием прав в совокупности с уникальными физическими характеристиками каждого объекта недвижимости;
 - неподвижностью объектов данного рынка;
 - ограниченностью продавцов и покупателей, что приводит к формированию практически индивидуальных цен;
 - высоким уровнем издержек, которые несут покупатели и продавцы при совершении сделок.

Основными факторами, которые действуют на любом рынке, являются спрос, предложение и цена.

Спрос – это количество земельных участков, зданий, сооружений и прав на них, которые покупатели готовы приобрести по складывающимся ценам за определенный период времени.

При прочих равных условиях спрос на недвижимость изменяется в обратной зависимости от цены.

Спрос на недвижимые объекты формируется под влиянием многочисленных факторов:

1. *Экономические факторы*: темпы экономического роста и научно-технического прогресса; уровень конкуренции на рынке; уровень, динамика и дифференциация доходов потенциальных покупателей; уровень деловой активности населения; возможность привлечения заемных средств; стоимость строительства и цены на объекты недвижимости; цены и тарифы на коммунальные услуги; уровень арендной платы; налогообложение.

2. *Социальные факторы*: структура населения; плотность населения; число семей; миграция населения; численность населения и тенденции ее изменения; возрастной и социальный статус населения; образовательный уровень и др.

3. *Природно-климатическая среда*: климат; продолжительность времен года; водный и тепловой режим; тип почв; запас питательных веществ в почве; экология.

4. *Административные факторы*: постоянные и временные ограничения, условия получения прав на строительство недвижимости; правовые условия совершения сделок.

5. *Окружающая среда*: состояние социальной инфраструктуры; транспортные условия; местонахождение недвижимости.

6. *Национальные и культурные условия, традиции населения.*

7. *Политические факторы*: степень совершенства законодательства, уровень стабильности.

Спрос на недвижимость может быть очень изменчивым по регионам, районам и микрорайонам. Например, строительство нового предприятия может вызвать значительный приток рабочей силы, что, в свою очередь, потребует строительства большого количества нового жилья, торговых и рекреационных объектов и т. д. В то же время недостаток средств для кредитования покупки населением объектов недвижимости и высокие процентные ставки могут сдерживать спрос на недвижимость.

Спрос на землю как фактор производства по своей сути является производным от спроса на конечный продукт, производимый с ис-

пользованием земли. Поэтому величина спроса на землю будет определяться: продуктивностью земли; ценой конечного продукта; ценой земли относительно цены на другие факторы производства.

Предложение – это количество объектов недвижимости, которое собственники готовы продать по определенным ценам за некоторый период времени.

В любой текущий момент времени общее предложение складывается из двух элементов – предложение уже существующей и новой недвижимости. Соотношение двух элементов предложения изменяется во времени и от места к месту. Основной тенденцией является преобладание предложения существующей недвижимости, что связано с ее долговечностью.

Изменение предложения объектов недвижимости на рынке может быть реализовано за счет строительства новой или реконструкции существующей недвижимости; за счет изменения типа использования; за счет изменения существующих прав на недвижимость без физического изменения недвижимости.

Цена – это количество денег, уплаченных за единицу недвижимости в совершенных сделках.

Рыночная стоимость – это наиболее вероятный денежный эквивалент собственности. Это наивысшая цена, которую принесет продажа объекта недвижимости на конкурентном и открытом рынке, когда покупатель и продавец действуют разумно и на сделку не влияют посторонние стимулы.

Рынок недвижимости имеет разветвленную структуру, и его можно сегментировать по различным признакам.

По способу совершения сделок на рынке недвижимости выделяют следующие его составляющие.

Первичный рынок – это экономическая ситуация, когда недвижимость как товар впервые поступает на рынок. Основными продавцами недвижимости в таком случае выступают государство в лице органов власти (за счет приватизации государственных предприятий, жилых объектов и вещных прав) и строительные организации – поставщики жилой и нежилой недвижимости. Количество недвижимости, предлагаемой на первичном рынке, зависит от нового строительства.

На вторичном рынке недвижимость выступает как товар, ранее бывший в употреблении и принадлежащий определенному собственнику – физическому или юридическому лицу.

Первичный и вторичный рынки недвижимости взаимосвязаны. Если по каким-либо мотивам увеличится предложение недвижимости

на вторичном рынке, это приведет к обесцениванию недвижимости на первичном рынке. В то же время рост затрат на строительство приводит к увеличению цен на первичном рынке жилья, что сказывается на росте цен на вторичном рынке.

Организованный рынок – это хозяйственный оборот недвижимости и прав на нее в строгом соответствии с действующим законодательством с участием лицензированных профессиональных посредников.

По виду объекта (товара) выделяют следующие виды: земельный рынок, рынок зданий, сооружений, предприятий, помещений, многолетних насаждений и иных объектов.

По географическому фактору каждый регион и район может представлять собой отдельный рынок; даже в различных районах одного города могут существовать различные рыночные условия.

По стоимости: рынок элитной недвижимости, рынок относительно недорогой недвижимости.

По степени готовности к эксплуатации: рынок существующих объектов, незавершенного строительства, нового строительства.

По виду сделок, совершаемых на рынке недвижимости, можно выделить рынки купли-продажи, аренды, инвестиций, залога и др.

По функциональному назначению объектов недвижимости выделяют рынок жилой недвижимости, рынок коммерческой недвижимости, рынок недвижимости промышленного и сельскохозяйственного назначения.

2. Инфраструктура рынка недвижимости

Рынок недвижимости представляет собой совокупность следующих структурных элементов:

- объектов недвижимости;
- экономических субъектов;
- процессов функционирования рынка;
- инфраструктуры рынка.

Экономическими субъектами рынка недвижимости являются:

- продавцы (арендодатели) – любое юридическое или физическое лицо, имеющее право собственности на объект, в том числе государство в лице своих специализированных органов управления;
- покупатели (арендаторы) – юридическое или физическое лицо или орган государственного управления, имеющий право на данную операцию по закону;
- профессиональные участники рынка недвижимости: институциональные и неинституциональные участники рынка недвижимости.

Институциональные участники рынка недвижимости – субъекты, представляющие интересы государства и действующие от его имени. К ним относят организации, регулирующие градостроительство, землеустройство и землепользование; органы-регистраторы прав на недвижимость и сделок с ними; государственных нотариусов и другие организации.

Неинституциональные участники рынка недвижимости – субъекты, работающие на коммерческой основе. К ним относят организации следующего профиля:

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

– оценщики недвижимости, оказывающие услуги собственникам, инвесторам, продавцам и покупателям по независимой оценке стоимости объектов;

– девелоперы – организации, занимающиеся созданием и развитием объектов недвижимости, в том числе организацией и финансированием инвестиционного проекта, проектированием и строительством, продажей объекта полностью или по частям либо сдачей в аренду;

– управляющие недвижимостью, занимающиеся финансовым управлением и технической эксплуатацией объекта;

– аналитики, занимающиеся исследованием рынка недвижимости и подготовкой информации для принятия решений по его развитию;

– другие.

Инфраструктура рынка недвижимости – совокупность механизмов, обеспечивающих функционирование рынка. Условно можно выделить четыре основных механизма: социальный, методологический, инженерно-технологический, психолого-поведенческий.

Социальный механизм включает законодательную и нормативную базы рынка недвижимости, а также систему общественного контроля соблюдения правовых и этических норм всеми участниками рынка, защиты их прав и интересов.

Методологический механизм включает систему мониторинга и исследования процессов функционирования рынка недвижимости, способов и средств его реформирования и развития.

Инженерно-технологический механизм включает в себя эталонные технологии профессиональной деятельности на рынке недвижимости при проведении операций всех категорий; стандарты описания объектов недвижимости всех видов; единое информационное пространство рынка недвижимости и обеспечение информационной открытости рынка и др.

Психолого-поведенческий механизм включает в себя профессиональные нормы и стандарты взаимоотношений участников рынка, сводящие к минимуму издержки проведения операций на этапах поиска информации, ведения переговоров, принятия решений, правового закрепления сделок, координации действий участников, контроля и восстановления нарушенных прав и применения санкций к нарушителям.

3. Государственное регулирование рынка недвижимости

Государственное регулирование выражается в установлении норм и правил поведения для участников рынка недвижимости, а также целенаправленном воздействии на рынок в целом. В общем виде государственное регулирование состоит в постановке целей и выборе стратегии развития, прогнозировании, планировании и проектировании, строительстве и реконструкции, регистрации, учете и оценке, эксплуатации и налогообложении, контроле и распоряжении.

Основные цели регулирования:

- реализация конституционных прав граждан на недвижимое имущество;
- установление норм и условий работы на рынке недвижимости, отвечающих интересам участников рынка недвижимости;
- обеспечение свободного ценообразования;
- создание условий для инвестирования в недвижимость;
- защита участников рынка от мошенничества и преступных действий;
- оздоровление экологической среды, решение жилищной проблемы;
- справедливое налогообложение.

Основные функции, выполняемые государством:

- разработка концепции развития рынка недвижимости и ее законодательное оформление;
- инвестирование в инфраструктуру рынка, жилищное строительство и социально-культурную сферу;
- профессиональный участник рынка при торговле государственными объектами недвижимости и жилищными сертификатами;
- эмитент государственных ценных бумаг под залог недвижимости;
- верховный арбитр в спорах между участниками рынка недвижимости через систему судебных органов;

– гарант устойчивости и безопасности рынка через регистрацию прав и сделок с недвижимостью.

В организационном плане государственное регулирование осуществляется в следующих формах.

Административные методы используют силу государственной власти и включают в себя запрет, принуждение или разрешение. Все это происходит посредством следующих приемов:

– создание нормативной базы: законы, постановления, инструкции, правила и т. п.;

– лицензирование, регистрация, предоставление прав профессиональным участникам рынка недвижимости;

– контроль соблюдения участниками рынка установленных норм и правил;

– введение запретов и санкций за отступление от норм и правил при совершении сделок;

– поддержание правопорядка на рынке недвижимости.

Экономические методы реализуются посредством:

– установления ставки налогообложения и льгот;

– выпуска и обращения жилищных сертификатов;

– предоставления отдельным категориям граждан безвозмездных или льготных субсидий для жилищного строительства;

– амортизационной политики;

– разработки и реализации государственных целевых программ: жилье, развитие малых и средних городов, приватизация государственного имущества, приватизация жилья и т. д.

Важную роль играет государство в обеспечении стабильности рынка недвижимости и степени защиты прав и законных интересов граждан и организаций посредством государственной системы регистрации имущества. Именно регистрация дает физическим и юридическим лицам титул собственности – законное право на недвижимость.

Государственной регистрации подлежат недвижимое имущество, права на него и сделки с ним в случаях, предусмотренных законодательными актами.

В случаях, предусмотренных законодательством, наряду с государственной регистрацией могут осуществляться специальная регистрация или учет отдельных видов недвижимого имущества.

Организации по государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним обязаны удостоверить произведенную регистрацию путем выдачи заявителю свидетельства (удостоверения) о государственной регистрации либо путем совершения

регистрационной надписи на оригинале документа, выражающего содержание зарегистрированной сделки.

Государственная регистрация недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним является публичной. Организации по государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним обязаны предоставлять любому лицу необходимую информацию только о существующих на момент выдачи информации правах и ограничениях (обременениях) прав на конкретный объект недвижимого имущества. Обобщенная информация о принадлежащих физическому или юридическому лицу правах на объекты недвижимого имущества предоставляется только в случаях, предусмотренных законодательными актами.

Отказ либо уклонение от государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним могут быть обжалованы в суд.

Порядок государственной регистрации и основания для отказа в регистрации устанавливаются законодательством о государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним.

4. Предпринимательская деятельность на рынке недвижимости

С развитием рынка недвижимости формируется развернутая структура предпринимательской деятельности.

Значительное место на рынке недвижимости занимает предпринимательская деятельность, связанная с освоением и развитием земельных участков, территорий, сооружений и других объектов недвижимости. В странах с развитой рыночной экономикой эта деятельность называется девелопментом (от англ. *development* – развитие, обозначение длительного процесса, затрагивающего совокупность экономических и социальных структур, требующего их качественной оценки).

Сущность явления девелопмента можно выразить так:

1) *особый вид предпринимательской деятельности* с целью получения дохода, выражающийся в инвестиционном развитии объектов недвижимости. Он включает подбор команды участников проекта, исследование рынка, маркетинг, проектирование, строительство, финансирование, бухгалтерский учет, управление имуществом;

2) *преобразование* объекта недвижимости в результате строительных (ремонтных) и иных работ со зданиями, сооружениями или землей или превращение его в другой новый объект недвижимости

(изменение функционального назначения), обладающий большей стоимостью, чем исходный.

Девелопер – предприниматель, иницирующий и организующий наилучший из возможных вариантов развития объектов недвижимости, включая финансирование проекта и реализацию созданного объекта.

В отечественной практике юридическое или физическое лицо, владеющее на правах собственности или аренды участком земли, принявшее решение о строительстве или реконструкции объекта (комплекса объектов), определяющее схемы финансирования строительства (реконструкции) и осуществляющее координацию работ по его реализации от предпроектной стадии до ввода объекта в действие или эксплуатационной стадии, получило название *застройщик*. Понятия «застройщик» и «девелопер» не совсем эквивалентны.

Роль девелопера как профессионала-предпринимателя определяется его функциями. Важнейшие из них – выбор наилучшего из возможных вариантов развития объектов недвижимости, обеспечение оптимальной схемы финансирования проекта развития объектов недвижимости, реализация проекта, а также реализация созданного объекта путем его продажи, сдачи в аренду и пр.

В обязанности девелопера обычно входят выбор и определение концептуальной коммерческой идеи проекта; выбор площадки, оптимально соответствующей данной идее, и приобретение прав на нее; маркетинг; поиск механизмов привлечения инвесторов (в том числе через развитие схем коллективного инвестирования, укрепление связей с финансовым рынком); организация финансирования проекта; управление проектированием, строительством; сдача законченного объекта в аренду с последующей эксплуатацией или его продажа. Все этому предшествует анализ наилучшего развития объекта. В зависимости от функциональной направленности различают *офисный, торговый, жилой, гостиничный, спортивный, развлекательный, рекреационный и комбинированный девелопмент*.

Предпринимательская деятельность, связанная с превращением объекта недвижимости в другой, новый объект, с иным функциональным назначением, в результате чего стоимость объекта возрастает, в западной экономике называется *редевелопментом*. В отечественной практике это направление предпринимательской деятельности называется развитием территорий (вторичная застройка).

Риелторская деятельность – деятельность юридических лиц и/или индивидуальных предпринимателей на основе соглашения с заинтересованным лицом (либо по доверенности) по совершению от его

имени и за его счет либо от своего имени, но за счет и в интересах заинтересованного лица гражданско-правовых сделок с объектами недвижимости и правами на них.

В мировой практике существуют различные направления деятельности риелторов: брокерская, агентская, деятельность в качестве поверенного и дилера, посредническая и торговая, управление недвижимостью, информационные технологии, юридическое сопровождение объектов недвижимости. Основным из перечисленных видов считают *брокерскую* деятельность, осуществляемую за счет и в интересах конкретных лиц и связанную с изменением, установлением или прекращением их прав на объекты недвижимости, подлежащие регистрации в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

Брокеры выполняют следующие основные услуги: консультирование по вопросам состояния и анализа рынка недвижимости; подбор и организацию показов объектов недвижимости; сбор и подготовку документов, необходимых для осуществления сделки; оценку планируемой сделки на предмет вероятности ее оспоримости; содействие в организации взаиморасчетов между сторонами сделки; документальное оформление передачи объекта недвижимости.

Риелторская деятельность чаще всего проявляется при операциях с жилыми и коммерческими объектами недвижимости, земельными участками, а также связанных с инвестиционной деятельностью.

В последнее время возрастает интерес к *операциям в арендном секторе*. Обычно фирмы, занимающиеся арендой жилья, лишь сводят арендатора и арендодателя. В этом случае стоимость услуг риелторской организации составляет обычно одну месячную арендную ставку по сдаваемому в аренду объекту.

подавляющее большинство риелторских операций с жильем – это разнообразные варианты обмена, на языке профессиональных участников рынка, – альтернативы. *Обмен* проводится через куплю-продажу объектов недвижимости. Это связано с тем, что возможность подобрать необходимые объекты среди выставленных на продажу значительно выше вероятности совпадения требований сторон при простом натуральном обмене.

В деятельности риелторских организаций четко прослеживается тенденция выделения отдельных направлений деятельности: ипотека, VIP-клиент, консультирование и пр. Риелторская услуга становится все более сложной, возникает необходимость разделить общий поток граждан. К примеру, особого подхода требуют покупатели и аренда-

торы дорогого жилья. Для них риелторские организации выделяют отдельных сотрудников, оборудование и офисы.

К особенностям рынка недвижимости можно отнести сложный симбиоз преимуществ и недостатков с точки зрения целесообразности предпринимательской и коммерческой деятельности.

К преимуществам можно отнести возможность получения большей прибыли (чем на других рынках) за весь период эксплуатации объектов недвижимости.

Недостатками в свою очередь являются:

- информация на рынке недвижимости не столь открыта, что затрудняет процесс обоснования для объема и характера инвестиций;

- отсутствие законодательной базы в отношении обязательной публикации информации о сделках на рынке недвижимости;

- зависимость от внешних условий градостроительного регулирования, возможностей строительного комплекса и специфики потребительского спроса;

- высокие издержки сделок (необходимость проверки юридической чистоты объекта недвижимости, затраты на техническую документацию и регистрацию).

ГЛАВА 5. ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ

1. Виды стоимости недвижимости и факторы, влияющие на нее

Оценка – это методически обоснованное мнение эксперта о стоимости объекта недвижимости и процесс определения данной стоимости.

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

Выделяют различные виды стоимости недвижимости:

– **рыночная** – это наиболее вероятная цена продажи объекта недвижимости на конкурентном и открытом рынке при осознанных и рациональных действиях в своих интересах покупателя и продавца, которые хорошо информированы и не испытывают давления чрезвычайных обстоятельств;

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

– **инвестиционная** – это стоимость оцениваемого объекта для специфического инвестора; прирост рыночной стоимости объекта недвижимости в результате инвестирования;

– **страховая** – рыночная стоимость объекта, определяемая для целей страхования;

– **замещения** – это стоимость нового объекта недвижимости с идентичными функциональными свойствами, но с использованием современных материалов, конструкций, оборудования;

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

– **залоговая** – рассчитывается на основе рыночной стоимости для кредитования;

– **ликвидационная** – стоимость при вынужденной продаже; идентична рыночной стоимости, но ограничена сроками проведения оценки, маркетинговых исследований и продвижения на рынок, которые необходимы для получения наилучшей цены;

– **для налогообложения** – стоимость объекта оценки, определяемая для исчисления налоговой базы и рассчитываемая в соответствии с положениями нормативных правовых актов – это рыночная или восстановительная стоимость в зависимости от объекта недвижимости;

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

– **действующего предприятия** – стоимость единого имущественного комплекса, определяемая в соответствии с результатами функционирования сформировавшегося производства; при этом оценка стоимости отдельных объектов предприятия заключается в определении вклада, который вносят эти объекты в качестве составных компонентов действующего предприятия.

Выделяют следующие группы факторов, существенно влияющих на стоимость недвижимости:

1. Физические:

– характеристики местоположения (климат, ресурсы, почва, расстояние до делового центра, мест приложения труда, жилых территорий, транспортная инфраструктура и т. д.);

– характеристики земельного участка (размеры, форма, площадь, доступность, благоустройство, вид использования, сервитуты, общий вид и т. д.);

– характеристики зданий и сооружений (количество, тип, год, качество постройки, стиль, планировка, конструкции и т. д.).

2. Экономические:

– общие (состояние мировой экономики, экономическая ситуация в стране, регионе, финансовое состояние предприятий);

– факторы спроса (уровень занятости, величина заработной платы и доходов, платежеспособность, наличие источников финансирования, ставки процента и аренды, издержки при формировании продаж);

– факторы предложения (площадь продаваемой земли, число объектов, выставленных на продажу, затраты на строительномонтажные работы, финансирование, налоги).

3. Социальные:

– базовые потребности в приобретении земли, объектов недвижимости, предприятий, в варианте землепользования;

– базовые потребности в общении с окружающими, отношении к соседним объектам и их владельцам;

- чувство собственности;
- тенденции изменения численности населения, размера семьи, омоложение или старение населения;
- тенденции изменения уровня образования, уровня преступности;
- стиль и уровень жизни.

4. Политические, административные и юридические:

- налоговая, финансовая политика;
- предоставление разного рода льгот;
- контроль землепользования, ставок арендной платы;
- зонирование;
- строительные нормы и правила;
- дороги, благоустройство, транспорт, школы, охрана здоровья и т. д.;
- правовые нормы и правила.

Оценивая объекты недвижимости, кроме влияния перечисленных факторов следует учитывать:

- различные уровни влияния факторов (региональный, местный, непосредственного окружения);
- основные градостроительные принципы (функциональное зонирование, город как единое целое, создание системы взаимосвязанных общественных центров и т. д.);
- циклы развития среды местоположения недвижимости (рост, стабильность, упадок, обновление).

2. Назначение и принципы оценки недвижимости

Оценка стоимости недвижимости проводится для различных целей. Она лежит в основе продажи, передачи недвижимости в залог, сдачи в аренду, в доверительное управление, внесения в уставной капитал акционерного общества, дарения, наследования и других операций, совершаемых на рынке недвижимости.

Оценка недвижимости всегда субъективна, даже если оценщик профессионально грамотен и независим в суждениях. Это обусловлено сложностью процесса оценки, связанной с необходимостью учета большого количества не всегда известных факторов, взаимодействие которых между собой и влияние на результаты оценки довольно неоднозначно.

Поэтому необходимо, чтобы оценщики руководствовались единообразными методическими правилами, учитывающими все многообразие условий, влияющих на результат оценки. Такими правилами являются **принципы оценки недвижимости**, на основании которых

определяется степень воздействия различных факторов на стоимость объекта недвижимости.

Принципы оценки недвижимости могут быть условно объединены в следующие четыре группы:

- 1) принципы, основанные на представлении пользователя;
- 2) принципы, связанные с землей, зданиями, сооружениями;
- 3) принципы, связанные с рыночной средой;
- 4) принцип наилучшего и наиболее выгодного использования.

Принципы, основанные на представлении пользователя, отражают его представление об объекте недвижимости и включают полезность, замещение и ожидание.

Принцип полезности заключается в том, что недвижимость обладает стоимостью только в том случае, если она полезна какому-либо потенциальному инвестору и может быть нужна для реализации определенных функций или личных потребностей. Она может быть полезной, так как кто-то готов платить арендную плату за временное владение ею, создает у собственника чувство гордости или удовлетворяет иную психологическую потребность.

Полезность – это способность недвижимости удовлетворять потребности пользователя в данном месте и в течение данного периода времени.

В случае с приносящей доход недвижимостью удовлетворение потребности пользователя может быть выражено, в конечном счете, в виде потока доходов.

Принцип замещения заключается в том, что рациональный покупатель не заплатит за объект недвижимости больше минимальной цены за другой аналогичный объект с такой же полезностью.

Принцип ожидания означает, что стоимость объекта, приносящего доход, определяется текущей стоимостью доходов, которые могут быть получены в будущем от владения недвижимостью.

Принципы, связанные с землей, зданиями, сооружениями, включают:

Принцип остаточной продуктивности означает, что в основе стоимости земельных участков лежит их остаточная продуктивность, т. е. чистый доход после того как оплачены затраты на труд, управление и эксплуатацию капитала. То есть земля имеет «остаточную стоимость» и какую-либо ценность только тогда, когда есть остаток после оплаты всех других факторов производства.

Отсюда остаточная продуктивность выражается чистым доходом, отнесенным к земле после того, как были оплачены затраты на труд, капитал и предпринимательскую деятельность.

Остаточная продуктивность может иметь место, поскольку земля позволяет пользователю максимизировать выручку, минимизировать затраты, удовлетворять потребности в каких-либо удобствах или добиваться сочетания этих трех условий. Например:

Максимизация выручки – владелец магазина заплатит больше за участок, находящийся на виду, и место, доступное большему числу покупателей.

Минимизация затрат – производитель автомобилей заплатит больше за тот участок, который находится рядом с железнодорожной веткой, чем находящийся в деловой части города.

Удовлетворение потребностей в удобствах – жилец больше заплатит за место, с которого открывается красивый вид.

Принцип предельной продуктивности – в результате инвестиций должен быть получен доход, остающийся после покрытия издержек.

Принцип вклада – любые дополнительные элементы оправданы тогда, когда получаемый прирост стоимости превышает затраты на приобретение этих элементов.

Принцип возрастающей и убывающей доходности утверждает, что увеличение инвестиций в основные факторы производства ведет к увеличению темпов роста прибыли лишь до определенного предела, после которого прирост прибыли становится меньше, чем прирост капиталовложений. Этот предел соответствует максимальной стоимости недвижимости.

Принцип сбалансированности (пропорциональности) подразумевает, что недвижимость достигает точки максимальной производительности или наилучшего использования, когда факторы производства (земля, труд, капитал и предпринимательская способность) сбалансированы друг с другом.

Принцип оптимальных величин – при сложившихся на рынке недвижимости тенденциях большим спросом пользуется определенная величина объекта недвижимости данного типа.

Принцип оптимального разделения имущественных прав – имущественные права на недвижимость следует разделять и соединять так, чтобы увеличивать общую стоимость объекта недвижимости.

Принципы, связанные с рыночной средой, определяют воздействие внешних условий на рыночную стоимость недвижимости.

Принцип соответствия среды – стоимость объекта недвижимости достигает своей максимальной величины в среде, наиболее физически, экономически и социально совместимой с объектом недвижимости.

Принцип зависимости (внешнего воздействия) – стоимость объекта недвижимости зависит от качества его местоположения, близости к экономической среде и инфраструктуре, других факторов внешней среды.

Принцип спроса и предложения выражает зависимость стоимости недвижимости от спроса и предложения, которые в свою очередь сами зависят от многочисленных факторов.

Так как рынок недвижимости несовершенен, предложение и спрос не всегда диктуют цену, по которой происходит смена собственника. Продажная цена зависит от умения согласовывать условия сделки, количества участников сделки, их опыта, уровня их эмоций.

В соответствии с *принципом конкуренции* следует считать, что в краткосрочном периоде цены поддерживаются на одном уровне и реальные стоимости устанавливаются посредством постоянного соперничества и взаимодействия покупателей, продавцов, посредников и других участников рынка.

Принцип изменения требует учета оценщиком происходящих изменений и в объекте недвижимости (знания этапов жизненного цикла и особенностей этих этапов), и в окружающей объект среде. Стоимость объектов недвижимости обычно не остается постоянной, а изменяется с течением времени. То есть важно учитывать, что физические, социальные, политические и экономические условия непрерывно изменяются: здания изнашиваются, люди переселяются, производство расширяется или сокращается, меняются предпочтения, доходы и т. д.

Принцип наилучшего и наиболее эффективного использования объекта недвижимости является синтезом принципов всех трех групп. Он гласит, что для целей рыночной оценки недвижимость необходимо оценивать при условии ее наилучшего и наиболее интенсивного использования. За этим принципом стоит простая логика, что рачительный хозяин будет в своих интересах использовать недвижимость таким образом, чтобы она принесла наибольший доход. Действовать по-другому было бы нерационально. Именно эта стоимость является ориентиром при принятии любых решений относительно недвижимости.

3. Основные подходы к оценке недвижимости: рыночный, затратный и доходный методы

Известно несколько методов оценки недвижимости, используемых для различных объектов. Выбор метода оценки зависит от ряда факторов, таких как характер объекта, цели его оценки. Рекомендуется выбирать наибольшее количество методов для оценки конкретного объекта, чтобы получить наиболее точную стоимость.

Все методы группируются в три подхода к оценке недвижимости:

- рыночный (сравнительный);
- затратный;
- доходный.

Рыночный (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:

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

Этот подход основан на принципе замещения, т. е. предполагает, что рациональный инвестор или покупатель не заплатит за конкретный объект больше, чем обойдется приобретение другого похожего объекта, обладающего такой же полезностью.

При сравнении продаж оценщик рассматривает сопоставимые объекты, затем вносит поправки между сравниваемым и сопоставимым объектом. Скорректированная цена позволяет оценщику сделать вывод о том, какова возможная стоимость оцениваемого объекта на рынке.

Этапы оценки методом сравнения продаж:

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

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

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

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

Сопоставляемые объекты должны относиться к одному сегменту и сделки с ними осуществляться на типичных для данного сегмента условиях по сроку экспозиции и независимости субъектов сделки.

Срок экспозиции – это время, которое объект находится на рынке.

Под независимостью субъектов сделки подразумевается то, что сделки заключаются не по рыночной цене, если продавец и покупатель:

- находятся в родственных отношениях;
- являются представителями одной организации;
- имеют иную взаимозависимость и взаимозаинтересованность;
- сделки осуществляются с объектами, отягощенными залогом или иными обязательствами;
- занимаются продажей объектов недвижимости умерших лиц и т. д.

Корректировку следует проводить по всем основным характеристикам и удобствам, которые с точки зрения перспективного покупателя будут обладать стоимостью. Корректировки вводятся:

1) на время продажи – позволяет привести цену объекта-аналога на дату продажи к сегодняшней цене;

2) на право собственности на недвижимость – основана на предположении, что при продаже объекта покупателю переходят все права собственности на данную недвижимость. Если права «плохие», то корректировка делается со знаком «–» и наоборот;

3) на условия финансирования сделок;

4) на условия продажи;

5) на состояние рынка – делается для того, чтобы учесть изменения в спросе и предложении, которые вызваны изменением законодательства и налоговой базы;

6) на местоположение;

7) на использование – в качестве сравниваемых следует рассматривать объекты, сохранившие свой профиль использования.

Корректировки могут осуществляться как в стоимостном выражении, так и в процентах.

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

Стоимостные поправки изменяют цену на определенную величину, в которую оцениваются различия в характеристиках объекта-аналога и оцениваемого объекта.

Преимущества сравнительного подхода:

1. В итоговой стоимости отражается мнение типичных продавцов и покупателей.

2. В ценах продаж отражается изменение финансовых условий и инфляция.

3. Вносятся корректировки на отличия сравниваемых объектов.

4. Достаточно прост в применении и дает надежные результаты.

Недостатки сравнительного подхода:

1. Различия продаж.

2. Сложность сбора информации о ценах продаж.

3. Проблематичность сбора информации о специфических условиях сделок.

4. Зависимость от активности рынка.

5. Сложность согласования данных о существенно различающихся сделках.

Затратный подход к оценке стоимости недвижимости – это совокупность методов оценки, основанных на определении затрат, необходимых для восстановления либо замещения объекта оценки с учетом накопленного износа. Оценка земельного участка при этом производится на основе текущей конъюнктуры рыночных цен отдельно от зданий (сооружений). Результат оценки складывается из суммы затрат на строительство и стоимости земельного участка.

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

При оценке новых объектов затратный подход является наиболее надежным.

Данный подход является целесообразным или единственно возможным в следующих случаях:

- технико-экономический анализ стоимости нового строительства;
- обоснование необходимости обновления действующего объекта;
- оценка зданий специального назначения;
- при оценке объектов в «пассивных» секторах рынка;
- анализ эффективности использования земли;
- решение задач страхования объекта;
- решение задач налогообложения;

– при согласовании стоимостей объекта недвижимости, полученных другими методами.

Недостатки затратного подхода:

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

Этапы оценки в соответствии с методами затратного подхода:

1. Расчет стоимости земельного участка с учетом наиболее эффективного использования.
2. Расчет стоимости замещения или восстановительной стоимости объекта.
3. Расчет накопленного износа:
 - *физический износ* – износ, связанный со снижением работоспособности объекта в результате естественного физического старения и влияния внешних неблагоприятных факторов;
 - *функциональный износ* – износ из-за несоответствия современным требованиям, предъявляемым к подобным объектам;
 - *внешний износ* – износ в результате изменения внешних экономических факторов.
4. Расчет стоимости объекта с учетом накопленного износа.
5. Определение итоговой стоимости объекта (стоимость с учетом износа + стоимость земельного участка).

При использовании затратного подхода к оценке объекта недвижимости важным является понимание экспертом-оценщиком различия между стоимостью замещения и восстановительной стоимостью.

Восстановительная стоимость объекта определяется расходами в текущих ценах на строительство точной копии оцениваемого объекта с выполнением таких же архитектурно-планировочных решений, строительных конструкций и материалов. В этом случае воспроизводится тот же функциональный износ объекта и те же недостатки в архитектурном решении, которые имеются у оцениваемого объекта.

Стоимость замещения определяется расходами в текущих ценах на строительство объекта, имеющего с оцениваемым эквивалентную стоимость и полезность, но построенного в новом архитектурном стиле с использованием прогрессивных материалов и оборудования.

Таким образом, восстановительная стоимость выражает издержки на воспроизводство точной копии объекта, а стоимость замещения – издержки на создание современного объекта-аналога.

Для большинства целей оценки более предпочтительным является определение полной стоимости воспроизводства, поскольку при замене создается недвижимость, отличная от оцениваемой.

Кроме того, трудно измерить разницу в полезности между существующим зданием и предложенным новым, которое будет иметь современные характеристики.

С теоретической же точки зрения более предпочтительной является стоимость замещения, так как маловероятно, что кто-то захочет воспроизвести здание определенного возраста со всеми его функциональными недостатками.

Если необходимо вновь начать строительство, то приоритет отдается зданию с той же полезностью, но создаваемому по современным стандартам и дизайну.

Структура восстановительной стоимости

Восстановительная стоимость включает в себя:

- прямые издержки;
- косвенные издержки;
- прибыль предпринимателя.

Прямые издержки – те затраты, которые напрямую связаны с данным объектом недвижимости и включают стоимость сырья и материалов, стоимость оборудования, трудозатраты на строительство, стоимость временных сооружений, прибыль подрядчика.

Косвенные издержки – затраты, которые возникают в ходе строительства, но их нельзя выявить непосредственно в самом сооружении. Они включают страховку и рекламные выплаты за время строительства, вознаграждение архитектора, оплату юридических услуг, затраты на подготовку технико-экономического обоснования объекта, расходы на изменение прав собственности, маркетинговые расходы на продажу объекта и др.

Прибыль предпринимателя – премия за использование им своего капитала именно в данной сфере.

На стадии предварительных расчетов косвенные затраты рассчитываются в процентах от величины прямых затрат.

Величина прямых затрат определяется на основе следующих методов:

- *Метод количественного обследования.* Предусматривает разложение здания на отдельные элементы и умножение затрат по каждому элементу на их общее количество. При проведении этого метода необходимо подсчитать общее количество, например, всех гвоздей всех типов размеров, всей краски всех марок и т. д. Для большинства целей оценки применение этого метода слишком трудоемко.

- *Метод разбивки по компонентам.* Предполагает нахождение величины затрат различных компонентов на единичной основе, например, фундамента, стен, кровли и т. д. При наличии справочной информации о единичных расценках этот метод позволяет оценить полную стоимость воспроизводства объекта.

- *Метод сравнительной единицы.* Основан на сравнении единицы площади оцениваемого объекта со стоимостью типового с вынесением поправок на особенности оцениваемого объекта.

После расчета восстановительной стоимости следует привести ее к сегодняшним ценам в соответствии с изменением стоимости строительства.

Оценка износа

После того как завершена оценка полной стоимости воспроизводства, из полученной суммы следует вычесть износ.

Термин «износ», который используется в оценке объектов недвижимости, следует отличать от износа в бухгалтерском учете.

В бухгалтерском учете износ начисляется в соответствии с законодательно установленными нормами независимо от рыночных условий.

В оценочной деятельности износ – потеря собственностью стоимости из-за различных причин.

Для оценки величины износа могут быть использованы следующие методы:

- *Метод сравнения продаж.* Суть заключается в том, чтобы вычесть стоимость объекта, полученную в результате применения метода сравнения продаж или капитализации дохода, из суммы восстановительной стоимости здания и стоимости земли. Полученная разница есть полный накопленный износ.

- *Метод разбивки.* Суть заключается в том, что оценивается износ каждого компонента оцениваемой собственности и путем суммирования получает сумму износа. Метод очень трудоемкий.

- *Метод экономического возраста.* Оценивает износ в соответствии с соотношением экономического возраста здания и его общей экономической жизнью и сопоставлением его со стоимостью нового строительства.

Экономический возраст (ЕА) показывает полезность и состояние объекта. Он может быть больше или меньше хронологического в зависимости от того, с какой степенью нагрузки эксплуатировалось здание.

Экономическая жизнь (ТЕ) – период времени, в течение которого, по мнению оценщика, улучшения в недвижимость делают вклад в ее стоимость.

- *Модифицированный метод экономического возраста.* Позволяет наиболее точно рассчитывать износ: сначала из общей стоимости вычитается стоимость исправимого физического и функционального износа, затем к оставшейся стоимости применяется метод экономического возраста, и износ суммируется.

Доходный подход к оценке недвижимости

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.

Этот метод связан с расчетом прибыли, которая может быть получена при инвестировании в оцениваемый объект по сравнению с такими же по объему инвестициями в другие сферы предпринимательской деятельности и с текущим процентом по банковскому депозиту.

Основные принципы, лежащие в основе метода: полезность, спрос и предложение, замещение и ожидание. Последний является ведущим, так как предполагает, что текущая оценка стоимости является функцией будущих (ожидаемых) выгод, которые может дать эксплуатация и/или продажа недвижимости.

Достоинством метода является его прямая связь с основным мотивом предпринимательской деятельности и, следовательно, возможность использования обычного инструментария оценки доходности капитала и целесообразности инвестирования.

Недостатком является неопределенность результата оценки, вытекающая из предпринимательского риска в результате прогнозирования количества и продолжительности получения дохода от недвижимости. Прогнозы являются результатом суждений оценщика и привлекаемых им экспертов на основе имеющейся информации о состоянии рынка, тенденций развития, подсказываемых экономической теорией и интуицией.

Область применения метода самая широкая, так как доход может иметь форму аренды, дивидендов, прибыли, земельной ренты, быть результатом продажи. Важно лишь, чтобы доход был продуктом оцениваемого актива – недвижимости.

Стоимость приносящей доход недвижимости определяется текущей суммой денег, которые, как ожидается, будут получены в различные периоды времени в будущем. Рубль, получаемый через год или через 10 лет, стоит меньше, чем рубль, получаемый сегодня. Поэтому для оценки текущей стоимости будущих поступлений необходимо сделать соответствующие поправки. Для оценки прогнозируемых доходов от инвестиций в недвижимость применяются расчетные инструменты: сложный процент и дисконтирование. Перед их использованием следует определить:

1. *Суммы денежных средств, о которых может идти речь.* Важно с максимально возможной точностью спрогнозировать сумму денег, которые, как ожидается, будут инвестированы или получены от инвестиций. Это позволяет ответить на главный вопрос – обеспечит ли данное вложение средств положительную ставку дохода. Положительная ставка дохода на инвестиции ожидается в тех случаях, когда приток денежных средств превышает их отток.

2. *Время, когда эти суммы должны быть выплачены или получены.* Для инвестора одним из наиболее ценных и незаменимых ресурсов является время. Будучи потерянным, оно не может быть восполнено. Деньги используются для того, чтобы приносить доход. Важно время получения последнего, поскольку уже полученный доход может быть использован для получения еще большего дохода. Время получения инвестиционного дохода измеряется интервалами или периодами. Интервал или период может быть равен дню, неделе, месяцу, кварталу, полугодию или году. Время, в течение которого должны быть выплачены или получены деньги, имеет первостепенное значение в любом инвестиционном анализе. Как правило, чем раньше суммы будут получены, тем предпочтительнее инвестиции. Затем доходы могут быть вновь реинвестированы, для того чтобы принести еще больше дохода.

3. *Осознанные риски, связанные с инвестициями.* Под риском понимается непостоянство и неопределенность, связанные с инвестициями. Риск – это вероятность того, что доходы, которые будут получены от инвестиций, окажутся больше или меньше первоначально прогнозируемых. Аналитикам стоит помнить, что существуют различные виды риска и что ни одно из вложений не является абсолютно безрисковым.

4. *Соответствующую ставку доходов* (ставку процента или дисконта) с учетом рыночных условий и оценочного риска. Ставка дохода – это процентное соотношение между чистым доходом и вложенным капиталом. Правильно определенная ставка дохода учитывает суммы и время получения дохода. Данный показатель может быть использован при сопоставлении различных инвестиционных предложений. За исключением случаев, когда в оценке инвестиций используются критерии нефинансового характера, приоритет отдается тем вложениям, по которым ставка дохода наиболее высока. Однако прогнозируемые ставки дохода сопоставимы с риском. Чем больше риск, тем выше должна быть ставка доходов для того, чтобы она могла компенсировать риск инвестору.

Только после того, как все перечисленные элементы правильно определены, аналитик может высказать обоснованное заключение о стоимости инвестиций.

Оценка рыночной стоимости, основанная на преобразовании ожидаемых доходов в текущую стоимость, осуществляется в трех основных формах: методом мультипликатора валового дохода, методом прямой капитализации дохода, методом дисконтирования денежных потоков.

ГЛАВА 6. БАЗОВЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

1. Цели и задачи управления недвижимостью

Как вид предпринимательской деятельности управление недвижимостью подразумевает выполнение всех операций, связанных с недвижимостью: инвестиционные, строительные, риэлтерские, владения и пользования, залоговые и обменные, доверительное управление.

Управление недвижимостью – осуществление комплекса операций по эксплуатации зданий и сооружений (поддержание сервиса, руководство обслуживающим персоналом, создание условий для пользователей (арендаторов), определение условий сдачи площадей в аренду, сбор арендной платы и пр.) в целях наиболее эффективного использования недвижимости в интересах собственника.

Основная цель формирования, внедрения и применения системы эффективного управления объектами и комплексами недвижимости – реализация экономических и социальных интересов собственников недвижимости, пользователей, государства и общества. То есть данная система управления должна обеспечивать подготовку, принятие, контроль и анализ управленческих решений, социально и экономически обоснованных с точки зрения полноценного использования недвижимости как предмета потребления, реального актива, финансового (инвестиционного) актива.

Основными задачами функционирования системы эффективного управления недвижимостью являются:

- Увеличение экономической стоимости отдельного объекта и комплекса объектов недвижимости.
- Максимизация доходов собственников от использования, распоряжения и владения принадлежащими им недвижимыми активами.
- Повышение качества и объемов предоставления услуг арендаторам, покупателям.
- Обеспечение эффективного взаимодействия с органами государственной власти.
- Поддержка положительного имиджа в целевых социальных группах.

Эффективное управление социальными и экономическими процессами на микроэкономическом уровне может обеспечить успешное выполнение государственных задач ускорения темпов социально-

экономического роста, прироста валового внутреннего продукта, борьбы с бедностью, повышения квалификации кадров.

Формирование системы управления недвижимостью должно решить ключевые проблемы неэффективного менеджмента недвижимости: отсутствие четких задач и стратегий развития и отлаженного взаимодействия между центрами ответственности, отсутствие механизмов комплексного планирования, анализа и управления изменениями. Разработанная таким образом модель должна состоять из следующих блоков – функционального, оперативного, проектного, контрольного и блока управления результатами.

Функциональный блок включает совокупность процессов, инструментов и механизмов управления, основных в любой системе управления: стратегические, аналитические, прогнозные, маркетинговые, финансовые, учетные, информационные, управление внешними связями и персоналом. Инструменты и механизмы данного блока могут применяться во всех остальных блоках системы управления, обеспечивая принятие решений.

Второй блок, включающий оперативные процессы, отвечает за непосредственную реализацию функций и задач, необходимых для бесперебойного функционирования каждого объекта недвижимости в соответствии с его жизненным циклом.

Третий блок – проектный – обеспечивает своевременное и качественное выполнение бизнес-процессов, финансовое, материальное, кадровое, информационное обеспечение в процессе разработки, внедрения и реализации проектов. Под проектами в системе управления недвижимостью будем полагать любой единовременно выполняемый комплекс мероприятий, направленный на улучшение функционирования всей системы.

Основной задаче контрольного блока системы управления является мониторинг и оценка эффективности отдельных процессов, операций, проектов и всей системы управления на стадиях планирования, реализации, учета и анализа, применяемых для контроля показателей и результатов функционирования системы. Работа этого блока определяет проблемы и слабые места в системе, выявляя причины их возникновения.

Результаты функционирования всех блоков системы управления используются в блоке управления изменениями для подготовки управленческих решений, оценки их целесообразности для поддержания и повышения конкурентоспособности объекта недвижимости, отдельных процессов, механизмов и инструментов системы управления в целом.

Применительно к управлению объектом или комплексами объектов недвижимости системы управления должна функционировать с учетом жизненного цикла соответствующего объекта или комплекса объектов недвижимости. В целях реализации стратегических подходов в частной системе управления недвижимостью физический жизненный цикл объекта недвижимости необходимо разделить на следующие стадии:

1. Использование и текущая эксплуатация объекта недвижимости. На данной стадии жизненного цикла объекта недвижимости основной целью системы управления является максимальное использование существующих характеристик объекта недвижимости для получения доходов при уменьшении текущих расходов на поддержание. Под текущими доходами и расходами при этом понимаем финансовые потоки, которые разумно могут быть определены в договорных отношениях – договорами аренды, эксплуатации, обслуживания, содержания, ремонта.

2. Комплексная реконструкция и капитальный ремонт объектов недвижимости. В данную стадию объект недвижимости переходит при качественном улучшении потребительских и эксплуатационных характеристик. Необходимость внедрения новаций – технологических, эксплуатационных, инженерных – обусловлена невозможностью дальнейшего увеличения доходов и экономической стоимости при существующих характеристиках. На данной стадии жизненного цикла система, а также механизмы и инструменты управления ориентированы на максимизацию перспективных доходов, минимизацию текущих и будущих затрат на обновление объекта, его содержание, эксплуатацию, обслуживание.

3. Ликвидация объекта недвижимости под проектирование и строительство нового объекта недвижимости. На данной стадии дальнейшее использование объекта невыгодно. Система управления на этапе ликвидации объекта недвижимости должна быть ориентирована на анализ текущих и долгосрочных возможностей и перспектив, а также на разработку и реализацию оптимального проекта капитального строительства нового объекта недвижимости.

2. Сущность и этапы концепции управления недвижимостью

На стадии текущего использования и эксплуатации система управления ориентирована на увеличение текущих доходов и минимизацию текущих затрат на содержание объекта при существующих эксплуатационных, инженерных, технических характеристиках.

Ориентир функционирования системы управления – решение следующих задач управления:

1. Максимизация доходов за счет использования сформированной клиентской базы и привлечения новых арендаторов. Увеличение доходов обеспечивается в первую очередь за счет удержания имеющихся арендаторов, установления дифференцированных арендных ставок, скидок для различных категорий арендаторов – текущих и потенциальных.

2. Оказание дополнительных комплексных услуг арендаторам недвижимости. В качестве услуг, приводящих к улучшению потребительских характеристик и, соответственно, конкурентоспособности арендуемых помещений и площадей, должны предоставляться коммунальные услуги, коммуникационные услуги, ремонт по заявкам арендаторов. К дополнительным услугам могут относиться развлекательные услуги, питание, организация корпоративного досуга.

3. Поддержание эксплуатационных, инженерных и технических характеристик управляемого объекта недвижимости в надлежащем состоянии. Решение этой задачи производится на основе стандартов. Стандарты должны включать четкие сроки проведения регламентных работ – осмотра, тестирования, подготовки к сезонной эксплуатации, уборки, ремонта; нормативы использования материальных, кадровых, финансовых ресурсов, а также требования к качеству выполняемых работ.

4. Применение различных инструментов – финансовых, логистических, информационных и иных схем и механизмов – для сокращения финансовых, временных, трудовых, материальных и прочих затрат. Реализация данной задачи подразумевает проведение поиска, разработки, внедрения, использования и оценки различных инструментов при выполнении основных бизнес-процессов в системе управления недвижимостью. Соответственно, минимизация как прямых, так и косвенных затрат при выполнении бизнес-процессов позволяет повысить доходность от использования объекта недвижимости и, как результат, его экономическую стоимость.

На основе существующих классификаций объектов недвижимости и отнесения конкретных объектов к определенному классу изучается внешняя среда, качество и структура доходов от объекта недвижимости.

Анализ и сравнительное сопоставление данных о доходах от объекта недвижимости показывает, что доходы от аренды обеспечиваются при высоком уровне заполняемости и ставках аренды ниже рыночных.

Высокий уровень заполняемости обеспечивается за счет постоянных арендаторов, часто одновременно арендующих как офисные помещения, так и жилые. Вследствие этого в качестве дополнительных инструментов маркетинга были определены и использованы следующие способы обратной связи с арендаторами:

- сбор и обобщение поступивших от арендаторов за последний год заявок и писем относительно потребностей в дополнительных улучшениях условий в арендуемых помещениях, предоставлении новых услуг, изменении качества, количества и сроков предоставления уже имеющихся услуг;

- структуризация и анализ просьб и требований улучшения технических характеристик помещений, оснащения мебелью, повышения качества предоставляемых услуг;

- подготовка перечня вопросов и проведение дополнительного анкетирования арендаторов для определения ключевых для текущих арендаторов конкурентных преимуществ жилищно-офисного комплекса и арендуемых помещений, текущих потребностей и требуемых улучшений, а также оценки арендаторами их приоритета, важности, готовности платить за повышение качества той или иной предоставляемой услуги.

В свете современных тенденций развития рынка недвижимости профессиональная эксплуатация становится одним из ключевых факторов стоимости объекта недвижимости. Оценку стоимости, сроков и качеств процесса эксплуатации и обслуживания рассматриваемого объекта необходимо производить на основе соответствующих показателей. Необходимы соответствующие методы и инструменты анализа, контроля и оптимизации процесса, учитывающие не только количественные, но и качественные характеристики-показатели для рассматриваемого объекта недвижимости и значений рынка.

Разработку и анализ эффективности мероприятий по повышению качества эксплуатации объекта недвижимости можно провести по следующему алгоритму:

1. Структуризация и выделение основных составляющих операций процесса для целей анализа, оценки и дальнейшего мониторинга качества процесса эксплуатации объекта недвижимости в целом.

2. Формирование и структурирование по каждой операции перечня оценочных показателей, определяющих качество и эффективность ее выполнения.

3. Определение значений оценочных показателей на основе замеров и сравнение их с соответствующими значениями показателей деятельности основных конкурентов.

4. Расчет и анализ индексов качества для каждой из операций и на их основе интегрального индекса качества процессов в целом: средние по рынку, текущие и целевые для управляемого объекта недвижимости.

5. Определение необходимых мероприятий и оценка их эффективности при повышении качества эксплуатации объекта на основе достижения целевых значений функционирования каждой из операций и всего процесса.

Весь процесс эксплуатации жилищно-офисного комплекса, например, может быть детализирован до выделения следующих регламентированных операций:

1. Техническое обслуживание, эксплуатация и текущий ремонт конструктивных элементов, общих коммуникаций, технических устройств и помещений здания.

2. Техническое обслуживание и текущий ремонт электрооборудования и инженерных систем (лифтов, системы электроснабжения, видеонаблюдения, противопожарной безопасности).

3. Санитарное содержание и очистка, дезинсекция и дератизация здания, технических и служебных помещений.

4. Уборка арендуемых офисных и жилых помещений, уборка прилегающей территории, парковки.

5. Подготовка здания к сезонной эксплуатации, включающая мероприятия по обеспечению стандартов проживания, повышению надежности функционирования инженерного оборудования в течение осенне-зимнего периода.

6. Материально-техническое обеспечение операций обслуживания, эксплуатации, текущего ремонта, санитарного содержания и уборки.

По каждой операции формулируются оценочные показатели, определяющие качество выполнения соответствующей операции. По каждой операции показатели ранжируются на основе значений ко-

эфициентов значимости показателей таким образом, чтобы их сумма равнялась единице. Также на основе статистических данных определяются среднерыночные значения показателей, текущие и целевые значения для рассматриваемого комплекса недвижимости.

Полученные значения оценочных показателей переводятся в единую балльную шкалу, при переводе за 1 принималось худшее значение из представленных на рынке, за 10 – лучшее на рынке. В соответствии со значимостью выполнения той или иной операции для обеспечения качества выполнения всего процесса для каждой операции были определены весовые коэффициенты.

На основе результатов сравнительного анализа полученных индексов разрабатывается комплекс мероприятий, прогнозируются необходимые целевые значения показателей эффективности операций, достижение которых обеспечило бы прирост значения интегрального индекса качества процесса технического обслуживания и эксплуатации до уровня не ниже рыночного.

В качестве мероприятий можно рассматривать следующие:

1. Повышение квалификации работников и совершенствование мотивации обслуживающего персонала:

– проведение переобучения и повышения квалификации обслуживающего персонала;

– проведение перееаттестации и повышение квалификации управляющего персонала;

– разработка и внедрение системы поощрения на основе оценочных показателей.

2. Модернизация оборудования и инженерных систем:

– выявление проблемных и аварийных систем на основе осмотра;

– подготовка проектно-сметной документации и заключение договоров;

– замена инженерных систем, находящихся в аварийном или неудовлетворительном состоянии.

3. Закупка нового уборочного оборудования и техники:

– приобретение техники для внутренней уборки помещений здания;

– приобретение уборочного оборудования для внешней уборки прилегающей территории.

4. Передача производственных операций по уборке территории специализированной компании:

– проведение дополнительного анализа целесообразности передачи операций по аутсорсингу;

– отбор специализированных компаний для выполнения производственных операций;

– проведение тендера и заключение договора на оказание услуг.

5. Внедрение системы электронных закупок материалов, запчастей и оборудования:

– отбор торговых площадок;

– приобретение программного обеспечения для интеграции с электронными торговыми системами;

– проведение переобучения работников материально-технического обеспечения.

6. Автоматизация операций складского учета: поступления, хранения, распределения и реализации:

– отбор поставщика, внедрение программного комплекса для автоматизации складского хозяйства;

– проведение переобучения работников склада, снабжения и распределения, бухгалтеров.

7. Внедрение системы мониторинга технико-экономических показателей:

– регламентация операций проведения осмотра систем, снятия показателей приборов учета, проведения диагностических работ;

– автоматизация операций планирования, сбора и учета показателей.

Результатом реализации разработанных мероприятий должно стать общее повышение качества процесса эксплуатации недвижимости через решение следующих основных задач:

- общее сокращение временных, трудовых и стоимостных затрат на проведение осмотров, диагностику состояния и работоспособности конструктивных элементов здания, инженерных систем и оборудования;

- увеличение производительности труда работников за счет повышения их обеспеченности современным уборочным инвентарем и увеличения механизации выполнения отдельных работ;

- контроль потребления инструментов, средств и оборудования, используемых в операциях процесса эксплуатации объекта недвижимости на основе применения норм расхода для каждого вида работ: уборки, содержания, ремонта;

- оптимизация структуры затрат на материально-техническое обеспечение на основе применения логистических схем закупок и распределения, нормирования объемов складских запасов, сроков

хранения и распределения инструментов, средств и оборудования, используемых в эксплуатации объекта.

В целях оптимизации осуществления процесса предоставления коммунальных услуг возможны следующие направления:

1. Модернизация или установка дополнительных приборов учета коммунальных услуг. Основной целью реализации данного комплекса мероприятий является внедрение современной пообъектной системы учета как общих объемов расходов по электроснабжению, теплоснабжению, водоснабжению, так и по каждому помещению.

2. Внедрение и использование энергосберегающих технологий. Для реализации данного направления был сформирован комплекс мероприятий, включающий: ремонт помещений; утепление и дополнительную теплоизоляцию отдельных конструктивных элементов объекта недвижимости.

3. Разработка, внедрение и применение системы конкурсного отбора поставщиков для оказания услуг, что позволит снизить затраты и соответственно тарифы для арендаторов.

4. Обучение сотрудников компании. Поскольку оптимизация реализации процессов предоставления коммунальных услуг осуществляется на основе внедрения и использования инновационных технологий, инструментов и механизмов управления, то значительное внимание должно быть уделено обучению управляющего и обслуживающего персонала. Для этого с целью совершенствования навыков и повышения квалификации персонала должно осуществляться как разовое, так и периодическое обучение с целью:

– обслуживания внедренных технологий и централизованных систем учета потребления коммунальных услуг;

– применения логистических, маркетинговых и финансовых инструментов;

– оптимизации расчетов с арендаторами за реализуемые управляющей компанией коммунальные услуги.

Принятие, контроль и оценка эффективности управленческих решений должны осуществляться на основе комплексного анализа соответствующего прироста стоимости объекта недвижимости в результате осуществляемых мероприятий по оптимизации и улучшению соответствующих процессов системы управления.

3. Оценка стратегий развития объекта недвижимости

Разработка стратегии развития объекта недвижимости рассматривается как инструмент определения целей и приоритетов развития, на основании которых определяются приоритетные проекты, разрабатываются программы и ресурсное обеспечение.

В качестве целей разработки стратегии выделяют следующие:

- выработка общего понимания происходящих изменений в соответствующем сегменте рынка недвижимости;
- определение направлений развития сегмента рынка недвижимости в целом и конкретного объекта;
- выяснение в результате обмена информацией целей заинтересованных субъектов;
- взаимодействие субъектов, заинтересованных в развитии рассматриваемого объекта недвижимости в процессе принятия ими конкретных решений, позволяющих повысить целенаправленность и скоординированность их действий.

Таким образом, среди мотивов создания стратегии доминирует потребность в лучшей координации действий различных заинтересованных в развитии объекта недвижимости субъектов. При стратегическом управлении оперативные решения принимаются с учетом выбранной стратегии развития.

Следует обозначить основные элементы, используемые при формировании стратегии развития.

Современное состояние рынка недвижимости – описание рынка недвижимости в текущий момент времени в соответствии с потребностями заинтересованных лиц. Для этого осуществляется анализ преимуществ и недостатков как сегмента рынка недвижимости, так и конкретного объекта недвижимости.

Перспективное состояние и качество объекта недвижимости – описание объекта недвижимости в будущем (в долгосрочной перспективе) как результата стратегического управления его развитием.

Стратегия – система действий по достижению желаемого состояния объекта недвижимости и через него оптимальное удовлетворение всех заинтересованных лиц в долгосрочной перспективе. Стратегия учитывает имеющийся ресурсный потенциал и существующие предпосылки для его реализации.

В процессе разработки стратегии анализируется текущее состояние объекта недвижимости, определяется перспективный (желаемый) облик и формируется программа перехода из текущего состояния в желаемое, включающая стратегические планы и планы меро-

приятый. Стратегические планы и планы мероприятий должны гибко реагировать на меняющиеся условия и максимально учитывать интересы всех участников.

Алгоритм функционирования системы управления – принятия обоснованных управленческих воздействий, применения эффективных инструментов, реализации комплексных мероприятий по повышению эффективности – на различных стадиях жизненного цикла объекта недвижимости можно представить в следующем виде:

I. Цикл текущего использования и эксплуатации объекта недвижимости

1. Анализ доходов от текущего использования объекта недвижимости:
 - сравнительный анализ и прогнозирование показателей доходов от объекта и целевых рынков, сегментов: площадей, ставок, эксплуатационных, инженерных характеристик;
 - маркетинговый опрос арендаторов, заявок, пожеланий и требований, их обработка и анализ;
 - определение приоритетных направлений повышения эффективности использования объекта.
2. Оптимизация маркетинга и арендных ставок:
 - разработка комплекса мероприятий и инструментов по увеличению доходов от аренды;
 - формулирование показателей для анализа, учета, контроля. Оценка эффективности мероприятий;
 - реализация мероприятий: изменение ставок, совершенствование поиска, привлечения и удержания арендаторов, сокращение простаивающих площадей;
 - контроль эффективности мероприятий на основе сравнительного анализа фактических значений.
3. Совершенствование процесса технической эксплуатации и обслуживания:
 - структуризация и регламентация процесса: основных операций и оценочных показателей;
 - расчет и анализ индексов качества процессов на основе текущих и целевых показателей объекта недвижимости, значений рынка и конкурентов на рынке недвижимости;
 - разработка и внедрение комплекса мероприятий по реинжинирингу на основе анализа, учета и контроля оценочных показателей.
4. Оптимизация соотношения «цена–качество» коммунальных услуг:
 - разработка мероприятий по совершенствованию процесса оказания коммунальных услуг, анализ и оценка результативности процесса;

– реализация мероприятий на основе контроля сроков, объемов и величин затрат и доходов.

II. Цикл реконструкции и капитального ремонта объекта недвижимости

1. Анализ результатов текущего использования объекта. Подготовка реконструкции объекта:

– анализ результатов текущей эксплуатации, определение внутренних и внешних ограничений, разработка и анализ перспективных направлений улучшения потребительских характеристик объекта;

– оценка и анализ будущих доходов после капитального ремонта и реконструкции в целях улучшения качественных и потребительских характеристик объекта недвижимости;

– комплексная разработка и оценка мероприятий по реализации перспективных направлений на основе инвестиционного анализа, планирования доходов, расходов, показателей эффективности.

2. Реализация проекта реконструкции и капитального ремонта помещений, инженерных систем, инфраструктуры объекта недвижимости:

– разработка и внедрение программ комплексного обслуживания арендаторов: аренды помещений и парковок, финансового обслуживания, предоставления телекоммуникационных услуг, торговли, общественного питания и т. д.;

– проведение капитального ремонта и реконструкции арендного фонда, парковок, торговых и служебных помещений в установленные сроки и с минимальными затратами;

– модернизация, автоматизация и централизация контроля систем электро-, водо-, теплоснабжения, безопасности и прочих систем жизнеобеспечения объекта недвижимости;

– реконструкция инфраструктуры для информационных услуг;

– использование источников дополнительного инвестиционного финансирования, оптимизация и контроль затрат;

– переобучение, повышение квалификации и стимулирование персонала.

III. Цикл ликвидации объекта и капитальное строительство нового объекта недвижимости

1. Определение оптимального варианта ликвидации и нового строительства:

– анализ результатов деятельности и прогнозирование развития целевых сегментов, клиентской базы объекта и рынка в целом;

– разработка оптимального комплекса мероприятий ликвидации и строительства нового объекта.

2. Ликвидация объекта недвижимости:

– проведение изменений в функционировании объекта недвижимости и осуществлении основных процессов для проведения ликвидации;

– удержание клиентов и сохранение арендных отношений путем переселения и компенсации;

– согласование сроков, условий и получение разрешения на ликвидацию и новое строительство;

– предотвращение аварийных ситуаций в функционировании здания, систем и оборудования;

– минимизация кадровых ресурсов. Проведение программ обучения и переквалификации персонала;

– привлечение инвесторов. Оптимизация ресурсов для ликвидации.

3. Капитальное строительство нового объекта недвижимости:

– разработка, внедрение и контроль реализации механизмов управления проектом строительства;

– материально-техническое обеспечение, технический контроль, надзор выполнения работ.

Сравнительный анализ и сопоставление показателей изменения стоимости объекта недвижимости позволяет оценить необходимости и целесообразность:

1) **текущей эксплуатации** – целесообразно, если возможен большой прирост стоимости за счет повышения и сохранения конкурентоспособности объекта по сравнению с возможными альтернативами его реконструкции или ликвидации;

2) **реконструкции объекта** – целесообразно в случае, если прирост стоимости выше прироста при текущей эксплуатации или ликвидации и строительства нового объекта;

3) **ликвидации объекта и капитального строительства нового объекта недвижимости**. Решение принимается, когда стоимость и доход от использования нового объекта недвижимости выше, чем возможный прирост доходов от текущего использования или реконструкции физически и морально устаревшего объекта недвижимости.

ГЛАВА 7. ФИНАНСИРОВАНИЕ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

1. Использование собственных и заемных средств при финансировании недвижимости

Финансовые ресурсы – это денежные средства, имеющиеся в распоряжении субъекта управления. Они предназначены для компенсации затрат текущей деятельности, затрат по расширению производства, а также для выполнения финансовых обязательств и экономического стимулирования персонала. Денежные средства могут быть также направлены на содержание и развитие объектов непродувиженной сферы, потребление, накопление, в специальные фонды и т. д.

Финансовые ресурсы формируются за счет целого ряда источников. При этом на основе права собственности различают две большие группы источников, а именно собственные и заемные денежные средства. В теории и практической деятельности возможна их более детальная классификация, в соответствии с которой различают:

- собственные и приравненные к ним средства;
- ресурсы, мобилизуемые на финансовом рынке;
- денежные поступления, получаемые в порядке их перераспределения.

К *собственным источникам* относятся амортизационные отчисления, направляемые организациями на простое воспроизводство основных средств; средства, привлеченные в результате выпуска и продажи акций; отчисления от прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, и направляемые на прирост оборотного и основного капитала; суммы, выплаченные страховыми компаниями и учреждениями в виде возмещения ущерба от стихийных бедствий и прочих страховых случаев; средства, выделяемые вышестоящими организациями, финансово-промышленными группами на безвозвратной основе; благотворительные взносы и ряд других.

К *внешним или заемным источникам* финансирования относятся: ассигнования государственных и местных бюджетов; средства различных фондов поддержки предпринимательства, предоставляемые на безвозмездной основе; иностранные инвестиции в форме финансового пая или иного материального или нематериального участия в уставном капитале совместных предприятий; инвестиции в форме

прямых вложений международных организаций. Кроме этого в качестве иных других форм заемных средств можно рассматривать кредиты, предоставляемые государством и фондами поддержки предпринимательства на возвратной основе (в том числе на льготных условиях), кредиты банков, инвестиционных фондов и компаний.

Стоимость собственных и заемных средств различна, поэтому привлечение кредитных ресурсов расширяет возможности организации, способствует росту отдачи собственного капитала.

Для инвестирования в недвижимость используется ряд технологий или способов. Наиболее широкое распространение получили инвестирование посредством собственного или заемного капитала, ипотека, долговые обязательства, заемно-паевые фонды.

Финансирование объектов недвижимости через расчет покупателя и продавца при совершении сделки за счет только собственных средств покупателя осуществляется достаточно редко. Финансирование за счет только заемного капитала относится в большей степени к специальным видам финансирования (например, строительные кредиты, государственное финансирование), реализация которых требует особых технологий кредитования и страхования. Финансирование приобретения населением жилья при помощи только заемных средств также является редким явлением и требует дополнительного страхования или иного (дополнительного) обеспечения. Поэтому основная форма вложения средств в объекты недвижимости представляет собой смешанное финансирование.

В рыночных условиях банковский кредит является одним из основных источников заемных средств. Субъектами кредитных отношений в области банковского кредита применительно к сфере недвижимости являются все субъекты рынка недвижимости и непосредственно сами банки.

Выдача кредитов может осуществляться под различные виды обеспечения, основными из которых являются: залог имущества и имущественных прав; гарантии и поручительства третьих лиц; страхование кредитного риска; переуступка в пользу банка требований и счетов заемщика; предоставление «связанных» кредитов. Заемщик в качестве кредитного обеспечения может использовать одну или несколько форм обеспечения, которые закрепляются в соответствующем кредитном договоре. Обязательства по обеспечению кредита и его возврату оформляются одновременно с кредитным договором.

Получение банковского кредита – это достаточно сложная процедура, которая включает большое количество этапов, начиная от по-

дачи кредитной заявки до предоставления определенного количества справок в зависимости от целей получения кредита. Например, для получения кредита на строительство какого-либо объекта заемщику необходимо предоставить банку технико-экономическое обоснование кредита, включающее расчет показателей эффективности использования полученных средств, реальные сроки окупаемости, информацию о графике погашения кредита; копии контрактов или других документов, которые могут быть подтверждением цели кредита и возможности его погашения; бухгалтерские балансы; документы, подтверждающие стоимость объектов, выступающих в качестве залога; гарантии и поручительства в документальной форме.

Одним из наиболее распространенных видов обеспечения получаемых кредитов является залог, как защита банка от наступления рискованных событий утраты банковского капитала.

В общем смысле **залог** – это способ обеспечения обязательств, при котором кредитор приобретает право в случае их неисполнения должником получить удовлетворение за счет стоимости заложенного объекта преимущественно перед другими кредиторами. Долговое свидетельство о залоге недвижимости, составляемое залогодателем (должником), называется закладной.

Предметом залога может выступать существующее и не существующее в природе на момент заключения договора имущество, различные права и другие элементы, не запрещенные законом, основным признаком которых является «товарность».

Разновидностью банковского кредита, обеспеченного залогом в виде недвижимости, является ипотечный кредит.

Ипотека – это вид залога недвижимости, при котором закладываемое имущество не передается в руки кредитора, а остается у должника (залогодателя) в его владении и пользовании.

Данное определение характеризует тот факт, что залогодатель, отдавший недвижимость в залог, уже не может быть полным собственником в прямом смысле слова, так как не соблюдается полная «триада» собственности: владение, пользование, распоряжение. При ипотечном договоре имеются только два фактора, а именно «владение» и «пользование», т. е. без права «распоряжения».

Ипотека обеспечивает уплату залогодержателю основной суммы долга полностью либо части, уплату кредитору причитающихся ему процентов за пользование кредитом, а также обеспечивает уплату залогодержателю сумм, причитающихся ему в качестве возмещения

убытков и неустоек вследствие неисполнения, просрочки исполнения или иного ненадлежащего исполнения обеспеченного ипотекой обязательства; возмещения судебных издержек и иных расходов, вызванных обращением взыскания на заложенное имущество; возмещения расходов по реализации заложенного имущества.

Предметом ипотеки могут быть объекты недвижимости, права на которые зарегистрированы в установленном порядке, а также объекты недвижимости, непосредственно связанные с землей.

К самому рискованному виду инвестиций в недвижимость являются **опционы** на будущее увеличение стоимости имущества. Опцион (лат. *optio* – выбор, желание, усмотрение) – договор, по которому потенциальный покупатель или потенциальный продавец актива (товара, ценной бумаги, объекта недвижимости) получает право, но не обязательство, совершить покупку или продажу данного актива по заранее оговоренной цене в определенный договором момент в будущем или на протяжении определенного отрезка времени. При этом продавец опциона несет обязательство совершить ответную продажу или покупку актива в соответствии с условиями проданного опциона.

Исполнение опциона обычно происходит через определенное число лет. Общий срок действия опциона составляет пять лет, а срок исполнения 5–10 лет.

Если стоимость недвижимости не превысила цену исполнения опциона до истечения его срока, опцион считается ничего нестоящим, а если превышен, то он стоит какую-то долю роста стоимости недвижимости, определяемую условиями договора.

Стоимость опциона на недвижимость по номиналу в денежном выражении может быть реализована тремя способами:

1. Недвижимость может быть продана третьей стороне, а выручка делится между одним владельцем недвижимости и держателем опциона.

2. Владелец собственности может уладить вопрос с владельцем опциона путем возмещения денежных средств, которые были обеспечены доходами собственности. Это осуществляется на основе экспертизы величины полученных доходов.

3. Здание может быть рефинансировано для получения денежных средств, предназначенных для выплаты держателю опциона. Этот метод также зависит от мнения экспертов.

Два последних метода используют тогда, когда опцион составляет больше половины роста стоимости сверх цены его исполнения.

Опционы обычно не обеспечивают своим держателям никаких денежных средств до завершения сделки. Опционы на недвижимость в большей степени неликвидны, чем другие формы инвестиций в недвижимость. Это объясняется следующими факторами:

- опционы покупаются и продаются частным образом;
- держатели опционов на недвижимость ограничены в контроле над операциями с опционами;
- большинство опционов связано с другими формами функционирования недвижимости (с заемным капиталом).

Опцион самая рискованная форма инвестиций, так как доход по нему зависит от роста стоимости на недвижимость. Если этот рост незначителен или происходит очень медленно, опцион может потерять всякий смысл и будет нулевым. Высокий рост стоимости может дать высокие доходы на инвестируемый капитал. То есть изменчивость дохода по опциону очень высока.

Опционы в целом пассивные инструменты. Держатель опциона имеет очень низкий контроль над уровнем принятия решений по ним. Иногда держатель опциона имеет право утверждения решений, касающихся крупных капитальных улучшений или финансирования, основанного на предположении, что оно повлияет на будущую стоимость недвижимости.

Гибридная задолженность как инструмент финансирования недвижимости представляет собой совмещение ссуды по закладной и опциона.

Обычно инвестор обеспечивает владельцу недвижимости финансирование закладной по более предпочтительной схеме, чем доступная и получает опцион на повышение стоимости недвижимости в будущем.

Первая закладная, обеспеченная инвестором гибридной задолженностью, как правило, дает владельцу больше денежных средств, чем обычная или имеет более низкие процентные ставки. С точки зрения владельца собственности имеют место две причины, по которым он отдает предпочтение гибридной задолженности:

1. Эмиссия гибридной задолженности является хорошим заменителем продажи недвижимости. После уплаты налогов поступления от ее продажи могут быть фактически выше, чем выручка от продажи свободной от залога недвижимости, если владелец имеет относительно низкую базу налогообложения недвижимости. Когда база налогообложения низка, продажа влечет за собой налоговые отчисления, а финансирование базой для налогообложения не является.

2. Гибридная задолженность может быть более привлекательна, чем обычное финансирование по закладной в тех случаях, когда у заемщика не хватает собственного капитала. Используя гибридную задолженность, владелец недвижимости может сохранить часть будущего роста стоимости недвижимости, которая теряется при продаже свободной от залога недвижимости.

Эти преимущества обычно превышают недостатки, связанные с высокой степенью рискованности операций и сложностями в управлении будущим финансированием недвижимости по схеме гибридной задолженности.

Контроль инвестора гибридной задолженности над операциями с недвижимостью выше, чем у инвестора прямой закладной, но не ниже, чем у владельца незаложенной недвижимости.

2. Критерии принятия решений о финансировании недвижимости

Финансирование недвижимости является одной из основных функций в системе инвестирования в сфере недвижимости.

Термины «инвестирование» и «финансирование» часто употребляются как синонимы.

В общем понимании под инвестированием понимается вложение денежных средств и других капиталов в реализацию различных проектов с целью извлечения прибыли.

Недвижимость является одним из наиболее важных объектов для инвестирования. Доход от прямых инвестиций в объекты недвижимости и ценные бумаги, обеспеченные недвижимостью, при эффективном управлении могут превышать проценты на заемный капитал и доход по другим видам ценных бумаг. При этом их покупка как средства обеспечения обязательства весьма привлекательна для инвесторов. Это связано с тем, что объекты недвижимости являются реальным активом и обладают большей надежностью, поскольку они более прозрачны как для оценки рисков, так и расчетов доходности.

Субъектами инвестиционной деятельности в сфере недвижимости являются все участники реализации инвестиционных проектов: инвесторы, застройщики, исполнители работ, пользователи объектов недвижимости, поставщики, банковские, страховые и посреднические организации, а также различные фонды и др.

В Республике Беларусь преобладают реальные инвестиции, т. е. инвестиции, осуществляемые в реальные активы. Тогда как в странах

с развитой рыночной экономикой большую роль играют финансовые инвестиции, связанные с приобретением, формированием портфеля ценных бумаг и их реализацией, покупкой и реализацией финансовых обязательств, а также с выпуском и реализацией ценных бумаг, в том числе приобретения прав на недвижимость.

Финансовое инвестирование в жилищные ценные бумаги, обеспеченные объектами недвижимости или ипотечными кредитами (закладными), является опосредованным инвестированием и чаще всего дополняет реальные инвестиции.

К инвестициям в нематериальные активы относятся вложения на приобретение имущественных прав и прав владением земельными участками, лесными массивами и другими аналогичными объектами недвижимости, рассматриваемыми в качестве нематериальных активов.

В зависимости от направлений вложения инвестиций и целей их реализации инвестиционные проекты в сфере недвижимости классифицируются на жилищные, производственные, коммерческие, финансовые, экологические и др.

Инвестирование недвижимости – это приобретение конкретного объекта недвижимости или жилищных инвестиционных инструментов в целях получения прибыли. Инвестиции в недвижимость по виду активов, в которые они вкладываются, подразделяются на реальные (капиталообразующие), финансовые и инвестиции в нематериальные активы. Они могут осуществляться путем прямого приобретения объекта недвижимости либо приобретения прав на него с целью последующего развития или путем покупки с целью их эксплуатации и получения дохода.

Любой объект недвижимости в рыночной системе с развитой экономикой и сформированным рынком – это не только стабильный актив, но и актив, который способен приносить регулярный доход. Поэтому в практической деятельности существует мнение, согласно которому приобретение жилья в личную собственность рассматривается как инвестиционное вложение капитала в недвижимость, приносящее стабильный и регулярный доход. Это мнение подтверждает тот факт, что в странах с устоявшейся рыночной экономикой любой объект недвижимости дает прирост стоимости капитала во времени и приносит доход ее владельцу. Таким образом, конкретный объект недвижимости является инвестиционным инструментом, аналогичным акциям, облигациям и другим ценным бумагам.

Различные типы недвижимости обладают своими специфическими особенностями, как с точки зрения особенностей работы на

том или ином сегменте рынка, так и с точки зрения специфики инвестиций в тот или иной тип недвижимости. Опыт стран с развитым рынком недвижимости показывает, что на рынке жилой недвижимости функционируют, как правило, небольшие по численности фирмы с ограниченным локальным рынком. Основа их деятельности – знание специфики местного рынка и потенциальной клиентуры.

На рынке коммерческой недвижимости преобладают крупные предприятия, регулирующие даже национальные масштабы. Их главное преимущество – высокий профессиональный уровень и владение макроэкономической ситуацией. В отличие от фирм, работающих на рынке жилой недвижимости, эти фирмы выполняют целый ряд функций, начиная от посредничества при покупке/продаже до управления недвижимостью.

Различные типы недвижимости существенно различаются между собой и как объект инвестирования. Эти различия можно представить в виде табл. 2.

Приведенные характеристики жилой и коммерческой недвижимости относятся в первую очередь к рыночной недвижимости в условиях стабильного экономического развития. Такие признаки жилой недвижимости как высокая ликвидность и меньшая зависимость от спада или подъема в региональной экономике делают инвестиции в этот тип недвижимости более привлекательным с точки зрения инвесторов, стремящихся к минимизации риска. Как правило, в качестве таких инвесторов выступают физические лица.

Таблица 2

**Сравнительная характеристика жилой
и коммерческой недвижимости**

Характеристика	Жилая недвижимость	Коммерческая недвижимость
1. Соотношение «размер кредита – стоимость»	Высокое	Низкое
2. Ликвидность	Относительно высокая	Относительно низкая
3. Зависимость от состояния региональной экономики	Низкая	Высокая
4. Риск	Низкий	Высокий
5. Возможность привлечения дополнительных средств	Высокая	Относительно низкая

Приведенные характеристики жилой и коммерческой недвижимости относятся в первую очередь к рыночной недвижимости в усло-

виях стабильного экономического развития. Такие признаки жилой недвижимости как высокая ликвидность и меньшая зависимость от спада или подъема в региональной экономике делают инвестиции в этот тип недвижимости более привлекательным и с точки зрения инвесторов, стремящихся к минимизации риска. Как правило, в качестве таких инвесторов выступают физические лица.

Для институциональных инвесторов, профессионально изучающих возможные варианты инвестирования и стремящихся к максимизации доходов, наиболее привлекательным объектом инвестирования является коммерческая недвижимость. При этом анализ потенциального спроса, его структуры становится важнейшим фактором, определяющим рентабельность инвестиций на рынке недвижимости.

Портфель недвижимости – это набор инвестиционных активов (инструментов) в виде недвижимых и материальных объектов, обладающих различным уровнем ликвидности, созданный для достижения определенной ставки доходности при стабильном уровне риска.

Эффективным признается тот портфель, который обеспечивает наивысшую доходность для заданного (допустимого) уровня риска или имеет наименьший (приемлемый) риск при заданной ставке доходности. Эффективность портфеля определяется двумя критериями:

- 1) риск портфеля соответствует установленной ставке доходности;
- 2) ставка доходности соответствует установленному уровню риска.

Управление портфелем недвижимости – это в определенной мере искусство распоряжения набором разных типов недвижимости с диверсификацией по местоположению объектов и типу в соответствии с анализом экономического потенциала региона, а также в соответствии с финансовой структурой инвестированного капитала.

Управление любым портфелем – недвижимости или ценных бумаг – осуществляется, прежде всего, с целью обеспечения максимального дохода и с целью минимизации различных рисков, связанных с процессами приобретения, создания, реконструкции, эксплуатации, обслуживания, реализации и замещения объектов портфеля. Таким образом, главной целью управления портфелем недвижимости можно назвать получение оптимального дохода в условиях существующего фондового рынка и рынка недвижимости.

По отношению к объектам портфеля недвижимости инвестор может сформулировать частные цели, которые будут исходить из того, каких результатов хочет достичь инвестор. В качестве частных целей можно рассматривать следующие:

- получение устойчивого потока доходов за счет приобретения объектов и сдачи их в аренду;
- получение дохода за счет приобретения объектов недвижимости и организации на их базе бизнеса, т. е. вида деятельности, приносящего доход;
- получение дохода за счет приобретения объекта, его улучшения и последующей продажи или сдачи в аренду;
- защиту капитала от инфляции за счет инвестиций в объекты недвижимости;
- получение льгот по налогам и др.

При формировании портфеля недвижимости существует достаточно большое количество факторов, которые имеют непосредственное влияние на достижение как главной, так и частных целей. Промежуточным звеном между целями и факторами является стратегия и тактика, которые выбирает инвестор, и от содержания которых зависит, будут ли достигнуты цели, в течение какого периода, уровень риска и ставка доходности.

Главной особенностью реализации стратегии является качественная последовательность действий и состояний, которые используются для достижения целей инвестора. Исходя из этого разработку и реализацию стратегии управления портфелем недвижимости целесообразно согласно международной практике представить в *три основных этапа*.

На первом этапе формирования стратегии управления портфелем недвижимости определяются цели формирования портфеля; приемлемый уровень доходности; соотношение ставки доходности уровня риска; допустимый уровень контроля; ликвидность портфеля.

Все эти показатели ориентируются на стабильность доходов инвестора, наличие собственного капитала, отношения к риску, сформулированных частных целей.

Второй этап разработки стратегии предусматривает:

- установление приемлемого (минимального) уровня риска;
- составление диверсифицированного портфеля;
- проверку полученного портфеля на эффективность.

Третьим этапом становится непосредственное управление портфелем недвижимости.

Третий этап стратегии управления портфелем недвижимости направлен на стабилизацию уровня риска и максимизацию доходности портфеля в соответствии с постоянно изменяющимися условиями внешней среды, а также наличием и состоянием имеющихся активов.

В качестве инвестиционных инструментов в практике управления недвижимостью рассматривают: использование заемного и собственного капитала, ипотеку, опционы, гибридную задолженность, права преимущественной аренды. Инвестиционные инструменты могут группироваться для создания портфеля недвижимости, который будет обладать лучшей динамикой показателей по сравнению с показателями отдельных инструментов, ценных бумаг и объектов недвижимости.

Все действия стратегии управления портфелем недвижимости направлены на изменение уровня риска и ставки доходности посредством включения тех или иных активов, приобретаемых на основе различных инструментов инвестирования. Используя различные объекты недвижимости по типу и местоположению, исходя из анализа экономического потенциала региона, изменения финансовой структуры инвестируемого капитала можно достичь снижения уровня риска всего портфеля либо повысить его доходность.

Изменение важных для инвестора показателей уровня риска и ставки доходности осуществляется посредством выполнения корректирующих тактических действий, содержание которых определяется исходя из мониторинга имеющихся инвестиционных активов, экономических и финансовых факторов, определяющих эффективность активов.

В зависимости от разработанной стратегии могут быть сформированы различные типы портфелей недвижимости, ориентированные либо на рост их стоимости, либо на получение дохода.

Портфель недвижимости, ориентированный на рост – это совокупность активов, которая формируется с расчетом на долгосрочное либо краткосрочное повышение стоимости входящих в него активов.

Портфель недвижимости, ориентированный на доход – это портфель, активы которого подобраны таким образом, чтобы обеспечивать получение текущих потоков доходов в виде дивидендов, процентов или арендной платы.

Для достижения целей инвестирования в портфель могут входить как более рискованные активы, вероятность повышения доходности которых будет больше, так и менее рискованные, обеспечивающие стабильный доход.

Сложнее, если портфель недвижимости ориентирован на рост стоимости активов в долгосрочном периоде. Главной финансовой целью в управлении таким портфелем является поддержание высокой стоимости активов в долгосрочном периоде. Реализация данной цели требует разработки промежуточных ориентиров и установления контрольных показателей, соответствующих долгосрочным целям развития.

3. Риски при финансировании недвижимости

Инвестирование в отдельные активы, например, банковские депозиты, облигации, акции, в недвижимость обеспечивает характерное для каждого актива определенное соотношение уровня риска и ставки доходности. Как правило, относительно меньший риск сопровождает активы в форме банковских депозитов, что связано с относительно низкой ставкой доходности инвестированного капитала.

Высокая доходность активов является платой за высокий риск. Данную зависимость можно нивелировать, используя принципы портфельного инвестирования, т. е. вкладывая средства в активы с различным сочетанием доходности и рискованности.

Сущность формирования портфеля недвижимости, как и любого инвестиционного портфеля, заключается в том, что капитал должен быть распределен между отдельными активами так, чтобы это позволило достичь максимизации ставки доходности при стабилизации уровня риска.

В условиях неопределенности будущего (риска) на рынке капитала и рынке недвижимости примером простейшего портфеля недвижимости может быть распределение капитала между разными типами доходной недвижимости, между объектами недвижимости, имеющими разное местоположение или различную финансовую структуру привлечения капитала.

При формировании портфеля недвижимости инвесторы ориентируются на три принципа:

- с целью управления ставкой доходности и уровнем риска необходимо осуществлять диверсификацию портфеля активов;
- доходность активов портфеля должна быть в противофазе;
- необходимо изменять структуру активов портфеля в зависимости от изменения ситуации на финансовом рынке.

Риски, характерные для различных типов недвижимости и различных регионов, называются несистематическими рисками (управляемыми), если они поддаются диверсификации за счет формирования портфеля недвижимости.

Если имеется возможность распределить и перераспределить риск по объемам, времени и пространству, то такой риск следует признать диверсифицируемым (внутренним, формирующимся под действием факторов, полностью зависящих от деятельности самого субъекта управления). Если такой возможности нет, то такой риск называют недиверсифицируемым (внешним, вызванным общими для всех хозяйствующих субъектов причинами).

Систематические (неуправляемые) риски определяются на рынке недвижимости такими факторами, как низкая ликвидность актива, нестабильность налогового законодательства, изменения в уровне конкуренции на рынке недвижимости и рынке капитала, длительность делового цикла на рынке недвижимости, демографическая тенденция в стране в целом и по регионам, тенденция занятости работоспособного населения, инфляция и риск изменения процентных ставок на рынке капитала. Систематический риск не поддается диверсификации и отражает связь уровня риска инвестиций в недвижимость со среднерыночными показателями.

Еще один вид риска, имеющий место в управлении портфелем недвижимости – это случайные риски, возникающие как результат некачественного управления объектами недвижимости.

Задача инвестора портфеля – это воздействие на управляемые (несистематические) риски.

Практика формирования портфеля недвижимости показывает, что для снижения уровня управляемого риска необходимо, чтобы число активов портфеля было бы не меньше 8, но не больше 20. Это количество активов позволяет диверсифицировать, то есть распределять управляемый риск. Если число активов портфеля меньше 8, диверсификация управляемого риска не достигается, если больше 20 – возникают сложности в качестве управления портфелем недвижимости.

Реализация диверсификации активов в процессе формирования портфеля позволяет свести уровень управляемого риска к минимуму. Применительно к портфелю доходной недвижимости она достигается за счет местоположения недвижимости, типа недвижимости, трансформации финансовой структуры инвестированного капитала в активы портфеля.

При формировании портфеля недвижимости недостаточно простой диверсификации местоположения различных типов доходной недвижимости. Практика формирования портфелей этого вида активов показала, что дополнительно необходимо проведение анализа экономического потенциала регионов по двум направлениям:

- на основе сложившегося уровня занятости населения;
- на основе специализации региона.

Диверсификация за счет различной финансовой структуры предполагает использование различных инструментов инвестирования, начиная от безрискового инструмента права преимущественной аренды и до высокорискового – опционов на недвижимость.

Основная цель группировки различных инвестиционных инструментов – создание портфеля недвижимости, который будет обладать лучшей динамикой показателей по сравнению с показателями отдельных ценных бумаг или отдельных видов недвижимости. Выбор инвестиционных инструментов для включения в портфель с целью достижения желаемых результатов производится при помощи анализа приемлемого уровня риска, ставки доходности, уровня контроля и ликвидности.

Вторым принципом, на который ориентируется инвестор при формировании наиболее оптимального портфеля недвижимости, в котором обеспечивается стабилизация уровня риска, является противофазное изменение доходности активов, входящих в данный портфель.

Данный принцип означает, что чем ниже коэффициент корреляции ставок доходности двух активов, тем ниже уровень риска портфеля. Положительная корреляция означает, что повышение ставок доходности по одному активу неизбежно вызывает возрастание ставок доходности по другим активам. Отрицательная корреляция доходности активов в портфеле (доходность в противофазе) характеризует, что доходность активов изменяется в противоположном направлении.

Если портфель состоит из активов (типов недвижимости), доходность которых находится в положительной корреляции, то уровень риска портфеля возрастает, поскольку при изменении ситуации на рынке недвижимости или на рынке капитала доходность такого портфеля снизится в большей степени, чем доходность отдельных активов.

Чем ближе коэффициент корреляции ставок доходности активов к нулю, тем ниже уровень риска портфеля в целом и тем меньше взаимосвязь между ставками доходности двух активов.

Также для снижения уровня риска портфеля недвижимости необходимо изменение структуры активов портфеля в зависимости от изменения ситуации на финансовом рынке.

С учетом прогнозируемых изменений ситуации необходимо своевременно (т. е. до того, как данные изменения станут очевидными для большинства инвесторов) менять структуру портфеля, заменяя активы, уровень риска по которым возрастает без соответствующего прироста ставки доходности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Авдеев, В. Уплата земельного налога / В. Авдеев // Аудит и налогообложение. – 2013. – № 5. – С. 17–23.
2. Азоев, Г. Л. Формирование персональных продуктовых пакетов на рынке офисной недвижимости / Г. Л. Азоев, В. Старостин // Маркетинг. – 2013. – № 2. – С. 67–76.
3. Амиров, С. Методологические основы системы управления городским рынком недвижимости / С. Амиров, А. Магомедов, В. Мелехин // Экономика стр-ва. – 2005. – № 3. – С. 2–11.
4. Асаул, А. Н. Экономика недвижимости / А. Н. Асаул. – СПб. : Питер, 2004. – 512 с.
5. Горемыкин, В. А. Экономика недвижимости : учебник / В. А. Горемыкин. – М. : ТК Велби ; Изд-во Проспект, 2006.
6. Гражданский кодекс Республики Беларусь.
7. Булавко, В. Г. Мониторинг инновационных показателей рынка недвижимости / В. Г. Булавко // Наука и инновации. – 2013. – № 2. – С. 35–37.
8. Валдайцев, С. В. Оценка бизнеса : учебник / С. В. Валдайцев. – М. : ТК Велби ; Изд-во Проспект, 2006.
9. Даник, Д. Е. Анализ рынка жилой недвижимости в Республике Беларусь: проблемы и пути решения / Д. Е. Даник // Новая экономика. – 2013. – № 1. – С. 274–276.
10. Иванов, В. В. Модель системы эффективного управления недвижимостью / В. В. Иванов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – № 5. – С. 43–66.
11. Ивашкова, Н. И. Маркетинговые исследования на рынке офисной недвижимости / Н. И. Ивашкова // Маркетинг и маркетинговые исслед. – 2008. – № 6. – С. 504–515.
12. Козлова, О. Инвестиции в недвижимость в условиях рыночной экономики / О. Козлова // Маркетинг. – 2006. – № 6. – С. 104–113.
13. Ляшенко, В. В. Идентификация и классификация рисков инвестирования в недвижимость / В. В. Ляшенко // Вести ин-та соврем. знаний. – 2007. – № 4. – С. 90–93.
14. Мыцких, Н. П. Оценка бизнеса и недвижимости : курс лекций / Н. П. Мыцких. – Минск : Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2009. – 68 с.
15. Разгулин, А. Оценка эффективности инвестиционных проектов в сфере недвижимости / А. Разгулин // Проблемы теории и практики упр. – 2010. – № 9. – С. 74–78.

16. Родионова, Н. В. Предпринимательская деятельность на рынке недвижимости / Н. В. Родионова // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – № 3. – С. 432–441.
17. Лапицкая, Л. М. Рынок недвижимости : пособие по одному курсу для студентов экон. специальностей днев. и заоч. форм обучения / Л. М. Лапицкая. – Гомель : ГГТУ им. П. О. Сухого, 2008. – 52 с.
18. Синяк, Н. Г. Экономика, оценка и управление недвижимостью / Н. Г. Синяк. – Минск : БГТУ, 2008. – 194 с.
19. Управление коммерческой недвижимостью : учебник / М. Л. Разу. – М. : КНОРУС, 2009. – 248 с.
20. Устюшенко, Н. А. Рынок недвижимости: этапы развития и настоящее / Н. А. Устюшенко // Экономика. Финансы. Управление. – 2012. – № 2. – С. 29–40.
21. Фридман, Дж. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости / Дж. Фридман, Н. Ордуэй. – М. : Дело ЛТД, 2001. – 312 с.
22. Черкашов, М. Девелопмент как вид профессиональной деятельности: проблемы и перспективы / М. Черкашов // Проблемы теории и практики упр. – 2010. – № 12. – С. 105–111.

Учебное электронное издание комбинированного распространения

Учебное издание

Лапицкая Лариса Михайловна
Голуб Марина Владимировна

МЕНЕДЖМЕНТ НЕДВИЖИМОСТИ

Пособие

Электронный аналог печатного издания

Редактор *Н. В. Гладкова*
Компьютерная верстка *Е. Б. Яцук*

Подписано в печать 01.06.15.

Формат 60x84/16. Бумага офсетная. Гарнитура «Таймс».

Ризография. Усл. печ. л. 5,11. Уч.-изд. л. 5,44.

Изд. № 1.

<http://www.gstu.by>

Издатель и полиграфическое исполнение:

Издательский центр

Учреждения образования «Гомельский государственный
технический университет имени П. О. Сухого».

Свидетельство о гос. регистрации в качестве издателя
печатных изданий за №1/273 от 04.04.2014 г.

246746, г. Гомель, пр. Октября, 48