

Страхование в области недвижимости.

Страхование — система мероприятий по созданию денежного (страхового) фонда за счет взносов его участников, из средств которого возмещается ущерб, причиненный дольщикам стихийными бедствиями; несчастными случаями; нарушением действующего законодательства, допущенным при оформлении регистрации сделки с объектами недвижимости; непреднамеренными ошибками риелторов, оценщиков и других профессионалов рынка недвижимости; подрядчиком, третьим лицом, застройщиком. Страхование — один из важнейших элементов рыночных отношений, относящихся к финансовой сфере, связанной с выполнением особых функций в экономике.

Правила страхования — условия страхования, определяющие права и обязанности сторон по договору страхования, объект страхования, перечень страховых случаев и исключений, при которых страховщик освобождается от ответственности. Правила страхования обычно излагаются в страховом полисе или составляют его неотъемлемую часть. Они входят в пакет документов, необходимых для лицензирования страховой деятельности.

Страховщик — страховая компания, принимающая на себя риск за определенную в договоре плату. Страхователь — физическое или юридическое лицо, передающее риск по договору страховщику. Страховая стоимость — действительная, фактическая стоимость объекта страхования. Страховая сумма — объявляемая при заключении договора сумма, на которую страхователь страхует свой интерес (в имущественном страховании она не должна превышать страховой стоимости объекта страхования).

Страховое возмещение — сумма, выплачиваемая страховщиком страхователю в возмещение убытков, вызванных наступлением страхового случая, предусмотренного договором страхования. Страховой риск — вероятное событие или совокупность событий, на случай наступления которых проводится страхование.

Добровольное страхование строений и квартир проводится на случай их уничтожения и повреждения в результате стихийных бедствий (наводнения, смерча, ливня, оползня, паводка, необычного для данной местности землетрясения) и других несчастных случаев (пожара, взрыва, аварии отопительной системы, водопроводной и канализационных сетей, в том числе при их повреждении вследствие низких температур, наезда транспортных средств, падения деревьев и летательных аппаратов, похищения отдельных элементов строения (квартиры) и повреждения или уничтожения их в результате противоправных действий третьих лиц и др.).

Отношение к страхованию в нашей стране пока неоднозначное, многие еще не понимают эффективности этого инструмента. Впрочем, положительная динамика в последние несколько лет все же обозначилась. Этому способствовали и природные катаклизмы, и законодательные инициативы государства в сфере страхования.

К наиболее часто страхуемым объектам, принадлежащим юридическим лицам, относятся офисные помещения, производственные помещения и склады, к которым применяются общие подходы к страхованию. Поскольку они подвергаются разным рискам и размеры возможных потерь у них разные, в правилах страхования есть различия.

Страхование прав собственности на объект недвижимости от потерь в результате нарушений законодательства, допущенных при оформлении и регистрации сделки, называется титульным страхованием. Оно призвано защищать интересы добросовестного приобретателя от возможных претензий со стороны третьих лиц.

Смысл страхования титула заключается в том, что страховая компания, предварительно изучив правовую историю объекта, принимает на себя финансовую ответственность за законность приобретенного права собственности.

Титульное страхование подразумевает выплату возмещения только в случае потери права собственности, но не возникновения каких-либо

обременений. Страховой случай по утрате прав собственности признается таковым, если вынесено решение суда первой инстанции.

В ближайшее время можно ожидать начала земельной ипотеки, которая тоже не обойдется без титульного страхования, увеличится количество договоров титульного страхования по земельным участкам. Начнется комплексное страхование прав собственности: на землю и строения.

Можно отдельно застраховать расходы, связанные с ведением судебного дела; потерю средств, вложенных в покупку объектов недвижимости, и даже дополнительные затраты на приобретение аналогичного жилья при существенном увеличении его рыночной стоимости.

С повышенным риском в сфере жилой недвижимости связаны сделки с расселяемыми коммунальными квартирами; квартирами, имеющими дефекты; по доверенностям; с переходом права по наследству; квартирами, имеющими более двух переходов прав собственности; квартирами, в которых право собственности возникло на основании решения суда; а также договоры мены.

На рынке коммерческой недвижимости риск присутствует более чем в 50% сделок. В значительной степени риск связан с нарушением прав акционеров и антимонопольного законодательства.

В сделках с загородной недвижимостью риски невелики — не более 5% сделок.

По мере развития рынка процент опасных сделок будет расти из-за усложнения юридической истории прав собственности на объекты недвижимости.

Страхование дольщиков развивается двумя путями: как обязательное условие при банковском ипотечном кредитовании и как добровольное, рассчитанное на разумную предусмотрительность и потребительское самосознание дольщиков.

Примерно 50% участников рынка долевого строительства имеют те или иные проблемы. Это не только банкротство застройщика, но и «двойные»

продажи квартир, а также срыв сроков строительства. Договоры страхования заключаются параллельно с началом продаж и отслеживаются до завершения строительства, срок действия договоров — 1,5–2 года.

Согласно договору, если дольщику не передана в оговоренный срок квартира, а строительная компания не вернула вложенные деньги, он может обращаться к страховщику за получением выплаты. Страховая компания несет ответственность в размере суммы по договору долевого участия. Получив страховую выплату, дольщик отказывается от прав на возможное получение квартиры и передает их страховой компании.

Страхование профессиональной ответственности заказчика от последствий непреднамеренных ошибок оценщика (профессиональной ответственности) установлено законодательно. Человеческий фактор в бизнесе не отменить. А раз людям свойственно ошибаться, то «право на ошибку» должно быть застраховано. Объектом страхования по договору обязательного страхования ответственности оценщика при осуществлении оценочной деятельности (далее — договор обязательного страхования ответственности) являются имущественные интересы, связанные с риском ответственности оценщика (страхователя) по обязательствам, возникающим вследствие причинения ущерба заказчику, заключившему договор на проведение оценки, и/или третьим лицам.

Страховым случаем по договору обязательного страхования ответственности является установленный вступившим в законную силу решением арбитражного суда или признанный страховщиком факт причинения ущерба действиями (бездействием) оценщика в результате нарушения требований федеральных стандартов оценки, стандартов и правил оценочной деятельности, установленных саморегулируемой организацией оценщиков, членом которой являлся оценщик на момент причинения ущерба.

В случае наступления страхового случая страховщик производит страховую выплату в размере причиненного заказчику и/или третьему лицу реального ущерба, установленного вступившим в законную силу решением

арбитражного суда, но не более чем в размере страховой суммы по договору обязательного страхования ответственности.

Договор обязательного страхования ответственности заключается на срок не менее одного года с условием возмещения ущерба, причиненного в период действия договора, в течение срока исковой давности, установленного законодательством Российской Федерации.

Страхование профессиональной ответственности риелторов в России является обязательным условием сертификации риелторских фирм и одним из стандартов риелторского сообщества. Страховщики принимают на себя обязанность возместить ущерб за причинение вреда заказчику риелторских услуг в случае, если его «вещные права были нарушены в результате непреднамеренных ошибок, небрежности или упущений при осуществлении риелторской деятельности». Страхование профессиональной ответственности риелторов представляет собой механизм компенсации расходов, понесенных риелтором вследствие претензий клиентов по возмещению ущерба, наступившего в результате непреднамеренной ошибки, небрежности или упущения, допущенного фирмой или ее работником. Опасными для клиента могут стать неправильное оформление сделки, мошенничество или упущения, вызванные, к примеру, несовершенством законодательства.

В последнее время становится популярной предстраховая экспертиза для определения степени риска при приобретении объектов недвижимости. Суммы сделок по коммерческим объектам недвижимости превышают суммы сделок по жилым объектам.

При страховании банковских ипотечных кредитов под покупку построенного жилья страхователем выступает заемщик кредита, выгодоприобретателем (лицом, в чью пользу осуществляется страхование) — банк-кредитор. Для получения ипотечного кредита необходимо застраховать объект недвижимости от риска утраты или повреждения. Размер страховой суммы ограничен размером требования о возврате суммы основного долга.

В развитой рыночной экономике страхование строительно-монтажных рисков (СМР) не является обязательным, но без него компания не может участвовать в подрядных торгах и не имеет права заключать строительные контракты. У нас этот вид страхования сугубо добровольный, однако на первичном рынке недвижимости он широко распространен. В целом по России в 2010 г. объем начисленной премии по страхованию СМР составил 19,1 млрд руб., превысив показатели докризисного года. Рост рынка страхования СМР определяется увеличением объемов финансирования из государственного бюджета, так как наличие договора страхования является условием исполнения государственного контракта на строительство.

Страхование строительно-монтажных работ представляет собой механизм компенсации ущерба, возникающего при гибели или выполнении строящегося (реконструируемого) объекта, при осуществлении строительно-монтажных работ, вследствие случайных и непредвиденных событий.

Страхованию подлежат объекты, на которых ведется строительство, временные здания и сооружения, строительная техника и стройматериалы, а также ответственность заказчика (подрядчика) за нанесение вреда жизни, здоровью и имуществу третьих лиц. Страхуется ответственность подрядчиков перед третьими лицами. Производится страхование послепусковых гарантийных обязательств, призванное сделать расходы подрядчика на исполнение этих обязательств заранее определенными и пригодными для включения в контрактную стоимость в виде затрат на страхование.

Страхование послепусковых гарантийных обязательств является завершающим элементом комплексной страховой защиты строительно-монтажных работ. Оно обеспечивает возмещение непредвиденных расходов подрядчика, обусловленных его гарантийными обязательствами перед заказчиком, связанных с ремонтом, заменой, восстановлением построенного объекта в результате его повреждения или гибели.

Страховым случаем признается свершившееся событие, с наступлением которого возникает обязанность страхователя возместить ущерб, причиненный имущественным интересам заказчика вследствие небрежности, ошибки или упущения при осуществлении строительной деятельности.

С развитием саморегулирования в инвестиционно-строительной сфере сформировался рынок страхования ответственности саморегулируемых организаций.

По условиям страхования гражданской и профессиональной ответственности проектировщика страховая компания обеспечивает возмещение ущерба, нанесенного подрядчику или заказчику в период строительства или эксплуатации объекта в результате ошибок, допущенных в проекте строительства.

В заключение отметим, что в странах с развитой рыночной экономикой страховые компании не только принимают взносы, но и распоряжаются ими как инвесторы нового строительства. В нашей стране страховые компании не имеют права вести подобную деятельность на законных основаниях.

Налогообложение в области недвижимости.

Порядок исчисления и уплаты земельного налога устанавливается главой 31 «Земельный налог» Налогового кодекса Российской Федерации.

Налогоплательщиками земельного налога являются организации и физические лица, обладающие земельными участками на праве собственности, праве постоянного (бессрочного) пользования или праве пожизненного наследуемого владения.

Объектом налогообложения признаются земельные участки, расположенные в пределах муниципального образования (городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга), на территории которого введен налог на землю.

Налоговая база земельного налога определяется как кадастровая стоимость земельных участков по состоянию на 1 января года, являющегося налоговым периодом. Налогоплательщики — организации и налогоплательщики — физические лица, являющиеся индивидуальными предпринимателями, определяют налоговую базу самостоятельно на основании сведений государственного кадастра недвижимости. Налоговая база для налогоплательщика — физического лица определяется налоговыми органами на основании сведений, которые представляются в налоговые органы органами, осуществляющими кадастровый учет, ведение государственного кадастра недвижимости и государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним (Росреестр).

Налоговым периодом земельного налога признается календарный год. Отчетными периодами для налогоплательщиков — организаций и физических лиц, являющихся индивидуальными предпринимателями, признаются первый, второй и третий квартал календарного года. Налог и авансовые платежи по земельному налогу подлежат уплате налогоплательщиками в порядке и сроки, которые установлены нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований (законами городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга). Налогоплательщики — физические лица уплачивают налог на основании налогового уведомления, направленного налоговым органом.

Налоговым кодексом РФ предусмотрены две ставки:

0,3% в отношении земельных участков:

- отнесенных к землям сельскохозяйственного назначения или к землям в составе зон сельскохозяйственного использования в населенных пунктах и используемых для сельскохозяйственного производства;
- занятых жилищным фондом и объектами инженерной инфраструктуры жилищно-коммунального комплекса или приобретенных (предоставленных) для жилищного строительства;

- приобретенных (предоставленных) для личного подсобного хозяйства, садоводства, огородничества или животноводства, а также дачного хозяйства;

1,5% в отношении всех остальных земельных участков.

Налоговым кодексом РФ предусмотрен ряд льгот в виде освобождения от налогообложения и уменьшения налогооблагаемой базы на сумму в размере 10 тыс. руб. на одного налогоплательщика.

Закон Санкт-Петербурга «О земельном налоге в Санкт-Петербурге и о внесении дополнения в Закон Санкт-Петербурга “О налоговых льготах”» предусматривает другие дифференцированные налоговые ставки в зависимости от категорий земель и/или разрешенного использования земельного участка.

Существующая система налогообложения недвижимости имеет массу недостатков, затрудняющих эффективное использование объектов недвижимости. Одним из них является отдельное налогообложение земельного участка и объектов недвижимости (помещений, зданий и сооружений), построенных на нем.

В настоящее время в России нет налога на недвижимость, есть близкие к нему по смыслу три налога: земельный налог, регламентируемый главой 31 Налогового кодекса (см. выше), налог на имущество организаций, регламентируемый главой 30 Налогового кодекса, и налог на имущество физических лиц, регламентируемый Законом РФ «О налогах на имущество физических лиц».

В объектах налогообложения во всех трех налогах присутствуют явные признаки объектов недвижимости, хотя термин «объект недвижимости» прямо не упоминается. Неоспоримое преимущество таких налогов состоит в том, что налоговая база остается сравнительно устойчивой и не зависит от макроэкономических показателей и деловой активности в экономике.

Налог на имущество организаций и налог на имущество физических лиц фактически являются разными налогами, поскольку они различаются не

только налогоплательщиками, но и объектом налогообложения, а также порядком исчисления и уплаты.

Налог на имущество организаций относится к категории региональных. Объектами налогообложения признается движимое и недвижимое имущество (в том числе имущество, переданное во временное владение, в пользование, распоряжение, доверительное управление, внесенное в совместную деятельность или полученное по концессионному соглашению), учитываемое на балансе в качестве объектов основных средств в порядке, установленном для ведения бухгалтерского учета. Налоговая база определяется налогоплательщиками самостоятельно как среднегодовая стоимость имущества, рассчитанная в соответствии с установленным порядком ведения бухгалтерского учета. Налоговые ставки устанавливаются законами субъектов Российской Федерации и не могут превышать 2,2% налоговой базы.

Продажа предприятия как имущественного комплекса облагается налогом на добавленную стоимость. Налоговую базу определяют отдельно по каждому виду активов предприятия. Если оно продано по цене ниже балансовой стоимости реализованного имущества, для налогообложения применяют поправочный коэффициент, рассчитанный как отношение цены реализации предприятия к балансовой стоимости указанного имущества. Для налогообложения цену каждого вида имущества принимают равной произведению ее балансовой стоимости на поправочный коэффициент.

Налог на имущество физических лиц, как и земельный, относится к местным налогам. Плательщиками налогов признаются собственники имущества, а объектом налогообложения — жилой дом, квартира, комната, дача, гараж, иное строение, помещение и сооружение, доля в праве общей собственности на имущество.

Базой для исчисления налога на имущество физических лиц является инвентаризационная стоимость объектов налогообложения. Порядок расчета такой стоимости устанавливается федеральным органом исполнительной

власти, уполномоченным на осуществление функций по нормативно-правовому регулированию в сфере ведения государственного кадастра недвижимости, осуществления кадастрового учета и кадастровой деятельности.

Налог уплачивается ежегодно по ставкам, устанавливаемым нормативными правовыми актами представительных органов местного самоуправления в зависимости от суммарной инвентаризационной стоимости. Ставки устанавливают в следующих пределах: при стоимости объекта недвижимости до 300 тыс. руб. ставка налога — 0,1%; от 300 до 500 тыс. руб. — от 0,1 до 0,3%; свыше 500 тыс. руб. — от 0,3 до 2%. Налоги на имущество физических лиц исчисляют налоговые органы по месту нахождения объектов налогообложения на 1 января каждого года.

От уплаты налога на имущество физических лиц освобождены некоторые категории лиц и владельцы перечисленных видов строений, помещений и сооружений. Исчисление налогов производится налоговыми органами.

При продаже объектов недвижимости физическим лицом налоги взимаются со всех доходов, полученных в результате реализации объектов.

Налоговый кодекс предусматривает освобождение от налогообложения сумм, направленных на новое строительство либо приобретение на территории Российской Федерации жилого дома или квартиры в размере фактически произведенных расходов (но не более 600 тыс. руб.) без учета сумм, направленных на уплату процентов по ипотечным кредитам.

Налоговому контролю подлежат расходы физических лиц на приобретение объекта недвижимости. Налоговый контроль проводится на основе информации от организаций, осуществляющих регистрацию прав на объекты недвижимости и сделок с ними.

Если физическое лицо принимает долевое участие в строительстве жилого дома и по окончании строительства квартира будет передана в его частную собственность без оформления договора купли-продажи, то

законодательством не предусмотрено сообщение в налоговый орган о совершении такой сделки.

При дарении объектов недвижимости физическими лицами плательщиками налога являются физические лица, принимающие объекты недвижимости, переходящие в их собственность в порядке дарения. При этом закон не уточняет, от кого физическое лицо может получить подарок, подлежащий обложению налогом: от физического или юридического лица.

Налог с имущества, переходящего физическим лицам в порядке наследования, не взимается. С 01.01.2006 г. доходы, получаемые гражданами, являющимися членами одной семьи или близкими родственниками, при дарении недвижимого имущества, транспортных средств, акций, долей, паев не облагаются налогом на доходы физических лиц. Для всех остальных действует ставка налога на доходы физических лиц в размере 13%, которая не зависит от стоимости подарка.

При доверительном управлении, учредителем которого является физическое лицо, плательщиками налога являются физические лица, владеющие имуществом на праве собственности. При доверительном управлении перехода права собственности не возникает. Обязанность по уплате налога на прибыль с доходов, полученных от операций с имуществом, переданным в доверительное управление юридическим лицам, также лежит на учредителе.

Учредитель доверительного управления исчисляет и уплачивает налог на прибыль от операций с имуществом, переданным в доверительное управление, согласно Закону РФ «О налоге на прибыль предприятий и организаций».

Оценка недвижимости

Оценка недвижимости бывает массовая и индивидуальная.

Массовая оценка недвижимости – это оценка большого числа объектов недвижимости на конкретную дату с использованием стандартных

методик и статистического анализа. При этом унифицируется процедура оценки большого числа объектов.

При массовой оценке на заключительном этапе проверяется используемая для расчетов модель и контролируется качество получаемых результатов.

При этом результаты, полученные с помощью модели массовой оценки, сравниваются с реальными ценами продаж и оцениваются отклонения уровня оценки по каждой группе аналогичных объектов.

Индивидуальная оценка недвижимости – это оценка конкретного объекта на определенную дату. Она необходима для защиты результатов оценки в судах, для определения стоимости объектов специального назначения и т.п.

Индивидуальная оценка проводится в несколько этапов, объединенных в понятие «процесс оценки», на заключительном этапе которого осуществляется согласование результатов, полученных с использованием различных подходов к оценке недвижимости.

Массовая оценка – приближенная, а индивидуальная – точная, полученная в результате тщательного анализа реальных данных об аналогах объекта оценки. Далее в учебном пособии будут рассматриваться механизмы индивидуальной оценки недвижимости.

Процесс оценки недвижимости состоит из этапов, выполняемых последовательно специалистом-оценщиком для определения ее стоимости.

На этапе «*Определение проблемы*» осуществляется постановка задачи, которую необходимо решить:

- объект оценки описывают на основе соответствующих юридических документов, подтверждающих права на недвижимость;
- проводится установление имущественных прав, связанных с объектом;
- устанавливается дата проведения оценки – календарная дата, по состоянию на которую определяется стоимость объекта оценки;
- указываются цели оценки объекта;

– устанавливается вид стоимости, который необходимо определить в соответствии с поставленной целью;

– формулируются ограничивающие условия – заявления в отчете, описывающие препятствия или обстоятельства, которые влияют на оценку стоимости имущества.

На этапе *«Предварительный осмотр и план оценки»* определяется, какие данные необходимы и достаточны для анализа объекта, устанавливаются источники их получения; выбирается персонал, специализирующийся на оценке заданного класса объектов; составляется план выполнения работ по оценке и заключается в письменной форме договор между оценщиком и заказчиком.

Договор не требует нотариального удостоверения и должен содержать основания заключения договора, вид объекта оценки, вид определяемой стоимости (стоимостей) объекта оценки, денежное вознаграждение за проведение оценки объекта оценки, сведения о страховании гражданской ответственности оценщика, точное указание на объект (объекты) оценки, сведения о наличии у оценщика лицензии на осуществление оценочной деятельности и срока, на который данная лицензия выдана.

Оценка объекта может проводиться оценщиком только при соблюдении требования к независимости оценщика, предусмотренного законодательством Российской Федерации об оценочной деятельности. Если это требование не соблюдается, оценщик обязан сообщить об этом заказчику и отказаться от заключения договора об оценке. При заключении договора оценщик обязан предоставлять заказчику информацию о требованиях законодательства Российской Федерации об оценочной деятельности: о порядке лицензирования оценочной деятельности, обязанностях оценщика, стандартах оценки, требованиях к договору об оценке. Факт предоставления такой информации должен быть зафиксирован в договоре об оценке.

На этапе *«Сбор и проверка данных»* оценщик осуществляет сбор и обработку следующей информации и документации:

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

Оценщик определяет и анализирует рынок, к которому относится объект оценки, его историю, текущую конъюнктуру и тенденции, а также аналоги объекта оценки и обосновывает их выбор.

Данные, которые собирает и анализирует оценщик, можно разделить на общие и специальные. Общие данные включают информацию об экономических, социальных, государственно-правовых, экологических факторах, значительно влияющих на стоимость объекта оценки. К специальным данным относится информация об оцениваемой недвижимости и ее аналогах: сведения о правах на объект, определение соответствия способа использования существующему законодательству, характеристику самого строения и земельного участка, на котором он расположен.

На следующем этапе процесса оценки проводится анализ наилучшего и наиболее эффективного использования как уже застроенного, так и предположительного вакантного земельного участка. С учетом проведенного анализа определяется его стоимость.

Этап *«Применение подходов к оценке»* включает определение стоимости объекта традиционными подходами к оценке. Оценщик при проведении оценки обязан использовать затратный, сравнительный и доходный подходы к оценке, самостоятельно определяя конкретные оценочные методы в рамках каждого из подходов к оценке.

Под методом оценки понимают способ расчета стоимости оцениваемого объекта в рамках одного из подходов к оценке.

Затем проводится согласование полученных результатов. «Согласование результата оценки» – это получение итоговой оценки имущества на основании результатов применения различных подходов к оценке. Как правило, один из подходов считается базовым, два других необходимы для корректировки получаемых результатов. При этом учитывается значимость и применимость каждого подхода в конкретной ситуации. Из-за неразвитости рынка, специфичности объекта или недостаточности доступной информации некоторые из подходов в конкретной ситуации невозможно применить.

Затем с учетом всех значимых параметров на базе экспертного мнения оценщика устанавливается итоговая величина стоимости объекта. Эта величина должна быть выражена в рублях в виде единой величины, если в договоре об оценке не предусмотрено иное. Итоговая величина стоимости объекта оценки, указанная в отчете об оценке, составленном в порядке и на основании требований, установленных Федеральным законом «Об оценочной деятельности в Российской Федерации», стандартами оценки и нормативными актами по оценочной деятельности уполномоченного органа по контролю за осуществлением оценочной деятельности в Российской Федерации, может быть признана рекомендуемой для целей совершения сделки с объектом оценки, если с даты составления отчета об оценке до даты совершения сделки с объектом оценки или даты представления публичной оферты прошло не более 6 месяцев.

На *заключительном* этапе выполняется составление отчета об оценке – документа, содержащего обоснование мнения оценщика о стоимости имущества. При составлении отчета об оценке оценщик обязан использовать информацию, обеспечивающую достоверность отчета об оценке как документа, содержащего сведения доказательственного значения.

Итак, проведение оценки включает в себя несколько этапов:
– установление количественных и качественных характеристик объекта оценки;

- анализ рынка, к которому относится объект оценки;
- выбор метода или методов оценки в рамках каждого из подходов к оценке и осуществление необходимых расчетов;
- обобщение результатов, полученных в рамках каждого из подходов к оценке, и определение итоговой величины стоимости объекта оценки;
- составление и передача заказчику отчета об оценке.

При решении вопроса о целесообразности финансирования инвестиций в недвижимость наиболее значимыми считаются результаты, полученные на основе применения доходного подхода.

Подходы к оценке недвижимости

Сравнительный подход

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

Условия применения сравнительного подхода:

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

Основные требования к аналогу:

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

Сравнительный подход базируется на принципах:

- замещения;
- сбалансированности;
- спроса и предложения.

Этапы сравнительного подхода:

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

Для определения итоговой стоимости оцениваемой недвижимости необходима корректировка сопоставимых продаж. Расчет и внесение корректировок производится на основе логического анализа предыдущих расчетов с учетом значимости каждого показателя. Наиболее важным является точное определение поправочных коэффициентов.

Преимущества сравнительного подхода:

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

Недостатки сравнительного подхода:

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

Затратный подход

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

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

При применении этого подхода учитываются затраты инвестора, а не подрядчика.

В основе этого подхода лежит принцип замещения.

Информация, необходимая для применения затратного подхода:

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

Этапы затратного подхода:

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

Преимущества затратного подхода:

1. При оценке новых объектов затратный подход является наиболее надежным.

2. Данный подход является целесообразным и/или единственно возможным в следующих случаях:

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

Недостатки затратного подхода:

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

Доходный подход

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

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

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

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

Базовая формула доходного подхода (IRV - формула):

$$V=I/R,$$

где V - стоимость недвижимости,

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

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

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

Различают два вида капитализации:

- прямая капитализация;
- капитализация дохода по норме отдачи на капитал.

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

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

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

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

Этапы доходного подхода:

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

- условно-постоянные;
- условно-переменные (эксплуатационные);
- резервы.

4. Определение величины чистого операционного дохода.
5. Преобразование ожидаемых доходов в текущую стоимость.

Оценка земли

Считается, что стоимость имеет земля, а остальное – это улучшения, они добавляют вклад в стоимость. Типичный объект недвижимости состоит из земельного участка и построек. Следует различать термины «земля» и «земельный участок».

Под земельным участком понимается часть земной территории, которая оборудована и готова к использованию в различных целях.

Улучшения, проводимые для создания участка:

– внешние: устройство улиц, тротуаров, дренажных и инженерных сетей;

– внутренние: планировка, озеленение, асфальтирование, устройство выпусков для подключения инженерных сетей, коммуникаций связи и т.д.

При оценке земельного участка необходимо учесть связанный с ним набор прав. Распространенные права, требующие оценки:

1) полное право собственности – возможность использования свободного от арендаторов участка любым законным способом;

2) право аренды – возможность владения земельным участком по договору аренды.

Стоимость прав аренды – это сумма, которую готов заплатить потенциальный покупатель за право владения данным участком по договору аренды с целью получения выгоды от этого владения. Оценка прав аренды применяется при определении цены продажи права аренды земельного участка, при определении стоимости объекта, частью которого является арендуемый земельный участок, и при оценке ущерба от расторжения договора аренды.

При оценке земельного участка следует определить вариант его наилучшего и наиболее эффективного использования (ННЭИ), который определяется взаимодействием ряда факторов.

Анализ ННЭИ включает изучение альтернативных вариантов использования (освоения, застройки) земельного участка и выбор оптимального. При этом учитываются перспективность местоположения, состояние рыночного спроса, стоимость застройки, стабильность предполагаемых доходов и т. п.

Большое значение при оценке стоимости объекта, состоящего из земельного участка и построек, придается анализу ННЭИ, во-первых, предположительного вакантного земельного участка и, во-вторых, земельного участка с имеющимися улучшениями.

Анализ предположительного вакантного земельного участка является необходимым этапом при определении его стоимости, и он основан на установлении наиболее доходного варианта использования земли.

Анализ земельного участка с имеющимися улучшениями предполагает принятие решения о сносе, модернизации или сохранении имеющихся на земельном участке улучшений в целях обеспечения максимальной доходности объекта.

Вероятное и наиболее доходное использование участка обеспечивает его самую высокую стоимость. Варианты использования должны быть законными, физически допустимыми и экономически эффективными.

Оптимальное использование земли определяется следующими факторами:

1) местоположение – фактор, оказывающий основное влияние на стоимость земельного участка (учитываются перспективность местоположения, транспортная доступность, характер окружения);

2) рыночный спрос – фактор, отражающий соотношение спроса и предложения на рынке. Он изучается для обоснования выбираемого варианта использования земельного участка (состояние и перспективы рыночного

спроса на предлагаемое использование, конкуренция других участков, виды налогов и другие условия). Следует выделить сегмент рынка, на котором и надо развивать деятельность;

3) финансовая обоснованность – способность проекта обеспечить доход от использования земельного участка, который был бы достаточным для возмещения расходов инвесторов и обеспечения получения ожидаемой прибыли;

4) физическая пригодность участка – перспектива создания улучшений – размер, топография, качество грунта, климат, инженерно-геологические и гидрогеологические характеристики участка, существующее зонирование, экологические параметры и т.д.;

5) технологическая обоснованность и физическая осуществимость – анализ соотношения качества, затрат и сроков реализации проекта, вероятность стихийных бедствий, доступность транспорта, возможность подключения к коммунальным удобствам, учет размеров и формы участка, например, размер может быть мал для строительства промышленного объекта;

6) законодательная (юридическая) допустимость – соответствие варианта использования земельного участка действующему законодательству. Выявляется в результате анализа строительных, экологических нормативов, ограничений этажности, наличия временных запретов на строительство в данном месте, сложности в районе исторической городской застройки, возможное изменение нормативных актов, соблюдение правил зонирования, негативные настроения местного населения;

7) максимальная доходность (максимум дохода собственности и стоимости участка), которая определяется дисконтированием будущих доходов альтернативных вариантов использования, с учетом риска инвестиций.