

УЧЕБНИК
ДЛЯ ВУЗОВ

ПИТЕР®

СТАНДАРТ ТРЕТЬЕГО ПОКОЛЕНИЯ



А. Н. Асаул

ЭКОНОМИКА НЕДВИЖИМОСТИ

Государственное регулирование ■

Налогообложение ■

Правовые основы ■

**ДЛЯ
БАКАЛАВРОВ
И СПЕЦИАЛИСТОВ**

3-е издание

РЕКОМЕНДОВАНО МИНИСТЕРСТВОМ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ



СТАНДАРТ ТРЕТЬЕГО ПОКОЛЕНИЯ

А. Н. Асаул

ЭКОНОМИКА НЕДВИЖИМОСТИ

3-е издание

Рекомендовано Министерством образования и науки
Российской Федерации в качестве учебника для студентов
высших учебных заведений, обучающихся по специальности
«Экономика и управление на предприятии (по отраслям)»

 **ПИТЕР®**

Москва · Санкт-Петербург · Нижний Новгород · Воронеж
Ростов-на-Дону · Екатеринбург · Самара · Новосибирск
Киев · Харьков · Минск

2013

ББК 65.9(2)-57я7
УДК 332.6(075)
А90

Асаул А.

А90 Экономика недвижимости: Учебник для вузов. 3-е изд. Стандарт третьего поколения. — СПб.: Питер, 2013. — 416 с.: ил.

ISBN 978-5-496-00057-4

В учебнике излагаются наиболее важные темы учебной дисциплины «Экономика недвижимости». Раскрывается сущность недвижимости как блага и как источника дохода, рассматриваются операции со всеми видами недвижимости. Большое внимание уделено инвестированию и финансированию объектов недвижимости и предпринимательской деятельности на рынке недвижимости. Третье издание написано с учетом самых последних изменений в законодательстве, добавлены новые примеры и описания практических ситуаций.

Книга адресована студентам всех форм обучения, а также предпринимателям, работающим на рынке недвижимости.

Соответствует стандартам ФГОС-3.

Рекомендовано Министерством образования и науки Российской Федерации в качестве учебника для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)».

ББК 65.9(2)-57я7
УДК 332.6(075)

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	10
Введение.....	13
РАЗДЕЛ I. ОБЪЕКТЫ НЕДВИЖИМОСТИ И ИХ КЛАССИФИКАЦИИ	17
Глава 1. Объект недвижимости: сущность и основные признаки	20
1.1. Отнесение материальных объектов к недвижимым.....	21
1.2. Признаки объектов недвижимости	24
1.3. Особенности объектов недвижимости.....	26
1.4. Жизненный цикл объектов недвижимости.....	29
1.5. Износ объектов недвижимости	33
Глава 2. Земля как базис в теории и практике недвижимости	36
2.1. Сущность земельного участка как объекта недвижимости	36
2.2. Целевое назначение земель в РФ	40
2.3. Зонирование земель поселений. Городское пространство	49
2.4. Государственный кадастр недвижимости	54
2.5. Земельные отношения и землеустройство	59
Глава 3. Характеристики и классификации объектов недвижимости.....	66
3.1. Системы классификаций объектов недвижимости.....	66
3.2. Классификации жилых объектов недвижимости	71
3.3. Классификация малоэтажных жилых комплексов и индивидуальных жилых строений	77
3.4. Классификация коммерческих объектов недвижимости, приносящих доход.....	80
3.5. Характеристика коммерческих объектов недвижимости, создающих условия для получения прибыли	93
Практикум	101
Задания (рефераты)	101
Тесты	101

Контрольные вопросы для самопроверки	126
Рекомендуемая литература	126
РАЗДЕЛ II. РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ В СИСТЕМЕ РЫНКОВ	129
Глава 4. Особенности рынка недвижимости	132
4.1. Сущность рынка недвижимости	132
4.2. Субъекты рынка недвижимости.....	138
4.3. Рынок недвижимости как интегрированная категория.....	147
4.4. Инфраструктура рынка недвижимости.....	151
4.5. Развитие отечественного рынка недвижимости.....	154
Глава 5. Государственное регулирование рынка недвижимости	160
5.1. Законодательная основа имущественно-земельных отношений	160
5.2. Плата за землю и налогообложение объектов недвижимости.....	163
5.3. Государственная регистрация прав на недвижимость.....	169
5.4. Процедура государственной регистрации прав на недвижимость и сделок с ней.....	174
5.5. Влияние стратегических направлений в развитии экономики страны на рынок недвижимости	177
Глава 6. Предпринимательская деятельность на рынке недвижимости.....	186
6.1. Профессиональные участники рынка создания объектов недвижимости.....	186
6.2. Девелопмент, мастер-планирование	193
6.3. Риелторская деятельность	196
6.4. Страхование на рынке недвижимости	204
6.5. Управление объектами недвижимости	209
Практикум	221
Задания (рефераты)	221
Тесты.....	221
Контрольные вопросы для самопроверки	244
Рекомендуемая литература	245
РАЗДЕЛ III. ОЦЕНОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ТЕХНОЛОГИЯ ОЦЕНКИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ	247
Глава 7. Оценочная деятельность.....	251
7.1. Оценочная деятельность, субъекты и объекты	251
7.2. Государственное регулирование и саморегулирование оценочной деятельности	254

7.3. Виды стоимости объектов недвижимости и факторы, влияющие на их цену	258
7.4. Принципы оценки объектов недвижимости	261
7.5. Методы оценки объектов недвижимости.....	265
Глава 8. Технология оценки объектов недвижимости.....	268
8.1. Затратный подход	268
8.2. Сравнительный подход	272
8.3. Доходный подход.....	274
8.4. Этапы оценки	279
8.5. Основные ошибки при оценке объектов недвижимости.....	283
Глава 9. Анализ наиболее эффективного использования земли	286
9.1. Рыночная оценка земли и факторы, влияющие на нее	286
9.2. Анализ наиболее эффективного использования земли.....	289
9.3. Сущность наиболее эффективного использования земельного участка	293
9.4. Оценка земельного участка.....	295
9.5. Содержание отчета об оценке рыночной стоимости земельного участка	298
Практикум	301
Задания (рефераты)	301
Тесты	301
Контрольные вопросы для самопроверки.....	326
Рекомендуемая литература	327
РАЗДЕЛ IV. ИНВЕСТИРОВАНИЕ И ФИНАНСИРОВАНИЕ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ	329
Глава 10. Ипотечное кредитование объектов недвижимости	332
10.1. Кредит, виды обеспечения	332
10.2. Ипотечный кредит	336
10.3. Участники ипотечного кредитования	339
10.4. Схемы ипотечного кредита.....	341
10.5. Ипотечный рынок	346
Глава 11. Финансирование жилищного строительства	350
11.1. Финансирование за счет корпоративных заимствований	350
11.2. Финансирование за счет привлеченных средств (долевое строительство).....	353
11.3. Накопительные и потребительские схемы.....	357

11.4. Лизинг объектов недвижимости.....	360
11.5. Риски в схемах финансирования жилищного строительства	365
Глава 12. Субъекты и источники инвестирования	368
12.1. Региональные фонды развития жилищного строительства	368
12.2. Федеральный фонд содействия развитию жилищного строительства (РЖС)	371
12.3. Инвестирование в объекты недвижимости.....	374
12.4. Особенности инвестиций в недвижимость.....	378
12.5. Закрытые паевые инвестиционные фонды недвижимости.....	383
Практикум	387
Задания (рефераты)	387
Тесты	387
Контрольные вопросы для самопроверки	408
Рекомендуемая литература	408
Заключение	410

Посвящается Татьяне Николаевне Асаул, жене и другу, которая не только разделяет мои взгляды и идеалы, но и все сорок лет, что мы женаты, является для меня неоценимым источником поддержки и вдохновения.

ПРЕДИСЛОВИЕ

В основу построения настоящего учебника, отличающегося высоким научным уровнем и практической направленностью, положен принцип комплексности, что позволяет раскрыть экономические, этические, экологические аспекты функционирования объектов недвижимости, формирования и развития благоприятной предпринимательской среды на рынке недвижимости. В книге соблюдены основополагающие принципы обучения — от теории к методике и практике, от простых исходных положений — к методическим рекомендациям, синтезирующим многообразие условий и факторов управления объектами недвижимости. Учебник дает базовые знания по дисциплине «Экономика недвижимости», кроме того, в нем исследуются вопросы в рамках второй обязательной компоненты экономической науки — метатеории. В частности, на основе анализа отечественной практики функционирования рынка недвижимости в том или другом его секторе через осмысление опыта делаются теоретические выводы (например, триединство категорий (материальная, правовая и экономическая), представляющих сущность объектов недвижимости, являющиеся основой секторного деления рынка недвижимости (развития ее объектов)).

Авторская методика изложения материала позволяет читателю усвоить сущность объектов недвижимости, базовые процессы формирования и развития рынка недвижимости, а также теоретические и практические аспекты построения его субъектно-объектной структуры. Значительное место уделено вопросам предпринимательской деятельности на рынке недвижимости.

Учебник содержит весь комплекс вопросов по дисциплине, что делает его полезным не только для студентов экономических специальностей, но и для слушателей учреждений переподготовки и повышения квалификации специалистов, тех, кто получает второе высшее образование, а также предпринимателей, осуществляющих свою деятельность в различных сферах экономики.

Изданию учебника предшествовала многолетняя работа автора в этом направлении. Имея большой производственный опыт по созданию (строительству) объектов недвижимости, автор, заслуженный строитель РФ, опубликовал более 30 трудов по экономике и управлению объектами недвижимости: 18 учебных изданий (восемь из которых изданы за рубежом) и пять монографий.

В учебнике нашли отражение современные теоретические и методические положения экономики недвижимости, господствующие в мировом экономическом сообществе, в том числе и в России. Для решения дидактических проблем в процессе обучения при подготовке учебника была выстроена новая педагогическая си-

стема изложения научных знаний в структурированном виде, что позволяет студенту получить систематизированные знания по каждой теме.

Структура учебника отвечает самым современным требованиям изложения учебного материала. При его подготовке автором учтены три основных компонента деятельности педагога: изложение учебного материала, практика, обратная связь. Новым современным приемом для лучшего восприятия материала и закрепления знаний является наличие после каждой темы (раздела) заданий, упражнений (тестов) и контрольных вопросов для самопроверки, а также списка рекомендуемой литературы.

Учебник имеет ярко выраженный компетентностный подход, ориентированный на новое видение целей и оценку результатов профессионального образования, направленный на решение основной проблемы современного высшего образования — ликвидировать разрыв между теоретическими знаниями выпускников вузов и требованиями, предъявляемыми к предпринимателю в реальных рыночных условиях России, и способствующий подготовке конкурентоспособных специалистов. Автор хорошо представляет специфику современного студенчества и профессорско-преподавательского состава. Это делает учебник «своим» для обучаемых и обучающихся, о чем свидетельствуют рецензии на книгу в периодической печати.

Первое издание настоящего учебника вышло в 2004 г. с грифом «Допущено Министерством образования Российской Федерации в качестве учебника для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности 060800 «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)» в рамках Программы поддержки высшего образования «300 лучших учебников для высшей школы в честь 300-летия Санкт-Петербурга» (тираж 4000 экз.). По результатам конкурса среди преподавателей высших учебных заведений на лучшую научную книгу, проводимого Фондом развития отечественного образования в 2005 г., автор данного учебника А. Н. Асаул стал лауреатом. В 2007 г. выпущено второе издание тиражом в 4000 экз. с грифом *«Рекомендовано Министерством образования Российской Федерации в качестве учебника для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)»»*. В 2008 г. осуществлено переиздание обновленной версии второго издания учебника (тираж 4000 экз.), а в 2010 г. напечатан дополнительный тираж (1500 экз.). В итоге общий тираж книги составил 13 500 экз.

Конкретная научная и практическая новизна. Дальнейшее развитие России небезосновательно связывают с инновационной моделью, основанной на новаторстве, ставшем символом модернизации страны. Подготовка компетентного специалиста — личности с новым уровнем знаний, умений, навыков, интеллекта, позволяющим быстро адаптироваться в производственных и жизненных сферах, приобретает особую важность. Настоящий учебник формирует предметную компетенцию, что интегративно способствует формированию как предметной, так и образовательной компетенции будущего специалиста.

Главной отличительной чертой учебника является не только системный подход к исследованию сущности объектов недвижимости и экономических процессов на рынке недвижимости (формирование основ науки в экономике недвижимости), но

и практическая направленность на реализацию полученных профессиональных знаний, охватывающих все этапы жизненного цикла объектов недвижимости.

Особая заслуга автора состоит в комплексном использовании теоретических и практических методов обучения: кейсов, анализа практических ситуаций, практикумов. Как правило, в других учебниках практическим примерам уделяется недостаточное внимание.

Настоящий учебник создавался по мере накопления и осмысления отечественного опыта, и от ранее изданных он отличается высоким научным уровнем и практической направленностью, позволяет получить представления об экономике и управлении объектами недвижимости; способствует формированию у студентов образцов рыночного поведения; помогает им принимать правильные решения, связанные с созданием, управлением и оборотом объектов недвижимости.

Выгодно отличает данную книгу от других особый авторский стиль «беседы с читателем», доверительно-уважительное обсуждение с ним практически всех положений. Безусловным преимуществом являются образность изложения, ясность и четкость формулировок, доступность материала.

Учебник развивает способность применять знания, умения и личностные качества в успешной предпринимательской деятельности на рынке недвижимости, способствует росту инновационной восприимчивости будущих специалистов. Он полностью соответствует требованиям Федерального Государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования третьего поколения, концептуальным ядром которого является компетентностный подход к ожидаемым результатам. Учебник соответствует содержательным, структурным и понятийным требованиям единого образовательного пространства СНГ, о чем свидетельствует его издание и использование в учебном процессе в вузах Азербайджана, Армении, Казахстана, Кыргызстана, Узбекистана и Украины.

С. Н. Максимов,
д-р экон. наук, профессор, заведующий кафедрой экономики
и менеджмента недвижимости Санкт-Петербургского
государственного инженерно-экономического университета

ВВЕДЕНИЕ

Меня не волнует тот, кто принимает законы или заключает выгодные международные сделки — потому что я МОГУ написать учебник.

П. Самуэльсон

Рынок недвижимости в России характеризуется неравномерным развитием по отдельным сегментам и территориально-региональным разрезам, недостаточно совершенной законодательной базой и неразвитостью инфраструктуры или механизмов, обеспечивающих функционирование этого рынка.

Для решения проблем, возникающих на данном этапе развития рынка недвижимости, необходимы специалисты с высшим образованием экономического профиля, владеющие специальными знаниями, способствующими развитию этой сферы деятельности, со своей методологией, терминологией и принципами анализа и исследований. Учебная дисциплина «Экономика недвижимости» призвана обеспечить подготовку таких специалистов.

В качестве *объекта* изучения дисциплины «Экономика недвижимости» автор выделяет все процессы на рынке недвижимости на макро-, мезо- и микроуровнях.

Предметом дисциплины являются экономические механизмы взаимодействия объектов и субъектов рынка недвижимости.

Цель изучения дисциплины «Экономика недвижимости» — получение студентами необходимых теоретических знаний о сущности объектов недвижимости и их роли в функционировании рынка недвижимости в экономике России, а также практических навыков в области осуществления основных операций с объектами недвижимости. В этой связи основная цель учебника — не только дать студентам — будущим специалистам — систематизированные знания об экономических процессах, связанных с объектами недвижимости и субъектами, действующими на рынке недвижимости (физическими и юридическими лицами), методах и средствах, обеспечивающих эффективность всех видов деятельности на нем, но и сформировать предметную компетенцию, что интегративно способствует формированию образовательной компетенции будущего специалиста/бакалавра.

Основные задачи дисциплины:

- сформулировать понятийный аппарат, составляющий основу рынка недвижимости;

- раскрыть основной смысл, показать сущность и основные признаки объектов недвижимости;
- раскрыть основные характеристики объектов недвижимости и дать их классификацию;
- объяснить сущность рынка недвижимости и происходящих на нем процессов;
- рассмотреть вопросы, связанные с государственным регулированием рынка недвижимости;
- отразить основные особенности наиболее распространенных видов предпринимательской деятельности на рынке недвижимости;
- рассмотреть основные подходы и методы оценки объектов недвижимости;
- показать основные виды и формы описания результатов оценки объектов недвижимости;
- определить принципы и формы инвестирования и финансирования объектов недвижимости.

В результате изучения дисциплины «Экономика недвижимости» студент должен обладать следующими **компетенциями (целевыми установками)**:

- *общекультурными:*
 - знанием и пониманием законов развития природы, общества и мышления и умением оперировать этими знаниями в профессиональной деятельности;
 - способностью самостоятельно приобретать и использовать новые знания и умения в сфере недвижимости;
 - умением логически верно, аргументированно и ясно строить устную и письменную речь;
 - готовностью к кооперации с коллегами, работе в коллективе;
 - способностью находить организационно-управленческие решения и готовностью нести за них ответственность;
 - знанием основных методов, способов и средств получения, хранения, переработки информации, навыков работы с компьютером как средством управления информацией;
 - способностью работать с информацией в глобальных компьютерных сетях и корпоративных информационных системах;
 - способностью осуществлять деловое общение: публичные выступления, переговоры, проведение совещаний и т. д.;
- *профессиональными:*
 - знанием основных этапов развития рынка недвижимости в России;
 - способностью проектировать организационную структуру субъекта предпринимательской деятельности на рынке недвижимости;
 - способностью оценивать условия и последствия принимаемых организационно-управленческих решений;

- способностью планировать развитие субъектов предпринимательской деятельности на рынке недвижимости;
- готовностью участвовать во внедрении технологических и продуктовых инноваций в сфере недвижимости;
- знанием современных концепций государственного регулирования рынка недвижимости и возможностями их применения;
- способностью решать управленческие задачи, связанные с операциями на мировых рынках недвижимости в условиях глобализации;
- способностью оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование субъектов рынка недвижимости;
- пониманием основных мотивов и механизмов принятия решений органами государственного регулирования рынка недвижимости;
- способностью анализировать поведение потребителей объектов недвижимости и формирование спроса;
- знанием экономических основ поведения субъектов рынка недвижимости, иметь представление о различных структурах рынка недвижимости и способность проводить анализ конкурентной среды локальных рынков недвижимости;
- умением использовать в практической деятельности информацию, полученную в результате маркетинговых исследований на рынке недвижимости и сравнительного анализа лучших практик управления недвижимостью;
- способностью применять основные принципы, методы и подходы при оценке объектов недвижимости;
- способностью обосновывать и финансировать объекты недвижимости;
- знанием методов анализа наиболее эффективного использования объектов недвижимости;
- способностью оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности на рынке недвижимости;
- умением находить и оценивать новые рыночные возможности на рынке недвижимости.

Реализуя компетентностный подход Федерального Государственного стандарта высшего профессионального образования третьего поколения, автор перед каждым разделом поместил требования к уровню освоения содержания дисциплины: «После изучения раздела студенты должны знать (...), уметь (...), владеть (...)», то есть изложен набор знаний, умений и навыков студента, которые он может продемонстрировать по окончании изучения дисциплины и которые позволяют сформировать предметные компетенции обучаемого. Учебник имеет ярко выраженный компетентностный подход, ориентированный на новое видение целей и оценку результатов профессионального образования, направленный на решение основной проблемы современного высшего образования — ликвидировать разрыв между теоретическими знаниями выпускников вузов и требованиями, предъявленными

к предпринимателю в реальных рыночных условиях России, и помогающий подготовке конкурентоспособных специалистов.

Глубокому пониманию ключевых положений способствуют контрольные вопросы, приведенные после каждого раздела. Они более детализированы, чем экзаменационные вопросы, обращают внимание читателя на те проблемы, освоение которых помогает осмыслить логику и содержание соответствующих разделов учебника. Для выявления уровня владения компетенциями, расширения знаний по отдельным вопросам учебной дисциплины и получения навыков организации самостоятельной исследовательской работы по узкой тематике студентам рекомендуется написание реферата (темы приведены после каждой главы).

В качестве инструмента, позволяющего выявить уровень владения базовыми знаниями по каждой теме дисциплины, используются тесты. Это одна из форм педагогического контроля качества познавательной деятельности.

После каждого раздела приводится список рекомендуемой литературы.

Учебник развивает способность применять знания, умения и личностные качества для достижения успеха в предпринимательской деятельности, способствует росту инновационной восприимчивости будущих компетентных специалистов.

Текст книги сопровождается рисунками и таблицами, что способствует лучшему восприятию и запоминанию изложенного материала. Структура учебника отвечает современным требованиям к изложению учебного материала. Учебник содержит образовательные компетенции, что делает его полезным не только для студентов экономических специальностей, но и для слушателей системы переподготовки и повышения квалификации специалистов, для получающих второе высшее образование, а также для предпринимателей, осуществляющих свою деятельность в различных сферах экономики.

Автор надеется, что в ходе работы с учебником студенты усвоят систему экономических понятий, овладеют необходимыми навыками, сформируют собственное научное и практическое видение проблем в сфере недвижимости, приобретут способность принимать правильные решения в профессиональной деятельности на рынке недвижимости.

Раздел I

ОБЪЕКТЫ НЕДВИЖИМОСТИ И ИХ КЛАССИФИКАЦИИ

Недвижимое имущество (например, дома, поля, лагуны, долины, пруды и пр.) не может быть утрачено, как движимое.

Лука Пачоли

Глава 1. Объект недвижимости: сущность и основные признаки.

- 1.1. Отнесение материальных объектов к недвижимым.
- 1.2. Признаки объектов недвижимости.
- 1.3. Особенности объектов недвижимости.
- 1.4. Жизненный цикл объектов недвижимости.
- 1.5. Износ объектов недвижимости.

Глава 2. Земля как базис в теории и практике недвижимости.

- 2.1. Сущность земельного участка как объекта недвижимости.
- 2.2. Целевое назначение земель в РФ.
- 2.3. Зонирование земель поселений. Городское пространство.
- 2.4. Государственный кадастр недвижимости.
- 2.5. Земельные отношения и землеустройство.

Глава 3. Характеристики и классификации объектов недвижимости.

- 3.1. Системы классификаций объектов недвижимости.
- 3.2. Классификации жилых объектов недвижимости.
- 3.3. Классификация малоэтажных жилых комплексов и индивидуальных жилых строений.
- 3.4. Классификация коммерческих объектов недвижимости, приносящих доход.
- 3.5. Характеристика коммерческих объектов недвижимости, создающих условия для получения прибыли.

После изучения раздела студенты должны:

знать:

- экономическое и юридическое содержание и сущность понятий «объект недвижимости», «недвижимость» и «недвижимое имущество»;
- специфику понятия «основные фонды»;
- сущностные характеристики объектов недвижимости;
- стадии жизненного цикла объектов недвижимости;
- инструменты гибкого регулирования в городах при планировании градостроительства;
- категории земель;
- субъекты земельных отношений;
- сущность землеустройства;
- структуру земельного кадастра;
- основные подходы классификации жилых объектов недвижимости;
- существующие подходы классификации малоэтажных жилых комплексов и ИЖС;
- особенности предприятия как особого объекта недвижимости;
- классификацию и характеристику объектов недвижимости, приносящих доход и создающих условия для получения прибыли;

- уметь:
 - определять виды износа объектов недвижимости;
 - выделять общее имущество в многоквартирном доме;
 - дать характеристику жилого объекта недвижимости;
 - определить и объяснить сущность любого объекта недвижимости как блага или как источника дохода;
 - высказать свою точку зрения по поводу развития отдельных секторов коммерческих объектов недвижимости региона;
- владеть:
 - экономической терминологией и лексикой данного раздела;
 - методикой кодировки объекта недвижимости.

Глава 1

ОБЪЕКТ НЕДВИЖИМОСТИ: СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ ПРИЗНАКИ

Изучение объектов и рынка недвижимости предполагает семантический (смысловой) анализ слов и выражений, отражающих их сущность. В Гражданском кодексе РФ (ГК РФ) определены правовые отношения объекта недвижимости как объекта собственности. Под термином «имущество» понимается совокупность имущественных прав, принадлежащих определенному лицу, то есть это материальный объект гражданского права, прежде всего права собственности. Соответственно, понятия «недвижимость» и «недвижимое имущество» определяют правовые отношения объекта собственности (недвижимости), то есть совокупность прав на объект недвижимости. Деление объектов на недвижимое и движимое имущество (пункты 1, 2 статьи 130; пункты 1, 2, 4, 6 статьи 131; статья 132 ГК РФ) также проведено по основанию, связанному с правом (законом), а не в соответствии с их физической сущностью.

«Недвижимое имущество — это любое имущество, состоящее из земли, а также зданий и сооружений на ней».¹

«...Имущества являются недвижимыми по их природе, или в силу их назначения, или вследствие предмета, принадлежность которого они составляют».²

«Недвижимое имущество — реальная земельная и вся материальная собственность. Включает все материальное имущество под поверхностью земли, над ее поверхностью или прикрепленное к земле».³

«Недвижимыми имуществами признаются по закону земли и всякие угодья, дома, заводы, фабрики, лавки, всякие строения и пустые дворовые места, а также железные дороги».⁴

Во всех приведенных определениях речь идет о земле и обо всем, что неразрывно с ней связано.

¹ Оксфордский толковый словарь по бизнесу. — М., 1995. — С. 543.

² Кулагин М. Предпринимательство и право: опыт Запада / Под ред. проф. Е. А. Суханова. — М., 1992. — С. 110–115.

³ Розенберг Д. Инвестиции: Терминологический словарь / Университет Рутджерс (США). — М., 1992. — С. 268.

⁴ Свод законов Российской империи: Свод законов гражданских. — Пб., 1914. — Т. 10. Ч. 1. — С. 71.

В XIX в. в России были широко распространены понятия *имение, поместье*, что определялось как имущество или личная собственность в виде земельного владения помещика, обычно с усадьбой. В советской экономике понятие *недвижимость* не применялось, было лишь известно, что «недвижимость (это) в феодальном и буржуазном праве земельные участки, стоящие на них капитальные здания, сооружения и некоторые другие объекты».

В современной теории и практике рынка недвижимости в США различают такие понятия, как *физический объект (real estate)* и *правовые отношения* (вещные права), связанные с недвижимостью (*real property*).

Real — действительный, реальный, настоящий, натуральный, неподдельный, непритворный (экон.), реальный (юрид., экон.), *недвижимый* (филос.), вещественный, материальный (спец.), истинный (юрид.), вещный (математ.), вещественный, действительный.

Estate — поместье, имение, имущество, состояние.

Property — собственность, право собственности, свойство, качество.

Соответственно, и в русском языке, если мы говорим о физической сущности объектов недвижимости, необходимо употребление понятия «объект недвижимости», а если подразумеваем правовые отношения (владение, пользование, распоряжение, то есть собственность), то более корректно будет употреблять термины «недвижимое имущество» или «недвижимость».

1.1. Отнесение материальных объектов к недвижимым

До введения в действие первой части ГК РФ¹ в отечественной экономической теории и хозяйственной практике понятие *объект недвижимости* отсутствовало, а использовалось понятие *основные фонды*. Выведение земли за рамки товарно-денежных отношений привело к трансформации понятия «объект недвижимости» в понятие «основные фонды». *К ним отнесены предметы производственного и непроизводственного назначения* (здания, сооружения, жилые помещения, машины, оборудование, взрослый рабочий и продуктивный скот, многолетние насаждения), *которые в своей натуральной форме функционируют и используются в народном хозяйстве на протяжении ряда лет и в течение всего срока службы не теряют своей потребительской формы*. Основные фонды (без машин и оборудования) — составная часть недвижимого имущества — являются более узким понятием, поскольку в их составе не учитывается земля.

ГК РФ (статья 130) определяет, что к недвижимому имуществу относятся земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей, *объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба и изменения назначения невозможно*, в том числе леса, многолетние насаждения, здания, сооружения.

Таким образом, отличительной особенностью объектов недвижимости является их неразрывная связь с землей, что предполагает ее значительную стоимость (при этом сами по себе земельные участки также рассматриваются в качестве объектов

¹ С 1 января 1995 г.

недвижимости). *Вне связи с земельными участками объекты недвижимости теряют обычное назначение и понижаются в цене.*

Так, не рассматриваются в качестве объектов недвижимости деревья, выращиваемые в специальных питомниках, или дома, предназначенные под снос.

По происхождению различают объекты недвижимости:

- 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.

В системе кадастрового описания (технического учета) объекты недвижимости различают по **учетному виду**:

- первичные объекты* — непосредственно связанные с землей, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно;
- вторичные объекты* — пространственная часть первичного объекта недвижимости, правовой статус которого отличен от правового статуса первичного объекта (квартира и ее части, помещения, элементы сооружений и т. п.).

Одним из неурегулированных в полной мере остается вопрос об отнесении к объектам недвижимости предметов, не имеющих неразрывной связи с земельным участком, хотя отделить их от него достаточно сложно. Речь, в частности, может идти о статуях весом в несколько тонн, не скрепленных с фундаментом, или зданиях, установленных на поверхности земли на блоках.

Некоторые виды недвижимого имущества могут *юридически переходить в движимое имущество*. Так, например, леса и многолетние насаждения по определению относятся к недвижимому имуществу, а заготовленный лес — это уже движимое имущество.

Оборудование, размещенное в зданиях и сооружениях (отопление, водопровод, канализация, электрооборудование, лифты, решетки, вторые металлические двери), относится к объектам, не связанным с землей. Но поскольку оно стало неотъемлемой частью объекта недвижимости, то в случае сделки по этому объекту следует детально описывать все оборудование, включаемое в его состав.

К недвижимости относятся и предприятия как имущественные комплексы.¹

Законом не определен обязательный перечень элементов, входящих в состав имущественного комплекса. Как правило, в него входит имущество, необходимое для производственного функционирования.

В практике хозяйственной деятельности имущественный комплекс рассматривается как совокупность объектов недвижимости, принадлежащих одному собственнику: земельный участок (или несколько участков) с совокупностью функционально связанных зданий, сооружений, передаточных устройств, технологического оборудования, предназначенных для хозяйственной деятельности.

В состав имущественного комплекса входит имущество, которое необходимо для производственного функционирования.

¹ В соответствии с Федеральным законом от 21.07.1997 № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимость, имущество и сделок с ним».

При осуществлении хозяйственной деятельности важно знать, по каким критериям имущественный комплекс может быть признан или не признан предприятием. Если отчуждаемый имущественный комплекс пригоден для ведения предпринимательской деятельности, то есть образует технологически единое целое, замкнутый производственный цикл, его следует считать предприятием, а продажу регулировать нормами ГК РФ.¹ Для признания имущественного комплекса предприятием он должен включать элементы, позволяющие субъекту предпринимательской деятельности самостоятельно производить продукцию, выполнять работы или оказывать услуги и тем самым систематически получать прибыль. При этом набор элементов зависит от профиля деятельности, финансово-экономических, территориальных и иных условий функционирования предприятия.

Предприятие как объект недвижимости составляет единый имущественный комплекс, включающий не только все виды имущества, предназначенные для его деятельности, но и неимущественные права. Так, например, часто встречаются предприятия, которые арендуют объекты недвижимости, то есть в состав предприятия входит имущественное право пользования объектом недвижимости для определенной производственной деятельности.

В законодательстве большинства стран предприятие не считается самостоятельным субъектом права; за ним не признается характер хозяйственного образования, обладающего обособленным имуществом, собственным балансом и пользующегося правами юридического лица. Предприятие рассматривается как определенный имущественный комплекс, включающий материальные и нематериальные элементы и являющийся объектом права. В ГК РФ термин «предприятие» используется применительно к субъектам² и объектам права. *Предприятием* называется юридическое лицо, то есть субъект гражданского права, участник предпринимательской деятельности. При этом термин «предприятие» применяется только к государственным и муниципальным унитарным предприятиям,³ которые, как коммерческая организация, подлежат государственной регистрации и выступают в качестве субъекта права в различных договорах и других правоотношениях.

Одновременно этот же термин применяется для обозначения определенного вида объектов права. В этом смысле предприятие⁴ — это производственно-хозяйственный комплекс, имущество которого полностью обособлено от имущества организации, — это базовый компонент инфраструктуры организации.

Объекты недвижимости — это пространственный ресурс ее деловой активности, жизнедеятельности персонала и организации (рис. 1.1).

Итак, к объектам недвижимости относятся наиболее ценные и общезначимые объекты основных средств и такие объекты недвижимости, как земля и недра, имеющие большую экономическую и стратегическую значимость для любого государства во все времена.

¹ Глава 30 ГК РФ.

² Юридическое лицо, обладающее определенными правами и обязанностями.

³ Статьи 113–115 ГК РФ.

⁴ Статья 132 ГК РФ.



Рис. 1.1. Предприятие как особый объект недвижимости

В заключение необходимо подчеркнуть, что недвижимостью может признаваться только то имущество, права на которое зарегистрированы.

1.2. Признаки объектов недвижимости

Все искусственные постройки (объекты недвижимости) имеют в своем составе земельный участок и обладают **родовыми признаками**, которые позволяют отличить их от объектов, не связанных с землей.

- *Стационарность, неподвижность* — характеризует прочную физическую связь объекта недвижимости с земной поверхностью и невозможность его перемещения в пространстве без физического разрушения и нанесения ущерба, что делает его непригодным для дальнейшего использования.
- *Материальность* — объект недвижимости всегда функционирует в натурально-вещественной и стоимостной формах. Физические характеристики объекта недвижимости включают данные о его размерах и форме, неудобствах и опасностях, окружающей среде, подъездных путях, коммунальных услугах, поверхности и подпочвенном слое, ландшафте. Совокупность этих характеристик определяет полезность физического объекта, которая и составляет основу стоимости объекта недвижимости. Однако сама по себе полезность не определяет стоимость. Любой физический объект имеет стоимость, обладая в той или иной мере такими характеристиками, как пригодность и ограниченный характер предложения. Ограниченность предложения способствует повышению стоимости. Социальные идеалы и стандарты, экономическая деятельность, законы, правительственные решения и действия, природные

силы оказывают влияние на поведение людей, обуславливая изменение стоимости объекта недвижимости.

- *Долговечность* объектов недвижимости выше долговечности всех иных товаров (кроме отдельных видов драгоценных камней и изделий из редких металлов). Например, согласно действующим в России строительным нормам и правилам (СНиП), жилые здания в зависимости от материала основных конструкций (фундамента, стен, перекрытий) подразделяются на шесть групп с нормативными сроками службы от 15 до 150 лет.

Кругооборот земли при правильном ее использовании бесконечен, а нарушение норм эксплуатации приводит к невосполнимым потерям.

Кроме основных родовых признаков объектов недвижимости можно выделить и **частные признаки** (рис. 1.2), которые определяются конкретными показателями в зависимости от вида объектов.



Рис. 1.2. Признаки объектов недвижимости

Практически невозможно говорить о двух одинаковых квартирах, участках или строениях, так как у них обязательно будут различия в расположении по отношению к другим объектам недвижимости, к инфраструктуре и даже сторонам света, что указывает на *разнородность, уникальность* и *неповторимость* каждого объекта недвижимости.

Объекты недвижимости обладают повышенной экономической ценностью, так как предназначены для длительного пользования и не потребляются в процессе использования. Как правило, объекты недвижимости отличаются конструктивной сложностью, и поддержание их в надлежащем состоянии требует больших затрат.

1.3. Особенности объектов недвижимости

С точки зрения экономики объект недвижимости можно рассматривать как *благо* и как *источник дохода* (рис. 1.3).



Рис. 1.3. Сущностные характеристики объектов недвижимости

Под понятием «благо» в экономической теории подразумевается любой объект потребительского выбора, способный доставить определенное удовлетворение потребителю (повысить уровень его благосостояния). Благами могут служить как

предметы, так и действия (в данном случае объекты недвижимости и услуги, оказываемые на рынке недвижимости). Отметим, что при этом нет различия между благами материального и нематериального характера.

Земля как всеобщее благо выполняет функции жизнеобеспечения людей в сельской местности и социально-территориального развития нации. В качестве источника дохода земля — основа сельскохозяйственного производства, самостоятельный сложный (в экономической связи с построенными зданиями, сооружениями) объект инвестирования, часть национального богатства, объект налогообложения, источник природных ресурсов (единственный из всех объектов недвижимости).

Жилые объекты недвижимости могут рассматриваться как прямой и косвенный источники дохода. Жилье как объект купли-продажи или аренды является источником прямого дохода, а жилищное строительство — 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 последнее время в России развивается распространенный в мире арендный формат — доходные дома.¹

На протяжении истории экономического развития России приоритетность жилья как блага и как источника дохода менялась. В советское время жилье как источника дохода не существовало. Оно находилось в полной государственной собственности и служило объектом социального потребления посредством государственного распределения и перераспределения.

В настоящее время примерно 90% покупателей приобретают квартиру для собственного проживания, что свидетельствует о приоритетном жилье как благе и в современной ситуации.

Прежде чем говорить о недвижимости как источнике дохода, необходимо разобраться в месте и роли объектов недвижимости в бизнесе для разного типа организаций.

Объекты недвижимости могут являться обеспечивающим ресурсом, что характерно для организаций, бизнес которых не базируется на операциях с недвижимостью. Для них важно соответствие структуры, состава и качества объектов недвижимости целям и задачам основного бизнеса организации. Структурная реорганизация таких компаний, как правило, сопровождается реорганизацией имущественного комплекса, существенным перераспределением собственности, реализацией инвестиционных проектов, в том числе для развития новых производств и отдельных линий. Операции с недвижимостью в таких организациях могут иметь место как вспомогательный бизнес, например продажа непрофильных активов или сдача в аренду незадействованных объектов недвижимости (табл. 1.1).

¹ На петербургском рынке недвижимости доходные дома представлены двумя десятками объектов.

Таблица 1.1

Место недвижимости в организации различного типа и масштаба

Малый бизнес	Средний бизнес	Крупные корпорации
Объект недвижимости как обеспечивающий ресурс в основном бизнесе компании		
Минимальные объемы в активах компании (главным образом аренда)	Интеграция активностей в рамках своей фирмы: объекты недвижимости и смежные системы инфраструктуры организации	Организация управления объектами недвижимости, рассредоточенными по регионам и дочерним структурам
Специализация компаний в сфере сделок с недвижимостью		
Виды бизнеса: оценка, доверительное управление, сделки с недвижимостью, девелопмент, консалтинг и т. д.	Организация серийных услуг в сфере недвижимости для ряда фирм	Управление портфелями недвижимости корпораций. Инвестиции в недвижимость

Объекты недвижимости могут выступать как предмет специализации организации, ее деловой активности, как основной источник доходов. Это, например, портфели крупномасштабных объектов жилой и нежилой недвижимости в инвестиционных, страховых и пенсионных фондах.

Другим типом организаций, для которых объект недвижимости составляет основу их активов и профессиональной деятельности, являются фирмы-застройщики. Их бизнес по своей сути связан с приобретением земельных участков, реализацией проектов развития, например путем застройки приобретенных участков объектами жилой и коммерческой недвижимости с их последующей продажей.

На место и роль объектов недвижимости, безусловно, влияют масштаб и специализация организации. Особое место занимают объекты недвижимости в современном наукоемком и высокоавтоматизированном производстве, в то время как в виртуальном бизнесе можно обойтись арендованным помещением, то есть минимумом физического производства.

Благо обладания объектом недвижимости и получения доходов от его использования неотъемлемо от бремени связанных с этим расходов, издержек и риска. На собственника возлагается обязанность¹ содержания объекта недвижимости (охрана, ремонт и поддержание в должном состоянии), если законом (договором) это *бремя* (либо часть его) не возложено на иное лицо.

Собственник несет риск случайной гибели или порчи объекта недвижимости, то есть его утраты или повреждения при отсутствии чьей-либо вины в этом.²

Любой объект недвижимости существует в единстве физических, экономических и правовых свойств (рис. 1.4), каждое из которых может в соответствующих случаях выступать в качестве определяющего в зависимости от складывающихся

¹ Статья 210 ГК РФ.

² Статья 211 ГК РФ.

ся ситуаций, целей и стадий анализа. *Сущность объектов недвижимости* заключается в триединстве категорий: материальной (физической), правовой и экономической.



Рис. 1.4. Триединство объектов недвижимости

1.4. Жизненный цикл объектов недвижимости

Жизненный цикл объекта недвижимости как физического объекта — это последовательность процессов его существования от замысла до ликвидации (утилизации). Жизненный цикл материальных объектов состоит из следующих этапов: замысел — рождение — зрелость — старение — смерть.

Стадии жизненного цикла объекта недвижимости именуются по-другому: предпроектная — проектная — строительства — эксплуатации — закрытия.¹

¹ Более подробно см.: Асаул А. Н., Абаев Х. С., Молчанов Ю. А. Управление, эксплуатация и развитие имущественных комплексов. — СПб.: Гуманистика, 2007. — 240 с.

1. **Предпроектная (начальная) стадия** включает анализ рынка недвижимости, выбор объекта недвижимости, формирование стратегии проекта, инвестиционный анализ, оформление исходно-разрешительной документации, привлечение кредитных инвестиционных средств.
2. **Стадия проектирования** включает разработку финансовой схемы, организацию финансирования, выбор архитектурно-инженерной группы, руководство проектированием.

Основные задачи этого периода — сокращение длительности стадий, повышение потребительских качеств объектов недвижимости и самая главная — *минимизация эксплуатационных затрат* на всех стадиях жизненного цикла.

Очевидно, что на первых двух стадиях прибыль не образуется, так как они имеют мотивационный характер.

3. **Стадия строительства** заключается в выборе подрядчика, координации ведения строительных работ и контроле качества строительства, смет затрат и расходов. На этой стадии появляются реальные свидетельства соответствия строящегося объекта требованиям сегмента рынка недвижимости, обусловленные логикой жизненного цикла. В этот период решаются задачи увеличения доли вложений потенциальных потребителей, так как рост объема предложений и прибыли свидетельствует о достаточно широком рыночном признании.
4. **Стадия эксплуатации** объекта недвижимости предполагает обслуживание и ремонт объектов и их реконструкцию. Эксплуатация объектов недвижимости включает: эксплуатацию и ремонт оборудования и помещений, материальный учет, противопожарную охрану и технику безопасности, управление коммуникациями, утилизацию и переработку отходов, изменения и перестройки, устранение аварийных ситуаций и охрану объекта.

Реконструкция объектов недвижимости — коренное переустройство, переделка с целью усовершенствования комплекса организационных и технических мероприятий, направленных на устранение морального и физического износа объектов недвижимости в целом или отдельных их элементов и систем.

Обслуживание — работы, выполняемые для обеспечения нормативного срока эксплуатации объектов недвижимости; они не ведут к увеличению его стоимости, но предотвращают обветшание и выход из строя отдельных элементов. Цель обслуживания — обеспечить использование объекта по прямому назначению.

Ремонт — работы по устранению повреждений (изношенности) объекта недвижимости с целью восстановления его нормального эксплуатационного состояния. Ремонтные работы делятся на мелкие и крупные. Мелкий ремонт продолжительностью 1–2 дня не продлевает срока службы объекта и не увеличивает его стоимости. Крупный ремонт (более 2 дней) продлевает срок службы объекта недвижимости, но не увеличивает его стоимости.

Замена — это процесс замещения негодных или морально устаревших компонентов основных фондов, входящих в состав объекта недвижимости, аналогичной единицей.

5. **Стадия закрытия** объекта — полная ликвидация его первоначальных и приобретенных функций, результат — либо снос, либо качественно новое развитие. На этой стадии требуются значительные затраты на ликвидацию, которые являются результатом владения объектом недвижимости. Если объект недвижимости получает новое качественное развитие, затраты на изменение относятся к затратам владения в расчете на новую функцию.

Аналогично жизненному циклу объектов недвижимости можно разбить на стадии **жизненный цикл имущественного комплекса**.

1. *Формирование имущественного комплекса* (нормативное оформление результатов сделок с объектами недвижимости и прав на них: купля-продажа, вклад в уставный капитал, аренда, лизинг).
2. *Развитие имущественного комплекса* (новое строительство, прием на баланс).
3. *Ликвидация имущественного комплекса* — торги и другие механизмы продажи имущества (в том числе и недвижимого) организации-банкрота в соответствии с нормативно-правовыми положениями конкурсного производства.

Жизненный цикл объектов недвижимости как собственности с точки зрения владельца повторяется многократно, с каждым новым владельцем, вплоть до окончания срока экономической или физической жизни объекта. Исходя из триединства категорий — материальной (физической), правовой (юридической) и экономической — жизненный цикл объекта недвижимости можно разделить на три этапа (рис. 1.5). Каждый из них включает определенные мероприятия и действия собственника.

I этап

Создание — инвестиционно-строительный этап развития объектов недвижимости (инвестиционный замысел, определение назначения объекта, его проектирование, землеотвод, строительство (реконструкция), сдача в эксплуатацию). Этот этап наиболее сложен, ибо он состоит из многочисленных составляющих, от решения которых зависит эффективность функционирования объекта недвижимости

II этап

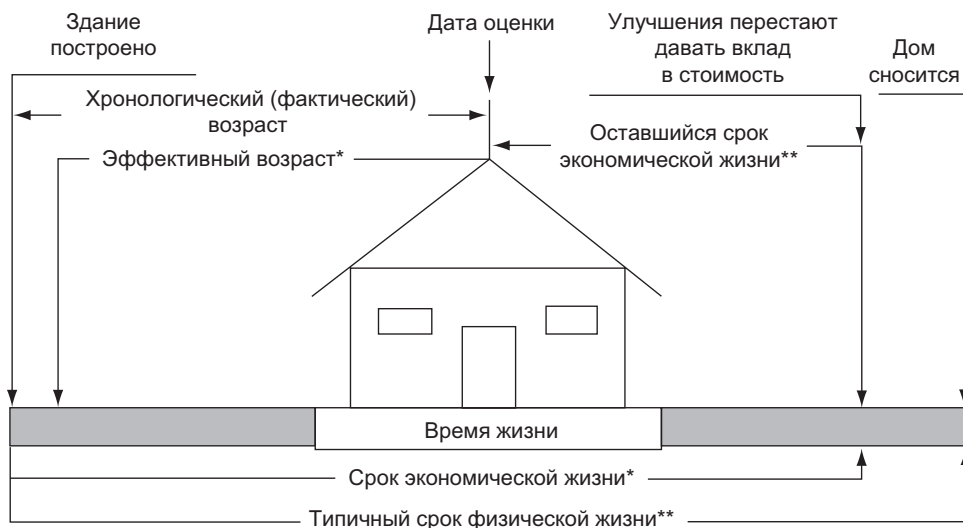
Оборот прав на ранее созданную недвижимость, включая продажу, сдачу в аренду и т. д. На этом этапе происходят возврат вложенных инвестиций, получение прибыли, а также начало морального и физического износа

III этап

Управление объектами недвижимости — эксплуатация, ремонт, поддержание в системе городских инфраструктур и коммунального хозяйства. Этот этап наиболее продолжителен и ограничивается целесообразностью эксплуатации объекта недвижимости и размером затрат на устранение физического и морального износа

Рис. 1.5. Этапы существования объекта недвижимости

Жизненный цикл объекта недвижимости подчиняется определенным закономерностям¹ и включает срок экономической и физической жизни (рис. 1.6).



* Может быть больше, чем фактический возраст здания.

** Может увеличиваться за счет реконструкции, переоборудования (перестройки), модернизации или изменения условий.

Рис. 1.6. Срок жизни здания или сооружения

Срок экономической жизни определяет период времени, в течение которого объект может быть использован как источник прибыли, и заканчивается, когда производимые улучшения перестают вносить вклад в стоимость объекта.

*Типичный срок физической жизни*² — период реального существования объекта недвижимости в функционально пригодном состоянии до его сноса. Определяется нормативными документами.

Физический и экономический сроки жизни объектов недвижимости носят объективный характер, который можно регулировать, но нельзя отменить.

Время жизни — отрезок времени, когда объект существует и в нем можно жить или работать.

С точки зрения периода жизни объекта недвижимости выделяют следующие сроки:

- эффективный возраст*, отражающий возраст объекта в зависимости от внешнего вида и технического состояния;
- хронологический (фактический) возраст*, соответствующий периоду пребывания объекта в эксплуатации с момента его ввода;

¹ Харисон Г. Оценка недвижимости / Пер. с англ. — М.: РОО, 1994.

² В российской терминологии — нормативный срок службы.

- *оставшийся срок экономической жизни*, используемый для оценки объекта экспертом-оценщиком и составляющий период от даты оценки до окончания экономической жизни объекта.

1.5. Износ объектов недвижимости

Продолжительность физического срока жизни объекта недвижимости (кроме земли), экономический и эффективный возраст зависят от износа — процесса, имеющего силу законов природы. Существуют три вида износа: физический, моральный и внешний (экономический) (рис. 1.7).

Все виды **физического износа**, как правило, приводят к негативным последствиям: ухудшаются отдельные потребительские и эксплуатационные характеристики объекта недвижимости, увеличивается частота его ремонтов, ремонтные работы становятся все дороже. В какой-то степени замедлить физический износ можно путем внедрения системы технического обслуживания.

Понятие «износ», используемое в оценочной деятельности, необходимо отличать от понятия «амортизация», применяемого в бухгалтерском учете. Износ с точки зрения бухгалтера и оценщика — разные процессы.¹

В бухгалтерских документах износ — это экономический механизм компенсации износа основных фондов, который принято называть амортизацией.

В соответствии с положением о порядке амортизационных отчислений по основным фондам износ отдельных объектов определяется линейным методом (в денежном эквиваленте) по формуле:

$$\left. \begin{array}{l} \text{Балансовая (первоначальная} \\ \text{или восстановительная) стоимость} \end{array} \right\} \times \begin{array}{l} \text{Норма амортизационных} \\ \text{отчислений} \end{array} \quad (1.1)$$

В России применяются единые нормы амортизационных отчислений на полное восстановление, которые дифференцированы по классификационным группам основных фондов. В зарубежной практике (кроме равномерного метода начисления износа) применяют также метод убывающего остатка, кумулятивный и метод «фактор фонда возмещения», который опирается на теорию сложных процентов. Этими методами пользуются при оценке на базе доходного подхода.

Моральный износ — это снижение потребительской привлекательности объекта недвижимости, обусловленное устаревшими архитектурой здания, планировкой, инженерным обеспечением. Моральный износ подразделяется на функциональный и технологический. *Функциональный* износ связан с расширением функциональных возможностей у новых объектов недвижимости (аналогичных существующим). В результате функционального износа объекты недвижимости старых построек

¹ Более подробно см.: Оценка стоимости машин и транспортных средств оборудования: Учеб. пособие / А. Н. Асаул, В. Н. Старинский, А. Г. Бездудная, П. Ю. Ерофеев; Под ред. А. Н. Асаула. — СПб.: Гуманистика, 2007. — 296 с.

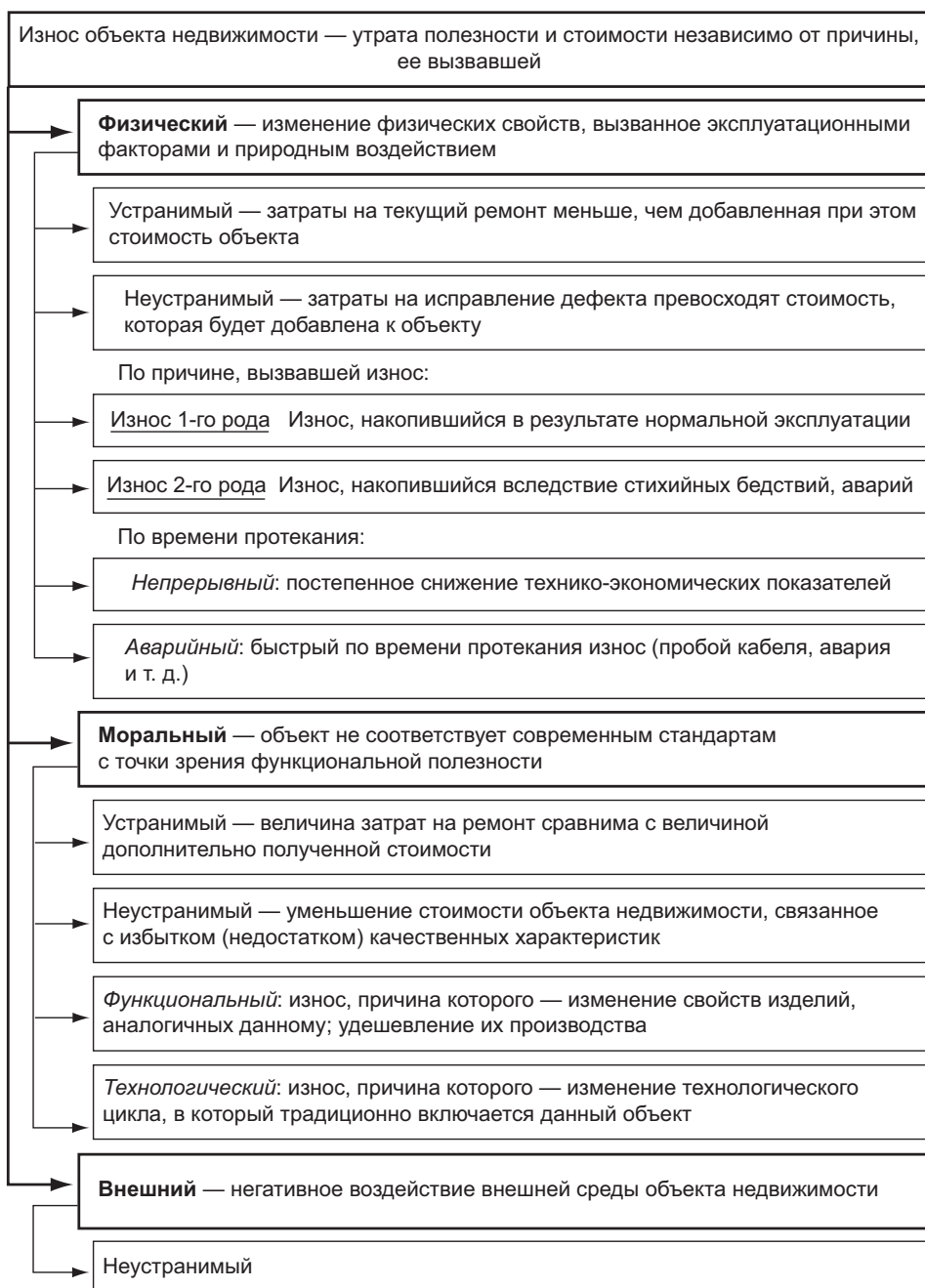


Рис. 1.7. Виды износа

становятся для будущих собственников менее привлекательными и дешевеют. *Технологический* износ связан с научно-техническим прогрессом — появлением новых конструкций, технологий и материалов, что приводит к снижению себестоимости объектов недвижимости и эксплуатационных затрат. Моральный износ, как и физический, может быть устранимым и неустранимым.

Критерием устранимости износа является сравнение затрат на ремонт с величиной дополнительно полученной стоимости: если последняя превышает затраты на восстановление, то функциональный износ является устранимым. Величина устранимого функционального износа определяется как разница между потенциальной стоимостью здания на момент его оценки с обновленными элементами и его же стоимостью на ту же дату без обновленных элементов.

Внешний (экономический) износ — это снижение стоимости здания вследствие негативного изменения его внешней среды под воздействием экономических, политических и других факторов. Причинами внешнего износа могут являться: общий упадок района, в котором находится объект; действия правительства или местной администрации в области налогообложения, страхования; прочие изменения на рынке занятости, отдыха, образования.

На величину внешнего износа существенно влияет близость к малопривлекательным природным или искусственным объектам (очистным сооружениям, ресторанам, танцевальным площадкам, бензоколонкам, железнодорожным станциям, больницам, школам, промышленным предприятиям).

Экономический износ, в отличие от физического и морального, всегда будет необратимым.

Глава 2

ЗЕМЛЯ КАК БАЗИС В ТЕОРИИ И ПРАКТИКЕ 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).

Практически во всех сферах деятельности человека (кроме сельского и лесного хозяйства) земля выступает в основном в качестве пространственного операционного базиса, поэтому неразрывно связана с расположенными на ней физическими объектами: зданиями, сооружениями, дорогами, мелиоративными сооружениями, прочими материальными элементами, созданными трудом человека.

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 и их части.

2.1. Сущность земельного участка как объекта недвижимости

В повседневной практике термины «земля» и «земельный участок» применяются как синонимы, хотя эти понятия имеют определенные различия. Так, термин «земля» может употребляться, когда речь идет о неосвоенной собственности, а «земельный участок» означает часть территории, на которой выполнены какие-то работы (улучшения), позволяющие использовать его по целевому назначению.

Согласно Гражданскому кодексу РФ земельный участок¹ — это *объект права собственности*, если иное не установлено законом, право собственности на земельный участок распространяется на находящиеся в его границах поверхностный (почвенный) слой, водные объекты и растения.

Земельный кодекс РФ (ЗК РФ)² определяет земельный участок как *объект земельных отношений* — это часть земной поверхности, границы которой определены в соответствии с федеральными законами.

В соответствии с Федеральным законом о государственном земельном кадастре³ земельный участок — это *часть поверхности земли* (в том числе поверхностный почвенный слой), границы которой описаны и удостоверены в установленном порядке уполномоченным государственным органом, а также все, что находится над и под поверхностью участка, если иное не предусмотрено федеральными законами о недрах, об использовании воздушного пространства и иными федеральными законами.

Образуемые земельные участки должны соответствовать требованиям гражданского, земельного, лесного, водного и градостроительного законодательств.⁴

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, разрешенное использование которого может осуществляться без перевода его в состав земель иной категории (за исключением случаев, установленных федеральными законами).

Неделимым признается земельный участок, который по своему целевому и хозяйственному назначению и разрешенному использованию не может быть разделен на самостоятельные участки. В соответствии с законодательством *не допускается раздел* городских земель, земель фермерских хозяйств и пр.

Правовой статус земельного участка включает целевое назначение, разрешенное использование, форму законного владения.

В описании земельного участка отражаются:

- наименование субъекта земельного права — юридического или физического лица с указанием точного адреса, документов, удостоверяющих лицо, и финансовых реквизитов;
- адресные ориентиры — район (жилой массив, промзона), поселок, улица, номер дома и строения (в городах и поселках);
- документы, устанавливающие и удостоверяющие право землепользования (постановление, решение, распоряжение, государственный акт, свидетельство, договор аренды);
- категория земель, целевое назначение и фактическое использование;
- код классификатора земель;

¹ Статья 261 ГК РФ.

² Статьи 6, 11.1 ЗК РФ.

³ Федеральный закон от 02.01.2000 № 28-ФЗ «О государственном земельном кадастре».

⁴ Федеральный закон от 24.07.2007 № 221-ФЗ «О государственном кадастре недвижимости».

- площадь по документам, удостоверяющим (устанавливающим) право на участок; площадь фактическая, в том числе постороннего пользования (глубина, ширина, форма);
- площадь санитарно-защитной зоны и/или зоны с особым режимом использования в пределах земельного участка;
- вид земельного права (собственность — частная, государственная);
- поверхностный и подпочвенный слой, ландшафт, контуры и топография;
- улучшения и инженерное обустройство (подводы электроэнергии, воды).

На земельный участок составляется кадастровый паспорт, в котором указываются:¹

- полное наименование органа кадастрового учета, осуществляющего государственный кадастровый учет земельных участков на территории соответствующего кадастрового округа;
- дата регистрации кадастрового паспорта земельного участка и регистрационный номер, составляемый из номера книги учета выданных сведений и номера документа (порядкового номера записи в книге);
- ранее присвоенный государственный учетный номер земельного участка либо номера земельных участков, из которых образован данный участок;
- адрес земельного участка, а при его отсутствии описание местоположения;
- категории земель;
- вид разрешенного использования земельного участка;
- площадь земельного участка и допустимая погрешность ее вычисления;
- сведения о величине удельного показателя кадастровой стоимости земельного участка (последние по дате внесения в государственный кадастр недвижимости);
- сведения о системе координат, применяемой при ведении государственного кадастра недвижимости на территории соответствующего кадастрового квартала;
- сведения о правах на земельный участок (вид права, правообладатель, доля в праве);
- номера всех земельных участков (образованных, преобразованных и снятых с учета в результате проведения кадастровых работ);
- план (чертеж, схема) земельного участка — отображается при наличии в государственном кадастре недвижимости координат характерных точек границы земельного участка;
- масштаб плана;

¹ Приказ Министерства юстиции Российской Федерации от 18.02.2008 № 32 «Об утверждении форм кадастровых паспортов здания, сооружения, объекта незавершенного строительства, помещения, земельного участка».

- если земельный участок имеет части, указываются их учетный номер, площадь и характеристики, лица, в пользу которых установлены обременения на эти части земельного участка, вычерчивается план (чертеж, схема) и указывается масштаб плана части земельного участка.

Количество экземпляров кадастрового паспорта земельного участка определяется заявителем в заявлении о кадастровом учете в количестве не менее двух и не более пяти экземпляров.

Кадастровый паспорт земельного участка имеет четыре раздела (разделы В.1–В.4), каждый из которых удостоверяется подписью уполномоченного должностного лица органа кадастрового учета и заверяется оттиском печати данного органа. Если вносимые в раздел кадастрового паспорта земельного участка сведения не умещаются на одном листе, допускается размещать их на нескольких листах этого же раздела. На каждом листе указывается его порядковый номер. Нумерация листов осуществляется по порядку в пределах всего документа арабскими цифрами. На каждом листе также указывается общее (всего) количество листов, содержащихся в кадастровом паспорте земельного участка.

Оборот земельных участков (переход от одного лица к другому посредством заключения договоров и иных сделок) осуществляется в соответствии с гражданским и земельным кодексами.

Существует деление земель на изъятые из оборота, ограниченные в обороте и не изъятые из оборота. Отчуждение земельных участков, полностью изъятых из оборота, не допускается вообще, а земли, ограниченные в обороте, могут приобрести лишь определенные лица.

Продажа земельных участков, а также их выделение для предпринимательской деятельности и перевода из одной категории в другую осуществляются в соответствии с законами РФ и субъектов федерации.

Земельные участки, находящиеся в частной собственности, могут быть изъяты для государственных или муниципальных нужд в случаях, предусмотренных законодательством.

Принудительное изъятие участков может быть произведено только при условии предварительного и равноценного возмещения собственнику стоимости участка на основании судебного решения. При добровольном согласии собственника земельного участка на его изъятие выкуп участка для государственных или муниципальных нужд осуществляется без судебного решения, в соответствии с договором.

В силу чрезвычайных обстоятельств земельный участок может быть временно изъят (реквизирован).¹ Собственникам участков возмещаются убытки, связанные с изъятием. При прекращении действия чрезвычайных обстоятельств собственник вправе требовать возврата принадлежащего ему участка, а в случае невозможности возмещения убытков — предоставления равноценного земельного участка.

Земельный участок принудительно изымается у собственника,² если участок используется не по назначению или с нарушением действующего законодательства,

¹ Статья 51 ЗК РФ.

² Статьи 284 и 285 ГК РФ.

например, если на участке, предназначенном для строительства, не ведутся строительные работы в течение трех лет. Однако при этом участок не переходит в публичную собственность, а реализуется с публичных торгов любому лицу.¹

2.2. Целевое назначение земель в РФ

Целевое назначение земель в Российской Федерации определяется Земельным кодексом. Согласно ему, земля делится на семь категорий,² которым присвоены соответствующие коды³ (рис. 2.1).

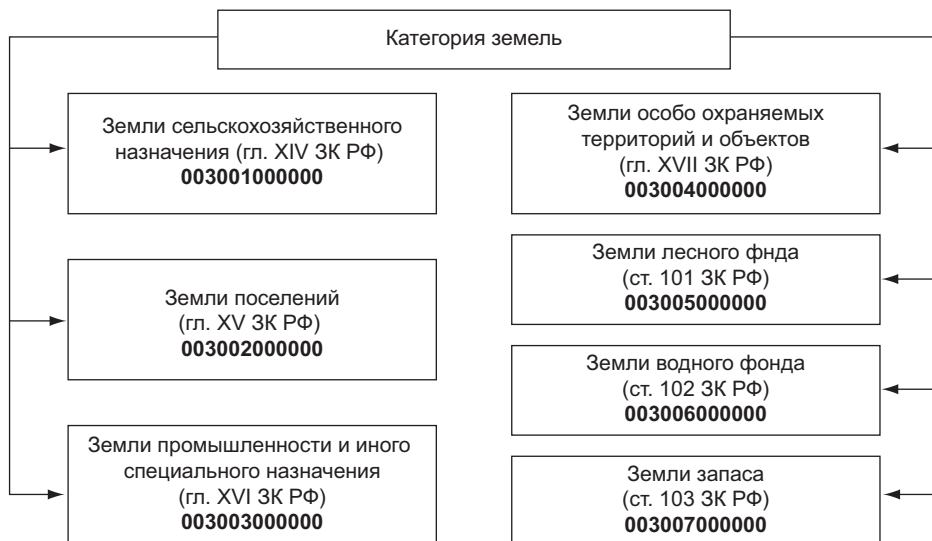


Рис. 2.1. Состав земель в РФ

- **Земли сельскохозяйственного назначения**⁴ — земли за чертой поселений, предоставленные для нужд сельского хозяйства, а также предназначенные для этих целей. В составе данных земель выделяются сельскохозяйственные угодья, земли, занятые внутрихозяйственными дорогами, коммуникациями, древесно-кустарниковой растительностью, предназначенной для защиты земель от воздействия вредных природных, антропогенных и техногенных явлений, замкнутыми водоемами, а также зданиями, строениями, сооружениями, используемыми для производства, хранения и первичной переработки сельскохозяйственной продукции.

¹ Статья 286 ГК РФ.

² Статья 7 ЗК РФ.

³ Приказ Минфина РФ от 23.09.2005 № 124н «Об утверждении формы налоговой декларации по земельному налогу и порядка ее заполнения».

⁴ Глава XIV ЗК РФ.

Эти земли могут использоваться для сельскохозяйственного производства, создания защитных насаждений, научно-исследовательских, учебных и иных связанных с сельскохозяйственным производством целей:

- гражданами, в том числе ведущими крестьянское (фермерское) хозяйство, личное подсобное хозяйство, садоводство, огородничество, животноводство;
- коммерческими и некоммерческими организациями;
- казачьими обществами;
- опытными и научными подразделениями сельскохозяйственного профиля.

Особым охранным статусом обладают сельскохозяйственные угодья: пашни, сенокосы, пастбища, земли, занятые многолетними насаждениями (садами, виноградниками и др.).

- **Земли населенных пунктов** — это земли, предназначенные для застройки и развития городских и сельских поселений.

Черта поселений проводится на основании утвержденной государственной землеустроительной документации и проходит по границам земельных участков, предоставляемых гражданам и юридическим лицам. В эту категорию земель могут входить участки, отнесенные в соответствии с градостроительными регламентами к территориальным зонам.

Правилами землепользования и застройки устанавливается градостроительный регламент для каждой территориальной зоны с учетом особенностей ее расположения и развития, а также возможности территориального сочетания различных видов использования земельных участков:

- *жилые* зоны предназначены для застройки жилыми зданиями (индивидуальными, мало-, средне- и многоэтажными домами), культурно-бытовыми объектами и иных видов застройки;
- *общественно-деловые* зоны используются для застройки административными зданиями, объектами образовательного, культурно-бытового, социального и иного общественного назначения;
- *производственные (промышленные)* зоны предназначены для промышленных, коммунально-складских и прочих производственных объектов;
- земельные участки в составе *инженерной и транспортной* инфраструктур предназначены для застройки объектами железнодорожного, автомобильного, речного, морского, воздушного и трубопроводного транспорта, связи, размещения инженерной инфраструктуры и пр.;
- *рекреационные* зоны — земельные участки, занятые городскими лесами, скверами, парками, садами, прудами, озерами, водохранилищами и предназначенные для отдыха граждан и для туризма; земельные участки, которые используются для ведения сельскохозяйственного производства и занятые пашнями, многолетними насаждениями;
- здания, строения, сооружения сельскохозяйственного назначения относятся к зонам *сельскохозяйственного назначения*.

Изменение назначения земельных участков может происходить только в соответствии с генеральными планами поселений. В пределах черты поселений могут выделяться зоны особо охраняемых территорий, в которые включаются земельные участки, имеющие особое природоохранное, научное, историко-культурное, эстетическое, рекреационное, оздоровительное и иное назначение.

Земли, находящиеся за пределами городской черты, но составляющие с городом единую социальную, природную и хозяйственную территорию и не входящие в состав иных поселений, называются пригородными зонами. В их составе могут выделяться зеленые зоны, выполняющие санитарно-гигиенические и рекреационные функции, в границах которых запрещена хозяйственная деятельность, негативно воздействующая на окружающую среду, а также территории сельскохозяйственного производства, зоны отдыха населения, резервные земли для развития города.

Все собственники земельных участков, землевладельцы и арендаторы земельных участков в обязательном порядке должны использовать градостроительный регламент. Строительство, реконструкция или расширение объектов недвижимости могут осуществляться только в установленном градостроительным регламентом порядке.

Земли поселений, занимая 4% территории страны, обеспечивают 86% поступлений в консолидированный бюджет от всех платежей за землепользование. Потребительские качества земель поселений России столь высоки, что при разработке грамотного процедурного механизма они могут принести в бюджет государства доходы, сопоставимые с доходами от экспорта ценнейших природных ресурсов. При этом вопрос о форме собственности городских земель является более острым, чем вопрос о форме сельхозугодий или иных видов землепользования. Поэтому единственной социально приемлемой формой взаимоотношений такого большого количества людей на сравнительно небольшом пространстве (на земле, над землей и под землей) является договорная.

- **Земли промышленности и иного специального назначения**, в зависимости от характера задач, для решения которых они используются или предназначены, подразделены на шесть видов (рис. 2.2).

1. *Земли промышленности*¹ предназначены для обеспечения деятельности организаций и/или эксплуатации объектов промышленности. На этих землях могут быть построены производственные и административные здания, сооружения и обслуживающие их объекты, а также устанавливаться санитарно-защитные и иные зоны с особыми условиями использования земель, предусмотренными Земельным кодексом, федеральным законом и законами субъектов РФ.

¹ Статья 88 ЗК РФ.

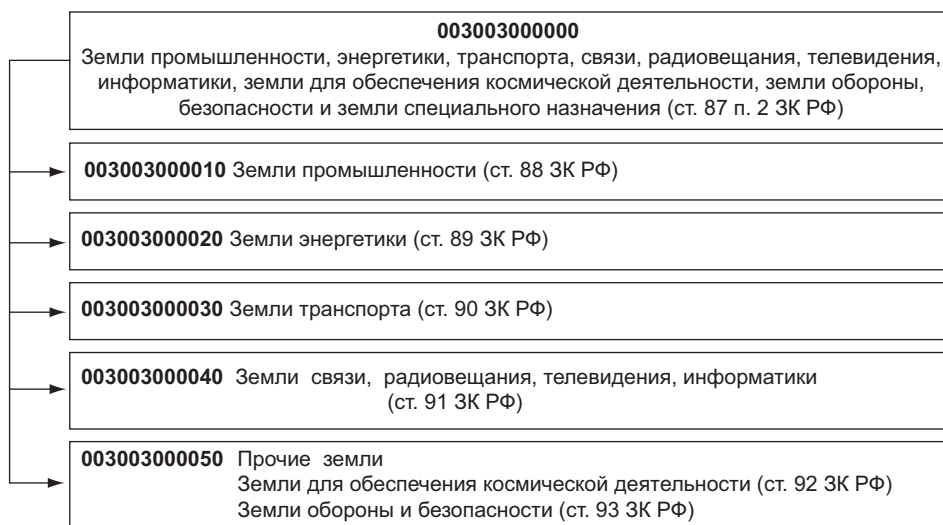


Рис. 2.2. Виды земель промышленного и иного специального назначения

2. *Земли энергетики* предназначены для обеспечения деятельности организаций и/или эксплуатации объектов энергетики (гидроэлектростанций, атомных станций, ядерных установок, пунктов хранения ядерных материалов и радиоактивных веществ, хранения ядерных отходов, тепловых электростанций и других электростанций, обслуживающих их сооружений и объектов); размещения воздушных линий электропередачи, подземных сооружений кабельных линий электропередачи, подстанций, распределительных пунктов, других сооружений и объектов энергетики. Для обеспечения деятельности организаций и эксплуатации объектов энергетики могут устанавливаться охранные зоны электрических сетей.

3. *Земли транспорта* используются (или предназначены) для обеспечения деятельности организаций и/или эксплуатации железнодорожного, морского, внутреннего водного, воздушного и иных видов транспорта.

На полосах отвода автомобильных дорог (за исключением предусмотренных законодательством случаев) запрещается:

- строительство жилых и общественных зданий, складов;
- проведение строительных, геологоразведочных, топографических, горных и изыскательских работ, а также устройство наземных сооружений;
- распашка земельных участков, покос травы, порубка и повреждение многолетних насаждений, снятие дерна и выемка грунта;
- установка наружной рекламы, информационных щитов и указателей, не имеющих отношения к безопасности дорожного движения.

Для создания нормальных условий эксплуатации федеральных автомобильных дорог, обеспечения безопасности дорожного движения и создаются

придорожные полосы в виде земельных участков, прилегающих к полосам отвода дорог, с установлением особого режима их использования, включая строительство зданий, строений и сооружений, ограничение хозяйственной деятельности в пределах придорожных полос, установку рекламных щитов и плакатов, не имеющих отношения к безопасности движения.

В целях обеспечения деятельности организаций и эксплуатации объектов железнодорожного транспорта предоставляются земельные участки:

- для размещения железнодорожных путей;
- для размещения, эксплуатации, расширения и реконструкции строений, зданий, сооружений, в том числе железнодорожных вокзалов и станций, а также устройств и других объектов, установления полос отвода и охранных зон железных дорог.

Земельные участки на полосах отвода могут передаваться в аренду гражданам и юридическим лицам для сельскохозяйственного использования, оказания услуг пассажирам, складирования грузов, устройства погрузочно-разгрузочных площадок, сооружения прирельсовых складов (за исключением складов для хранения горюче-смазочных материалов, опасных веществ, а также автозаправочных станций).

Для обеспечения деятельности организаций и эксплуатации объектов морского, внутреннего водного транспорта предоставляются земельные участки:

- для искусственно созданных внутренних водных путей (каналов);
- для устройства морских и речных портов, причалов, пристаней, гидротехнических сооружений и других необходимых объектов;
- для выделения береговой полосы для работ, связанных с судоходством и сплавом по внутренним водным путям вне территорий поселений.

В целях обеспечения деятельности организаций и эксплуатации объектов трубопроводного транспорта предоставляются земельные участки:

- для размещения нефте-, газо- и иных трубопроводов;
- для размещения объектов, необходимых для эксплуатации, содержания, строительства, реконструкции, ремонта, развития объектов трубопроводного транспорта;
- для установления охранных зон с особыми условиями использования земельных участков.

На этих участках не допускается строительство каких бы то ни было зданий, строений, сооружений в пределах установленных минимальных расстояний до объектов газоснабжения.

В целях создания условий для строительства и реконструкции объектов транспорта осуществляется резервирование земель в соответствии с федеральным законодательством.

4. *Земли связи, радиовещания, телевидения, информатики* предназначены для размещения:

- эксплуатационных предприятий связи, на балансе которых находятся радиорелейные, воздушные кабельные линии связи и радиофикации;
- наземных и подземных необслуживаемых усилительных пунктов на кабельных линиях связи;
- наземных сооружений и инфраструктуры спутниковой связи.

Все перечисленные инфраструктуры имеют соответствующие охранные зоны.

5. На землях обеспечения космической деятельности размещаются наземные объекты космической инфраструктуры.

6. Земли обороны и безопасности предназначены для обеспечения деятельности Вооруженных сил РФ, войск пограничной службы, других войск, воинских формирований и органов, организаций, предприятий, учреждений, осуществляющих функции по вооруженной защите целостности и неприкосновенности территорий РФ, защите и охране государственной границы РФ, информационной и другим видам безопасности в закрытых административно-территориальных образованиях (ЗАТО).

В ЗАТО устанавливается особый режим использования земель по решению Правительства РФ.

- **Земли особо охраняемых территорий** — это земли, имеющие особое природоохранное, научное, историко-культурное, эстетическое, рекреационное, оздоровительное и иное важное значение (рис. 2.3).

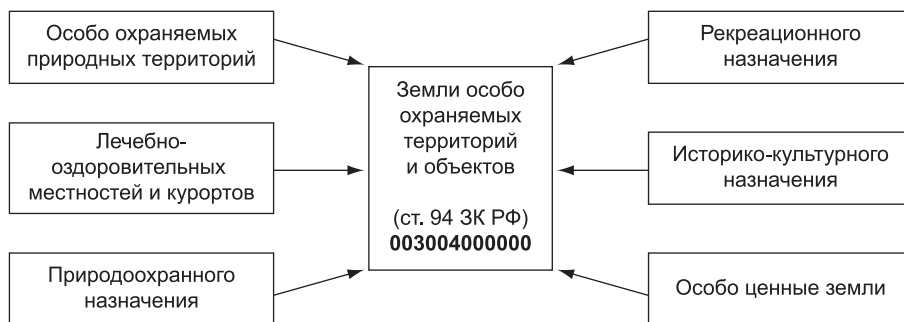


Рис. 2.3. Виды земель особо охраняемых территорий и объектов

К землям особо охраняемых природных территорий относятся земли государственных природных заповедников (в том числе биосферных), государственных природных заказников, памятников природы, национальных, природных, дендрологических парков, ботанических садов, территорий традиционного природопользования коренных малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока России. Эти земли относятся к объектам общенационального достояния и могут находиться как в федеральной собственности, так и в собственности субъектов РФ и в муниципальной.

Законом¹ на этих землях запрещается деятельность, не связанная с сохранением и изучением природных комплексов и объектов, в том числе не разрешается:

- предоставление садоводческих и дачных участков;
- строительство федеральных автомобильных дорог, трубопроводов, линий электропередач и других коммуникаций, а также строительство и эксплуатация промышленных, хозяйственных и жилых объектов, не связанных с функционированием особо охраняемых территорий;
- движение и стоянка механических транспортных средств, не связанных с функционированием особо охраняемых природных территорий, прогон скота вне автомобильных дорог;
- иные виды деятельности, запрещенные федеральным законодательством.

Земли лечебно-оздоровительных местностей и курортов относятся к особо охраняемым и предназначены для лечения и отдыха граждан. В их состав включаются земли, обладающие природными лечебными ресурсами (месторождениями минеральных вод, лечебных грязей), с благоприятным климатом и иными природными факторами и условиями, которые могут использоваться для профилактики и лечения заболеваний человека.

На территориях лечебно-оздоровительных местностей и курортов в соответствии с законодательством устанавливаются округа санитарной (горно-санитарной) охраны. Границы и режим таких округов для курортов федерального значения устанавливаются Правительством РФ.

К землям природоохранного назначения относятся:

- земли водоохранных зон рек и водоемов;
- земли запретных и нерестоохранных полос;
- земли лесов, выполняющих защитные функции; противоэрозионных, защитных и полезащитных насаждений;
- иные земли, выполняющие природоохранные функции.

На землях природоохранного назначения допускается ограниченная хозяйственная деятельность при соблюдении установленного режима их охраны в соответствии с федеральными законами, законами субъектов Российской Федерации и нормативными правовыми актами органов местного самоуправления.

Юридические лица, в интересах которых выделяются земельные участки с особыми условиями использования, обязаны обозначить их границы специальными информационными знаками.

В пределах земель природоохранного назначения вводится особый правовой режим использования, ограничивающий или запрещающий вид деятельности, несовместимый с основным назначением этих земель.

¹ Статья 95, пункт 7 ЗК РФ.

К *землям рекреационного назначения* относятся земли, предназначенные и используемые для организации отдыха, туризма, физкультурно-оздоровительной, спортивной деятельности граждан. В состав земель этого вида входят участки, на которых находятся дома отдыха, пансионаты, кемпинги, объекты физической культуры и спорта, туристические базы, стационарные и палаточные туристско-оздоровительные лагеря, дома рыболовов и охотников, детские туристические станции, туристские парки, лесопарки, учебно-туристические тропы, трассы, детские и спортивные лагеря, другие аналогичные объекты.

Использование учебно-туристических троп и трасс, установленных по соглашению с собственниками земельных участков, землепользователями, землевладельцами и арендаторами земельных участков, может осуществляться на основе сервитутов; при этом указанные земельные участки не изымаются из использования.

К *землям рекреационного назначения* относятся также земли пригородных земельных зон.

На этих землях запрещается деятельность, не соответствующая их целевому назначению.

К *землям историко-культурного назначения* относятся земли объектов культурного наследия народов РФ (памятников истории и культуры), в том числе объектов археологического наследия; достопримечательных мест, в том числе мест бытования исторических промыслов, производства и ремесел; военных и гражданских захоронений. Земли этого вида используются строго в соответствии с их целевым назначением. На отдельных из них может быть запрещена любая хозяйственная деятельность.

В целях сохранения исторической ландшафтной и градостроительной среды в соответствии с федеральными законами, законами субъектов РФ устанавливаются зоны охраны объектов культурного назначения. В пределах земель поселений вводится особый правовой режим использования земельных участков, не отнесенных к землям историко-культурного назначения, но расположенных в зонах охраны. Он определяется правилами землепользования и застройки в соответствии с требованиями охраны памятников истории и культуры.

К *особо ценным* относятся земли, в пределах которых имеются природные объекты и объекты культурного наследия, представляющие особую научную, историко-культурную ценность (типичные или редкие ландшафты, культурные ландшафты, сообщество растительных, животных организмов, редкие геологические образования, земельные участки, предназначенные для осуществления деятельности научно-исследовательских организаций). На собственников, землепользователей, землевладельцев и арендаторов таких земельных участков возлагаются обязанности по их сохранению. Сведения об особо ценных землях должны отражаться в документах земельного кадастра, документах государственной регистрации прав на

недвижимое имущество и сделок с ним и иных документах, удостоверяющих права на землю.

- **Земли лесного фонда** — это земли, покрытые и не покрытые лесной растительностью, но предназначенные для ее восстановления (вырубки, гари, редины, прогалины), а также нелесные земли (просеки, дороги, болота), предназначенные для ведения лесного хозяйства. Границы земель лесного фонда определяются путем их отграничения от земель иных категорий в соответствии с материалами лесоустройства. Данные о границах земель лесного фонда заносятся в государственный земельный кадастр. Порядок использования и охраны земель лесного фонда регулируется Земельным кодексом и лесным законодательством.
- **Земли водного фонда** — это земли, занятые водными объектами, земли водоохраных зон водных объектов, а также земли, выделяемые для установления полос отвода и зон охраны водозабора, гидротехнических сооружений и иных водохозяйственных сооружений и объектов.

Земли водного фонда могут использоваться для строительства и эксплуатации сооружений, обеспечивающих удовлетворение потребностей населения в питьевой воде, бытовых, оздоровительных и других потребностей, а также для водохозяйственных, сельскохозяйственных, природоохранных, промышленных, рыбохозяйственных, энергетических, транспортных и иных государственных или муниципальных нужд при соблюдении установленных требований.

Для охраны источников питьевого и хозяйственно-бытового водоснабжения устанавливаются зоны охраны, в пределах которых вводится особый правовой режим использования земель. Порядок использования и охраны земель водного фонда определяется Земельным кодексом и водным законодательством.

- **Земли запаса** находятся в государственной или муниципальной собственности и не предоставляются гражданам или юридическим лицам, за исключением земель фонда перераспределения, формируемого в соответствии с Земельным кодексом. Использование земель запаса допускается после перевода их в другую категорию.

Благодаря делению земель по целевому назначению использование земельного участка является относительно стабильным.

Законодатель уделяет особое внимание вопросу принадлежности земель к той или иной категории и требует указания ее в актах органов исполнительной власти и местного самоуправления о предоставлении земельных участков, например в постановлениях глав муниципальных образований; договорах, предметом которых являются земельные участки (купли-продажи, мены, аренды); документах государственного земельного кадастра, например кадастровых планах земельных участков; документах о государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним, например в свидетельстве о регистрации прав, выписке из Единого государственного реестра прав. *Отсутствие категории земель* в указанных выше

документах может послужить основанием для отказа в государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделки с ним. Если категория земель не указана в документах государственного земельного кадастра, правоустанавливающих документах на земельный участок, принимается нормативный правовой акт органа местного самоуправления об отнесении земельного участка к землям определенной категории в зависимости от цели использования, для которой он предоставлялся, в порядке, предусмотренном Федеральным законом «О переводе земель или земельных участков из одной категории в другую».

2.3. Зонирование земель поселений. Городское пространство

Основной инструмент гибкого регулирования в городах при планировании градостроительства — зонирование (функциональное, территориально-экономическое, строительное, ландшафтное), которое является устойчивой формой контроля за использованием земель поселений. Зональные установления могут изменить стоимость земли.

В Земельном¹ и Градостроительном² кодексах РФ приведены названия основных территориальных зон (жилых, общественно-деловых, производственных и др.). В то же время в этих документах нет запрета на формирование иных зон. Наиболее часто используется укрупненное зонирование территорий земель поселений по функциональному признаку.

Функциональное зонирование земель поселений (городских территорий) — наиболее общая форма учета требований к рациональному землепользованию, включающих комплекс нормативных параметров (целевое назначение участка, его предельные размеры, коэффициент застроенности, долю озелененных и открытых пространств). В состав земель населенных пунктов могут входить земельные участки, отнесенные в соответствии с градостроительными регламентами к следующим территориальным зонам:

- жилым;
- общественно-деловым;
- производственным;
- инженерных и транспортных инфраструктур;
- рекреационным;
- сельскохозяйственного использования;
- специального назначения;
- военных объектов;
- иным территориальным зонам.

¹ Статья 85 Земельного кодекса РФ.

² Статья 35 Градостроительного кодекса РФ.

Земельные участки в составе *жилых зон* предназначены для застройки жилыми зданиями, а также объектами культурно-бытового и иного назначения. Жилые зоны могут предназначаться для индивидуальной жилой застройки, малоэтажной смешанной жилой застройки, среднеэтажной смешанной жилой застройки и многоэтажной жилой застройки, а также иных видов застройки.

Земельные участки в составе *общественно-деловых зон* предназначены для застройки административными зданиями, объектами образовательного, культурно-бытового, социального назначения и иными предназначенными для общественного использования объектами.

Земельные участки в составе *производственных зон* предназначены для застройки промышленными, коммунально-складскими, иными предназначенными для этих целей производственными объектами.

Земельные участки в составе *зон инженерной и транспортной инфраструктуры* предназначены для застройки объектами железнодорожного, автомобильного, речного, морского, воздушного и трубопроводного транспорта, связи, инженерной инфраструктуры.

Земельные участки в составе *рекреационных зон*, в том числе земельные участки, занятые городскими лесами, скверами, парками, городскими садами, прудами, озерами, водохранилищами, используются для отдыха граждан и для туризма.

В пределах границ населенных пунктов могут выделяться *зоны особо охраняемых территорий*, в которые включаются земельные участки, имеющие особое природоохранное, научное, историко-культурное, эстетическое, рекреационное, оздоровительное и иное особо ценное значение.

Земельные участки в составе *зон сельскохозяйственного использования в населенных пунктах* — земельные участки, занятые сельскохозяйственными угодьями: пашнями, сенокосами, пастбищами, залежами, многолетними насаждениями (садами, виноградниками и др.), а также объектами сельскохозяйственного назначения, — используются в целях ведения сельскохозяйственного производства, дачного хозяйства, садоводства, личного подсобного хозяйства, развития объектов сельскохозяйственного назначения.

В состав *зон специального назначения* могут включаться земельные участки, занятые кладбищами, крематориями, скотомогильниками, объектами размещения отходов потребления и иными объектами, размещение которых может быть обеспечено только путем выделения указанных зон и недопустимо в других территориальных зонах.

В состав территориальных зон могут включаться *зоны размещения военных объектов* и иные зоны специального назначения.

Земельные *участки общего пользования*, занятые площадями, улицами, проездами, автомобильными дорогами, набережными, скверами, бульварами, водными объектами, пляжами и другими объектами, могут включаться в состав различных территориальных зон и не подлежат приватизации.

Органом местного самоуправления помимо рассмотренных зон в составе земель населенных пунктов могут устанавливаться иные виды территориальных зон, вы-

деляемые с учетом особенностей использования земельных участков и объектов капитального строительства.

Одной из ключевых тенденций развития российских мегаполисов в XXI в. стали проекты городских деловых центров (Сити). Практически в каждом российском городе-миллионнике в последнее десятилетие рассматривались проекты развития деловых кварталов по преимуществу на совершенно новых территориях, ранее не освоенных. Реализация некоторых из них уже стартовала и даже завершилась, начало других проектов совпало с экономическим кризисом и поэтому было отложено на некоторое время. Новый деловой квартал изначально будет вступать в конкуренцию с традиционным историческим центром любого крупного российского города, где не только осматривают достопримечательности туристы и отдыхают местные жители, но и ведут свою деятельность представители бизнеса.

Создание центра деловой активности предполагает наличие высокоэффективных инфраструктурных и архитектурных решений, реализация которых крайне затратна в условиях исторического центра и памятников архитектуры. Деловой Сити должен находиться непосредственно в историческом центре города, он может к нему примыкать.

Исторический центр — это вполне самостоятельный и самоценный район города, который в основном концентрирует все его притягательные стороны («активны»), привлекающие туристов и «удерживающие» местных жителей от переезда в другие города. Сити предполагает абсолютно другую архитектуру, другие высотные доминанты, другую систему дорог и движения транспорта.

В историческом центре такого не может быть по определению, так как, являясь местом отдыха для туристов и горожан, центр должен быть по возможности пешеходным или, по крайней мере, со значительными пешеходными зонами. Одновременно с этим историческому центру необходимо иметь высокий уровень транспортной доступности.

Одним из возможных вариантов размещения Сити становятся территории в черте города, которые освобождаются от промышленной застройки. В Москве и Санкт-Петербурге территории, занятые под промышленное производство, занимают 30% от общей площади, тогда как в столицах и крупных городах других государств промышленность занимает 1–5% территории, и этот показатель все время сокращается. Среди наиболее успешных примеров преобразования промышленных территорий можно выделить опыт Лондона и Нью-Йорка, где помимо жилья активно развивалась и коммерческая недвижимость.

Итоговым документом зонирования является план зонирования земель — графический документ с пояснительной запиской, разработанный в составе генплана города. *Генплан* — это структурный документ, определяющий перспективное территориальное развитие города и его основных структурообразующих элементов. В составе генплана предусматривается укрупненное зонирование территории, как правило, функциональное. Главная задача генплана — создание коммуникационного каркаса, размещение основных центров притяжения, формирование системы

открытых пространств (природного комплекса) на основе оценки ресурсов и прогноза развития по комплексу факторов.¹

В большинстве городов России генеральные планы устарели, отсутствуют градостроительные прогнозы развития на перспективу с учетом изменившихся социально-экономических условий. Необходим пересмотр генпланов: решение структурных вопросов, включая территориальное развитие, развитие транспортной и инженерной инфраструктур. Это решается в рамках разработки концепции генерального плана без детальной проработки отдельных отраслевых вопросов.

Вступление в силу с 01.01.2010 г. части 3 статьи 51 Градостроительного кодекса РФ,² устанавливающей недопустимость выдачи разрешения на строительство при отсутствии правил землепользования и застройки,³ которые, в свою очередь, должны соответствовать требованиям генерального плана поселения,⁴ подтолкнуло муниципалитеты к разработке новых генеральных планов.

Функциональное зонирование — это дифференциация территории города по характеру использования, то есть по функциональному назначению. Выделение функциональных зон позволяет создать наилучшие условия для основных форм жизнедеятельности городского населения — труда, быта, отдыха, поскольку каждый из этих видов деятельности выдвигает специфические требования к размещению и организации городского пространства.

Территориальное экономическое зонирование следует увязывать исключительно с кадастровым делением города. Районирование города обычно связывают с кварталами БТИ. Существуют различные подходы к выделению экономических зон города.⁵

Число зон должно соответствовать количеству частей территории, имеющих различную градостроительную ценность. Эти зоны различаются в первую очередь удобством проживания, поэтому стоимость аналогичных объектов недвижимости в экономических зонах будет различной.

Территориально-экономическое зонирование — это дифференциация городской территории на зоны в соответствии с ее комплексной экономической оценкой. *Территориально-экономические оценочные зоны (ТЭОЗ)* — относительно однотипные участки территории города, ограниченные естественными или искусственными преградами и имеющие определенную качественную, экономическую и социально-экономическую ценность. Они различаются этапами застройки, архитектурно-

¹ Документ общественного соглашения. В Санкт-Петербурге впервые в России разработан в полном соответствии с требованиями Градостроительного кодекса РФ.

² Часть 3 статьи 51 Градостроительного кодекса РФ от 29.12.2004 № 190-ФЗ.

³ В Санкт-Петербурге Закон «О Правилах землепользования и застройки Санкт-Петербурга» № 29-10В принят 04.02.2009 г.

⁴ Часть 11 статьи 31, там же.

⁵ В Москве, например, выделено 69 зон и еще несколько подзон. Для каждой зоны установлена своя налоговая ставка. Санкт-Петербург поделен на 19 зон градостроительной ценности со своими налоговыми ставками.

планировочной структурой, системой основных магистралей, уровнем инженерного обустройства, транспортного обеспечения, коммунального обслуживания и природными факторами. При установлении границ ТЭОЗ принимают во внимание прохождение крупных магистральных дорог, полосы отчуждения железнодорожных линий, линии высоковольтной электропередачи, газопроводы высокого давления, реки и акватории крупных водоемов, зеленые массивы.

Оценочные зоны характеризуются базовыми ставками земельного налога и арендной платы. При необходимости вводят систему поправочных коэффициентов к базовым ставкам платежей, при этом учитывают динамичные показатели, влияющие на оценку городских земель и достаточно широко изменяющиеся внутри оценочных зон.

Город во все времена был центром различных видов деятельности — торговой, культурной, административной, начиная с XIX в. — промышленной. В этой связи появилось понятие «*городское пространство*», которое отождествляет комплекс городских земель и их использование в соответствии с целевым назначением согласно общепринятым классификациям. В настоящее время задача эффективности использования земель решается посредством развития рынка недвижимости, в том числе земельного рынка.

Наиболее общими характеристиками *городского пространства* являются *форма города* и его *размеры*.¹ Типология форм города многообразна: компактные, многоядерные, вытянутые (линейные, полосовые) и расчлененные (узловые, ядерные).

В зависимости от численности населения города разделяют на малые с населением до 50 тыс. человек; средние — 50–100 тыс.; большие — 100–250 тыс.; крупные — 250–500 тыс.; крупнейшие — более 500 тыс. и города-миллионеры — более 1 млн жителей.

В зависимости от народнохозяйственного профиля существуют промышленные, транспортные, курортные, исторические и многофункциональные (без выраженной специализации) города.

По природным условиям выделяют города средней полосы, северной и южной зон, а также расположенные в экстремальных условиях.

Используют классификацию городов по типам роста: быстрорастущие, ограниченного развития, стабилизировавшиеся или с оттоком населения.

Широко применяются исторические классификации городов по времени возникновения и истории развития, а также классификации, отражающие ценности историко-архитектурного и культурного наследия.

Экономика рассматривает *город как элемент системы народного хозяйства*. Промышленность вместе с учреждениями, обслуживающими тяготеющее к городу население окружающей территории, составляет экономическую базу города.

¹ По размерам территории (1400 км²) Санкт-Петербург — самый большой город в России. Его территория на 30% больше территории Москвы, более чем в два раза превышает размер третьего по величине города России — Новосибирска и больше территории некоторых субъектов РФ.

Урбанизированная территория (от лат. urban area) — это центральный город и городское окаймление, а также самоуправляющиеся городские населенные пункты, имеющие плотное центральное ядро (не менее 100 жилых единиц) или не являющиеся городом территории с плотностью более 1 тыс. человек на 1 км². Город, городок, местечко, поселок, пригородная зона — все это урбанизированные территории, в отличие от сельской местности.

Территориально город ограничивает городская черта — условная линия, которая отделяет земли, находящиеся в пользовании городских властей, от территории других землепользователей.

Городская среда — конкретная пространственная форма городских процессов, обеспечивающих нормальное функционирование территориальной общности и позволяющих городу выполнять свою роль в системе высшего и низшего уровней. Разумно функционирующая городская среда превращает неодушевленные объекты недвижимости и землю под ними в структуру, удобную для производства и потребления жизненных благ, наполняет землю и строения потребительской и рыночной стоимостью. В качестве регуляторов рынка недвижимости (особенно на начальных этапах) выступают социально-градостроительные и экологические программы, учитывающие культурно-исторические особенности городов.

В последнее время наблюдается процесс рурбанизации (*rural* — деревенский), то есть переселения городских жителей в пригороды, райцентры и деревни с распространением городской культуры за пределы городов.¹ На практике рурбанизация является составляющей частью урбанизации.

Городское планирование. При переходе России к рыночной экономике перед городским планированием встали две основные проблемы:

- новая система планирования должна была не только ограничивать, контролировать и направлять спрос и использование городского пространства, но также стимулировать развитие объектов недвижимости;
- необходимо было защитить социальные права населения городов при изменении форм собственности на землю и механизма расчета за коммунальные услуги и пользование элементами городской инфраструктуры.

2.4. Государственный кадастр недвижимости

Государственный кадастровый учет земельных участков осуществляется в порядке, установленном Федеральным законом от 24.07.2007 № 221-ФЗ «О государственном кадастре недвижимости».²

На рынке недвижимости в качестве товара выступают права на объекты недвижимости. Это означает, что каждый объект недвижимости должен быть документально учтен с последующей государственной регистрацией прав на него.

¹ Проект «одноэтажной России» предполагает возводить по 0,5–1,0 млн индивидуальных домов в год.

² Статья 70 ЗК РФ.

Данное очевидное правило в нашей стране прокладывало себе дорогу долго и запутанно, потому что систему формирования объекта недвижимости начали строить «со второго этажа», когда в 1998 г. был принят Федеральный закон «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним». Законы, устанавливающие порядок учета и регистрации самих объектов недвижимости, приняты позже — Федеральный закон «О государственном земельном кадастре» в 2000 г., Земельный кодекс в 2001 г., Федеральный закон «О государственном кадастре недвижимости» в 2007 г. Принятие каждого федерального закона сопровождалось созданием органа управления, который должен был реализовать требования принятого закона. В результате в системе государственного учета и регистрации объекта недвижимости и прав на него образовалось множество государственных ведомств и учреждений федерального, регионального и муниципального уровня. Объекты недвижимости учитывались разрозненно, земельные участки регистрировались в земельном кадастре, помещения, здания и сооружения — в бюро технической инвентаризации городов, а различные виды прав на объекты недвижимости — в реестрах палаты государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним. Таким образом, в Российской Федерации действовала сложная многоуровневая система реестров и кадастров недвижимого имущества.

В настоящее время можно утверждать, что правовые аспекты системы формирования объекта недвижимости завершены. 01.03.2008 г. вступил в силу Федеральный закон от 24.07.2007 № 221-ФЗ «О государственном кадастре недвижимости». Одним из основных новшеств этого закона является преобразование государственного земельного кадастра в государственный кадастр недвижимости. При этом Федеральный закон от 02.01.2000 № 28-ФЗ «О государственном земельном кадастре» официально не утратил силу, но многие из его положений потеряли свою актуальность и не могут применяться на практике. Необходимо иметь в виду, что вступление в силу Федерального закона «О государственном кадастре недвижимости» не отменяет государственный кадастровый учет объектов недвижимости, осуществленный в установленном законодательством порядке, до дня его вступления в силу. Более того, объекты недвижимости, государственный кадастровый учет которых не осуществлен, но права на которые зарегистрированы и которым присвоены условные номера в порядке, установленном в соответствии с Федеральным законом «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним», также считаются ранее учтенными объектами недвижимости.¹ Таким образом, земельные участки, зарегистрированные в Едином государственном реестре земель в порядке исполнения требований Федерального закона «О государственном земельном кадастре», считаются ранее учтенными объектами недвижимости.

Полномочия по государственному кадастровому учету и ведению государственного кадастра недвижимости (ГКН) осуществляются Федеральной службой го-

¹ Статья 45 Федерального закона от 24.07.2007 № 221-ФЗ «О государственном кадастре недвижимости».

сударственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр) в соответствии с Положением о Федеральной службе государственной регистрации, кадастра и картографии, утвержденным постановлением Правительства Российской Федерации от 01.06.2009 № 457, Росреестр осуществляет полномочия непосредственно и через свои территориальные органы (Управления Росреестра по субъектам Российской Федерации). В соответствии с приказом Росреестра от 11.03.2010 № П/93 полномочия по ведению государственного кадастра недвижимости, государственному кадастровому учету недвижимого имущества, предоставлению сведений, внесенных в государственный кадастр недвижимости, переданы ФГУ «Земельная кадастровая палата» по субъектам Российской Федерации.

Наличие единой системы учета и регистрации недвижимости и прав на нее позволяет получить объективные сведения о недвижимом имуществе на всей территории Российской Федерации, обеспечивает информационное сопровождение процессов государственного контроля, управления, экономической оценки и налогообложения недвижимого имущества, позволяет более эффективно реализовывать государственные программы, направленные на комплексное развитие различных видов недвижимости, а также разрешает проблему неучтенных объектов, в том числе объектов самовольной постройки, и земельных участков, появившихся в результате самозахвата земель.

ГКН является систематизированным сводом сведений об учтенном Федеральным законом недвижимом имуществе, а также сведений о прохождении Государственной границы Российской Федерации, о границах между субъектами Российской Федерации, границах муниципальных образований, границах населенных пунктов, о территориальных зонах и зонах с особыми условиями использования территорий, иных предусмотренных настоящим Федеральным законом сведений. ГДН является федеральным государственным информационным ресурсом.

ГКН выполняет следующие функции:

- учетную — включение в состав кадастра сведений, полученных в результате кадастрового учета и необходимых для осуществления регистрации прав;
- фискальную — на основе кадастровой оценки будет устанавливаться стоимость объектов недвижимости для целей налогообложения, то есть фактически определяться реальная налогооблагаемая база;
- информационную — содержащиеся в кадастре сведения являются доступными и актуальными и могут предоставляться заинтересованным лицам.

Объектами государственного кадастрового учета являются земельные участки, здания, сооружения, помещения, объекты незавершенного строительства.

Основанием для проведения государственного кадастрового учета является заявление заинтересованного лица о кадастровом учете с приложением необходимых документов, перечень которых закреплен Федеральным законом.¹ Орган кадастрового учета не вправе требовать от заявителя представлять документы, не установленные перечнем.

¹ Статья 22 Федерального закона ФЗ-221 «О государственном кадастре недвижимости».

Кадастровый учет осуществляется по месту нахождения объекта недвижимости. Постановка на учет или снятие с него объекта недвижимости осуществляется в срок не более чем 20 рабочих дней со дня получения органом кадастрового учета заявления о кадастровом учете. За постановку на учет объекта недвижимости уплачивается государственная пошлина, а заявителю выдается кадастровый паспорт.

Кадастровые сведения являются общедоступными, за исключением тех, доступ к которым ограничен федеральным законодательством. При ведении ГКН осуществляется межведомственное информационное взаимодействие. Орган кадастрового учета должен представлять органам исполнительной власти субъектов РФ, органам местного самоуправления кадастровые сведения в виде кадастровых карт соответственно территорий субъектов РФ и территорий муниципальных образований в порядке, определенном соглашениями об информационном взаимодействии, которые должны быть заключены между органом кадастрового учета и указанными органами.

Поскольку принципы кадастрового деления для ведения земельного кадастра, скорее всего, будут сохранены и применительно к кадастру недвижимости, рассмотрим существующую систему государственного земельного кадастрового деления территории Российской Федерации.

Часть 4 статьи 18 Федерального закона «О государственном земельном кадастре» предусматривает, что порядок кадастрового деления территории Российской Федерации устанавливается Правительством РФ. Под «кадастровым делением» понимается деление территории Российской Федерации для целей присвоения кадастровых номеров земельным участкам и прочно связанным с ними объектам недвижимого имущества. Единицами кадастрового деления территории России являются кадастровые округа, кадастровые районы и кадастровые кварталы.

Кадастровый округ включает, как правило, территорию субъекта РФ, а также акваторию внутренних вод и территориального моря, прилегающую к этой территории. На территории Российской Федерации образованы 89 кадастровых округов.

Территория кадастрового округа делится на кадастровые районы. *Кадастровый район* включает, как правило, территорию административно-территориальной единицы субъекта РФ. Акватория внутренних вод и территориального моря может образовывать самостоятельные кадастровые районы.

Территория кадастрового района делится на кадастровые кварталы. *Кадастровый квартал* — это наименьшая единица кадастрового деления территории кадастрового района, на которую открывается самостоятельный раздел ГКН кадастрового района. В кадастровый квартал входят небольшие населенные пункты, кварталы городской или поселковой застройки и иные ограниченные природными и искусственными объектами территории. Кадастровый квартал имеет *кадастровый план территории* (КПТ), который составлен на картографической основе и на котором в графической и текстовой форме воспроизведены необходимые сведения. В КПТ отражаются сведения об учтенных земельных участках, сведения ГКН, о которых в том числе носят временный характер, а сведения о прекративших существование земельных участках не отражаются.

Государственный кадастровый учет земельных участков сопровождается присвоением *каждому земельному участку кадастрового номера*.¹ Кадастровый номер необходим для кодировки объекта недвижимости; увязки земельного участка и находящихся на нем объектов недвижимости; увязки объектов недвижимости с определенной территорией, экономической зоной, административным районированием; увязки графической и семантической информации в базе данных. Изменение границ земельного участка влечет за собой прекращение существования прежнего кадастрового номера. В 2012 г. в России на 89 кадастровых округах общее количество земельных участков составляет 56 348 тыс. единиц.²

Кадастровый номер земельного участка имеет иерархическую структуру (рис. 2.4) — от номера субъекта Российской Федерации до номера конкретного земельного участка А, Б, В, Г, где А — номер субъекта Российской Федерации; Б — номер административно-территориального образования, входящего в состав субъекта РФ; В — номер зоны (микрорайона, квартала, иной учетной единицы), утвержденный органом местного самоуправления; Г — номер земельного участка, присваиваемый исходя из существующего порядка учета земельных участков.

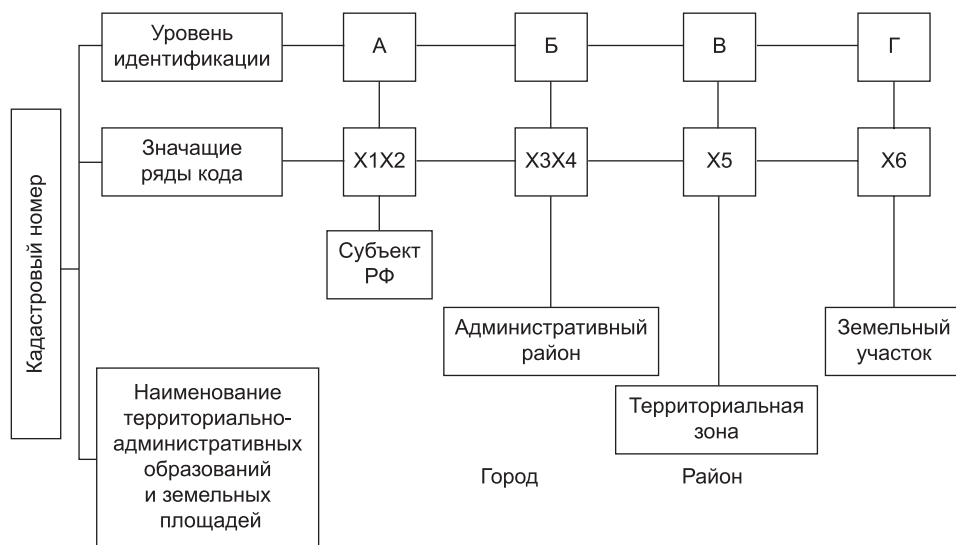


Рис. 2.4. Структура кадастрового номера земельного участка

В настоящее время оперативную информацию о земельном участке мгновенно можно получить на странице «Справочная информация по объектам недвижимости в режиме online» сайта <https://portal.rosreestr.ru>. Предоставляемые данные

¹ Постановление Правительства РФ от 06.09.2000 № 660 «Об утверждении правил кадастрового деления территории Российской Федерации и правил присвоения кадастровых номеров земельным участкам».

² <http://maps.rosreestr.ru/Portal/>

не имеют юридической силы, но могут служить для формирования официально-запроса в ГКН.

Кадастровый номер строений или других объектов недвижимости определяется на основе кадастрового номера земельного участка с дополнением номера объекта на земельном участке.

2.5. Земельные отношения и землеустройство

Земельные отношения выражают взаимодействие органов государственной власти, местного самоуправления, юридических лиц и граждан по поводу владения, распоряжения и пользования земельными участками либо по поводу государственного управления земельными ресурсами.

Участниками правовых земельных отношений являются граждане, юридические лица РФ, субъекты РФ и муниципальные образования. Права иностранных граждан, лиц без гражданства и иностранных юридических лиц на приобретение в собственность земельных участков определяются Земельным кодексом РФ и другими федеральными законами.

Объектами земельных отношений выступают земельный участок в целом в определенных границах фиксированной площади и местоположения, земельные доли (паи) и права на них. Правовые нормы, регулирующие отношения собственности на землю, делятся на общие, свойственные всем земельным отношениям, и специальные, характерные для определенных категорий земель и условий их использования.

Земельные отношения включают установленные земельным законодательством порядок предоставления или изъятия земельного участка; права и обязанности землепользователя; налогообложение, плату за землю; санкции за нарушение земельного законодательства.

Согласно ЗК РФ, земли, не являющиеся собственностью граждан, юридических лиц и муниципальных образований, являются государственной собственностью.¹ Разграничение государственной собственности осуществляется в соответствии с Федеральным законом от 17.07.2001 № 101-ФЗ «О разграничении государственной собственности на землю». В настоящее время указанными землями (в том числе их продажей и сдачей в аренду) распоряжаются органы местного самоуправления² (в Москве и Санкт-Петербурге — исполнительные органы государственной власти). Кроме того, в Москве и Санкт-Петербурге при разграничении государственной собственности на землю земельные участки в муниципальную собственность не передаются.³

¹ Статья 16 ЗК РФ.

² Статья 3, пункт 10 Федерального закона от 25.10.2001 № 137-ФЗ «О введении в действие Земельного кодекса РФ».

³ Статья 19, пункт 4 ЗК РФ.

Право *федеральной собственности* возникает при разграничении государственной собственности на землю и в связи с приобретением РФ земельных участков по основаниям, предусмотренным ГК РФ. В соответствии с Законом «О разграничении государственной собственности на землю» в федеральной собственности могут также находиться земельные участки, не предоставленные в частную собственность.

В собственности субъектов РФ, согласно законодательству, находятся земельные участки:

- признанные таковыми федеральными законами;
- право собственности на которые возникло при разграничении государственной собственности на землю;
- приобретенные субъектами РФ по основаниям, предусмотренным ГК РФ, а также участки, не предоставленные в частную собственность, но занятые объектами недвижимости, являющимися собственностью субъектов РФ;
- предоставленные органам государственной власти субъектов РФ, государственным унитарным предприятиям и учреждениям, созданным органами власти субъектов РФ;
- отнесенные к землям особо охраняемых природных территорий регионального значения; землям лесного фонда, находящимся в собственности субъектов РФ в соответствии с федеральными законами; землям водного фонда, занятым водными объектами, находящимися в собственности субъектов РФ; землям фонда перераспределения земель;
- занятые приватизированными объектами недвижимости, находившимися до приватизации в собственности субъектов РФ.

К третьему виду собственности на землю — *муниципальной* — относятся участки:

- признанные таковыми федеральными законами и принятыми в соответствии с ними законами субъектов РФ;
- право муниципальной собственности на которые возникло при разграничении государственной собственности на землю;
- приобретенные по основаниям, установленным ГК РФ.

В собственность муниципальных образований для обеспечения их развития могут безвозмездно передаваться земли, находящиеся в государственной собственности, в том числе за пределами границ муниципальных образований. В Москве и Санкт-Петербурге земельные участки при разграничении государственной собственности на землю в муниципальную собственность не передаются. Право муниципальной собственности возникает при передаче участков из собственности данных городов в муниципальную в соответствии с действующими на их территории законами.

Приняты следующие понятия и определения:

- собственники земельных участков* — лица, являющиеся владельцами земельных участков;

- *землепользователи* — лица, владеющие и пользующиеся земельными участками на праве постоянного (бессрочного) или безвозмездного срочного пользования;
- *землевладельцы* — лица, владеющие и пользующиеся земельными участками на праве пожизненного наследуемого владения;
- *арендаторы* — лица, владеющие и пользующиеся земельными участками по договорам аренды и субаренды;
- *обладатели сервитута* — лица, имеющие право ограниченного пользования чужими земельными участками (сервитут).

Экономические взаимосвязи собственников и пользователей земельных ресурсов характеризуются рентными отношениями.

Базовым принципом новой земельной и градостроительной политики является то, что земельный участок и другие объекты недвижимости на нем нельзя рассматривать в отрыве не только при осуществлении сделок с объектами недвижимости, но и на стадии планирования, проектирования и создания. Земельные отношения в поселениях *неразрывно* взаимосвязаны с градостроительством.

*Землеустройство*¹ — это система мероприятий по урегулированию землепользования. *Объектами землеустройства* являются территории субъектов РФ, а также муниципальных и других административно-территориальных образований, территориальные зоны, земельные участки, а также части указанных территорий, зон и участков.

Землеустройство проводится в обязательном порядке в случаях:²

- изменения границ объектов;
- предоставления и изъятия земельных участков;
- определения границ частей объектов, ограниченных в использовании;
- перераспределения используемых гражданами и юридическими лицами земельных участков для осуществления сельскохозяйственного производства;
- выявления нарушенных земель, а также земель, подверженных водной и ветровой эрозии, селям, подтоплению, заболачиванию, вторичному засолению, иссушению, уплотнению, загрязнению отходами производства и потребления, радиоактивными и химическими веществами, заражению и другим негативным воздействиям, и проведения мероприятий по их восстановлению и консервации.

Под *землеустроительным процессом* понимается общий порядок выполнения отдельных землеустроительных действий. Он включает следующие стадии:

- возбуждение ходатайства о проведении землеустроительного действия;
- подготовительные работы к составлению проекта землеустройства;

¹ Правовое регулирование отношений при проведении землеустройства осуществляется Федеральным законом от 18.06.2001 № 78-ФЗ «о землеустройстве», другими федеральными законами и иными нормативными правовыми актами РФ, а также законами и иными нормативными правовыми актами субъектов РФ.

² Статья 3 Федерального закона от 18.06.2001 № 78-ФЗ «О землеустройстве».

- составление проекта землеустройства и его утверждение;
- перенесение проекта на натуру (местность);
- оформление и выдача землеустроительных материалов и документов;
- осуществление авторского надзора за выполнением проекта землеустройства собственниками земли, землевладельцами, землепользователями и арендаторами.

Проект землеустройства, состоящий из графической (проектный план) и текстовой частей, является главным юридическим документом стадии составления проекта землепользования. В проекте разрабатываются и экономически обосновываются основные направления наиболее рационального и эффективного использования земель с учетом особенностей землеустроительного объекта.

Землеустроительная документация — это документы, полученные в результате проведения землеустройства:

- генеральная схема землеустройства территории РФ;
- схемы землеустройства территорий субъектов РФ;
- схемы землеустройства муниципальных и других административно-территориальных образований;
- схемы использования и охраны земель;
- проекты территориального землеустройства;
- материалы межевания объектов землеустройства;
- карты (планы) объектов землеустройства;
- проекты внутрихозяйственного землеустройства;
- проекты улучшения сельскохозяйственных угодий, освоения новых и рекультивации нарушенных земель; защиты земель от эрозии, селей, подтопления, заболачивания, вторичного засоления, иссушения, уплотнения, загрязнения отходами производства и потребления, радиоактивными и химическими веществами, заражения и других негативных воздействий;
- материалы геодезических и картографических работ, почвенных, геоботанических и других обследований и изысканий, оценки качества земель, инвентаризации земель;
- тематические карты и атласы состояния и использования земель.

Другие виды землеустроительной документации могут устанавливаться законами и иными нормативными правовыми актами РФ, а также субъектов РФ.

Карта (план) объекта землеустройства — документ, отображающий в графической форме местоположение, размер, границы объекта землеустройства и ограниченных в использовании его частей, а также размещение объектов недвижимости, прочно связанных с землей. Карты (планы) объектов землеустройства составляют при образовании новых и упорядочении существующих объектов землеустройства с использованием сведений государственного земельного кадастра, картографического материала, данных дистанционного зондирования, а также результатов измерений, полученных при съемке объекта землеустройства на местности или при его межевании.

Землеустройство проводится по решению органов государственной власти, субъектов РФ и органов местного самоуправления на основании договоров о его проведении либо судебных решений. При этом осуществляют следующие мероприятия:

- *изучение состояния земель* для получения информации об их количественном и качественном состоянии, включая геодезические и картографические работы; почвенные, геоботанические и другие обследования и изыскания; оценку качества и инвентаризацию земель;
- *геодезические и картографические работы*, материалы которых являются основой для проведения почвенных, геоботанических и других обследований и изысканий, инвентаризации земель, оценки их качества, планирования и рационального использования, территориального и внутрихозяйственного землеустройства;
- *почвенные, геоботанические и другие обследования и изыскания* для получения информации о состоянии земель, в том числе почвы, а также для выявления земель, подверженных водной и ветровой эрозии, селям, подтоплению, заболачиванию, вторичному засолению, иссушению, уплотнению, загрязнению отходами производства и потребления, радиоактивными и химическими веществами, заражению и другим негативным воздействиям;
- *оценка качества земель* с целью получения информации о свойствах земли как средства производства в сельском хозяйстве. Оценка качества земель, являющихся исконной средой обитания коренных малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока РФ, проводят для установления продуктивности оленьих пастбищ и наличия биологических ресурсов, необходимых для обеспечения традиционного образа жизни коренных малочисленных народов;
- *инвентаризация земель* для уточнения или установления местоположения объектов землеустройства, их границ (без закрепления на местности), выявления неиспользуемых земельных участков, используемых нерационально или не по целевому назначению и не в соответствии с разрешенным использованием, в зонах, где существует угроза возникновения процессов, негативно воздействующих на состояние земель;
- *планирование и организация рационального использования земель и их охраны*, включая разработку предложений о рациональном использовании земель и их охране; природно-сельскохозяйственное районирование земель; определение земель, в границах которых гражданам и юридическим лицам могут быть предоставлены земельные участки; земель, которые могут быть включены в специальные земельные фонды, а также отнесенных к категориям и видам, установленным законодательством РФ;
- *территориальное землеустройство*, которое предполагает выполнение следующих видов работ:
 - образование новых и упорядочение существующих объектов землеустройства в случаях изменения границ объектов землеустройства, в том числе в целях устранения недостатков в их расположении (чересполосицы, вклинивания, вкрапливания, дальнотельности, изломанности и неудобств

в использовании), восстановления границ объектов землеустройства, предоставления и изъятия земельных участков, совершения сделок с участками и в иных случаях перераспределения земель.

При образовании новых и упорядочении существующих объектов землеустройства определяют порядок проведения территориального землеустройства (определяется Правительством РФ); местоположение границ объектов землеустройства, в том числе границ частей объектов ограниченного использования; варианты использования земель с учетом размеров участка, целевого назначения, разрешенного использования земель и расположенных на них объектов инженерной, транспортной и социальной инфраструктур; площади объектов землеустройства и/или ограниченных в использовании частей этих объектов; иные характеристики земель.

Отвод земель — это обособление данного участка от всех других, в результате чего определяются конкретные границы объектов землевладения и землепользования;

- межевание объектов землеустройства — работа по установлению на местности границ муниципальных и других административно-территориальных образований, границ земельных участков с закреплением их межевыми знаками; определению их координат и изготовлению карты (плана) объекта землеустройства. Межевание осуществляют на основе сведений государственного земельного кадастра, землеустроительной, градостроительной и иной документации, связанной с использованием, охраной и перераспределением земель.

Одним из недостатков существующей практики межевания является формирование границы земельного участка по границе фактического землепользования, различимой в натуре в виде забора или иного ограждения либо по границе некогда выданного землеотвода, закрепленной в соответствующих архивных документах, или выделение участков «по обрезу фундамента здания». В этих случаях навечно закрепляются все планировочные дефекты земельного участка, сложившегося в результате беспорядочного землепользования. Более того, эти дефекты навязываются соседнему объекту, поскольку граница участка — это почти всегда граница между участками.

С учетом важности оформления границ земельного участка в России приступили к созданию структурированной системы межевания земель;

- *внутрихозяйственное землеустройство* выполняется в целях организации рационального использования и охраны сельскохозяйственных земель, а также земель, используемых общинами коренных малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока и лицами, относящимися к этим народам, для обеспечения их традиционного образа жизни.

В результате обработки, учета, хранения и распространения документированной информации о проведении землеустройства формируется государственный фонд

данных, который является федеральной собственностью и не подлежит приватизации. Граждане и юридические лица, осуществляющие проведение землеустройства, обязаны бесплатно передать экземпляр подготовленной документации в государственный фонд данных.

Законом «О землеустройстве» определены полномочия РФ в области регулирования проведения землеустройства.

Систему наблюдения за состоянием земель принято называть *государственным мониторингом земель*, объектами которого являются все без исключения земли РФ.¹ Порядок осуществления государственного мониторинга земель устанавливает Правительство РФ, мониторинг может проводиться на федеральном, региональном и локальном уровнях.

¹ Статья 67 ЗК РФ.

Глава 3

ХАРАКТЕРИСТИКИ И КЛАССИФИКАЦИИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

Классификация объектов недвижимости не только способствует более успешному их изучению, но и дает профессионалам и потребителям единые ориентиры. Признаки классификации объектов недвижимости, являющиеся основой для группировки, различны, как различны мотивация и условия платежеспособности. Единого типологического критерия, интегрирующего влияние всех факторов, нет. На практике применяют несколько критериев, дающих обоснованное представление об объекте недвижимости. Но необходимо помнить, что рынок недвижимости развивается не по классификации, а в соответствии с потребностями его участников. Поэтому всегда появляются объекты смешанных форматов, а некоторые лишь отчасти совпадают с классическими определениями.

3.1. Системы классификаций объектов недвижимости

Определение объектов недвижимости предполагает выделение в их структуре трех элементов (рис. 3.1).

1. Естественные (природные) объекты — земельный участок, лес и многолетние насаждения, обособленные водные объекты и участки недр. Их еще называют «недвижимостью по природе».

2. Искусственные объекты (постройки), являющиеся результатом труда человека:

□ **жилая недвижимость.**

Жилым помещением признается изолированное помещение, пригодное для постоянного проживания граждан и являющееся объектом недвижимости.¹

¹ Порядок признания помещения жилым помещением и требования, которым должно отвечать жилое помещение, устанавливаются Правительством Российской Федерации в соответствии с Жилищным кодексом и другими федеральными законами.

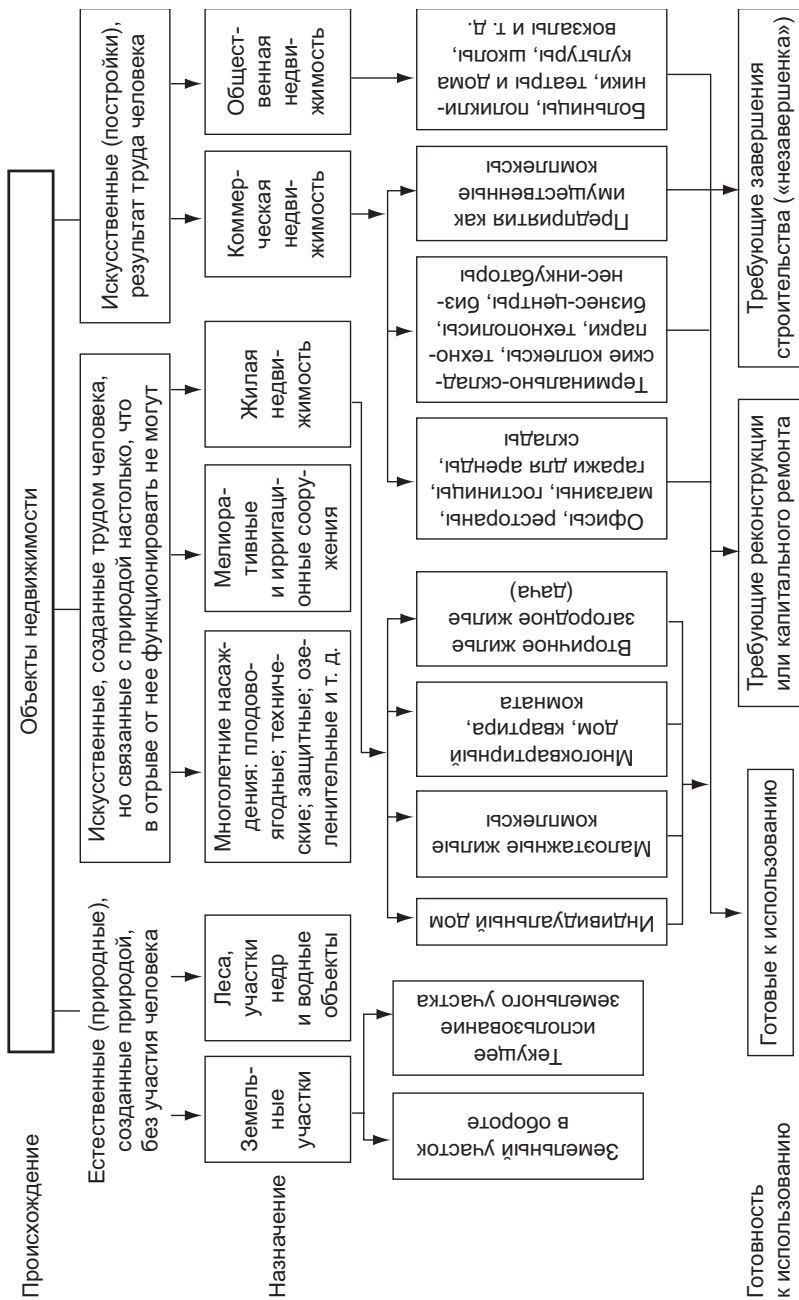


Рис. 3.1. Укрупненная классификация объектов недвижимости

Виды жилых помещений:

- жилой дом, часть жилого дома;
- квартира, часть квартиры;
- комната.

Жилым домом признается индивидуально-определенное здание, которое состоит из комнат, а также помещений вспомогательного использования, предназначенных для удовлетворения гражданами бытовых и иных нужд, связанных с их проживанием в таком здании.

Квартирой признается структурно обособленное помещение в многоквартирном доме, обеспечивающее возможность прямого доступа к помещениям общего пользования в таком доме и состоящее из одной или нескольких комнат, а также помещений вспомогательного использования, предназначенных для удовлетворения гражданами бытовых и иных нужд, связанных с их проживанием в таком обособленном помещении.

Комнатой признается часть жилого дома или квартиры, предназначенная для использования в качестве места непосредственного проживания граждан в жилом доме или квартире.

Любой *многоквартирный дом* как объект недвижимости представляет собой единую и целостную конструкцию. Однако с позиции использования для проживания данная конструкция является неоднородной. *К многоквартирным относятся:*

- 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).¹

В многоквартирном доме объекты недвижимости условно можно разделить на жилые помещения, нежилые помещения и помещения, входящие в состав общего имущества.

Под *помещением*² понимается единица объекта недвижимости, выделенная в натуре и предназначенная для самостоятельного использования для жилых и иных целей.

Объектами жилой недвижимости могут также быть секция (подъезд), этаж в подъезде.

В состав дома входит имущество, которое может быть обособлено, то есть которым можно владеть, пользоваться и распоряжаться единолично (исключительно) без ущерба прав и интересов других собственников аналогичного

¹ Приведенная классификация применяется в России. В мировой практике классификация зданий по этажности другая (например, высотный дом — этажность свыше 50).

² Функциональное назначение помещений определяется проектной документацией, строительными нормами и правилами (СНиП), документами бюро технической инвентаризации (БТИ) и действующим законодательством.

имущества. Таким имуществом в доме являются изолированные помещения, предназначенные для жилья, или квартиры (комплексы жилых и нежилых помещений).

Общее имущество — все инженерно-технические и прочие системы, без которых невозможно эксплуатировать обособленные личные объекты недвижимости (квартиры), а также земельный участок,¹ на котором расположен дом, с элементами озеленения и благоустройства. Без общего имущества не может существовать обособленный (личный) объект недвижимости — квартира. Такое имущество обладает свойствами неделимости. Это означает, что *любой владелец помещения (жилья) должен владеть одновременно правом единоличной собственности на жилье и правом долевой собственности на общее имущество.*

В отличие от площадей, принадлежащих индивидуальным владельцам, которыми они могут распорядиться по своему усмотрению, *недвижимость в совместной собственности является «неделимой»:* ее нельзя продать, заложить или управлять ею без согласия совладельцев.

Таким образом, *квартиры на правах собственности представляют собой внутриквартирные перегородки (стены), межкомнатные двери, слой отделки на стенах и перекрытиях (слой штукатурки, краски, обоев), а также инженерно-технические системы, которые могут быть отделены от общих без ущерба для интересов и прав собственников других помещений.*

Данное имущество составляет примерно 10–15% стоимости строительства дома. По сути, это означает, что *право собственности на жилье совместно с правом собственности на долю в общем имуществе многоквартирного дома характеризует правовой статус жилища.*

Сохранение за собственниками помещений в любом здании и сооружении права собственности на общее, неделимое в природе имущество является *фактором объединения собственников жилья в единый социальный организм по содержанию и эксплуатации общего имущества.*

В концепции многоквартирного дома определяются не только формы собственности, но и права собственников (условия и ограничения для них). В сущности, в многоквартирном доме ограничивается право пользования и владения общим имуществом. Собственник помещения не вправе выделять в натуре свою долю в праве общей собственности и не может совершать какие-либо действия, влекущие за собой передачу этой доли отдельно от права собственности на указанное помещение.

Потребность в такого рода ограничениях очевидна. Недвижимость, находящаяся в многоквартирном доме, становится источником возникновения определенной взаимозависимости ее совладельцев в вопросах эксплуатации собственности. Это, в частности, относится к общему имуществу, местам

¹ Границы и размер земельного участка определяются в соответствии с земельным и градостроительным законодательством.

общего пользования и инженерно-техническому оборудованию. Например, если собственность находится в совместном владении, решение о том, вносить ли и когда свою долю средств для проведения необходимых ремонтных работ и эксплуатации здания, не могут приниматься собственниками только по их усмотрению;

- **коммерческая недвижимость** — офисы, рестораны, магазины, гостиницы, гаражи для аренды, склады, здания и сооружения, предприятия как имущественный комплекс;
- **общественные (специальные) здания и сооружения:**¹
 - лечебно-оздоровительные (больницы, поликлиники, дома престарелых и дома ребенка, санатории, спортивные комплексы и т. д.);
 - учебно-воспитательные (детские сады и ясли, школы, училища, техникумы, институты, дома детского творчества и т. д.);
 - культурно-просветительские (музеи, выставочные комплексы, парки культуры и отдыха, дома культуры и театры, цирки, планетарии, зоопарки, ботанические сады и т. д.);
 - специальные здания и сооружения — административные (милиция, суд, прокуратура, органы власти), памятники, мемориальные сооружения, вокзалы, порты и т. д.

3. Искусственные объекты, созданные трудом человека, но связанные с природной основой настолько, что в отрыве от нее функционировать не могут:

- *мелиоративные и ирригационные сооружения, бассейны и т. д.;*
- *многолетние насаждения, к которым относятся (независимо от возраста): плодово-ягодные, технические, защитные, декоративные и озеленительные насаждения всех видов; искусственные насаждения ботанических садов, других научно-исследовательских учреждений и учебных заведений для научно-исследовательских целей. Объектом классификации данного подраздела являются зеленые насаждения каждого парка, сквера, сада, улицы, бульвара, двора, территории предприятия и т. п.*

Каждую из этих групп можно разбить на подгруппы на основе дезагрегации на базе различных типологических критериев.

Искусственные объекты называются недвижимостью по закону, однако данная категория объектов опирается на недвижимость по природе.

Искусственные объекты могут быть полностью построены и готовы к эксплуатации, могут требовать реконструкции или капитального ремонта, а также относиться к *незаконченным объектам строительства* («незавершенка»). К «незавершенке» относятся *объекты, по которым в установленном порядке не оформлены документы о приемке в эксплуатацию*. Объекты незавершенного строительства можно разделить на две группы: *объекты, на которых ведутся работы, и объекты, на которых работы прекращены*.

¹ Существует более трех тысяч типов и видов общественных зданий и сооружений.

Классификация искусственных объектов по готовности к эксплуатации приведена на рис. 3.2.



Рис. 3.2. Классификация искусственных объектов по готовности к эксплуатации

Объекты незавершенного строительства становятся объектами недвижимости¹ только при фактической остановке стройки, независимо от того, расторгнут договор строительного подряда или нет. Право собственности на них подлежит регистрации.²

Гражданское законодательство не устанавливает ограничений в отношении приобретения и перехода прав на «незавершенку», но сделки с такими объектами можно осуществлять только после госрегистрации права собственности на объект.

3.2. Классификации жилых объектов недвижимости

Рассмотрим классификации жилых объектов недвижимости по следующим основаниям.

¹ Статья 130 ГК РФ.

² Статья 25 Закона РФ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним».

Маркетинговый подход (в зависимости от предпочтений целевых групп потребителей жилья и их платежеспособности).

- **Жилье высокой степени комфортности (элитное).** В настоящее время уровень элитности жилья в различных городах разный.¹ Однако существуют общие требования к жилью данного типа.

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

- место — светлое, чистое. 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 и видовые характеристики* — основные критерии элитности — являются 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;²

¹ В Москве, например, есть четкое разделение на жилье премиум-класса, де-люкс и элитное.

² Например, «Премьер Палас», «Классика», «Тактика», «Парадный квартал», «Резиденция на Суворовском», «Смольный парк», «Венеция», «Hermitage View House», «Diadema Club House» — элитные дома Санкт-Петербурга.

- управление недвижимостью. Prestиж складывается не только из вышеперечисленных критериев, но и из уровня управляющей компании, которая должна обеспечивать повседневный комфорт таким образом, чтобы жильцы постоянно ощущали свою избранность.
- **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 видеокamеры, домофоны, видеофоны, управляемые с пульта ворота и множество других систем — все, что позволяет жильцам чувствовать себя дома в полной безопасности;
 - парковку для машин.

В последнее время в России все больший интерес как у потребителей, так и у профессиональных участников рынка недвижимости вызывает концепция интеллектуального здания, которая зародилась в США в начале 1980-х гг. *Интеллектуальное здание* представляет собой комплекс, в котором при помощи специальных технических средств созданы идеальные условия для проживания, обеспечивается необходимый уровень защиты от стихийных бедствий и несанкционированного доступа, максимально рациональным образом расходуются энергетические и коммунальные ресурсы.¹ Управление

¹ В жилом секторе экономия энергии может составить порядка 10%.

интеллектуальным зданием осуществляется с помощью интегрированных в единое информационное пространство систем, позволяющих максимально повысить эффективность функционирования служб при одновременном снижении эксплуатационных расходов в жилых зданиях. При этом обеспечивается циркуляция всего потока информации по зданию при помощи единой кабельной архитектуры.

Централизованное управление интеллектуальным зданием не отменяет существования различных эксплуатационных служб — оно позволяет снять с них часть нагрузки, а также оптимальным образом координировать их деятельность с помощью ресурсных, информационных и сигнальных связей. Пример сигнальной связи наглядно прослеживается во взаимодействии квартирной и домовой систем безопасности. Так, аварийные сигналы с квартирных датчиков системы контроля доступа и противопожарной безопасности поступят не только на центральный диспетчерский пульт, но и на установленный в квартире монитор, если хозяин дома. Если хозяин находится вне квартиры, сигналы поступят на его мобильный или рабочий телефон.

Схема построения интеллектуального современного жилого дома включает: управление освещением, микроклиматом (по заданным параметрам температуры и влажности воздуха система устанавливает локальные режимы работы устройств отопления, кондиционирования и вентиляции); систему безопасности (видеонаблюдение, охранно-пожарную сигнализацию, контроль доступа, контроль протечки воды); управление автоматикой и бытовой техникой (рольставни, шторы, жалюзи и перегородки, двери и т. д.); управление аудио- и видеоаппаратурой и многозонным распределением звуковых и видеосигналов; управление лифтами; системы телефонизации и доступ к сети Интернет; системы пожаротушения и дымоудаления; видеодомофон; контроль качества воды; прием эфирного и цифрового спутникового телевидения; резервное электро- и водоснабжение; фасадное освещение и т. д.

- **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.

С середины 1990-х гг. быстрыми темпами развивается монолитное домостроение, которому, по мнению специалистов, принадлежит будущее, ибо стоимость строительства монолитных домов сопоставима со стоимостью панельных (во многих странах мира даже ниже). Скорость строительства монолитного дома уже не уступает панельному (возможно возведение одного этажа в день). Срок службы монолитного дома составляет порядка 100 лет, а его конструктивные особенности дают возможность выдержать землетрясение силой до 8 баллов. Нормативная нагрузка на межэтажные перекрытия в монолитном доме (600 кг на 1 м²) в 3 раза выше, чем в панельном доме, и звукоизоляция тоже выше.

Конструктивная жесткость и прочность (как следствие — равномерная осадка всего дома) позволяют выполнять качественные отделочные работы практически сразу же после возведения дома (в панельном доме это возможно лишь спустя год после завершения строительства). Монолитные дома легче реконструировать для продления их жизненного цикла.

- **Жилье низких потребительских качеств (низший эконо-класс)** предназначено для населения с низкой платежеспособностью. Размещено в не-престижных 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. Квартиры размещены на первых этажах домов других типов. Заниженные архитектурно-планировочные характеристики.

В зависимости от количества комнат в квартире.

Именно комната является основой для группировки, и в зависимости от мотивации и уровня платежеспособности осуществлена такая группировка.

В каждом сегменте рассмотренной выше классификации жилье делится на одно-, двух-, трех-, четырехкомнатные квартиры, а также на квартиры-студии и «реалы».

Квартиры-студии на отечественном рынке появились в начале двухтысячных¹ и сразу заняли свою нишу — 9–10% от общего объема жилой площади в проектах эконо-класса. В настоящее время они представлены и в проектах бизнес-класса.² Это говорит о том, что они перестали восприниматься как неполноценное жилье и находят своего покупателя почти в любом ценовом сегменте. Более того, на рынке появились 2–3-комнатные квартиры так называемой европланировки. Например, двухкомнатная квартира европланировки имеет функционал трехкомнатной за счет создания кухни-гостинной. На рынке предлагаются двухкомнатные квартиры европланировки площадью 40–50 м², а трехкомнатные — площадью 68–75 м². Рациональная планировка с увеличением жилого пространства за счет коридоров и межкомнатных перегородок позволяет существенно сэкономить при покупке и получить за меньшие деньги необходимый функционал.

На рынке недвижимости свою нишу занимает и такой класс жилья, как «реал». В классическом, изначальном понимании «реал» — это жилое помещение общей площадью 25–30 м², шириной 3 м и длиной 8 м. Кухня соединена с жилым помещением, обычно проходная, без окна. Сейчас многие застройщики улучшают планировки «реалов» — комнаты становятся квадратными, в кухонной зоне теперь есть окно, и по желанию она может быть отделена от жилого помещения. Площадь «реалов» тоже увеличилась в среднем до 35 м². Появилась вариативность студий.

На основании градостроительных ориентиров выделяют:

- дома старого фонда, построенные в дореволюционный период;

¹ На западе история квартир-студии насчитывает более чем 90 лет. Сейчас студии — самый недорогой тип квартиры по общей стоимости.

² В Санкт-Петербурге стоимость студии по классам жилья: в домах эконо-класса средняя цена за 1 м² составляет около 68 тыс. руб., в домах комфорт-класса — 79,5 тыс. руб., в домах бизнес-класса — порядка 100 тыс. руб.

- дома постройки 1917-го — конца 1930-х гг., отличающиеся лаконизмом архитектурно-планировочных решений и расположенные в непосредственной близости к местам приложения труда того периода, малопrestiжные в настоящее время, но обладающие высокими конструктивно-технологическими характеристиками;
- «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 1970–1980-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 дома с кирпичными и газобетонными стенами, панельные, монолитные, деревянные и смешанного типа.

В Санкт-Петербурге на первичном рынке недвижимости панельные дома занимают 8,4%, кирпичные и кирпично-монолитные — 79,2%.

В зависимости от высоты здания. Руководство страны пропагандирует малоэтажку как основной вариант решения квартирного вопроса россиян, и создает условия для развития малоэтажного жилищного строительства. Рынок предлагает высотки, так как высотные жилые дома позволяют существенно увеличить количество жилых площадей, размещенных на одном участке. Кроме того, высотки дополняют предложение уникальными квартирами, расположенными выше 25-го этажа. Как правило, дома повышенной этажности застройщики позиционируют как более дорогие, чем объекты «обычной» этажности. Виды, открывающиеся жителям последних этажей высоток, действительно намного интереснее, чем то, что можно увидеть из окна обычного среднеэтажного дома.

В зависимости от комфортного окружения для жизни, работы и общения. Соответствие стандартам green development.

В зависимости от продолжительности и характера использования выделяют жилье:

- первичное — место постоянного проживания;
- вторичное — загородное жилье, используемое в течение ограниченного периода;
- третичное — предназначенное для кратковременного проживания (гостиницы, мотели).

Сейчас, в начале третьего тысячелетия, в России второе рождение обрела мансарда,¹ которая может быть спроектирована как составная часть многоуровневой

¹ В XVII в. французский архитектор Франсуа Мансар при строительстве дворца Мезон-Лаффит решил использовать многочисленные чердачные помещения в качестве допол-

квартиры (в ней можно разместить детскую, комнату отдыха, спальню, каминный зал или зимний сад) либо как самостоятельная жилплощадь и зарегистрирована как объект недвижимости.

Мансардный этаж (мансарда) — этаж в чердачном пространстве, фасад которого полностью или частично образован поверхностью (поверхностями) наклонной или ломаной крыши, при этом линия пересечения плоскости крыши и фасада должна быть на высоте не более 1,5 м от уровня пола мансардного этажа.¹

Мансарды четко делятся на два сегмента: старый фонд, занимающий две трети объема предложения, и квартиры в новых домах или реконструированные. Старое жилье в основном имеет наихудшие потребительские характеристики и самую странную и неожиданную планировку. Новые мансарды, напротив, чаще всего спланированы в соответствии с современными представлениями о комфорте, обладают должной инженерной инфраструктурой. А иногда и отдельным входом.²

В последнее время на рынке жилой недвижимости появились отдельные дома на крыше — *пентхаусы*.³ «Родовые» признаки пентхауса: последний этаж, собственный лифт, стеклянные стены и огромная терраса с ландшафтным дизайном, где могут располагаться бассейн, теннисный корт или фруктовый сад. Обязателен эффектный панорамный вид; площадь не менее 150–200 м². Важно, чтобы весь дом был элитным, построенным по индивидуальному проекту.

3.3. Классификация малоэтажных жилых комплексов и индивидуальных жилых строений

Применительно к *загородным объектам недвижимости* общей классификации нет. Из-за отсутствия общих терминов и стандартов участники рынка загородного жилья употребляют разные термины: малоэтажный жилой комплекс, индивидуальное жилое строение и т. д.

Малоэтажный жилой комплекс — это жилой массив с числом домов более пяти, построенный в рамках общего генерального плана, имеющий общую социальную и инженерную инфраструктуру, единую службу управления и обслуживания. Это так называемые *концептуальные коттеджные поселки*.

нительной жилой площади. Решение было простым и гениальным: он снабдил кровлю дворца роскошными окнами. Впервые в истории маленькие тесные комнаты обрели статус апартаментов. В честь Мансара подобные помещения стали называть мансардами.

¹ СНиП 2.08.01-90.

² В Петербурге классических мансард в объеме предложения меньше 5%. Если включить сюда мансарды в новых домах — доля вырастает до 7%. Поэтому спрос превышает предложение.

³ Пентхаус — это штучный продукт, и все их можно пересчитать по пальцам даже в масштабах такой большой страны, как Россия. В Петербурге первый пентхаус построен по заказным стандартам компанией RVI в элитном жилом комплексе «Дом на Неве» (наб. Робеспьера, 14).

Основные критерии классификации концептуальных малоэтажных комплексов — градостроительный; площадь и качество жилья; размеры и инфраструктура.

По **градостроительному критерию** малоэтажные комплексы подразделяют на три типа: кварталы из отдельно стоящих домов, кварталы из таунхаусов и кварталы, состоящие из многоквартирных малоэтажных домов. На практике кварталы, которые целиком можно отнести к какому-то одному типу, встречаются редко.

Площадь и качество жилья. Дома в малоэтажных жилых комплексах бывают разного качества: одни представляют собой основательные сооружения, которые простоят не одно столетие, а другие — каркас, заполненный утеплителем и обшитый сайдингом. Различается и площадь квартир и домов: есть дома площадью 150 и 400 м². Можно построить малоэтажный дом с однокомнатными квартирами, а можно — с апартаментами по 200–300 м².

Размеры комплекса. В некоторых комплексах дома сконцентрированы на небольшой площади, в других имеется огромная территория, значительная часть которой не занята постройками. Наиболее востребован участок размером 20–40 соток, что позволяет находиться в разумном отдалении от соседей.

Руководствуясь **инфраструктурным критерием**, можно условно выделить три типа малоэтажной застройки:

- малоэтажные комплексы, в которых инфраструктура практически отсутствует, а площадь свободной территории минимальна;
- малоэтажные комплексы с минимальным набором элементов инфраструктуры (таких в настоящее время большинство). Как правило, это несколько домов с общей охраной и службой эксплуатации. Часто на территории таких комплексов расположен магазин товаров первой необходимости;
- малоэтажные комплексы, инфраструктурно насыщенные, где имеются детские, социальные, культурные учреждения, есть собственные бытовая, инженерная и развлекательная структуры. Территория охраняется.

Стоимость проектов загородной недвижимости зависит прежде всего от класса поселка. В последнее время все большее значение приобретает обеспеченность загородных поселков развитой социальной инфраструктурой. Такое обеспечение не столько увеличивает стоимость конкретного домовладения для покупателя, сколько ускоряет темп продаж или повышает классность поселка.

В поселках более высокого уровня наличие социальных объектов (детской и спортивной площадок, фитнес-центров, ресторанов и т. д.) оказывает значительное влияние на рентабельность и цену проектов.¹

Классические объекты коммерческой недвижимости в загородных поселках — мини-маркет, аптека, кафе, ресторан, бытовые комплексы и т. п. Подобные объекты изначально не рассчитаны на получение дохода, так как основной целью является повышение классности поселка. Наиболее востребованным объектом является ми-

¹ Стоимость таких «благ цивилизации» может колебаться от нескольких сотен тысяч рублей за оборудование детской площадки до нескольких сотен миллионов за строительство фитнес-центра или оборудование набережной.

нимаркет, который, как правило, размещается около въезда в поселок. К элитным относятся поселки, насчитывающие 30–40 домовладений. Инфраструктура ограничивается охраной, парковкой, детской и/или спортивной площадкой.

Особняком стоят небольшие малоэтажные комплексы клубного типа, коттеджи, которые редко появляются в открытой продаже.

Коттеджи на береговой линии обычно позиционируются выше классом и продаются дороже, чем окружающая застройка.

Останавливая свой выбор на малоэтажных комплексах,¹ человек стремится не только купить просторное и качественное жилье, но и вести определенный образ жизни.

Таунхаус — многоквартирный жилой дом, расположенный на уникальных землях: в городе, у воды — там, где люди хотели бы жить, но не могут позволить себе отдельный дом. Зачастую его приравнивают к коттеджу, что не совсем верно, поскольку это не загородный, а городской дом. «Таунхаус» — это дом с отдельными входами, имеющий одну или две общие стены с соседними домами и общий фундамент, иногда с наделом земли (всегда очень небольшим). Дома обычно выстраиваются в цепочку по 6–12, очертания зависят от размеров и конфигурации земельного участка. Поскольку таунхаусы соответствуют статусу многоквартирных домов, к ним применимо законодательство, регулирующее положение таких объектов. Отношения между собственниками помещений в таунхаусах складываются подобно отношениям владельцев квартир в многоквартирных домах.

В настоящее время на рынке загородной недвижимости предлагают нарезанные под застройку земельные участки, называя это коттеджными поселками. Безусловно, в таком поселке условия для нормального проживания возникнут не скоро. Придется долгие годы мириться с окружающим «недостроем». О едином архитектурном стиле стихийного поселка говорить не приходится — чаще всего это разномастные дома различной этажности: рядом могут стоять небольшой деревянный домик и трехэтажные кирпичные хоромы. Социальная однородность населения здесь низкая. Сомнительна и будущая ликвидность объектов.

В основу типологии индивидуальных жилых строений (ИЖС) положено целевое назначение дома.

Индивидуальный дом, предназначенный для постоянного проживания, должен обеспечить своему хозяину те же удобства, что и городская квартира. И речь идет не только об инженерных коммуникациях (водопроводе, магистральном газе, канализации, телефоне), но в первую очередь о социальной инфраструктуре.

Загородный дом, предназначенный для уик-эндов в любое время года, не нуждается в столь жесткой привязке к атрибутам городского комфорта, однако требует от хозяина постоянных усилий по поддержанию состояния. Дом такого типа (в котором живут два-три дня в неделю вне зависимости от сезона) может нахо-

¹ В радиусе 100 км от Санкт-Петербурга строится 300 тыс. малоэтажных полных комплексов, примерно половина — эконом-класс. Немногим более 60 поселков имеют береговую линию.

даться в охраняемом дачном поселке, однако предпочтение отдается тем массивам, где есть постоянные жители. В этом случае набор обязательных удобств и коммуникаций минимизируется (печное отопление, электроэнергия, питьевая вода), а в ванной комнате можно предпочесть баню — русскую или финскую (в зависимости от вкуса хозяина).

Дачный дом должен быть деревянным и нуждается в продуманной схеме консервации на зиму, максимальной защищенности от непрошенных гостей и определенном наборе бытовых удобств. Поскольку дачевладелец значительную часть времени в теплое время года проводит на улице, большое значение имеет обустройство примыкающей к дому территории для активного отдыха.

К еще одной группе, которая получает все более широкое распространение в российских условиях, можно отнести *объекты*, полностью или частично предназначенные для **коммерческой эксплуатации**.

К ним можно отнести представительские дома-офисы, а также резиденции для отдыха и приема деловых партнеров, фермерские хозяйства, а также дома для представителей мелкого бизнеса. Как правило, все это строения с хозяйственными постройками или встроенными помещениями, куда возможен свободный доступ клиентов: небольшие частные магазины, кафе, спортзалы, комнаты бытового обслуживания, автомастерские и т. д.¹ При проектировании таких объектов разграничивают приватную «хозяйскую» и коммерческую зоны. К этой же категории можно отнести дачи, предназначенные под аренду, частные мини-отели, практичные гостевые домики с «койко-местами» и комнатами для постояльцев. К подобным объектам предъявляются требования максимальной функциональности и практичности.

Можно классифицировать рынок загородного жилья и **по ценовой категории**. В зависимости от региона это деление может значительно различаться. Однако все загородные дома можно поделить на массовое, «недорогое» жилье и элитные дома.

3.4. Классификация коммерческих объектов недвижимости, приносящих доход

Коммерческие объекты недвижимости подразделяются на *приносящие доход* и *создающие условия для его извлечения* — промышленные (индустриальные). К объектам, приносящим доход, относятся объекты торговли, развлекательные центры, гостиницы, офисы, гаражи и др.

Объекты торговли.² *Многофункциональный торговый комплекс (МТК)* — это объект коммерческой недвижимости, собственник которого не ведет торговую

¹ Подробнее см.: Малоэтажное жилищное строительство / А. Н. Асаул, Ю. Н. Казаков, Н. И. Пасяда, И. В. Денисова; Под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. А. Н. Асаула. — СПб.: Гуманистика, 2005. — 563 с.

² Подробнее см.: <http://becar.ru>.

коммерческую деятельность, а передает площади, подготовленные для ее осуществления, множеству операторов (причем не только торговых), среди которых могут быть организации сервиса, общественного питания и сферы досуга. Иногда торговыми комплексами называют гипер- и супермаркеты, универмаги и даже рынки, но это неправильно.

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.

Гипермаркет — это супермаркет площадью не менее 4 тыс. м², расположенный, как правило, в отдельном здании (редко — в составе МТК), с ассортиментным наполнением не менее 10 тыс. товарных наименований, в том числе непродуктового ряда.

Универмаг — это 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 по площадям.

На рынке торговой недвижимости развиваются и другие объекты, не подпадающие под приведенную классификацию, например ритейл-парки. В соответствии с международной классификацией торговых центров *ритейл-парк* представляет собой единое строение — комплекс из 1–2-этажных магазинов, построенных в соответствии с единой архитектурной концепцией, принадлежащих различным операторам, с единой парковкой. Чаще арендаторами таких объектов становятся крупные сетевые компании, торгующие бытовой техникой, спортивными товарами, мебелью, товарами для дома. Отличительными чертами ритейл-парков являются минимальная площадь вестибюлей и технических помещений, которые обычно занимают до 30% площади, и отсутствие развлекательного сектора. Размещаются ритейл-парки на окраинах или за пределами города, где ниже стоимость аренды земли. Объект требует хорошей транспортной доступности. Наблюдается более экономичный подход к стоимости строительства и отделки ритейл-парка. Благодаря низким ценам и большому выбору товаров такой объект может иметь огромную зону обслуживания.

Эти объекты в 1980–1990-х гг. получили распространение в Западной Европе и США (под названием «Пауэр-центр»).

В последнее время получили развитие торговые сети формата DIY (do it yourself), торгующие товарами для дома и ремонта.¹ В посткризисный период «пошли в рост»

¹ Лидером по насыщенности строительными гипермаркетами Санкт-Петербург стал еще в 2008 г., когда на 10 тыс. жителей стало приходиться 1104 м² сетевых магазинов DIY (по данным Infoline). Сегодня в городе функционируют около 40 гипермаркетов формата DIY: 10 — «Метрика», 9 — «К-Раута», 7 — «Максидом», 5 — OBI, 2 — Castorama, 2 — Leroy Merlin и пр. Есть также магазины-одиночки — «Старт», ТЦ «Ланской» и пр.

все сегменты рынка торговли строительными материалами и товарами для дома. Активнее всего увеличиваются закупки со стороны корпоративных клиентов, но в первую очередь за счет того, что в период кризиса именно этот сегмент «просел» сильнее остальных.

В России появились и развиваются торговые центры для товаров категории «люкс», напоминающие дворцы, где на искусно подсвеченных витринах выставлены одежда «от кутюр» и именные аксессуары. Никто из экспертов не берется корректно оценить объем рынка эксклюзивных товаров ни по количеству магазинов-бутиков, ни по обороту.¹

С 2011 г. Гильдия управляющих и девелоперов проводит общероссийский конкурс «Топ-100 лучших торговых центров России». Экспертами рассматриваются только действующие качественные торговые центры площадью от 5 тыс. м². Критерии оценки разработаны специалистами Гильдии управляющих и девелоперов и насчитывают более 30 параметров, влияющих как в целом на качество самого объекта, так и на комфортность работы и пребывания в торговом центре.

В настоящее время все популярнее становится строительство спортивных, развлекательных и гостиничных комплексов в курортных зонах. В крупных городах стремительно возводятся объекты недвижимости для **развлечений**: культурно-деловые и культурно-досуговые центры, дома мод, бильярдные залы, фитнес-центры, теннисные корты, аквапарки, боулинги и др. Развивается строительство рекреационных и социально-бытовых объектов недвижимости.

Специфика развлекательных объектов заключается в больших объемах капиталовложений и более длительных сроках окупаемости. При этом коммерческая эффективность изменяется в зависимости от вида объекта. Так, примерная стоимость возведения стандартного катка площадью 1830 м² (61 × 30 м) составляет 14–17,5 млн руб. и может варьироваться в зависимости от размещения, типа катка, предполагаемого режима эксплуатации.

Инвестиции в боулинг еще выше — от \$1,5 млн и более, тогда как бильярд, дартс и подобные игры требуют меньших вложений — от нескольких десятков тысяч долларов. Период окупаемости боулинга при правильной ценовой политике может составлять 2–3 года.²

Один детский аттракцион российского производства стоит от 280 до 420 тыс. руб., итальянского — от 20 до 40 тыс. евро.³ Колесо обозрения на мировом рынке стоит от \$5 до 15 млн. Самая дешевая продукция — надувные аттракционы — может стоить от \$3–5 тыс. и выше в зависимости от комплектации.

Специалисты GVA Sawyer к наиболее привлекательным объектам инвестирования относят кинотеатры в составе ТРК — рост посещаемости может достигать

¹ По данным компании Vanity, в Петербурге насчитывается 15 монобрендовых и 35 мультибрендовых бутиков, предлагающих товары категории «люкс». Их общая площадь — 10 тыс. м². Объем петербургского рынка роскоши — около 8 млрд руб. в год, в Москве, по подсчетам Vanity, эта цифра составляет 55–100 млрд руб.

² Там же.

³ <http://edsolo.narod.ru/stat3.html>

35%. Самым сильным центром притяжения может стать детский развлекательный центр, если верно выбрана его концепция. Наибольшее число посетителей привлекают такие уникальные объекты, как океанариум в ТРК «Нептун» или аквапарк в «Родео Драйв». Стандартные детские зоны досуга дают минимальный прирост посещаемости около 10%. Однако совокупные инвестиции в детскую комнату могут составлять от 35 до 350 тыс. руб., а вложения в детский развлекательный центр — до 35 тыс. руб. на 1 м², что снижает привлекательность развития современных форматов детской развлекательной недвижимости для отечественных девелоперов.

В этом отношении гораздо менее эффективен боулинг, где проходимость ниже, а игровые дорожки занимают основную площадь. Его доходность в 2007 г. достигала 25%. Аналогичная ситуация с катками, картингами, роллердромами и т. п. Вложение средств в кинотеатры в составе ТРК эффективнее, чем в те, что размещаются в отдельно стоящих зданиях. Бильярд, дартс и подобные им игры менее рентабельны — 15–20%.

Наименее рентабельны из всех досуговых объектов фуд-корты. Как правило, в фуд-зоне доминируют два-три наиболее востребованных оператора, остальные терпят убытки и достаточно быстро уходят из сектора.

Развлекательная составляющая, требующая дополнительных капитальных вложений, удлиняет срок окупаемости проектов в среднем на 2–3 года, в то же время она значительно повышает общую доходность за счет роста посещаемости ТРК. В докризисный период срок окупаемости ТРЦ в среднем был равен 7–10 годам. Это обуславливалось ростом конкуренции, увеличением расходов на строительство и эксплуатацию объектов. С началом кризиса ситуация на рынке изменилась, и уже в 2008 г. срок окупаемости подобных проектов оценивался в 12 лет.¹

Сегодня развлекательный сегмент присутствует в каждом крупном центре торговли, и большинство крупных торговых объектов, введенных за последние пять лет, имеют формат ТРК (торгово-развлекательный комплекс) и ТРЦ (торгово-развлекательный центр).

По данным специалистов компании Astera, в Петербурге на досуговые заведения в торговых центрах отводится около 20% полезных площадей. В ряде случаев, когда того требует концепция проекта, цифра может достигать до 45–50%. Так, в «Варшавском экспрессе» 17 тыс. м² из имеющихся 35 тыс. м² отведены под зоны досуга. В ТРК «Родео Драйв» доля развлекательной составляющей была увеличена девелопером до 50%. И это несмотря на не самую высокую доходность развлекательных объектов. Все зависит от политики конкретного девелопера и ожиданий инвесторов. Так, лидер петербургского рынка торговых центров холдинг «Адамант» считает, что зона развлечений должна занимать от 9 до 12 тыс. м² и включать мультиплекс на 5–7 залов (около 3000 м²), боулинг (примерно 2500 м²), при нем бильярдную (700–800 м²), ресторанный дворик (1200–2000 м²). Обязательным элементом в малых торговых центрах является небольшая детская игровая комната (150–200 м²), в крупных (более 50 тыс. м²) — полноценная зона развлечений для

¹ <http://marketing.rbc.ua/publication/06.11.2006/252>

детей до 12 лет (2000–2500 м²). В торговых центрах общей площадью 15–20 тыс. м² уместно размещать только боулинг или бильярд и фуд-корт.¹

Стандартный набор развлечений современных ТРК включает кинотеатры, боулинг и бильярд. В стремлении сделать свои проекты индивидуальными и завоевать «неохваченных» потребителей девелоперы оснащают торговые центры катками, специализированными (тематическими) детскими павильонами, образовательно-развлекательными высокотехнологичными комплексами, ночными клубами, симуляторами игры в гольф и даже аквапарками и скалодромами.

Одним из последних наиболее интересных проектов стал ТРК «Питер-Радуга», вместивший первый в Петербурге кинозал Coca Cola Imax с трехмерным изображением. Концепция комплекса заключается в предложении потребителю «города развлечений», где есть кино, фуд-корт, боулинг, зимний сад и игровой комплекс для детей. Интересен и проект «Невский Колизей», включающий искусственное море и пляж.

Маркетологи относят к наиболее уникальным торгово-развлекательным проектам Петербурга ТРК «Планета Нептун», открывший в 2006 г. первый российский океанариум, включающий 30 аквариумов, где представлено около 4 тыс. рыб более чем 100 видов. В интерьерах были переданы и воспроизведены с помощью температурного режима и флоры климат и ландшафт семи климатических зон. Управляющая компания на этом не остановилась: в 2007 г. была открыта еще одна экспозиция — с тюленями, в 2009 г. стали показывать шоу с акулами и скатами. В 2007 г. в ТРК «Планета Нептун» появился второй в Петербурге образовательный и развлекательный центр «Транс-Форс». Это многопрофильный комплекс, включающий ресторан, бар, дискотеку и образовательный центр.

«Транс-Форс» — продукт компании «Транзас», ориентированной на заполнение различных торговых площадей Петербурга своими продуктами — образовательными и развлекательными центрами форматов М (300 м²) и L (1000 м²). В планы «Транзаса» входит создание «Транс-Форса» формата XL (3000 м²), представляющего собой отдельно стоящее здание. В случае успешной реализации проекта, вероятнее всего, последует запуск серии аналогов в российских городах.

Наибольшим спросом в ТРЦ пользуются кинотеатры (более 70% посещений), второе место занимает бильярд (порядка 50%), третье — боулинг (более 30%). Немного отстают детские зоны — около 30%.

В 2006 г. в Петербурге было открыто пять кинотеатров, вмещающих 31 кинозал. Общий рост числа киноэкранов составил 26,7%. Он был на 100% обеспечен созданием кинотеатров, размещенных в торгово-развлекательных центрах. Сетевые операторы уже не стремятся вкладывать средства в обособленные проекты. Так, специалисты GVA Sawyer к наиболее привлекательным объектам инвестирования относят кинотеатры в составе ТРК. Сегодня сети делают ставку на большее количество кинозалов — в таких условиях кинотеатры заполняются в среднем на 25%.

¹ Ясинская А. Доходное место: покупатели отдыхают // Ведомости. — 2005. — № 174 (1455).

В Петербурге работает несколько крупных сетей: «Каро Фильм», «Киномакс», «Мираж Синема», «Кронверк Синема», «Синема Парк», «Невафильм». За 2008 г. число киноэкранов в торговых центрах увеличилось со 128 до 159. При этом из 36 кинотеатров 25 являются мультиплексами, расположенными в различных объектах торгово-развлекательной недвижимости. Это 159 киноэкранов, находящихся в составе ТРК, ТРЦ и МФТЦ, из имеющихся в Петербурге 185 экранов.¹ В течение 2008 г. в Санкт-Петербурге было открыто лишь четыре новых кинокомплекса, причем все открываемые в Петербурге кинотеатры по традиции располагаются в торгово-развлекательных центрах. Закрыт был только один кинотеатр — однозальный «Джем Холл на Ленинском». Кроме того, киноцентр «Пик» переоборудовал один из своих кинозалов под игровой зал. Общий рост числа современных кинозалов в Санкт-Петербурге в 2008 г. составил 19,4%, при этом число кинозалов в торгово-развлекательных центрах увеличилось на 24,2%.² Сегодня в петербургских ТРК располагается уже около 86% экранов города (за год этот показатель вырос на 3,4%).

В городе ощущается нехватка детских и семейных центров досуга. Детские развлекательные зоны занимают не более 15% площади торговых комплексов Петербурга, в Европе этот показатель достигает 20–30%. Большинство детских площадок в ТК рассчитано на детей от 3 до 12 лет. Среди новых веяний — формирование развлекательной зоны для более широкой возрастной группы, включающей подростков 12–15 лет, а также взрослых.

К крупнейшим операторам сетевых развлекательных проектов, функционирующим в Санкт-Петербурге, относятся Crazy Park, Дино-Парк, Игромакс, Star Galaxy, Game Zona.

По оценке экспертов рынка, оборудованием для парков развлечений в России занимаются более 160 отечественных организаций (большинство из них представляют малый бизнес) и 33 компании из других стран. Рынок аттракционов находится в стадии формирования, резерв его роста, даже по приблизительным подсчетам, составляет 100%.³ Мировой рынок аттракционов поделен итальянскими Preston и Zamperla, германской Bally Gaming International, французской Bourgogne et Grasset, британскими John Huxley, TCS, Namо Europe и американской Vals International.⁴

Хорошим «якорем» для торгово-развлекательного комплекса считаются и фитнес-клубы, в составе которых обычно есть тренажерные залы, залы аэробики, бани, сауны, солярии и детские комнаты. Торговые центры все чаще выбирают развлекательные комплексы в качестве якорных арендаторов. Строительство отдельного развлекательного центра пока нерентабельно как для девелопера (из-за низких арендных ставок в этом сегменте), так и для оператора, если он сам выступает

¹ <http://www.kinobusiness.com/content/view/1859/78/>

² <http://www.kinobusiness.com/content/view/1859/78/>

³ <http://www.restko.ru/market/560>

⁴ <http://marketing.rbc.ua/publication/06.11.2006/252>

в роли инвестора (затраты на строительство будут значительно превышать доход от бизнеса).¹

Гостиницы.² Классификация этих объектов в любой стране основана на комплексе требований к материально-техническому обеспечению, номенклатуре и качеству предоставляемых услуг, уровню обслуживания.

Уровень комфорта — главный фактор, определяющий класс гостиницы. В каждом государстве принят свой стандарт комфорта как критерий классификации. Это обстоятельство, а также ряд факторов, обусловленных культурно-историческими и национальными традициями, препятствуют введению в мире единой классификации гостиниц. Иногда даже в пределах одной страны существует несколько систем классификации. Например, в Великобритании гостиницы оценивают по уровню сервиса и гостеприимства, вышкolenности персонала, обустройству номеров и общественных зон, качеству питания, то есть по тому, что составляет особый доск организации и с трудом поддается объективной оценке.

Известны более 30 систем классификации гостиниц по уровню комфорта, наиболее распространенными среди которых считаются:

- *европейская (система звезд)*, в основе которой лежит деление гостиниц на категории от одной до пяти звезд; применяется во Франции, Австрии, Венгрии, Египте, Китае, России и ряде других стран;
- *система букв (A, B, C, D)*; используется в Греции (A — это четыре звезды, B — две, C — три, D — одна звезда);
- *система корон* — в Великобритании;
- *система разрядов* — на территории бывшего СССР (люкс, высший A, высший B, первый, второй, третий, четвертый).

В Российской Федерации есть гостиницы класса люкс, среднего класса, мотели, пансионаты, гостиницы дворян, а также плавучие отели. Отечественная классификация является смешанной. Существует три класса: экономический, средний и первый (или высший), присутствуют элементы «звездной» системы в соответствии с ГОСТ Р 506459-4.

Гостиницы эконом-класса («три звезды»), ориентированные в первую очередь на деловых путешественников (по советской терминологии — командированных), обязаны иметь светящуюся вывеску, аварийное освещение, холодное и горячее водоснабжение, минеральную воду в каждом номере, пять этажей и круглосуточный лифт, внутреннюю, городскую и междугородную телефонную связь, не менее 80% одно- и двухместных номеров. Все номера должны быть оснащены холодильниками, телевизорами, письменными столами, электрочайниками и кондиционерами. Холл гостиницы должен располагать оборудованием для удобного размещения го-

¹ Андреева Е. К. Развитие развлекательных объектов недвижимости в Санкт-Петербурге // Экономическое возрождение России. — 2010. — № 2(24). — С. 129–133.

² По европейским и мировым стандартам необходимо иметь 14–15 номеров на 1 тыс. жителей города. В Санкт-Петербурге на начало 2012 г. работало 622 гостиницы на 26 тыс. номеров. До конца года появится еще 17 отелей на 2300 номеров (то есть немногим более 6 тыс. номеров).

стей. Клиентам вручают корреспонденцию, будят по утрам, каждый день убирают номер и заправляют постели, оказывают почтовые и телеграфные услуги, хранят их ценности в специальных сейфах, предоставляют туристическую информацию. Гостиницы этого типа предлагают номера четырех категорий в ценовом диапазоне 1300–6000 руб./сутки.

К объектам недвижимости гостиничного типа, в частности, относятся:

- *отель люкс* — по вместимости относится к категории малых и средних предприятий, обычно расположенных в центре города. Хорошо обученный персонал обеспечивает уровень сервиса, удовлетворяющий самых требовательных клиентов. Характерна высокая стоимость номера, включающая всевозможные виды обслуживания;
- *гостиница среднего класса* — по вместимости больше отеля люкс (400–2000 мест). Располагается в центре города или в пределах городской черты. Предлагает достаточно широкий набор услуг по ценам, соответствующим уровню цен в регионе, или несколько выше. Рассчитана на прием бизнесменов, туристов, участников конгрессов и конференций и т. д.;
- *гостиница-апартаменты* — до 400 мест. Часто встречается в крупном городе с непостоянным населением. Номера — квартирного типа, используются как временное жилье, функционируют по принципу самообслуживания. Цены обычно варьируются в зависимости от сроков размещения. Обслуживает семейных туристов, бизнесменов, коммерсантов, останавливающихся на длительный срок;
- *отель-курорт* — предполагает значительные различия по вместимости и предлагает полный набор услуг, включая специальное медицинское обслуживание и диетическое питание. Располагается, как правило, в курортном месте;
- *мотель* — простые одноэтажные и двухэтажные сооружения, расположенные вне городской застройки, вблизи автомагистралей. Это — малые и средние предприятия. Уровень обслуживания средний при минимальном количестве персонала. Клиентами являются все категории туристов;
- *частная гостиница типа ВВ (ночлег и завтрак)* — малой, иногда средней вместимости. Расположена в пригороде или сельской местности. В обслуживание, как правило, входят завтрак и ранний легкий ужин в домашней обстановке. Клиентами являются коммерсанты и маршрутные туристы, стремящиеся к домашнему уюту. Гостиницы данного типа широко распространены в США;
- *отель-гарни* — предоставляет ограниченное количество услуг: размещение и континентальный завтрак;
- *пансион* — предполагает простой стандартный и ограниченный спектр услуг. В отличие от отелей-гарни, здесь предоставляются завтраки, обеды и ужины, однако только для проживающих;
- *гостинный двор* — отличается упрощенным стандартом обслуживания, меньшей вместимостью, отсутствием ряда общественных помещений (холлов,

вестибюлей, гостиных и т. д.). В структуре гостиного двора обязательно наличие ресторана или бара;

- *ротель* — передвижная гостиница, представляющая собой вагон с двухместными отсеками, в которых расположены кресла. Обязательно наличие отсека для переодевания, туалета, ванной, холодильника;
- *ботель* — небольшая гостиница на воде, в качестве которой используется специально оборудованное судно;
- *флотель* — крупная гостиница, часто называемая «курортом на воде». Туристам предлагаются комфортабельные номера с большим набором услуг: бассейны, водные лыжи, снасти для рыбной ловли, оснащение для подводного плавания и подводной охоты, тренажерные залы, залы для конгрессов и конференций, библиотеки, разнообразное информационное обеспечение (телефон, телефакс, телетайп, телевизор и т. д.). В последнее время часто используется для организации бизнес-туров, конгресс-круизов, обучающих туров;
- *флайтель* — аэрогостиница, или «летающий отель». Чрезвычайно дорогой и немногочисленный тип гостиниц. Оборудован связью с метеослужбами.

В последнее время получают развитие мини-отели, так, например, в Санкт-Петербурге около четверти всех номеров сосредоточено именно в мини-отелях, но само их существование до настоящего времени четко законодательно не определено. Формально под малым отелем понимается объект размещения, находящийся в отдельно стоящем здании, а вот под мини-отелем — номера, расположенные, как правило, в жилом доме.

Апартамент-отель — характеризуется наличием кухни, все остальные услуги — как в гостинице.

Сегодня в России наблюдаются тенденции создания сетей гостиниц¹ с унифицированным уровнем сервиса, дизайном номеров и общей системой бронирования, вплоть до того, что в холлах будут распылять одни и те же духи, а из динамиков — звучать одинаковые мелодии.

Конгрессно-выставочная недвижимость. Оценка потребности региона в выставочной недвижимости базируется на объеме валового регионального продукта. Для Европы средний показатель — 2 млн USD ВВП на 1 м² выставочной площади. Для России — примерно 500 тыс. USD на 1 м². Ни один отечественный мегаполис этим стандартам не соответствует.² Что касается конференц-площадок, то сегодня лидеры предложения — отели.³ В современном мире развивается конгрессный ту-

¹ Наиболее крупной в России гостиничной сетью является Azimut Hotele (создана в 2004 г.), включающая отели бизнес-класса в 23 городах России, Австрии и Германии. Общий номерной фонд — более 5,5 тыс. комнат.

² Общая площадь выставочных и конференц-площадей в Петербурге составляет около 150 тыс. м² (выставочных из них — около 70 тыс. м²). Исходя из этого городу нужно минимум 100 тыс. м² для выставок. Главные выставочные площадки — концертные залы и спортивные объекты средней площадью 3–4 тыс. м².

³ В Петербурге более 40 гостиниц, которые предлагают в аренду 250 залов общей площадью около 30 тыс. м². Пользуются спросом также залы исторических зданий в центре города.

ризм и конкуренция между конгрессными центрами происходит на уровне стран и городов. Поэтому для развития конгрессного туризма имеет значение не только техническое оснащение самого центра и наличие необходимых площадей, но и политика местных и федеральных органов власти, а также уровень развития инфраструктуры: гостиничной, транспортной, общественного питания и др.

Офисная недвижимость. В мировой практике бизнес-центры классифицируют по категориям А, В и С. Для большей детализации классификации используют трехбуквенную терминологию (АВС).¹ Имея представление о существующих методах, подходах, критериях классификации офисов, можно составить систему классности объектов применительно к данному региону. В качестве стандарта для сертификации бизнес-центров (офисных центров) Гильдия управляющих и девелоперов коммерческой и промышленной недвижимости (ГУД) утвердила классификацию² по трем показателям: местоположению, типу и техническому уровню зданий, уровню управляющей компании и предоставляемого сервиса (табл. 3.1).

Таблица 3.1

Классификация офисных помещений

Класс	Международная классификация
A1	Расположение в центре — 1. Удобный доступ — 2. Полностью заново отстроенное здание — 3. Подземная парковка — 4. Современные системы безопасности здания — 5. Профессиональный арендодатель — 6. Правильно оформленная документация — 7
A2	1; 2; 5; 6; 7. Полностью реконструированное в 1990-х гг. здание — 8
B1	1; 6; 7; 8. Автономное теплоснабжение — 9. Системы предварительного охлаждения приточного воздуха — 10. Планировка этажей в виде офисных блоков — 11. Ремонт «евростандарт» — 12. Современные лифты — 13. 24-часовая охрана — 14
B2	1; 6; 7; 8; 11; 12; 14. Возможен не очень удобный доступ — 15

¹ По местоположению объект относится к классу А; по типу и техническому уровню здания — к типу В; интегральный класс объекта — С.

² Цели этой классификации — информационные, так как она не является рекомендацией и не имеет отношения к мнениям собственников здания (<http://msk.becar.ru>).

Таблица 3.1 (окончание)

Класс	Международная классификация
C1	1; 6; 7; 11; 14. Косметически отремонтированное здание — 16
C2	7; 14. Любое местоположение — 17. Здание бывшего института — 18. Любое состояние помещений — 19
D ¹	7; 15; 17; 18; 19

Сегодня более 80% офисных помещений предлагается в аренду и только 20% — на продажу. Рынок купли офисных зданий, в отличие от аренды, крайне непрозрачен. Большая часть сделок реализуется без посредников. При этом основную массу на вторичном рынке составляют инвестиционные приобретения. Известность получают только сделки, осуществляемые крупными российскими или иностранными компаниями.

Большинство сделок по купле-продаже офисов реализуются путем покупки не объекта недвижимости, а юридического лица, на которое оформлено здание. Это делается с целью снижения налогов, но это легитимная схема. Юридическое лицо, на которое продавец переписывает данное здание, неотяжело никакими другими обязательствами. Таким образом, сделка представляет собой покупку 100% акций компании.

Классы бизнес-центров могут меняться при проведении модернизации помещений.

По статистике, около 70% отечественных организаций предпочитают офис класса С. Это компании, напрямую не общающиеся с клиентами.

Среди офисных центров (класс D), созданных вблизи промышленных предприятий либо на их территории, следует выделить центры:

- с низкой арендной ставкой;
- возможностью организации собственного производства на территории соседнего предприятия;
- возможностью использования складских помещений завода;
- производственно-офисный с расположением офиса вблизи собственного производства, склада, гаража.

Согласно принятой сегодня классификации норма обеспеченности бизнес-центров составляет 1 машино-место на 100 м² арендуемой площади.

В заключение необходимо подчеркнуть, что офисный сектор недвижимости первым откликается на рост экономических показателей — развитие различных сфер

¹ В отечественной практике.

бизнеса требует большого количества современных офисных зданий. Отвечая на растущий спрос, управляющие компании не только увеличивают ввод бизнес-центров и многофункциональных комплексов, включающих офисную составляющую, но и проводят масштабные использования офисных рынков с целью уяснения перспектив офисного сектора. Некоторые исследования говорят о том, что экологичность зданий и энергосбережение — тема первостепенной важности. Новые требования к энергоэффективности рабочих мест существенно сократят сроки эксплуатации офисных комплексов и создадут огромный спрос на их реконструкцию. В числе возможных изменений: переход на электрооборудование, рассчитанное на напряжение в 12 вольт вместо 240, более широкое распространение мобильных устройств. Это трансформирует структуру использования помещений: до 70% площадей будет приходиться на общественные зоны и лишь 30% — на индивидуальные.

Финансирование офисных проектов остается ограниченным, поэтому гибкие формы партнерства и альтернативные источники средств окажутся все более востребованными.

Баланс сил на рынке будет стремительно меняться в пользу арендаторов.

Гаражи-стоянки (автопаркинги) как коммерческие объекты недвижимости подразделяют на индивидуальные типовые гаражи (ИТГ), встроенно-пристроенные гаражи (ВПГ) и паркинги.

Индивидуальные типовые гаражи — отдельностоящие или сгруппированные на единой территории крытые небольшие одноэтажные строения (боксы) для хранения автомашин. Такие гаражи имеют в основном стандартные размеры — 18 м², но встречаются также гаражи других размеров, в том числе на два автомобиля.

Располагаются массивы ИТГ, как правило, на территориях, не приспособленных для капитального строительства: вдоль линий электропередачи, железнодорожных путей, в буферных зонах, на окраине города и т. д. Небольшие гаражные комплексы могут располагаться рядом или внутри жилых массивов.

Гаражи располагаются на временно арендуемых землях, так как железные гаражи и железные боксы числятся временными сооружениями с арендой до 3 лет. Таким образом, достаточно большая часть городских территорий используется крайне нерационально. По мнению многих специалистов, однослойное капитальное строительство гаражей — недопустимая роскошь.

Паркинг — отдельностоящее одно- или многоуровневое крытое, замкнутое, охраняемое помещение, специализированное исключительно для парковки и хранения автомобилей, с компактно выделенными и обозначенными разметкой местами, или боксами. На верхние уровни автомобили поднимаются по серпантинам, расположенным по торцам сооружения.

Паркинги находятся в основном в местах, удобно расположенных относительно жилой застройки, близко к потребителю, и обладают целым рядом преимуществ перед обычными гаражами: экономия площади застройки, внешняя привлекательность и т. д. Паркинги и подземные гаражи предоставляются на более длительный срок (49 лет).

Наличие по соседству альтернативных парковок (ИТГ) не оказывает существенного влияния на цены мест в паркингах, поскольку последние ориентирова-

ны на других потребителей. Основная масса автолюбителей, желающих иметь гараж в конкретном районе и с заданными характеристиками, не может приобрести место в паркинге из-за высокой стоимости. Паркинги ориентированы в основном на будущих жильцов новых жилых домов, имеющих более высокий уровень дохода, чем основная масса автовладельцев.

Встроенно-пристроенные гаражи (ВПГ) — помещения для парковки и хранения автомобилей с компактно выделенными местами, обозначенными разметкой (боксами). В отличие от паркингов ВПГ, это часть здания с иным общим функциональным назначением. Все подобные сооружения устраиваются в цокольных (подвальных) этажах и имеют один уровень, реже встречаются гаражи на первом этаже. Строят также полузаглубленные (подземные) паркинги во дворах будущих зданий.

Как правило, все парковочные места в ВПГ оформляются в собственность. Количество мест почти всегда значительно меньше числа строящихся квартир. К тому же далеко не все будущие жильцы испытывают потребность в парковочном месте для своего автомобиля. К преимуществам относятся защищенность от атмосферного воздействия, охрана и т. д. Владелец ВПГ затрачивает минимальное количество времени на перемещение от своей квартиры к машине и обратно.

В Санкт-Петербурге средняя цена за одно парковочное место в ВПГ составляет почти 400 тыс. руб., что значительно выше средней по городу за место в паркинге. Разброс цен достаточно велик: от 100 руб. до 1 млн руб. за одно машино-место. Основным фактором, влияющим на стоимость одного места в ВПГ, является сегментная направленность.

Автостоянка — здание, сооружение или специальная открытая площадка, предназначенные для размещения и хранения автотранспортных средств. Как правило, под стояночные комплексы город отводит по договорам временной аренды территории, капитальная застройка которых в ближайшие 5–6 лет не предполагается.

Один из основных элементов, определяющих развитие рынка гаражей и автостоянок, — это общее число автомобилей в городе.¹ Однако темпы роста организованных парковочных мест значительно ниже, так как:

- гараж покупают (арендуют) прежде всего для защиты транспортного средства от угона, а также нежелательных природных воздействий. В то же время он не является насущно необходимым, поэтому несоответствие гаража предъявляемым требованиям лишает смысла его покупку или аренду;
- по оценкам западных специалистов, стоимость гаража должна составлять около 30–50% стоимости автомобиля, у нас это соотношение справедливо «с точностью до наоборот»;
- явно ограничено предложение хорошо расположенных объектов, особенно вблизи жилых домов. Окружающая застройка далеко не всегда позволяет построить гараж.

¹ Например, в Санкт-Петербурге на 1 тысячу автомобилей приходится около 330 мест организованного хранения транспорта — это открытые автостоянки, гаражи и паркинги. Одним из способов решения данной проблемы является организация перехватывающих автостоянок.

Рынок гаражей и автостоянок подразделяется на *первичный* и *вторичный*, а они, в свою очередь, — на рынки *купли-продажи (товарный)* и *аренды (услуг)*.

Первичный рынок купли-продажи гаражей представлен проектами строительства паркингов и парковочными местами в строящихся домах. На вторичном рынке можно приобрести ИТГ и место в существующих паркингах. Рынок аренды формируется в основном за счет предложений мест на автостоянках, а также частных предложений по сдаче в аренду ИТГ, мест в паркингах и в ВПГ.

3.5. Характеристика коммерческих объектов недвижимости, создающих условия для получения прибыли

Объекты недвижимости, способствующие извлечению 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 разнообразные устройства, предназначенные для приемки, размещения и хранения товаров, подготовки их к потреблению и отпуску потребителю. Склады с площадью хранения от 5 тыс. м² называются терминалами. Склады должны отвечать требованиям безопасности, санитарии, температурного режима, а для удобства доставки грузов до склада желательно наличие железнодорожных путей.

Наибольшим спросом пользуются склады размером около 1 тыс. м², растет потребность в помещениях по 3–5 тыс. м². Основные требования арендаторов к складским помещениям — наличие погрузочно-разгрузочных механизмов и отопления; близость к транспортным магистралям и удобство подъезда; высота потолков — 7–9 м (для складирования грузов по высоте в несколько ярусов).¹

Все чаще арендаторы предпочитают сочетание в имущественных комплексах складских и производственных помещений с офисными.

Логистические терминалы — это перевалочные базы для реформирования крупных партий грузов, доработки их до товарной кондиции (сборка, фасовка, розлив в мелкую тару). Терминалы могут использоваться в качестве складов для хранения и продажи крупных партий товаров, растаможивания в момент продажи. Они нужны и крупным универсамам, расположенным в центре города, как периферийные бондовые склады с продажей товаров по образцам и мелким оптом. Развитие международного транспортного комплекса в России потребует размещения въездных грузовых таможенных терминалов и сервисных комплексов, логистических таможенно-транспортных комплексов вблизи транспортных коридоров и крупных городов.

¹ Подробнее см.: <http://skladno.ru>.

Строительство логистических центров как вид бизнеса только зарождается в нашей стране. Крупные управляющие компании выкупают или берут в доверительное управление целые промзоны, инвестируют в проекты развития и выводят эти территории на рынок. Как правило, строительство новых складских терминалов ведут крупные компании для собственного пользования, чаще всего — крупные западные холдинги.

Разработаны две классификации складской недвижимости. Компания *Swiss realty group* делит все складские помещения на семь классов — А1, А2, В1, В2, С1, С2, D, компания *Knight Frank* — на четыре группы — А+, В, С, D.

Качественные показатели и техническая оснащенность складов существенно различаются, однако в России отсутствует общепринятая классификация складской недвижимости.

Однако на рынке наблюдается существенная разница в качественных показателях и технической оснащенности складов, поэтому целесообразно привести примерную классификацию складов, отражающую качественные отличия. Приведенная ниже классификация разработана на основе московской и петербургской классификации складской недвижимости.

Класс А:

- современное складское здание;
- одноэтажное здание, построенное по современным технологиям с использованием высококачественных материалов;
- высокие потолки (от 8 м), позволяющие установку многоуровневого стеллажного оборудования;
- ровный пол с антипылевым покрытием;
- система пожарной сигнализации и автоматической системы пожаротушения (спринклерная или порошковая);
- полностью регулируемый температурный режим;
- тепловые завесы на воротах;
- автоматические ворота докового типа с гидравлическим пандусом, регулируемым по высоте;
- система центрального кондиционирования и/или система приточно-вытяжной вентиляции;
- системы охранной сигнализации и видеонаблюдения;
- офисные площади при складе;
- оптоволоконные коммуникации;
- достаточная территория для отстоя и маневрирования большегрузных автопоездов;
- расположение на центральных магистралях или КАД, обеспечивающее хороший подъезд.

Класс В:

- капитальное здание (как правило, многоэтажное);
- высота потолков от 4,5 до 8 м;

- пол — асфальт или бетон без покрытия;
- температурный режим — от +10 до +18 °С;
- пожарная сигнализация и гидрантная система пожаротушения;
- пандус для разгрузки автотранспорта;
- офисные помещения при складе;
- телекоммуникации — ПТС;
- охрана по периметру территории.

Класс С:

- капитальное производственное помещение или утепленный ангар;
- высота потолков от 3,5 до 18 м;
- отапливаемое помещение, температура зимой +8... +14 °С;
- пол — асфальт или бетонная плитка, бетон без покрытия;
- ворота на нулевой отметке, автомашина заходит внутрь помещения.

Класс D: подвальные помещения или объекты ГО, неотапливаемые производственные помещения или ангараы.

Структура предложения по классам складских помещений в Санкт-Петербурге выглядит следующим образом. Общее качественное предложение складских помещений классов А и В составляет порядка 7%. Из них, по оценочным данным, доля складских помещений класса А составляет около 3%, на долю класса В приходится около 4%. Доля класса D, к которому относятся встроенные складские помещения, составляет 13,2%. Оставшиеся 79,8% складских помещений Санкт-Петербурга относятся к классу С.

Промышленные (индустриальные) объекты недвижимости. Индустриальный парк (далее ИП) — это комплекс производственных, складских и офисных помещений, расположенный, как правило, за пределами городской черты на крупном земельном участке, с единым решением инженерных сетей и транспортной инфраструктуры. ИП — не случайный набор соседствующих предприятий (имущественных комплексов), нашедших общие технические решения при строительстве собственных объектов, а специально организованный объект с единой юридической, технической, транспортной инфраструктурой, получающий поддержку от правительств регионов и РФ.

Такие комплексы предназначены для компаний, которые нуждаются в размещении производства и складов в непосредственной близости друг от друга. Одним из условий успешности индустриального парка является близость крупной транспортной магистрали, желательно также наличие собственной железнодорожной ветки. Производства и логистические комплексы, размещаемые на территории парка, как правило, очень энергоемки, поэтому все компании должны быть обеспечены необходимыми мощностями по электричеству и газу.

Девелоперами индустриальных парков обычно выступают частные инвесторы. ИП могут быть организованы на основе арендных отношений, когда собственником участка и производственно-складских площадей остается сам девелопер, а площади сдаются в долгосрочную аренду (ИП «Шереметьево»); по принципу прода-

жи земельных участков в собственность фирмам-участникам ИП с обязательным заключением договора подряда на строительство инженерных сетей (Ногинский ИП); путем строительства всей необходимой инфраструктуры за счет бюджетных средств, после чего участки выставляют на продажу.¹

В США, Германии, Франции широко развита сеть технопарков. Существует много определений технопарка, одно из них: *технопарк* — это инженерно подготовленная территория, на которой находятся современные производственные здания и складские комплексы, большинство головных инженерных сооружений; имеются энергетические резервы и ресурсы для развития, зоны стоянок автомобилей, а также жилая зона для рабочих и ИТР (в непосредственной близости).² Управление инженерной инфраструктурой и/или производственно-складскими комплексами в рамках указанной территории осуществляет профессиональная компания.

В России глобальный проект «технопарка» — это проект «Сколково» (формально таковым не называется). На Северо-Западе страны реализуется единственный в своем роде и один из немногих в России технопарк «Ингрия». В проекте большое количество специфических элементов, которые придают ему уникальность. Это и архитектурная концепция, близость к профильному для ИТ-парка университету Бонч-Бруевича, строительство на территории технопарка жилых объектов, предназначенных для сдачи в аренду сотрудникам резидентов, наличие на территории двух data-центров, высокий (достигающий 30–35%) уровень озеленения территории, наличие большого количества парковочных мест, торговых площадей и гостиницы для гостей технопарка. Функционирование технопарка направлено на развитие какого-то определенного сегмента высокотехнологичной деятельности — ИТ, биотехнологии, энергетика и пр. Так, резидентами бизнес-инкубатора «Ингрия» уже стали около 60 компаний. Ожидается, что новый толчок развитию технопарка даст размещение подразделений крупнейших мировых компаний — «Майкрософт», «Оракл», «Интел», «МТС» и др.

Сейчас основные затраты на предварительную подготовку территории, проектирование и строительство объектов технопарка осуществляется из бюджета Санкт-Петербурга. Со стороны федерального правительства в 2010 г. было подписано постановление о выделении средств на создание объектов технопарков в области высоких технологий. Для Санкт-Петербурга софинансирование составило 533 млн руб. Предполагается, что за весь период строительства государство выде-

¹ В качестве примера можно привести ИП Калужской области. Отметим, что опыт Калужской области является передовым, так как обычно строительство индустриальных парков и развитие инфраструктуры финансируются за счет внебюджетных источников. Правительство Калужской области активно поддерживает ИП «Грабцево», «Ворсино», «Калуга-Юг». Создание благоприятных условий по размещению производственных зон позволило привлечь в Калужскую область таких крупных инвесторов, как Volkswagen, Volvo, Bosal и др.

² В классическом понимании технопарки объединяют офисы и лаборатории, высокотехнологические производства, расширенную инфраструктуру, иногда жилье и располагаются рядом с высшими учебными заведениями и/или научно-исследовательскими институтами.

лит около 10 млрд руб. В настоящее время ведется работа по созданию в Петербурге строительного технопарка. В Петербурге и области в данный момент насчитывается технопарков несколько десятков. Самые известные — «Ильич», «Старт», «Techopolis», — однако большинство из них — коммерческие проекты различных компаний. На сегодняшний день окупаемость подобных технопарков составляет не менее 8 лет. К арендаторам, которые интересуются размещением и работой в рамках технопарков, можно отнести те компании, которые занимаются всем циклом производства и продаж.

Рост спроса на производственные площади вызвал к жизни новое явление — бизнес-парки. Идея бизнес-парка состоит в размещении на территории бывших промышленных предприятий производственных помещений, складов и офисов для сдачи в аренду малым предприятиям. Как правило, один арендатор занимает помещения площадью 150–300 м² под производство или склад и 70–150 м² — под офис. Работающая на объекте управляющая компания берет на себя заботы по эксплуатации, налаживанию связей и пр.

Основная задача бизнес-парка — использование промышленных объектов недвижимости, на которых резко сократилось производство. Основная особенность отечественных бизнес-парков — относительно небольшие площади. Как правило, количество арендаторов — до 50.

В настоящее время актуальной является проблема освобождения центральных районов мегаполисов от промышленных объектов. Идея вывода части промышленных предприятий из исторического центра Санкт-Петербурга возникла не сегодня. Первая программа была разработана в Ленинграде в 1972 г., но активной ее реализация стала только в 1974–1979 гг. В начале перестройки был еще один короткий этап перевода тяжелых для города производств в Ленинградскую область. Сегодня вновь эта тема стала актуальной. Но если прежде, при советской власти, во главу угла ставили экологический вопрос, то теперь к нему прибавился и вопрос эффективного использования земли, на которой находится промышленное предприятие. Историческая часть города привлекает инвесторов, готовых строить там элитное жилье либо торгово-развлекательные и бизнес-центры.¹

Сейчас существует как минимум три вида освобождения участка промышленного предприятия под коммерческую застройку. Первый — это перебазирование производства, когда мощности предприятия переносятся на заранее подобранное место в промзоне. Причем не «один к одному», а таким образом, чтобы производ-

¹ Промышленные зоны в центре Санкт-Петербурга: к 2015 г. планируется сократить на 500 га, а в 2015–2025 гг. освободить 500 га земель, находящихся сейчас под промышленными объектами. Через 20 лет из центра «уйдут» 75% промышленных предприятий. В качестве компенсации за потерю территорий в центре Петербурга к 2015 г. под новые промышленные производства во внешнем промышленном поясе города (район КАД) будет выделено около 500 га, а к 2025 г. — 1,5 тыс. га. К этому времени доля промышленных зон по отношению к общей площади города должна увеличиться с 7,3 до 7,8%. В стадии подготовки ГУ «Городское агентство промышленных инвестиций» при КЭРППиТ находится 60 га земли на окраинах города. В настоящее время агентство готовит документацию по более чем 40 участкам.

ство на новом месте было рентабельным, по крайней мере на срок жизни этого промышленного бизнеса. Так, например, станкостроительное производство завод «Вулкан» перебазировал на территорию Белоостровской промзоны. В итоге в Петроградском районе освободилось 8 га земли. В качестве уже успешно реализованных проектов можно назвать переоборудование корпусов завода «Вибратор», что на Петроградской набережной, в деловой бизнес-центр «Эврика» и размещение складов сети магазинов «Пятерочка» на территории ОАО «Завод турбинных лопаток». К числу подобных проектов можно отнести и строительство комплекса «Набережная Европы», в Петроградском районе. Комплекс разместится в корпусах ФГУП РНЦ «Прикладная химия». Эту территорию (4,4 га) планируется полностью рекультивировать.

Еще в числе удачных примеров перестройки промышленных зданий и приспособления их под новые функции эксперты называют такие объекты, как бизнес-центр (БЦ) Kellermann Centre (бывшая территория фабрики «Первомайская заря»), БЦ «Обуховь-Центр» и БЦ «Фидель» (на базе Александрово-Невской мануфактуры), БЦ «Сенатор» (территория Обойной фабрики и фабрики «Россиянка»), БЦ «Базен» и БЦ «Аврора Сити» (бывшие корпуса НПО «Знамя труда»), торговые комплексы «Гулливер» (территория бывшего завода «Навигатор»), «Варшавский экспресс» (здание бывшего Варшавского вокзала), бизнес-центр «Депо № 1» (рядом с Варшавским вокзалом), «Эриксон» (Б. Сампсониевский пр., 60 — бывший телефонный завод Эриксона), «Треугольник» (наб. Обводного канала, 138, корпуса прежней Резиновой мануфактуры), деловой квартал «Кондратьевский» (Кондратьевский пр., 15 — бывший литейный цех Металлического завода).

Второй вариант — вывод предприятия, когда его производственные мощности ликвидируются на территории Москвы или Санкт-Петербурга и размещаются вне ее границ, то есть в других регионах. Требования к проекту остаются теми же — предприятие должно быть рентабельным. Возможен и вариант перепрофилирования, например, когда вместо промышленного предприятия организуется технопарк для малого и среднего бизнеса, причем он может как соответствовать предыдущему профилю предприятия, так и быть другим. Такие проекты реализуются и с участием города и на основе частной коммерческой инициативы.

Примеры, когда в освободившихся корпусах разместились торговые и деловые центры: в лабораторном комплексе ГП «Русский дизель» поселился бизнес-центр «Нобель»; в корпусах ткацкой фабрики «Октябрьская» — торговый центр «Сампсониевский»; в помещениях другой ткацкой фабрики, «Лиговский текстиль», теперь универмаг «PLATO», а «Максидом» торгует в помещении бывшего цеха вагоностроительного завода им. Егорова.

Еще один вариант освобождения участка под коммерческую застройку — ликвидация производственных функций на этой территории. В первую очередь такой вариант может коснуться тех предприятий, на которых производится убыточный продукт. При этом само предприятие может продолжать существовать, но уже только как юридическое лицо. Девелоперы, специализирующиеся на строительстве коммерческой недвижимости и жилых зданий, не рассматривают промышленные проекты как источник дохода и прибыли, но такой проект можно оформить, раз-

работать, реализовать и продать на рынке недвижимости тем инвесторам, которые умеют на этих проектах зарабатывать.

Риски при перебазировании возникают при любом проекте, это естественно. Большая их часть касается невыполнения обязательств. Существует риск убытка из-за неправильного расчета проекта на его начальной или средней стадии. Не исключены и риски административного характера, например административное давление. Имеется и своя специфика, например, когда у промышленного проекта изначально были неправильно поставлены цели. Есть такое понятие, как срок жизни промышленного бизнеса. Это период времени, в течение которого продукцию предприятия будут успешно покупать, и оно будет прибыльным. И большое значение здесь имеет конкурентоспособность производимой продукции.

На территории и Москвы и Санкт-Петербурга сложилась определенная специфика по размещению производств некоторых видов экономической деятельности. Например, возьмем легкую промышленность, в которой сейчас наблюдается явный спад. Продукция таких предприятий не может составить конкуренцию товарам, производимым не только в Китае и других развивающихся странах, но и в российских регионах. Поэтому проекты перебазирования именно предприятий легкой промышленности рискованны. Соответственно, и главный риск — отсутствие рыночной ниши в городе, где производство и бизнес, построенный на его основе, могли бы существовать достаточно долгое время.

Перебазирование фондоемких производств, технологический парк которых весьма совершенен, равносильно разорению предприятия. Напротив, если основные фонды изношены и требуют замены, то в интересах собственника предприятия вкупе с интересами предпринимателей и городской власти, желающих более эффективно использовать землю, перебазироваться на новое место и организовать там производство по последнему слову техники, то есть когда промышленная функция сохраняет свою массу, меняя лишь расположение, что разумно и значимо в социально-экономическом плане.

При возведении промышленного объекта есть своя технологическая специфика. Дорого обходится подготовка участка, в то время как само строительство не требует больших финансовых и временных затрат. Основная сложность при реализации индустриальных проектов — обилие стандартов и нормативов, в первую очередь экологических, которым должен соответствовать объект. В промышленном строительстве выделяют часть проекта, связанную со строительством зданий и сооружений, и часть, связанную с монтажом технологического оборудования.

Требования к монтажу технологического оборудования и связанные с этим затраты зависят от специфики конкретного производства. Само по себе строительство промышленных зданий не отличается от строительства складов. Единственным важным отличием являются более высокие требования к инженерному оборудованию, особенно к системам очистки воды и воздуха от возможных вредных примесей, и повышенная энергоемкость. Именно складские площади нередко перефилируются под производства. По своим техническим характеристикам, таким как запас энергетических мощностей, высота потолков, допустимая нагрузка на пол, обеспечение коммуникациями, они более приспособлены для размещения, к при-

меру, сборного производства, чем здания бывших производств советских времен. Новые складские объекты обеспечены резервными генераторами электроэнергии, современными системами пожарной безопасности. Собственники складских помещений все чаще идут на перепрофилирование площадей и необходимое дооборудование помещений.

Важная особенность технополисов — взаимосвязанное решение задач по модернизации традиционных для данного региона областей промышленности и вывод их на современный уровень, выбор научных направлений, которые могут быть определяющими для данного технополиса и обеспечат развитие производственной инфраструктуры. Но самым важным является создание благоприятных условий для сотрудников, специалистов и жителей той местности, на промышленной базе которой формируется технополис.

На сформировавшемся западном рынке недвижимости принята следующая классификация коммерческих объектов недвижимости:

- *категория А* — объекты, используемые для ведения определенного бизнеса — специализированная недвижимость (продается вместе с бизнесом); неспециализированная недвижимость (здания, магазины, офисы);
- *категория В* — предназначена для инвестиций с целью получения дохода от аренды, извлечения прибыли на вложенный капитал;
- *категория С* — избыточная недвижимость, то есть не нужная для ведения бизнеса сегодня или в будущем (земля со зданиями, свободные участки).

ПРАКТИКУМ

Задания (рефераты)

1. Сущность и основные признаки объектов недвижимости.
2. Жизненный цикл и износ объектов недвижимости.
3. Земля — базис в теории и практике недвижимости.
4. Земельные отношения и землеустройство.
5. Государственный кадастр недвижимости.
6. Системы классификаций объектов недвижимости.
7. Классификации жилых объектов недвижимости.
8. Классификация малоэтажных жилых комплексов и индивидуальных жилых строений.
9. Классификация коммерческих объектов недвижимости, приносящих доход.
10. Характеристика коммерческих объектов недвижимости, создающих условия для получения прибыли.

Тесты

1. Какое бывает имущество по ГК РФ:
 - а) движимое и недвижимое;
 - б) движимое;
 - в) недвижимое.
2. Что такое недвижимое имущество:
 - а) любое имущество, состоящее из земли, зданий и сооружений;
 - б) реальная земельная и вся материальная собственность;
 - в) по закону земли и всякие угодья, дома, заводы, фабрики, лавки, строения и пустые дворовые места, а также железные дороги;
 - г) верны все ответы.

3. Что такое недвижимость в феодальном и буржуазном праве:
 - а) земельные участки, стоящие на них капитальные здания, сооружения и некоторые другие объекты;
 - б) реальная земельная и вся материальная собственность;
 - в) по закону земли и всякие угодья, дома, заводы, фабрики, лавки, всякие строения и пустые дворовые места, а также железные дороги;
 - г) нет верного ответа.
4. Значение понятия *estate*:
 - а) поместье, имение, имущество, состояние;
 - б) собственность, право собственности, свойство, качество;
 - в) действительный, реальный, настоящий, натуральный, недвижимый.
5. Значение понятия *property*:
 - а) поместье, имение, имущество, состояние;
 - б) собственность, право собственности, свойство, качество;
 - в) действительный, реальный, настоящий, натуральный, недвижимый.
6. Значение понятия *real*:
 - а) поместье, имение, имущество, состояние;
 - б) собственность, право собственности, свойство, качество;
 - в) действительный, реальный, настоящий, натуральный, недвижимый.
7. Значение понятия *real estate*:
 - а) правовые отношения;
 - б) правовые отношения, связанные с недвижимостью;
 - в) физический объект.
8. Значение понятия *real property*:
 - а) правовые отношения;
 - б) правовые отношения, связанные с недвижимостью;
 - в) физический объект.
9. Что больше определяют и характеризуют понятия «недвижимость» и «недвижимое имущество»:
 - а) физический объект, который необходимо именовать объектом недвижимости;
 - б) правовые отношения объекта собственности, то есть совокупность прав на него;
 - в) верны оба ответа.
10. Как следовало бы классифицировать объекты недвижимости по физической сущности объекта:
 - а) недвижимое и движимое;
 - б) связанные и не связанные с землей;
 - в) верны оба ответа.

11. Каким основным свойством обладает общее имущество:
 - а) свойством делимости;
 - б) собственности;
 - в) неделимости;
 - г) нет верного ответа.
12. Суть свойства неделимости:
 - а) любой владелец жилья владеет одновременно правом единоличной собственности на него;
 - б) любой владелец жилья владеет одновременно правом единоличной собственности на него и правом долевой собственности на общее имущество;
 - в) любой владелец жилья владеет одновременно правом долевой собственности на общее имущество.
13. Как можно подразделить характеристики, определяющие сущность объектов:
 - а) движимые и недвижимые;
 - б) общие и относящиеся к определенному объекту;
 - в) частные и государственные.
14. При характеристике объекта недвижимости как благо применяются следующие признаки:
 - а) полезность;
 - б) стоимость;
 - в) совокупность юридических прав;
 - г) цена;
 - д) характеристики статуса человека;
 - е) показатели спроса и предложения;
 - ж) средство производства;
 - з) верны ответы а), в) и д);
 - и) верны ответы б), в), г), е) и ж).
15. Характеризуя объект недвижимости как источник дохода оперируют следующими основными категориями:
 - а) полезность;
 - б) стоимость;
 - в) совокупность юридических прав;
 - г) цена;
 - д) характеристики статуса человека;
 - е) показатели спроса и предложения;
 - ж) средство производства;
 - з) верны ответы а), в) и д);
 - и) верны ответы б), в), г), е) и ж).

16. Какими родовыми признаками, позволяющими отличить их от объектов, не связанных с землей, обладают все искусственные постройки (объекты недвижимости):
- а) стационарностью, неподвижностью;
 - б) материальностью;
 - в) долговечностью;
 - г) разнородностью;
 - д) уникальностью;
 - е) неповторимостью;
 - д) верны ответы а) и б);
 - е) верны все ответы.
17. Какой признак 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:
- а) стационарностью, неподвижностью;
 - б) материальностью;
 - в) долговечностью;
 - г) разнородностью;
 - д) уникальностью;
 - е) неповторимостью.
18. Какой признак говорит о том, что объект всегда функционирует в натурально-вещественной и стоимостной формах:
- а) стационарность, неподвижность;
 - б) материальность;
 - в) долговечность;
 - г) разнородность;
 - д) уникальность;
 - е) неповторимость.
19. Какой признак говорит о том, что объекты недвижимости используются дольше всех иных товаров, кроме отдельных видов драгоценных камней и изделий из редких металлов:
- а) стационарность, неподвижность;
 - б) материальность;
 - в) долговечность;
 - г) разнородность;
 - д) уникальность;
 - е) неповторимость.
20. Какими частными признаками обладают искусственные постройки (объекты недвижимости):

- а) стационарностью, неподвижностью;
 - б) материальностью;
 - в) долговечностью;
 - г) разнородностью;
 - д) уникальностью;
 - е) неповторимостью;
 - ж) всеми;
 - з) верны ответы г), д) и е).
21. В триединстве каких категорий заключается сущность объекта недвижимости:
- а) материальной, духовной, экономической;
 - б) материальной, правовой, экономической;
 - в) физической, экологической, экономической;
 - г) физической, политической, экономической.
22. Право собственности, право хозяйственного ведения, право оперативного управления, право доверительного управления, право застройки, право залога, право имущественного приобретения, реальная повинность, сервитуты и т. п. — это:
- а) правовые категории;
 - б) материальные (физические) категории;
 - в) экономические категории;
 - г) моральные категории;
 - д) политические категории;
 - е) духовные категории.
23. Очерченные границы, размер, площадь, объем, качественные параметры — это:
- а) правовые категории;
 - б) материальные (физические) категории;
 - в) экономические категории;
 - г) моральные категории;
 - д) политические категории;
 - е) духовные категории.
24. Товар — источник дохода для собственника, источник финансовой устойчивости собственника. Это:
- а) правовая категория;
 - б) материальная (физическая) категория;
 - в) экономическая категория;
 - г) моральная категория;
 - д) политическая категория;
 - е) духовная категория.

25. Совокупность каких характеристик определяет полезность объекта недвижимости, которая составляет основу его стоимости:
- а) физических;
 - б) социальных;
 - в) экономических;
 - г) правовых;
 - д) духовных.
26. Что такое «общее имущество»:
- а) единица комплекса недвижимого имущества, выделенная в натуре и предназначенная для самостоятельного использования в качестве жилья и для иных целей;
 - б) части комплекса недвижимого имущества, предназначенные для обслуживания, использования и доступа к помещениям и тесно связанные с ними назначением;
 - в) слой отделки на стенах и перекрытиях (штукатурка, обои, краска), а также компоненты водопроводных и иных инженерно-технических систем.
27. Квартира, принадлежащая на правах собственности, — это:
- а) единица комплекса недвижимого имущества, выделенная в натуре и предназначенная для самостоятельного использования в качестве жилья и для иных целей;
 - б) части комплекса недвижимого имущества, предназначенные для обслуживания, использования и доступа к помещениям и тесно связанные с ними назначением;
 - в) слой отделки на стенах и перекрытиях (штукатурка, обои, краска), а также компоненты водопроводных и иных инженерно-технических систем, которые могут быть отделены от общих без ущерба для интересов и прав собственников других помещений.
28. Каким основным свойством обладает общее имущество:
- а) делимости;
 - б) собственности;
 - в) неделимости;
 - г) нет верного ответа.
29. По происхождению различают объекты:
- а) созданные природой без участия человека;
 - б) являющиеся результатом труда человека;
 - в) созданные трудом человека, но связанные с природой настолько, что в отрыве от нее функционировать не могут;
 - г) верны все ответы;
 - д) верны ответы а) и б).
30. Могут ли некоторые виды недвижимого имущества юридически переходить в движимое имущество:

- а) да;
 - б) нет.
31. Какие стадии жизненного цикла объекта недвижимости выделяют:
- а) предпроектную;
 - б) проектную;
 - в) строительства;
 - г) эксплуатации;
 - д) закрытия.
32. Какая стадия включает анализ рынка недвижимости, выбор объекта недвижимости, формирование стратегии проекта, инвестиционный анализ, оформление разрешительной документации, привлечение кредитных инвестиционных средств:
- а) предпроектная;
 - б) проектная;
 - в) строительства;
 - г) эксплуатации;
 - д) закрытия;
 - е) верны все ответы.
33. Какая стадия включает разработку финансовой схемы, организацию финансирования, выбор архитектурно-инженерной группы, руководство проектированием:
- а) предпроектная;
 - б) проектная;
 - в) строительства;
 - г) эксплуатации;
 - д) закрытия;
 - е) верны все ответы.
34. Какие основные задачи решаются на двух первых стадиях жизненного цикла объекта недвижимости:
- а) сокращение длительности этих стадий;
 - б) повышение потребительских качеств объекта недвижимости;
 - в) минимизация эксплуатационных затрат на всех стадиях жизненного цикла объекта;
 - г) верны ответы а) и б);
 - д) верны все ответы.
35. Принимая решение о строительстве объекта недвижимости, собственник берет на себя затраты, неразрывно связанные с владением этим объектом:
- а) стоимости владения собственностью;
 - б) стоимости строительства;
 - в) себестоимости.

36. Для чего необходим расчет затрат (стоимости владения собственностью) с учетом жизненного цикла объекта недвижимости:
- а) для сравнения двух способов достижения одной и той же цели, например построения или аренды объекта недвижимости;
 - б) позволяет сопоставлять действия, обеспечивающие разную продолжительность жизни элементов объекта;
 - в) в результате решения будет заложен фундамент для формирования ежегодных бюджетов на весь период эксплуатации объекта;
 - г) верны все ответы.
37. Как можно охарактеризовать экономию, которая может быть достигнута в результате реализации какого-либо проекта:
- а) трудно идентифицировать;
 - б) сложно количественно оценить;
 - в) сложно документально подтвердить;
 - г) верны все ответы.
38. Какая стадия заключается в выборе подрядчика, координации ведения строительных работ и контроле качества строительства, затрат и расходов:
- а) предпроектная;
 - б) проектная;
 - в) строительства;
 - г) эксплуатации;
 - д) закрытия;
 - е) верны все ответы.
39. Какие существуют виды управления строительством:
- а) управление проектами;
 - б) подрядный принцип строительства;
 - в) принцип строительства заказчика;
 - г) верны ответы а) и б).
40. Какие различают виды ремонта:
- а) периодический;
 - б) по необходимости;
 - в) профилактическое обслуживание оборудования;
 - г) аварийное обслуживание;
 - д) текущий ремонт;
 - е) верны ответы а), б) и д);
 - ж) верны все ответы.
41. Какой возраст можно выделить с точки зрения периода жизни объекта недвижимости:
- а) эффективный;
 - б) хронологический (фактический);

- в) оставшийся срок экономической жизни;
 - г) любой из перечисленных.
42. Какой возраст отражает возраст объекта в зависимости от его внешнего вида, технического состояния и т. д.:
- а) эффективный;
 - б) хронологический (фактический) возраст;
 - в) оставшийся срок экономической жизни;
 - г) любой из перечисленных вариантов.
43. Что относится к первому этапу жизненного цикла организации, ее созданию:
- а) инвестиционно-строительный этап развития объектов недвижимости;
 - б) продажа, сдача в аренду и т. д.;
 - в) эксплуатация, ремонт, поддержание в системе городских инфраструктур и коммунального хозяйства.
44. Что относится ко второму этапу жизненного цикла организации:
- а) инвестиционно-строительный этап развития объектов недвижимости;
 - б) продажа, сдача в аренду и т. д.;
 - в) эксплуатация, ремонт, поддержание в системе городских инфраструктур и коммунального хозяйства.
45. Что относится к третьему этапу жизненного цикла организации:
- а) инвестиционно-строительный этап развития объектов недвижимости;
 - б) продажа, сдача в аренду и т. д.;
 - в) эксплуатация, ремонт, поддержание в системе городских инфраструктур и коммунального хозяйства.
46. Существуют следующие виды износа (выберите лишнее):
- а) моральный;
 - б) физический;
 - в) косвенный.
47. Земля как объект недвижимости — это:
- а) средство производства;
 - б) предмет труда;
 - в) земельный участок;
 - г) верны ответы а) и б);
 - д) верны ответы в) и а).
48. Отличительные признаки земли:
- а) не заменима другими средствами производства;
 - б) пространственно ограничена;
 - в) имеет постоянное местоположение;
 - г) верны все ответы;
 - д) нет верного ответа.

49. Где земля как средство производства выступает в качестве пространственного операционного базиса:
- а) в сельском хозяйстве;
 - б) в лесном хозяйстве;
 - в) во всех сферах деятельности человека, кроме сельского и лесного хозяйства;
 - г) во всех сферах деятельности человека, кроме сельского хозяйства;
 - д) во всех сферах деятельности человека.
50. Земля неразрывно связана со следующими расположенными на ней физическими объектами:
- а) зданиями, сооружениями;
 - б) дорогами;
 - в) мелиоративными сооружениями;
 - г) прочими материальными объектами, созданными трудом человека;
 - д) верны все ответы.
51. Объектами земельных отношений являются:
- а) земля как природный объект;
 - б) земля как природный ресурс;
 - в) земельные участки;
 - г) части земельных участков;
 - д) верны все ответы.
52. Какой нормативный документ дает следующее определение земельного участка как объекта земельных отношений: «часть поверхности земли (в том числе почвенный слой), границы которой описаны и удостоверены в установленном порядке»:
- а) Гражданский кодекс РФ;
 - б) Земельный кодекс РФ;
 - в) законодательство об охране окружающей среды;
 - г) Федеральный закон о недрах;
 - д) земельное и лесное законодательство.
53. Правовой статус земельного участка включает:
- а) целевое назначение;
 - б) разрешенное использование;
 - в) форму законного владения;
 - г) верны все ответы;
 - д) верны ответы а) и б).
54. Имущественные отношения по владению, пользованию и распоряжению земельными участками, а также по совершению сделок регулируются:
- а) земельным, водным и лесным законодательством;
 - б) законодательством о недрах;

- в) законодательством об охране окружающей среды;
 - г) гражданским законодательством;
 - д) верны все ответы.
55. Общее положение о праве собственности и других вещных правах на земельные участки установлено:
- а) Земельным кодексом РФ;
 - б) Федеральным законом «О государственном земельном кадастре»;
 - в) Гражданским кодексом РФ;
 - г) федеральными законами и принимаемыми в соответствии с ними законами субъектов РФ;
 - д) иными актами, содержащими нормы земельного права.
56. Отношения по использованию и охране земель регулирует:
- а) Гражданский кодекс РФ;
 - б) Земельный кодекс РФ, который необходимо рассматривать в неразрывной связи с главой 17 ГК РФ, а также иными нормами ГК;
 - в) законодательство об охране окружающей среды;
 - г) земельное законодательство;
 - д) лесное законодательство.
57. Правовой статус земельного участка включает:
- а) целевое назначение;
 - б) разрешенное использование;
 - в) форму законного владения;
 - г) верны все ответы;
 - д) верны ответы а) и в).
58. В описании земельного участка отражаются следующие показатели:
- а) код классификатора земель;
 - б) экологические показатели;
 - в) вид земельного права;
 - г) верны ответы а) и б);
 - д) верны ответы а) и в).
59. Паспорт земельного участка должен содержать:
- а) документы, устанавливающие и удостоверяющие право землепользования;
 - б) залежи полезных ископаемых;
 - в) размер земельного налога;
 - г) верны ответы б) и в);
 - д) верны ответы а) и г).
60. Экспликация земель — это:
- а) застроенная территория, а также площади под инженерными коммуникациями, дорогами, дамбами, карьерами, отвалами;

- б) площади под болотами, песками, торфоразработками и водными поверхностями;
 - в) площади под лесными насаждениями, садами, пашнями, сенокосами, пастбищами и другими сельскохозяйственными угодьями;
 - г) верны все ответы;
 - д) нет верного ответа.
- 61.оборот земельных участков осуществляется в соответствии:
- а) с Земельным кодексом РФ;
 - б) земельным законодательством;
 - в) Гражданским кодексом РФ;
 - г) верны ответы а) и б);
 - д) верны ответы а) и в).
- 62.К землям целевого использования, не подлежащим продаже, относятся:
- а) земельные участки лесного и водного фондов;
 - б) незастроенные участки сельскохозяйственного назначения;
 - в) земли, зараженные опасными веществами и подвергшиеся биогенному заражению;
 - г) верны все ответы;
 - д) нет верного ответа.
- 63.Продажа земельных участков, а также выделение их для предпринимательской деятельности и перевод из одной категории в другую осуществляются в соответствии:
- а) с Земельным кодексом РФ;
 - б) Гражданским кодексом РФ;
 - в) законами РФ и субъектов Федерации;
 - г) земельным законодательством;
 - д) верны ответы а) и б).
- 64.Земельные участки могут быть изъяты:
- а) для государственных и муниципальных нужд в случаях, предусмотренных законодательством;
 - б) в связи с выполнением международных обязательств РФ;
 - в) в связи с размещением объектов государственного и муниципального значения при отсутствии других вариантов их размещения;
 - г) при иных обстоятельствах в установленных федеральными законами случаях;
 - д) верны все ответы.
- 65.Земельные участки в городских и сельских поселениях могут быть изъяты для государственных и муниципальных нужд в целях застройки только в соответствии:
- а) с генеральными планами городских и сельских поселений;

- б) правилами землепользования;
 - в) правилами застройки;
 - г) верны ответы а), б) и в);
 - д) не могут быть изъяты ни в каких случаях.
66. При добровольном согласии собственника земельного участка на изъятие выкуп участка для государственных и муниципальных нужд осуществляется:
- а) на основании договора;
 - б) только при условии предварительного и равноценного возмещения собственнику стоимости участка;
 - в) на основании судебного решения;
 - г) верны ответы а) и б);
 - д) верны ответы б) и в).
67. Земельный участок может быть принудительно изъят у собственника, если:
- а) он используется с нарушением законодательства;
 - б) он используется не по назначению;
 - в) не используется;
 - г) верны ответы а) и б);
 - д) верны ответы а) и в).
68. По целевому назначению земли в Российской Федерации делятся:
- а) на две категории — делимые и неделимые земельные участки;
 - б) на семь категорий, установленных Земельным кодексом РФ;
 - в) на три категории — изъятые из оборота земли, ограниченные в обороте и не изъятые из оборота;
 - г) на две категории — земли, находящиеся в частной собственности, и земли, находящиеся в государственной (муниципальной) собственности;
 - д) земля не делится по целевому назначению.
69. В составе земель сельскохозяйственного назначения выделяют:
- а) земли, занятые внутрихозяйственными дорогами, коммуникациями;
 - б) земли, занятые древесно-кустарниковой растительностью, предназначенной для защиты земель от воздействия вредных природных, антропогенных и техногенных явлений;
 - в) земли, занятые замкнутыми водоемами;
 - г) верны все ответы;
 - д) нет правильного ответа.
70. Какие сельскохозяйственные угодья имеют особый охранный статус:
- а) сенокосы;
 - б) пастбища;
 - в) пашни;

- г) верны ответы а), б) и в);
 - д) никакие.
71. Какие территориальные зоны входят в земельные участки земель поселений:
- а) рекреационные;
 - б) специального назначения;
 - в) инженерных и транспортных инфраструктур;
 - г) верны все три ответа;
 - д) нет верного ответа.
72. Градостроительный регламент для каждой территориальной зоны устанавливается:
- а) правилами землепользования;
 - б) Федеральным законом «О государственном земельном кадастре»;
 - в) правилами застройки;
 - г) верны ответы б) и в);
 - д) верны ответы а) и в).
73. Жилые зоны предназначены для застройки:
- а) мало-, средне- и многоэтажными домами;
 - б) индивидуальными домами;
 - в) культурно-бытовыми объектами;
 - г) верны все ответы;
 - д) верны ответы а) и б).
74. Производственные (промышленные) зоны используются:
- а) для размещения инженерной инфраструктуры;
 - б) для земель, занятых водохранилищами;
 - в) для земель, используемых для ведения сельскохозяйственного производства;
 - г) верны все ответы;
 - д) нет верного ответа.
75. Общественно-деловые зоны используются:
- а) для застройки объектами образовательного назначения;
 - б) для земель, занятых скверами, парками, садами, прудами, озерами;
 - в) для земель, предназначенных для отдыха граждан;
 - г) верны ответы а) и б);
 - д) верны ответы б) и в).
76. Изменение назначения земельных участков возможно только в соответствии:
- а) с генеральными планами поселений;
 - б) правилами землепользования;
 - в) правилами застройки;

- г) земельным законодательством;
 - д) Земельным кодексом РФ.
77. В зоны особо охраняемых территорий включают земельные участки, которые имеют:
- а) рекреационное назначение;
 - б) общественное назначение;
 - в) эстетическое назначение;
 - г) верны ответы а) и в);
 - д) верны ответы б) и в).
78. Пригородными зонами называют:
- а) земли, находящиеся за пределами городской черты, но составляющие с городом единую социальную территорию;
 - б) земли, находящиеся за пределами городской черты, но составляющие с городом единую природную территорию;
 - в) земли, находящиеся за пределами городской черты, но составляющие с городом единую хозяйственную территорию;
 - г) земли, не входящие в состав иных поселений;
 - д) верны все ответы.
79. В составе пригородных зон могут выделяться:
- а) зеленые зоны;
 - б) территории сельскохозяйственного производства;
 - в) зоны отдыха населения;
 - г) резервные зоны для развития города;
 - д) верны все ответы.
80. Градостроительный регламент в обязательном порядке должны использовать:
- а) все собственники земельных участков;
 - б) все землевладельцы земельных участков;
 - в) все арендаторы земельных участков;
 - г) верны все ответы;
 - д) верны ответы а) и б).
81. Федеральным законом «О государственном земельном кадастре» земельный участок определяется как часть поверхности земли (в том числе поверхностный почвенный слой), границы которой описаны и удостоверены:
- а) в установленном порядке уполномоченным государственным органом;
 - б) в порядке, установленном земельным законодательством;
 - в) на основе документов, выдаваемых собственнику государственными органами по земельным ресурсам и землеустройству;
 - г) верны все ответы;
 - д) верны ответы б) и в).

82. Сведения об особо ценных землях должны отражаться в документах:
- а) земельного кадастра;
 - б) государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним;
 - в) иных удостоверяющих прав на землю;
 - г) верны все ответы;
 - д) верны ответы б) и в).
83. Через что из нижеперечисленного реализуется урбанистический подход:
- а) через составление и ведение государственного и земельного кадастра;
 - б) через земельный контроль и мониторинг;
 - в) через государственную регистрацию прав на недвижимость и учет самих объектов недвижимости;
 - г) через изменение системы налогообложения объектов недвижимости на основе ее реальной рыночной оценки;
 - д) верны все ответы.
84. Образование новых и упорядочение существующих объектов землеустройства осуществляется на основе сведений:
- а) государственного земельного кадастра;
 - б) государственного градостроительного кадастра;
 - в) землеустроительной, градостроительной и иной документации, связанной с использованием, охраной и перераспределением земель;
 - г) верны все ответы;
 - д) верны ответы а) и в).
85. При образовании новых и упорядочении существующих объектов землеустройства определяют:
- а) варианты использования земель с учетом размеров участка, целевого назначения, разрешенного использования земель и расположенных на них объектов инженерной, транспортной и социальной инфраструктуры;
 - б) порядок проведения территориального землеустройства;
 - в) иные характеристики земель.
86. Межевание осуществляется на основе сведений:
- а) государственного земельного кадастра;
 - б) государственного градостроительного кадастра;
 - в) землеустроительной, градостроительной и иной документации, связанной с использованием, охраной и перераспределением земель;
 - г) верны все ответы;
 - д) верны ответы а) и в).
87. При развитии нормативного и методического обеспечения межевания обязательно должны нормироваться:

- а) предельная величина отношения глубины участка к его ширине;
 - б) требования к форме участка, наличию тупых и острых углов, характеру линии границы (прямая, кривая, ломаная);
 - в) минимальная площадь и минимальный линейный размер земельного участка (ширина);
 - г) верны все ответы;
 - д) верны ответы а) и в).
88. Внутрихозяйственное землеустройство осуществляется в целях:
- а) организации рационального использования и охраны сельскохозяйственных земель;
 - б) организации рационального использования и охраны земель, используемых общинами коренных малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока и лицами, относящимися к этим народам, для обеспечения их традиционного образа жизни;
 - в) образования новых и упорядочения существующих объектов землеустройства и установления их границ на местности, планирования и организации рационального использования земель и их охраны;
 - г) верны все ответы;
 - д) верны ответы а) и б).
89. При проведении внутрихозяйственного землеустройства разрабатываются мероприятия:
- а) по освоению новых земель;
 - б) восстановлению и консервации земель;
 - в) рекультивации нарушенных земель;
 - г) верны все ответы;
 - д) верны ответы а) и б).
90. Землеустроительная документация — это документы, полученные в результате проведения землеустройства:
- а) тематические карты и атласы состояния и использования земель;
 - б) проекты улучшения сельскохозяйственных угодий;
 - в) карты (планы) объектов землеустройства;
 - г) верны все ответы;
 - д) верны ответы а) и в).
91. Право собственности граждан и юридических лиц на земельные участки возникает в результате:
- а) приватизации государственных или муниципальных земель;
 - б) наследования, купли-продажи, дарения, обмена и иных сделок с землей;
 - в) их внесения в уставной (паевой) капитал юридического лица;
 - г) верны все ответы;
 - д) верны ответы а) и б).

92. Земельные отношения выражают взаимодействия:
- а) между органами государственной власти по поводу государственного управления земельными участками;
 - б) органами местного самоуправления;
 - в) юридическими лицами и гражданами по поводу владения, пользования и распоряжения земельными участками;
 - г) верны все ответы;
 - д) верны ответы а) и в).
93. Участниками земельных отношений являются:
- а) граждане РФ;
 - б) юридические лица РФ;
 - в) муниципальные образования;
 - г) субъекты РФ;
 - д) верны все ответы.
94. Права иностранных граждан, лиц без гражданства и иностранных юридических лиц на приобретение в собственность земельных участков определяются:
- а) в соответствии с Земельным кодексом;
 - б) федеральными законами;
 - в) Гражданским кодексом;
 - г) верны ответы а) и б);
 - д) верны ответы а) и в).
95. Земельные отношения включают установленные земельным законодательством:
- а) права и обязанности землепользователя;
 - б) налогообложения, плату за землю;
 - в) санкции за нарушение земельного законодательства;
 - г) верны все ответы;
 - д) верны ответы а) и б).
96. В собственности субъектов РФ, согласно законодательству, находятся земельные участки:
- а) занятые приватизированными объектами недвижимости, находившимися до приватизации в собственности субъектов РФ;
 - б) предоставленные органам государственной власти субъектов РФ, государственным унитарным предприятиям и учреждениям, созданным органами власти субъектов РФ;
 - в) приобретенные субъектами РФ по основаниям, предусмотренным ГК РФ;
 - г) верны все ответы;
 - д) верны ответы б) и в).

97. В собственности субъектов РФ могут находиться земельные участки, не предоставленные в частную собственность:
- а) признанные таковыми федеральными законами;
 - б) отнесенные к землям особо охраняемых природных территорий регионального значения;
 - в) право собственности субъектов РФ на которые возникло при разграничении государственной собственности на землю;
 - г) верны все ответы;
 - д) верны ответы а) и в).
98. К муниципальному виду государственной собственности на землю относятся участки:
- а) признанные таковыми федеральными законами и принятыми в соответствии с ними законами субъектов РФ;
 - б) право муниципальной собственности на которые возникло при разграничении государственной собственности на землю;
 - в) приобретенные по основаниям, установленным ГК РФ;
 - г) верны все ответы;
 - д) верны ответы а) и в).
99. Право муниципальной собственности возникает при передаче земельных участков из собственности данных городов в муниципальную собственность согласно:
- а) действующим на их территории законам;
 - б) Земельному кодексу;
 - в) Гражданскому кодексу;
 - г) федеральным законам;
 - д) верны ответы б) и в).
100. Обладатели сервитута — это:
- а) лица, владеющие и пользующиеся земельными участками на праве постоянного (бессрочного) или безвозмездного срочного пользования;
 - б) лица, имеющие право ограниченного пользования чужими земельными участками;
 - в) лица, владеющие и пользующиеся земельными участками по договорам аренды и субаренды;
 - г) лица, являющиеся владельцами земельных участков;
 - д) лица, владеющие и пользующиеся земельными участками по праву пожизненного наследуемого владения.
101. Сооружения как объекты недвижимости можно классифицировать следующим образом (выбрать лишнее):
- а) градостроительные;
 - б) инфраструктурные;

- в) экологические;
 - г) коммерческие.
102. Термин «многоквартирный жилой дом» используется:
- а) применительно к жилищному фонду;
 - б) к промышленным зданиям;
 - в) к объектам недвижимости смешанного назначения;
 - г) верны все ответы.
103. К основным характеристикам объекта недвижимости как источника дохода относятся (выбрать лишнее):
- а) стоимость;
 - б) цена;
 - в) качество;
 - г) совокупность юридических прав.
104. К основным характеристикам объекта недвижимости как блага относятся (выбрать лишнее):
- а) полезность;
 - б) совокупность юридических прав;
 - в) характеристики статуса человека;
 - г) средство производства.
105. К основным родовым признакам объекта недвижимости относятся (выбрать лишнее):
- а) стационарность, неподвижность;
 - б) стоимость;
 - в) долговечность;
 - г) связь с земной поверхностью.
106. По происхождению различают объекты недвижимости (выбрать лишнее):
- а) созданные природой без участия человека;
 - б) являющиеся объектом труда человека;
 - в) созданные трудом человека, но связанные с природной основой настолько, что в отрыве от нее функционировать не могут;
 - г) созданные трудом человека, но не связанные с природной основой настолько, что в отрыве от нее функционировать не могут.
107. Сервитут — это:
- а) право ограниченного пользования чужим земельным участком;
 - б) отрезок времени, в течение которого объект существует и в нем можно жить и работать;
 - в) искусственный объект недвижимости (постройка).
108. Совокупность прав на объект собственности — это:
- а) недвижимость;
 - б) объект недвижимости;
 - в) недвижимое имущество.

109. Инфраструктура дома может включать:
- а) подземный паркинг;
 - б) внутренний дворик;
 - в) верны оба ответа.
110. Жилым помещением признается:
- а) помещение, пригодное для постоянного проживания граждан;
 - б) изолированное помещение, пригодное для постоянного проживания граждан;
 - в) помещение, пригодное для проживания граждан.
111. К какой категории, согласно градостроительным ориентирам, принадлежат дома постройки 1960-х гг. («хрущевки»):
- а) дома «старого» фонда;
 - б) дома первого поколения индустриального домостроения;
 - в) дома второго поколения индустриального домостроения;
 - г) современные жилые дома.
112. Аэрогостиница называется:
- а) флайтелем;
 - б) флотелем;
 - в) ботелем.
113. Ротель — это:
- а) передвижная гостиница;
 - б) придорожная гостиница;
 - в) паром.
114. Отель-гарни предоставляет следующие услуги:
- а) размещение;
 - б) размещение и континентальный завтрак;
 - в) размещение, доставку и континентальный завтрак.
115. Мотель — это:
- а) простые одноэтажные и двухэтажные сооружения вблизи автомагистралей;
 - б) передвижная гостиница;
 - в) другое.
116. В Великобритании действует следующая гостиничная классификация:
- а) система разрядов;
 - б) система корон;
 - в) система букв.
117. Объект площадью не менее 4 тыс. м², расположенный, как правило, в отдельном здании, редко — в составе МТК, с ассортиментным наполнением не менее 10 тыс. товарных наименований — это:
- а) супермаркет;

- б) гипермаркет;
 - в) универмаг.
118. На территории бывшего СССР действовала следующая гостиничная классификация:
- а) система разрядов;
 - б) система корон;
 - в) система букв.
119. Инженерно подготовленная территория, на которой имеются большинство головных инженерных сооружений, современные производственные здания и складские комплексы, а также жилая зона для рабочих и ИТР в непосредственной близости, — это:
- а) торговый центр;
 - б) технопарк;
 - в) универсам.
120. Индивидуальное жилое строение — это:
- а) коттедж;
 - б) многоэтажный дом;
 - в) таунхаус;
 - г) верны все ответы.
121. К малоэтажным жилым комплексам относятся:
- а) бизнес-центр;
 - б) многоэтажный дом;
 - в) ничего из вышеназванного.
122. Бизнес-центры относятся к недвижимости:
- а) коммерческой;
 - б) некоммерческой;
 - в) ничего из названного.
123. К объектам коммерческой недвижимости относятся:
- а) бизнес-центр;
 - б) склад;
 - в) ничего из вышеназванного;
 - г) верны ответы а) и б).
124. Бизнес-центры классифицируют по признакам:
- а) местоположения;
 - б) характеристик здания;
 - в) качества управления;
 - г) все вышеназванное.
125. Бизнес-центры относятся к недвижимости:
- а) офисной;
 - б) складской;

- в) все вышеназванное.
126. К коммерческой недвижимости не относятся:
- а) склады;
 - б) заводы;
 - в) теннисные корты;
 - г) верны все ответы.
127. К офисной недвижимости не относятся:
- а) бизнес-центры;
 - б) технополисы;
 - г) технопарки.
128. Перевалочные базы для реформирования крупных партий грузов, доработки грузов до товарной кондиции — это:
- а) логистические терминалы;
 - б) склады;
 - в) порты.
129. К технопаркам относятся:
- а) логистические терминалы;
 - б) склады;
 - в) ничего из названного.
130. Объект, создающий условия для получения прибыли, — это:
- а) торговый центр;
 - б) технопарк;
 - в) универсам.
131. Технополис — это объект:
- а) создающий условия для получения прибыли;
 - б) коммерческий;
 - в) жилой.
132. Объекты коммерческой недвижимости классифицируются следующим образом:
- а) А, В, С;
 - б) I, II, III;
 - в) иначе.
133. Торговый центр — это объект:
- а) создающий условия для получения прибыли;
 - б) коммерческий;
 - в) жилой.
134. К объектам, приносящим прибыль, не относятся:
- а) детские дошкольные учреждения;
 - б) магазины;
 - в) жилые здания.

135. Магазин — это объект:
- а) создающий условия для получения прибыли;
 - б) коммерческий;
 - в) жилой.
136. Какой класс считается самым высшим по классификации объектов коммерческой недвижимости:
- а) А;
 - б) В;
 - в) С.
137. Паркинг — это объект:
- а) создающий условия для получения прибыли;
 - б) коммерческий;
 - в) жилой;
 - г) нет верного ответа.
138. К объектам, создающим условия для получения прибыли, относятся:
- а) Товарищество собственников жилья (ТСЖ);
 - б) технопарки;
 - в) бизнес-центры.
139. К технополисам относятся:
- а) бизнес-центры;
 - б) магазины;
 - в) ничего из перечисленного.
140. К промышленным объектам недвижимости относятся:
- а) торговые центры;
 - б) технопарки;
 - в) склады.
141. К объектам, создающим условия для получения прибыли, относятся:
- а) торговые центры;
 - б) технопарки;
 - в) ничего из перечисленного;
 - г) верны ответы а) и б).
142. По классификации компании *Swiss realty group* все складские помещения подразделяются на классы:
- а) А1, А2, В1, В2;
 - б) А1, А2, В1, В2, С1, С2;
 - в) А1, А2, В1, В2, С1, С2, D.
143. Классификация складских помещений компании *Knight Frank* представлена группами:
- а) А1, А2, В1, В2;

- б) А1, А2, В1, В2, С1, С2;
 - в) А+, В, С, D.
144. Основная особенность отечественных бизнес-парков:
- а) относительно небольшие площади, как правило, количество арендаторов — до 50;
 - б) средние площади с количеством арендаторов до 200;
 - в) большие площади с числом арендаторов от 500.
145. Неотъемлемой частью инфраструктуры переработки грузов являются:
- а) складские и логистические комплексы;
 - б) порты;
 - в) склады.
146. К промышленным объектам недвижимости не относятся:
- а) торговый центр;
 - б) технопарк;
 - в) оба ответа верны.
147. Здания, сооружения и разнообразные устройства, предназначенные для приемки, размещения и хранения товаров, подготовки их к потреблению и отпуску потребителю, — это:
- а) склады;
 - б) технопарки;
 - в) магазины.
148. Предприятие как объект недвижимости составляет:
- а) субъект права;
 - б) имущественный комплекс;
 - в) верны оба ответа.
149. Процесс переселения городских жителей в пригороды, райцентры и деревни с распространением городской культуры за пределы городов называется:
- а) урбанизацией;
 - б) деурбанизацией;
 - в) рурбанизацией;
 - г) верны все ответы.
150. Стандартный набор развлечений современных ТРК включает:
- а) кинотеатры;
 - б) боулинг;
 - в) бильярд;
 - г) верны все ответы.

Контрольные вопросы для самопроверки

1. На какие элементы делятся материальные основные фонды?
2. Как различают объекты недвижимости по происхождению?
3. Назовите признаки объектов недвижимости.
4. Перечислите родовые и частные признаки объектов недвижимости.
5. Какова основная цель обслуживания объекта недвижимости?
6. Назовите этапы существования объекта недвижимости.
7. Что такое «жизненный цикл объекта недвижимости»?
8. Какие существуют стадии жизненного цикла объекта недвижимости?
9. Какие виды износа вы знаете?
10. Что такое «экономический износ»?
11. Что такое «земельный участок» по ЗК РФ?
12. Каким может быть земельный участок?
13. Назовите территориальные зоны земельных участков земель поселений.
14. Перечислите виды земель промышленного и иного специального назначения.
15. Выполнение каких работ предполагает территориальное землеустройство?
16. Каковы основные задачи государственного мониторинга?
17. Что является объектом землеустройства?
18. Что осуществляется при проведении землеустройства?
19. Кто является обладателем сервитута?
20. Назовите участников правовых земельных отношений.
21. Какие вы знаете объекты недвижимости по происхождению?
22. Перечислите искусственные объекты недвижимости в зависимости от назначения.
23. Перечислите виды жилых помещений.
24. Что такое «общее имущество»?
25. Что такое «коммерческая недвижимость»?
26. Приведите классификацию коммерческих объектов недвижимости.
27. Что такое «малоэтажное жилое здание»?
28. Что такое «паркинг»?
29. Перечислите объекты недвижимости, сопутствующие извлечению прибыли.
30. Какова основная задача бизнес-парка?

Рекомендуемая литература

1. *Асаул А. Н.* Экономика недвижимости. — 2-е изд. — СПб.: Питер, 2010. — 624 с.

2. *Асаул А. Н.* Экономика недвижимости. — 3-е изд. — СПб.: АНО «ИПЭВ», 2009. — 304 с.
3. *Асаул А. Н.* Экономика строительства: Учебник для вузов. — Ч. II / А. Н. Асаул, А. И. Барановская, Ю. Н. Казанский и др.; Под ред. Ю. Н. Казанского и Ю. П. Панибратова. — М.: Изд-во АСВ; СПб.: СПбГАСУ, 2004. — 405 с.
4. *Васильева Л. С.* Экономика недвижимости: Учебник. — М.: Эксмо, 2008. — 480 с.
5. *Горемыкин В. А.* Экономика недвижимости: Учебник (6-е изд., перераб. и доп.). — М.: Кнорус, 2006. — 385 с.
6. *Грибовский С. В.* Оценка стоимости недвижимости. — М.: Маросейка, 2009. — 432 с.
7. *Максимов С. Н.* Экономика недвижимости: Учеб. пособие / С. Н. Максимов, И. В. Смирнова, И. А. Бузова; Отв. ред. С. Н. Максимов. — СПб.: СПбГИЭУ, 2007. — 170 с.
8. *Смирнова И. В.* Экономика недвижимости: Учеб. пособие. — СПб.: СПбГИЭУ, 2009.
9. *Сулин М. А.* Землеустройство. — СПб.: Колос, 2009. — 402 с.
10. *Тарасевич Е. Н.* Экономика недвижимости: Учебник. — СПб.: МКС, 2007. — 583 с.

Раздел II

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ В СИСТЕМЕ РЫНКОВ

На рынке не дают медали за отвагу, рынок может дать одну награду — деньги.

Х. Маккей

Глава 4. Особенности рынка недвижимости.

- 4.1. Сущность рынка недвижимости.
- 4.2. Субъекты рынка недвижимости.
- 4.3. Рынок недвижимости как интегрированная категория.
- 4.4. Инфраструктура рынка недвижимости.
- 4.5. Развитие отечественного рынка недвижимости.

Глава 5. Государственное регулирование рынка недвижимости.

- 5.1. Законодательная основа имущественно-земельных отношений.
- 5.2. Плата за землю и налогообложение объектов недвижимости.
- 5.3. Государственная регистрация прав на недвижимость.
- 5.4. Процедура государственной регистрации прав на недвижимость и сделок с ней.
- 5.5. Влияние стратегических направлений в развитии экономики страны на рынок недвижимости.

Глава 6. Предпринимательская деятельность на рынке недвижимости.

- 6.1. Профессиональные участники рынка создания объектов недвижимости.
- 6.2. Девелопмент, мастер-планирование.
- 6.3. Риелторская деятельность.
- 6.4. Страхование на рынке недвижимости.
- 6.5. Управление объектами недвижимости.

После изучения раздела студенты должны:

знать:

- понятие «рынок недвижимости» и основные функции рынка недвижимости;
- инфраструктуру рынка недвижимости;
- закономерности, проявляющиеся на неразвитых рынках недвижимости;
- различные точки зрения на феномен рынка недвижимости;
- основные сектора, входящие в состав рынка недвижимости;
- характеристики, используемые при описании рынка недвижимости;
- виды предпринимательской деятельности на рынке недвижимости;
- виды налогов и сборов, уплачиваемых субъектами налогообложения в сфере недвижимости;
- основные этапы становления отечественного рынка недвижимости, тенденции преобразований в его жилищном секторе;
- сущность девелопмента, ленд-девелопмента, редевелопмента и мастер-планирования;
- виды страхования, применяемые в сфере недвижимости;
- цели управления объектами недвижимости;
- порядок заключения договора на управление недвижимостью;

- структуру затрат при эксплуатации коммерческих объектов недвижимости;
- уметь:
 - охарактеризовать структуру рынка недвижимости или его отдельного сегмента;
 - объяснить, в чем состоят особенности рынка недвижимости;
 - выделять достоинства и недостатки определенного рынка недвижимости или его сегмента;
 - характеризовать субъекты рынка недвижимости и процессы, осуществляемые ими на рынке;
 - рассчитывать основные налоги на недвижимость;
 - ориентироваться в программах экономического и социального развития на рынке недвижимости;
 - сформулировать цель управления эксплуатацией объекта недвижимости и объяснить суть всех видов услуг, относящихся к эксплуатации;
- владеть:
 - терминологией, касающейся рынка недвижимости;
 - знаниями по функционированию и реформированию рынка недвижимости;
 - правовой основой функционирования рынка недвижимости;
 - навыками выполнения государственной регистрации прав на конкретный объект недвижимости;
 - технологией оказания риелторских услуг;
 - процессом управления недвижимостью;
 - схемой управления объектом недвижимости управляющей компании.

Глава 4

ОСОБЕННОСТИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Одним из главных показателей развития в стране нормальных рыночных отношений является состояние рынка недвижимости, так как это существенная составляющая любой национальной экономики. Недвижимость — важнейшая часть мирового богатства (более 50%). Без рынка недвижимости не может быть рынка вообще, так как для осуществления любой экономической деятельности необходимо иметь (или арендовать) помещения. Важность отечественного рынка недвижимости как сектора экономики подтверждается высоким уровнем доходов, поступающих в бюджет от первичной продажи, сдачи в аренду государственной и муниципальной недвижимости (в том числе земли), поступлением в бюджет налогов от недвижимости и сделок с ней.

Развитие рынка недвижимости напрямую зависит от принятия инвестиционных решений, базирующихся на его исследовании и анализе. Специалисты, работающие в области недвижимости, особенно аналитики, сталкиваются с невозможностью корректной и однозначной формализации экономических взаимосвязей на рынке недвижимости. Недостаточная разработка теории анализа последнего и перенос технологий, применяемых на других рынках (разработанных в другой рыночной среде), могут привести к существенным ошибкам и даже к кризисам на рынке недвижимости.

4.1. Сущность рынка недвижимости

Развитие рынка недвижимости формирует научные основы в этой сфере экономических отношений, что находит отражение в появившейся терминологии.

«Рынок недвижимости — это система организационных мер, при помощи которых покупатели и продавцы сводятся вместе для определения конкретной цены, по которой может произойти обмен таким специфическим товаром, как недвижимость».¹

¹ Тарасевич Е. И. Анализ инвестиций в недвижимость МКС. — СПб.: МКС, 2000. — 160 с.

Рынок недвижимости — это «экономико-правовое пространство, в котором происходит взаимодействие спроса и предложения всех имеющихся на данный момент времени покупателей и продавцов недвижимости и где осуществляется совокупность всех текущих операций с ней».¹

Рынок — это «институт осуществления контакта между покупателями, или предъявителями спроса, и продавцами, или поставщиками товаров и услуг. Предпочтение и результаты решений продавцов и покупателей образуют систему цен на товары, услуги или ресурсы».²

«Рынок недвижимости представляет собой сферу вложения капитала в объекты недвижимости и систему экономических отношений, возникающих при операциях с недвижимостью. Эти отношения появляются между инвесторами при купле-продаже недвижимости, ипотеке, сдаче объектов недвижимости в траст, в аренду, в наем».³

Все вышеприведенные определения предполагают отнесение объектов недвижимости к категории *товаров*, обращение которых связано с привлечением финансового капитала, использованием различных ресурсов и труда, и указывают на перераспределение объектов недвижимости, то есть *обеспечение оборота прав* на ранее созданные объекты.

Исходя из триединства сущности объекта недвижимости как товара (материальной, правовой и экономической) необходимо все эти определения дополнить комплексом отношений, обусловленных созданием новых и управлением существующими объектами недвижимости. «Рынок недвижимости представляет собой определенный набор механизмов, посредством которых передаются права на собственность и связанные с ней интересы, устанавливаются цены и распределяется пространство между различными конкурирующими вариантами землепользования».⁴

Таким образом, *основные процессы функционирования рынка недвижимости* — это развитие (создание), управление (эксплуатация) и оборот прав на недвижимость.

Характеризуя рынок недвижимости, следует отметить, что абстрактное словосочетание «рынок недвижимости» распадается на множество бурно развивающихся и непохожих друг на друга рынков, как региональных, так и локальных.

Каждый конкретный рынок недвижимости — земельных участков, жилой или коммерческой недвижимости (рис. 4.1) — развивается самостоятельно, так как опирается на собственную законодательную и нормативную базу, может быть подвергнут дальнейшей дезагрегации на базе различных типологических критериев.

¹ Волков Д. Л. Экономика и финансы недвижимости. — СПб.: Изд-во СПбГУ, 1999. — 32 с.

² Волочков Н. Г. Справочник по недвижимости. — М.: Инфра-М, 1996. — 16 с.

³ Балабанов И. Т. Операции с недвижимостью в России. — М.: Финансы и статистика, 1996. — 10 с.

⁴ Фридман Дж., Ордунг Н. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости. — М., 1995.

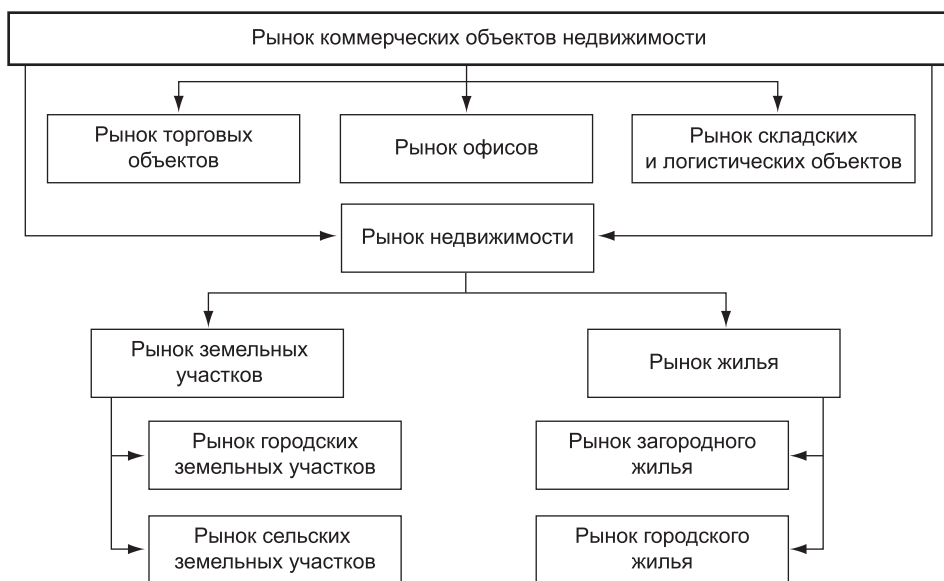


Рис. 4.1. Классификационная схема видов коммерческих объектов недвижимости

Посредством рыночного механизма рынок недвижимости обеспечивает:

- создание новых объектов недвижимости;
- управление (эксплуатацию) объекта недвижимости;
- оборот прав на недвижимость;
- установление равновесных цен на объекты недвижимости;
- инвестирование в недвижимость;
- распределение пространства между различными конкурирующими вариантами землепользования.

Существующие классификации рынка недвижимости представлены на рис. 4.2.

Национальный (отечественный) рынок недвижимости — совокупность региональных и локальных рынков, различающихся асинхронностью развития, уровнем цен и рисков, эффективностью инвестиций в недвижимость и особенно состоянием законодательства, политической и социальной стабильностью. С точки зрения предпринимательской и коммерческой деятельности, которую реализуют субъекты рынка недвижимости, он имеет свои достоинства и недостатки.

Рынок недвижимости имеет свои специфические характеристики, которые отличают его от рынков других товаров и услуг. Они обусловлены особенностями самого товара рынка недвижимости (земельного участка, помещения, здания и сооружения, предприятия как имущественного комплекса). Особенности самих объектов недвижимости представлены в разделе 1.3. С точки зрения предпринимательской и коммерческой деятельности, которую реализуют субъекты рынка недвижимости (рис. 4.3), последний имеет свои достоинства и недостатки.

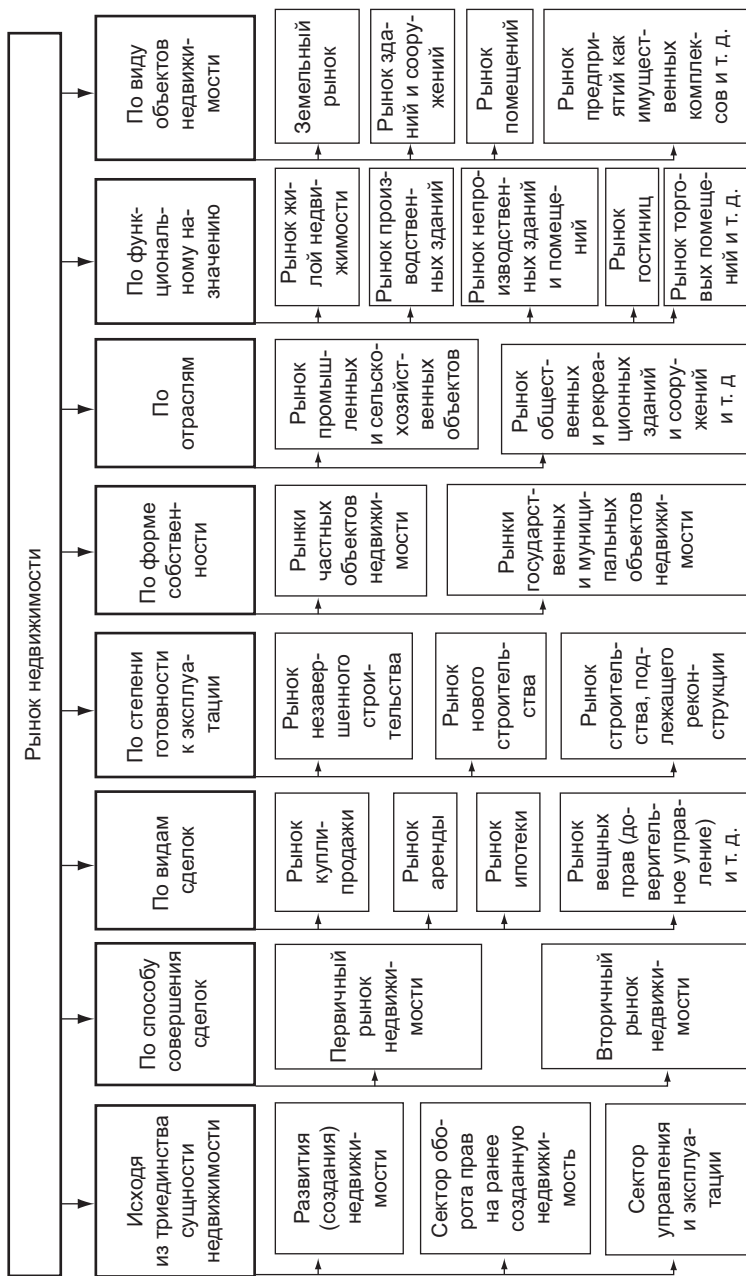


Рис. 4.2. Классификационная схема видов рынка недвижимости

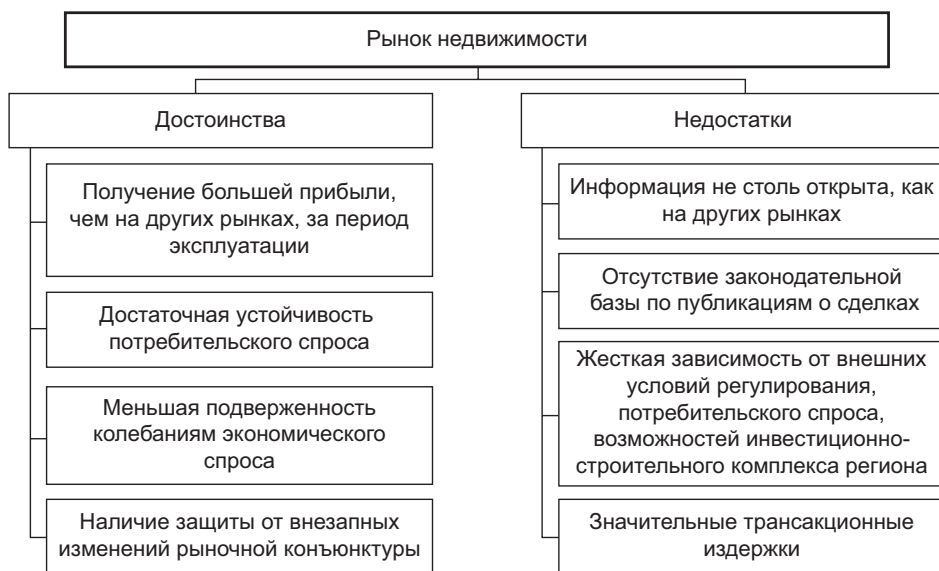


Рис. 4.3. Достоинства и недостатки рынка недвижимости

Особенности рынка недвижимости:

- рынок недвижимости локализован, так как его товары недвижимы, поэтому их ценность в большой степени зависит от внешней окружающей среды местонахождения объекта недвижимости (политической, экономической, социальной, экологической обстановки на территории нахождения объекта недвижимости);
- рынок недвижимости является несбалансированным, как правило, имеются расхождения между спросом и предложением, следовательно, неопределенность в цене будет гораздо больше, чем на других рынках. В силу длительности строительства объектов предложение на рынке недвижимости не может формироваться исходя лишь из тенденций изменения спроса, в связи с чем возникает несбалансированность функций спроса и предложения на рынке недвижимости. Отсюда следует, что цены на нем как точки пересечения классических кривых спроса и предложения фактически отсутствуют, то есть на рынке недвижимости нет условий для формирования классических непрерывных кривых спроса и предложения. Более того, достоверное (точное) определение рыночной цены объектов недвижимости принципиально невозможно. Возможны только разного рода приближения, основанные на статистических распределениях вероятностей;
- несоответствие рыночных ожиданий собственников и покупателей (арендаторов) объектов недвижимости. Собственники объектов недвижимости могут поднимать цены до неопределенной высоты, количество продаж падает, а спрос останавливается в ожидании возможного снижения цен. Если разни-

ца между ожиданиями сторон в 10–15% преодолима, то, когда она достигает 50%, можно с уверенностью сказать, что сделка не состоится;

- длительность срока экспозиции товаров на рынке недвижимости. На рынке жилой недвижимости объекты экспонируются в среднем в течение 4–5 месяцев, на рынке коммерческой недвижимости сроки экспонирования достигают 18 месяцев и более, что свидетельствует о низкой ликвидности объектов недвижимости;
- недостаточность аналитической и экспертной информации о состоянии рынка недвижимости. Это обусловлено отсутствием достоверной информации о номиналах сделок, их неодновременностью, неоднотипностью;
- рынок недвижимости отличается высокими транзакционными издержками (затратами на заключение договоров). Они могут достигать 10% стоимости объекта недвижимости;
- рынок недвижимости в значительной степени подвержен государственному регулированию законодательными требованиями. К ним относятся требование об обязательной государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним, об уплате налогов, а также возможность законодательного обременения объекта недвижимости правами третьих лиц в различных комбинациях (сервитуты, права членов семьи на долю жилья и др.).

Рассмотренные особенности рынка недвижимости дают основание характеризовать его как составную часть рыночного пространства.

Рынок недвижимости развивается циклично, и циклы в его развитии не совпадают по времени с экономическими циклами (рис. 4.4): спад на рынке недвижимости предшествует спаду экономики в целом, подъем также наступает раньше. Следовательно, по состоянию рынка недвижимости можно судить о характере и тенденциях в экономике. Если ситуация на рынке недвижимости ухудшается, то вскоре ухудшится ситуация в национальной экономике, и наоборот, за подъемом рынка недвижимости, как правило, следует подъем в национальной экономике.

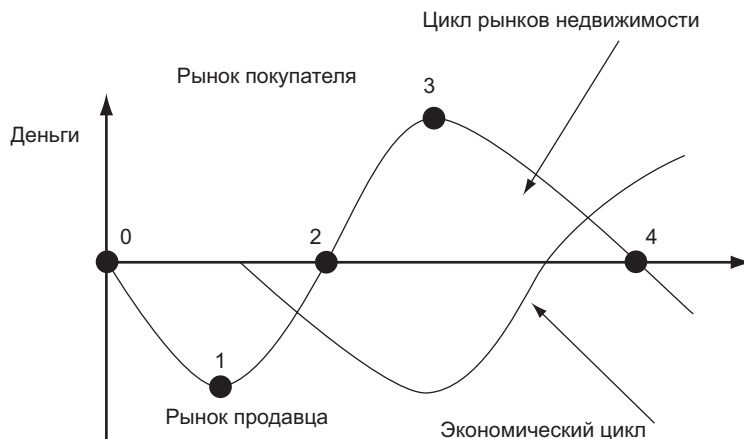


Рис. 4.4. Взаимосвязь экономического цикла и цикла рынков недвижимости

После возрастания спроса на построенные объекты наблюдается поглощение созданных объектов недвижимости (1) (см. рис. 4.4). Это рынок продавца. Практически отсутствуют предложения новых объектов. Происходит перестройка на рынке недвижимости, наступает стабилизация после кризиса (2). В результате повышения спроса на вновь созданные объекты рост цен на объекты недвижимости достигает апогея. Далее происходит перенасыщение рынка объектами недвижимости и наблюдается спад. Количество незанятых объектов стремительно увеличивается, собственнику объекта недвижимости сложно его продать, цены снижаются. Это рынок покупателя (3). Возникает излишек строительных мощностей и перепроизводство объектов недвижимости. Строительная деятельность сокращается. Наступает стабилизация (4): спрос и предложение находятся в состоянии равновесия.

Правило о том, что если ситуация на рынке недвижимости ухудшается, то вскоре ухудшится ситуация в национальной экономике, подтвердилось во время мирового финансового кризиса в 2007–2008 гг. «Национальное бюро экономических исследований США (NBER) — совет ученых-экономистов, считающийся официальным арбитром в определении времени начала и конца рецессий в стране, в декабре 2008 г. объявило, что рецессия в США началась еще год назад, в декабре 2007 г.».¹ Начало кризиса в России было четко зафиксировано падением индекса цен на первичном рынке жилья в конце 2006 г., а кризис в экономике страны в виде падения капитализации акций (один из самых чувствительных индикаторов состояния экономики в рыночных условиях) и падение индекса цен на строительную продукцию начался лишь во второй половине 2008 г. (рис. 4.5).

Таким образом, за 1,5 года до финансово-экономического кризиса в стране началось падение рынка недвижимости. Внимательное наблюдение за его состоянием в комплексе с другими инструментами могло помочь спрогнозировать приближающийся финансово-экономический кризис.

4.2. Субъекты рынка недвижимости

Рынок недвижимости имеет сложную разветвленную структуру, и дифференцировать его можно по различным признакам. Исходя из **триединства сущности недвижимости как товара** на рынке недвижимости сформировались и активно действуют *три сектора*:

- развития (создания) объектов недвижимости;
- управления (эксплуатации) объектами недвижимости;
- оборота прав на ранее созданную недвижимость.

Основные признаки *сектора развития (создания)* объектов недвижимости в переходный период — это слабая изученность, недостаточность качественно отработанных технологий эффективного и экономичного строительства и, следовательно, долгосрочного спроса на строительное оборудование, материалы и др.

¹ Кудрин А. Мировой финансовый кризис и его влияние на Россию // Вопросы экономики. — 2009. — № 1. — С. 9–27.



Рис. 4.5. Динамика показателей рынка недвижимости и фондового рынка в 2005–2008 гг.¹

Сектор управления объектами недвижимости отслеживает степень влияния товарных характеристик объектов на их доходность, формирует запрос сектору развития на создание наиболее доходных типов объектов недвижимости. При недостаточной развитости сектора управления, что имеет место на отечественном рынке недвижимости, запрос сектору развития передается непосредственно из сектора оборота.

Сектор оборота прав на недвижимость формирует рыночную цену ее объектов.

Привлекательность, объем и динамика развития секторов зависят от связанных с ними финансовых потоков.

Часто выделяют в отдельный сектор *процессы исследования развития рынка недвижимости как самоорганизующейся системы*. Этот сектор связан со всеми тремя секторами функционирования рынка недвижимости, и его результаты важны для всех секторов. В то же время он не может быть включен ни в один из них, так как исследование развития рынка недвижимости должно представлять обособленный и независимый взгляд на процесс его развития и функционирования.

Для усвоения сути процессов, происходящих на рынке недвижимости, и выявления структурной определенности каждого из трех секторов используем метод декомпозиции.

¹ *Замараев Б.* Экономические итоги 2008 года: конец «тучных» лет / Б. Замараев, А. Киюцевская, А. Назарова, Е. Суханов // Вопросы экономики. — 2009. — № 3. — С. 4–25.

Декомпозиция (расчленение) производится как логически обоснованная процедура выделения все менее сложных процессов (во втором столбце табл. 4.1 показана одна ступень такого расчленения, которая доводится до так называемых базовых процессов (третий столбец)). Протекание базовых процессов обеспечивается специалистами (организациями) одной узкой специализации.

Таблица 4.1

Процессы функционирования рынка недвижимости¹

Основные	Сложные	Базовые
1. Создание (развитие) объектов недвижимости	1.1. Организация системы создания (развития) объектов недвижимости	1.1.1. Совершенствование структуры, функций, нормативно-инструктивной базы государственных и муниципальных органов, ведающих землепользованием и градостроительством
		1.1.2. Совершенствование процедур взаимодействия государственных органов и коммерческих структур
		1.1.3. Юридическое сопровождение операций по развитию объектов недвижимости
		1.1.4. Информационное обеспечение создания (развития) объектов недвижимости
		1.1.5. Обучение и повышение квалификации персонала
	1.2. Развитие территорий	1.2.1. Землеустройство, контроль за использованием земель и их охрана
		1.2.2. Экологический и социальный мониторинг
		1.2.3. Градостроительное проектирование
		1.2.4. Оценка земли и инвестиционного проекта, финансирование развития территории
		1.2.5. Развитие (создание) инженерно-транспортной инфраструктуры территории
		1.2.6. Налогообложение земельного участка и строений
	1.3. Создание объекта недвижимости	1.3.1. Планирование и разработка идеи, маркетинговой и функциональной концепции объекта недвижимости
		1.3.2. Подбор земельного участка, объекта недвижимости для инвестирования

¹ Составлена с использованием материалов: *Стерник Г. М.* Системный подход к анализу структуры рынка недвижимости. Эконометрический анализ и прогнозирование стоимости жилья в городах России // <http://www.realtymarket.org>

Основные	Сложные	Базовые
		<p>1.3.3. Выбор схем финансирования инвестиционного проекта</p> <p>1.3.4. Составление бюджета, бизнес-плана строительства объекта недвижимости</p> <p>1.3.5. Анализ объектов недвижимости и земельных участков, приобретаемых для инвестирования</p> <p>1.3.6. Подготовка технических заданий</p> <p>1.3.7. Заключение контрактов с проектными организациями</p> <p>1.3.8. Планирование, координация и контроль за проектно-строительными контрактами</p> <p>1.3.9. Управление проектированием</p> <p>1.3.10. Заключение контрактов со строительными организациями</p> <p>1.3.11. Подготовка технических условий на строительное проектирование совместно с проектной организацией и их согласование</p> <p>1.3.12. Оформление технических условий на присоединения к внешним инженерным сетям</p> <p>1.3.13. Согласование и утверждение предпроектной и проектно-сметной документации</p> <p>1.3.14. Организация экспертизы проектно-сметной документации</p> <p>1.3.15. Оформление разрешения на производство строительно-монтажных работ</p> <p>1.3.16. Отбор (конкурс) подрядчиков, субподрядчиков, поставщиков</p> <p>1.3.17. Технический надзор и контроль качества работ</p> <p>1.3.18. Контроль сроков строительства</p> <p>1.3.19. Бюджетный контроль</p> <p>1.3.20. Сдача объекта недвижимости в эксплуатацию</p>
2. Управление объектами недвижимости (эксплуатация)	2.1. Организация, эксплуатация и управление объектами недвижимости	<p>2.1.1. Создание (наем) юридического или физического лица – управляющего объектом недвижимости</p> <p>2.1.2. Юридическое сопровождение управления объектом недвижимости</p> <p>2.1.3. Информационное обеспечение управления объектом недвижимости</p>

Таблица 4.1 (окончание)

Основные	Сложные	Базовые
		2.1.4. Обучение и повышение квалификации персонала
	2.2. Управление объектами недвижимости	2.2.1. Финансовый анализ и оценка объекта недвижимости
		2.2.2. Финансирование эксплуатации и модернизации объекта недвижимости
		2.2.3. Техническая эксплуатация объекта недвижимости
		2.2.4. Налогообложение объекта недвижимости
		2.2.5. Страхование объекта недвижимости
3. Оборот прав на объекты недвижимости	3.1. Организация системы оборота прав на объекты недвижимости	3.1.1. Создание системы ипотечного кредитования оборота недвижимости
		3.1.2. Создание и развитие предпринимательских структур (риелторских фирм)
		3.1.3. Юридическое сопровождение оборота недвижимости
		3.1.4. Информационное обеспечение оборота недвижимости, маркетинг, реклама
		3.1.5. Обучение и повышение квалификации персонала
	3.2. Передача прав (правомочий) собственности на объекты недвижимости и регистрация сделки	3.2.1. Купля-продажа, мена, аренда, наем, залог (заклад), наследование, заключение договора пожизненного содержания
		3.2.2. Исполнение судебного решения, взыскание по векселю
		3.2.3. Передача в оперативное управление и полное хозяйственное ведение
		3.2.4. Приватизация (деприватизация), национализация
	3.3. Финансирование оборота прав на объекты недвижимости	3.3.1. Оценка стоимости объекта недвижимости
		3.3.2. Единовременная оплата сделки, оплата в рассрочку
		3.3.3. Кредитование покупки, ипотечное кредитование, целевое дотирование и субсидирование покупки, накопление средств
		3.3.4. Страхование сделки
		3.3.5. Налогообложение сделки

Основные	Сложные	Базовые
4. Исследование рынка недвижимости	4.1. Развитие недвижимости как самоорганизующейся системы	4.1.1. Исследование законодательной и нормативной базы
		4.1.2. Исследование экономики, процессов самоорганизации
		4.1.3. Исследование возможностей самоорганизационной адаптации рынка недвижимости к внешним воздействиям
	4.2. Информационное взаимодействие между субъектами местного рынка недвижимости	4.2.1. Формирование информационных массивов
		4.2.2. Анализ текущего состояния и тенденции развития локальных рынков недвижимости
		4.2.3. Определение целевых характеристик местного рынка недвижимости
	4.3. Выявление общих тенденций развития рынка недвижимости	4.3.1. Количественный анализ рынка недвижимости
		4.3.2. Анализ рынка недвижимости на базе индексов
		4.3.3. Формирование системы статистических показателей, формирующих целостное восприятие тенденций на рынке недвижимости

Развитие рынка недвижимости напрямую зависит от принятия инвестиционных решений, базирующихся на его исследовании и анализе. С одной стороны, специалисты, работающие в области недвижимости, особенно аналитики, сталкиваются с трудностями и невозможностью корректной и однозначной формализации экономических взаимосвязей на рынке недвижимости. С другой же — *недостаточная разработка теории анализа рынка недвижимости и перенос технологий, применяемых на других рынках (разработанных в другой рыночной среде), могут привести к существенным ошибкам и даже к кризисам на рынке недвижимости.*

Субъектная структура рынка представлена на рис. 4.6. *Экономическими субъектами* рынка недвижимости являются потребители (покупатели, арендаторы), продавцы (арендодатели), профессиональные и институциональные участники рынка.

Потребитель (покупатель, арендатор) — главный субъект рынка недвижимости. Им может быть физическое или юридическое лицо, а также орган государственного управления, имеющий право на данную операцию по закону. Именно на потребителей работает рынок недвижимости.

Продавец (арендодатель) — это любое юридическое или физическое лицо, имеющее право собственности на объект недвижимости. В качестве продавца может выступать государство в лице специализированных органов управления собственностью.



Рис. 4.6. Субъектная структура рынка недвижимости

Состав *профессиональных участников* рынка недвижимости определен перечнем процессов, протекающих на рынке с участием государства, и перечнем видов деятельности коммерческих структур.

К *институциональным участникам*, представляющим интересы государства и действующим от его имени, относятся:

- органы государственной регистрации прав на недвижимость и сделок с ней;
- организации, регулирующие градостроительное развитие, землеустройство и землепользование (федеральные и региональные земельные органы, занимающиеся инвентаризацией земли, созданием земельного кадастра), зонирование территорий, оформление землеотвода;
- федеральные и региональные органы архитектуры и градостроительства, занимающиеся утверждением и согласованием градостроительных планов застройки территорий и поселений, созданием градостроительного кадастра, выдачей разрешений на строительство;
- органы экспертизы градостроительной и проектной документации, занимающиеся утверждением и согласованием архитектурных и строительных проектов;
- органы, ведающие инвентаризацией и учетом строений, органы технической, пожарной и иных инспекций, занимающихся надзором за строительством и эксплуатацией зданий и сооружений.

К *неинституциональным участникам*, работающим на коммерческой основе, относятся:

- предприниматели, в качестве которых могут выступать юридические или физические лица, осуществляющие коммерческую деятельность на рынке в соответствии с законом;
- инвесторы, осуществляющие вложения собственных, заемных или привлеченных имущественных, финансовых, интеллектуальных и других средств в форме инвестиций¹ в объекты недвижимости. Заключают агентное соглашение с дистрибьютором объекта — риелтором (присутствующим в схемах жилищного строительства, коммерческих объектов), поручая ему сбытовую распределительную функцию;
- риелторы (брокеры), осуществляющие продажу объекта недвижимости (передачу в аренду) потребителю, оказывают услуги продавцам и покупателям при совершении сделок с объектом недвижимости;
- застройщики — владея на правах собственности или аренды участком земли, выбирают строительных подрядчиков, в том числе и генерального, и организуют процесс строительства (реконструкции объекта недвижимости);
- девелоперы, разрабатывающие функциональную и маркетинговую идею объекта недвижимости, включая бизнес-план, функциональную и маркетинговую концепцию объекта недвижимости, или технико-экономическое обоснование;

¹ Понятие «инвестиции» адекватно понятию «вложенный капитал», которое охватывает все средства производства (все виды машин и оборудования), транспортные средства, инструмент, сбытовую сеть — реальный капитал, финансовый капитал — собственные и заемные средства, а также интеллектуальные и другие средства, вкладываемые для достижения поставленных целей.

- редевелоперы, занимающиеся развитием и преобразованием территорий (вторичной застройкой);
- заказчики,¹ осуществляющие от лица собственника (инвестора) реализацию инвестиционных проектов в качестве менеджера. Оформляют всю необходимую (определенную законодательством) разрешительную документацию в отношении объекта недвижимости в органах власти и права собственности на объект;
- страховщики, занимающиеся страхованием объектов, сделок, профессиональной ответственности;
- управляющие недвижимостью, осуществляющие финансовое управление и техническую эксплуатацию объектов недвижимости;
- оценщики объектов недвижимости, оказывающие услуги собственникам, инвесторам, продавцам, покупателям по независимой оценке объектов недвижимости;
- финансисты (банкиры), осуществляющие финансирование операций на рынке недвижимости, в том числе и ипотечным кредитованием;
- аналитики, выполняющие исследование рынка недвижимости и подготовку информации для принятия стратегических решений по его развитию;
- участники фондового рынка, занимающиеся созданием и оборотом ценных бумаг, обеспеченных недвижимостью (жилищных облигаций, пулов заложных при ипотечном кредитовании и пр.);
- маркетологи, специалисты по связям с общественностью и рекламе, продвигающие объекты и услуги на рынке недвижимости;
- специалисты по информационным технологиям, обслуживающие рынок недвижимости, информационно-аналитические издания и другие СМИ, специализирующиеся на тематике рынка недвижимости;
- юристы, осуществляющие юридическое сопровождение операций на рынке недвижимости;
- специалисты в области обучения и повышения квалификации персонала;
- другие специалисты — сотрудники и члены национальных и международных профессиональных объединений рынка недвижимости.

На практике рынок недвижимости по способу совершения сделок подразделяется на первичный и вторичный.

Под *первичным* рынком недвижимости принято понимать совокупность сделок, совершаемых с вновь созданными² (только что построенными), а также привати-

¹ Федеральным законом от 28.11.2011 № 337-ФЗ внесены поправки «В градостроительный кодекс РФ». Вместо «заказчик» или «заказчик-застройщик» теперь используется понятие «технический заказчик».

² На первичном рынке жилья только 10% квартир продается с помощью агентов недвижимости. Застройщики предпочитают создавать собственные структуры по реализации квартир.

зированной объектами. Он обеспечивает передачу объектов в оборот прав собственности на рынке недвижимости.

Под *вторичным* рынком недвижимости понимают сделки, совершаемые с объектами недвижимости не впервые и связанные с перепродажей или другими формами перехода прав собственности на недвижимость. Такие объекты, как правило, длительное время эксплуатируются на рынке недвижимости.

Рынок недвижимости испытывает влияние экономической ситуации, но возможности реагирования на изменение этой ситуации на первичном и вторичном рынках различны.

Так, при падении спроса на объекты недвижимости вторичный рынок может достаточно гибко реагировать сокращением предложения и снижением цен, при котором нижняя граница определяется ценой приобретения объекта, финансовым положением продавца и соответствием уровня его доходов уровню текущих затрат на содержание объектов недвижимости. Диапазон снижения цен или предложения может быть довольно широк.

На первичном рынке недвижимости ситуация иная: нижняя граница цены определяется уровнем затрат на строительство. Вместе с тем здесь сложнее как уменьшить, так и увеличить предложение.

В строительный процесс вовлечен ряд организаций, каждая из которых заинтересована в использовании своих мощностей и ресурсов, поэтому прекратить строительный процесс мгновенно невозможно. Также невозможно быстро увеличить предложение — процесс создания объектов недвижимости занимает месяцы и даже годы. Предложение на первичном рынке является абсолютно неэластичным в краткосрочном периоде.

Первичный и вторичный рынки влияют друг на друга. Например, цены вторичного рынка являются своеобразным ориентиром, показывающим, насколько рентабельно новое строительство при существующем уровне затрат.

Рынок недвижимости — рынок ограниченных возможностей продавцов и покупателей. Например, ограничено количество продавцов объектов недвижимости, находящихся в экологически чистых и центральных районах, объектов с высокими потребительскими свойствами, новых объектов, имеющих выразительный художественный стиль. Ограничено и число покупателей таких объектов недвижимости в силу их дороговизны.

4.3. Рынок недвижимости как интегрированная категория

В условиях современной экономики рынок недвижимости характеризуется тремя позициями:

- сферой вложения *капитала* в объекты недвижимости и систему экономических отношений, возникающих при операциях с недвижимостью;
- сферой, где объекты недвижимости выступают как *товары* особого рода;
- сферой *услуг*, создающей условия для жизнедеятельности и жизнеобеспечения человека во всей многогранности их свойств и проявлений.

Таким образом, рынок недвижимости — интегрированная категория, которой присущи черты рынков товаров, инвестиций и услуг (рис. 4.7). С экономико-философской точки зрения *рынок недвижимости* — это инфраструктурная категория, связанная с созданием условий, необходимых для осуществления производственной, коммерческой, социальной, экологической и иной деятельности. Такая трактовка не противоречит узконаправленному пониманию рынка, подразумевающему *экономическую функцию сведения вместе покупателей и продавцов*.

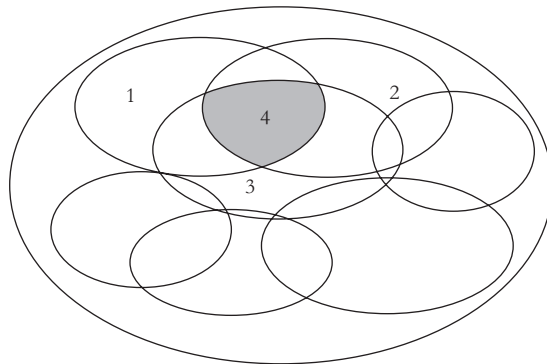


Рис. 4.7. Связь рынка недвижимости (4) с рынками: товарным (1), финансовым (2) и услуг (3)

Наиболее распространена точка зрения на рынок недвижимости как на *разнообразие инвестиционного рынка*. Однако рынок недвижимости имеет свои специфические особенности по сравнению с другими финансовыми активами. Объекты недвижимости довольно сложно приобрести в таком объеме, в каком хотелось бы инвестору. Для этого необходимы значительные средства, что может привести к уменьшению иных активов. Кроме того, у инвестора может просто не оказаться необходимых средств. Вход на рынок недвижимости предполагает *высокий «пороговый» уровень инвестиций*.

Независимо от функционального назначения объекта недвижимости существует *необходимость в его управлении*, так как объекты недвижимости нуждаются в постоянном обслуживании, текущем ремонте и технической эксплуатации, охране и пр. Качество управления объектами недвижимости оказывает значительное воздействие на их конкурентоспособность и цену потребления. Недвижимость в большей степени, чем другие активы, нуждается в эффективном управлении для получения дохода.

Отсюда следуют по меньшей мере два вывода: для большинства инвесторов недвижимость как объект инвестирования представляет довольно сложный товар; для инвесторов, обладающих достаточными знаниями в сфере управления недвижимостью, она может быть объектом инвестирования, позволяющим извлекать больший доход.

Неоднородность недвижимости определяет существенную дифференциацию в доходах от объектов недвижимости одного типа в пределах даже одной местности.

Недвижимость лучше *защищена от инфляции*, чем финансовые активы. Влияние инфляции в стране учитывается в цене объекта недвижимости.

Транзакционные издержки для коммерческой недвижимости составляют примерно 1% цены объекта, для жилой — они могут достигать 10% цены.

Низкая корреляция¹ доходов от объектов недвижимости с доходами от финансовых активов делает недвижимость своего рода арбитром для портфелей финансовых активов.

Ценообразование на рынке недвижимости — результат последней продажи и переговоров между участниками сделки.

Земля — неуничтожима (если не учитывать возможного ухудшения ее качеств), здания и сооружения — долговечные конструкции, но *обеспечение сохранности объектов недвижимости* может требовать дополнительных затрат (например, на страхование).

Обладая рядом отличий от финансовых активов, недвижимость может рассматриваться как часть общего инвестиционного портфеля, позволяющая снизить общий риск, и как самостоятельный актив.

Купля-продажа объектов недвижимости — это движение стоимости, приносящей доход. В то же время объекты недвижимости могут приобретаться не только в предпринимательских, но и в личных целях.

Согласно нормативным актам, принятым в период 1990–1996 гг., уже можно говорить о недвижимости как о товаре, который повсеместно продается и покупается.

Сущность объекта недвижимости как товара триедина (рис. 4.8).

Кроме родовых признаков, позволяющих отличить объекты недвижимости от других видов товара, существуют и специфические характеристики. Так, например, объекты недвижимости характеризуются *длительностью создания*. Средняя продолжительность цикла строительства или реконструкции составляет 3–3,5 года.

Объекту недвижимости присуща асимметрия представлений о нем как о товаре. С позиций потребителя, например, в качестве товара, удовлетворяющего потребность в жилье, в большинстве случаев рассматриваются квартира или часть жилого дома, а с позиций строительной организации производимым товаром является законченный дом. Характеристики объектов недвижимости как товара могут не совпадать.

Права владения, пользования и распоряжения объектами недвижимости отличаются от прав владения другими товарами и являются предметами сделки. Объекты недвижимости больше, чем другие товары, подвержены государственному воздействию, что снижает риск потери вложений в данные объекты. Объект недвижимости — дорогой товар, и для его приобретения часто используют

¹ *Correlatio* (лат.) — соотношение, взаимная связь, взаимозависимость.

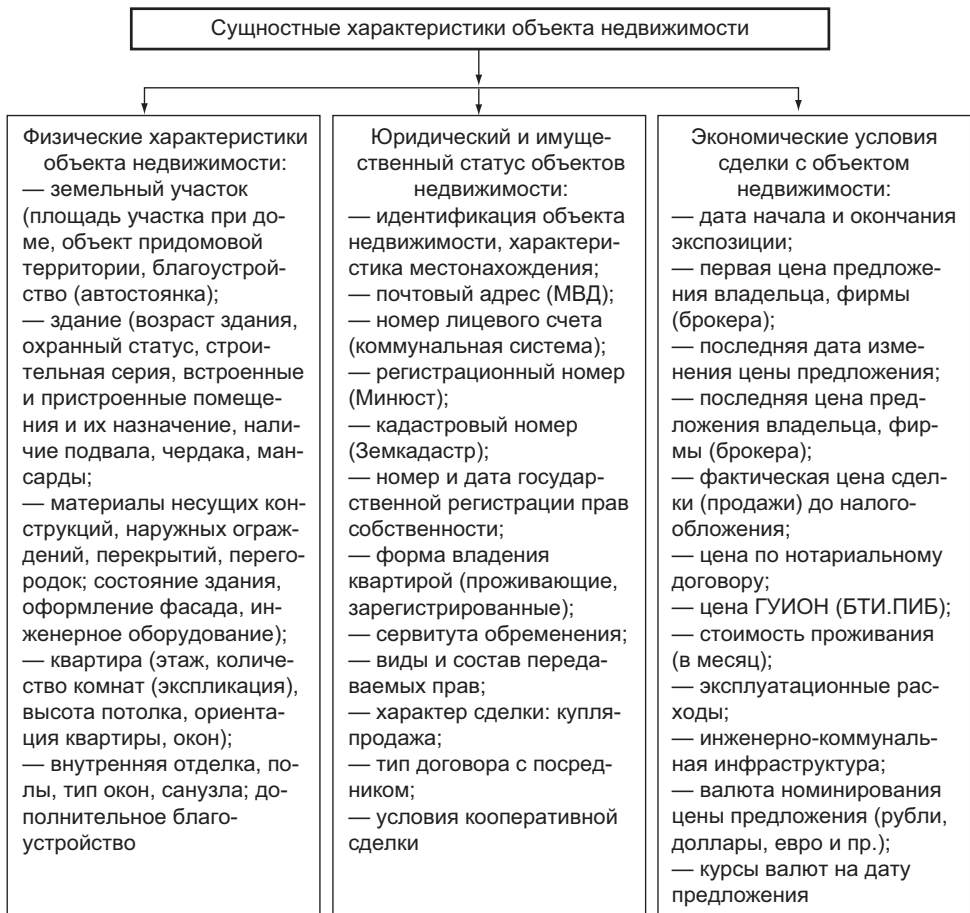


Рис. 4.8. Объект недвижимости — товар особого рода

сложные финансовые схемы, включающие залог или зачет стоимости прежнего объекта недвижимости (различные виды ипотек) и др.

Особые характеристики объектов недвижимости как товара наряду с ее особым местом в рыночной экономике обуславливают необходимость достаточно широкого спектра социально-экономической информации для позиционирования данного товара на рынке.

Рынки недвижимости и услуг взаимосвязаны. Назначением рынка услуг, как известно, является создание условий для жизнедеятельности и жизнеобеспечения человека. Любые объекты недвижимости предназначены для обслуживания конкретных процессов:

- жилье — для удовлетворения жилищных потребностей;
- промышленные объекты — для организации производственно-технологических процессов;

- земельные участки — для обеспечения сельскохозяйственного производства, промышленно-гражданского строительства, рекреационных нужд.

Рынок недвижимости предназначен для оказания определенных услуг и по своей социально-экономической природе близок к рынку услуг. Однако нельзя утверждать, что рынок недвижимости — это составной элемент единого рынка услуг.

Услуга — результат взаимодействия исполнителя с потребителем, а также собственная деятельность исполнителя по удовлетворению желаний потребителей. Как товар особого рода, объект недвижимости обладает неотделимостью от производителя, непостоянством качества. При этом услуга может быть связана (или не связана) с товарами, имеющими материально-пространственную форму выражения, но в любом другом случае она полезна не как вещь, а как определенная деятельность.

На примере рынка недвижимости для развлечений можно проиллюстрировать взаимосвязь недвижимости и рынка услуг (см. раздел 3.4). Рынок недвижимости для отдыха и развлечений слабо структурирован и находится в стадии формирования: в нем есть сегменты, близкие к насыщению (кинорынок), динамичные кластеры с усложняющейся структурой (рынок боулинг-клубов, развлекательные сегменты торговых центров) и несформировавшиеся субрынки (спортивных развлечений, крупных развлекательных комплексов). Показатели доходности и окупаемости в некоторых сегментах рынка не самые высокие, но развитие потребительских рынков способствует притоку инвестиций в сферу недвижимости для развлечений.

4.4. Инфраструктура рынка недвижимости

Инфраструктура рынка недвижимости представляет собой вспомогательные, технологические, организационные, экономические и другие процессы, влияющие на создание и потребление полезных свойств объектов недвижимости, их распределение в рыночной среде. Носитель инфраструктурных функций — инфраструктурная база, то есть совокупность профессиональных и институциональных участников рынка недвижимости.

Уровни инфраструктуры различны:

- народнохозяйственный — макроуровень (на уровне национального рынка недвижимости);
- региональный (рынок недвижимости отдельного региона);
- локальный (отдельный сектор рынка недвижимости);
- объектный (отдельный объект недвижимости).

В процессе формирования инфраструктуры рынка недвижимости выделились четыре подхода:

- инженерно-технологический (с точки зрения профессиональных деятелей);
- транзакционный (психолого-поведенческий);

- рыночный и макрорыночный (рассматриваются с точки зрения специалистов по теории рыночной экономики);
- социальный (с точки зрения общественных деятелей).

С точки зрения *инженерно-технологического подхода* инфраструктура рынка недвижимости — это набор механизмов профессиональной деятельности, обеспечивающих распределение достоверной информации об объектах недвижимости между различными категориями потребителей. Основные задачи:

- разработка и внедрение стандартов описания объектов недвижимости системными аналитиками с участием профессионалов-практиков;
- создание исследователями рынка недвижимости с участием специалистов в области информационных технологий единого информационного пространства рынка недвижимости и обеспечение его информационной открытости;
- формирование и законодательное закрепление эталонных требований к объектам недвижимости и профессиональной деятельности на рынке недвижимости; разработка инструктивных и регистрационных документов, регламентирующих сделки на рынке недвижимости (осуществляют государственные органы, регулирующие рынок недвижимости, при инициативном участии и контроле саморегулируемых общественных объединений, профессионалов и специализированных исследовательских организаций);
- формирование банков данных эталонных технологий деятельности на рынке недвижимости и механизмов их тиражирования среди профессиональных участников рынка недвижимости (выполняют общественные профессиональные объединения, коммерческие и некоммерческие исследовательские организации).

С точки зрения *транзакционного подхода* инфраструктура рынка недвижимости — это набор механизмов, обеспечивающих наименее затратный доступ участников рынка недвижимости к необходимым ресурсам.

Применительно к рынку недвижимости транзакционные издержки¹ — это все издержки, связанные с созданием, обменом и защитой правомочий, которые несут покупатели и продавцы. «Чтобы осуществить рыночную транзакцию, необходимо определить, с кем желательно заключить сделку и на каких условиях провести предварительные переговоры, подготовить контракт, собрать сведения, чтобы убедиться в том, что условия контракта выполняются, и т. д.»²

Основные задачи:

- формирование и внедрение профессиональных норм и стандартов взаимоотношений участников рынка недвижимости, сводящих к минимуму затраты

¹ Согласно наиболее распространенному определению, «транзакционные издержки есть эквивалент трения в механических системах». См.: Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки в отношении контрактации. — СПб.: Лениздат, 1996. — С. 53.

² Коуз Р. Фирма, рынок и право. — М., 1993. — С. 59.

на проведение операций (транзакций) на этапах поиска информации (ведения переговоров, принятия решений, правового закрепления сделок участников, координации их усилий, контроля и восстановления нарушенных прав, применения санкций к нарушителям). Эти задачи решают руководители агентств, менеджеры, психологи, специализированные подразделения общественных объединений, подразделения и организации систем профессионального обучения;

- создание института инфраструктуры рынка недвижимости для координации действий его участников, исследования и анализа, контроля и регулирования на рынке недвижимости;
- формализованное описание профессиональных норм и стандартов взаимоотношений участников рынка недвижимости и тиражирование их в профессиональной среде.

Методологический подход рассматривает инфраструктуру рынка недвижимости как набор механизмов, поддерживающих в качестве экономической системы базовые рыночные принципы функционирования процессов создания и потребления полезных свойств объектов недвижимости и обеспечивающих эффективные решения отведенного ей круга задач. Основными задачами при этом являются:

- создание системы мониторинга и исследования процессов функционирования рынка недвижимости, выявление путей, способов и средств реформирования и развития рынка (осуществляют исследовательские подразделения саморегулируемых общественных объединений при участии профессионалов-практиков, а также коммерческие исследовательские организации рынка недвижимости);
- создание государственных, специализированных, коммерческих и саморегулируемых общественных институтов управления развитием рынка недвижимости:
 - органа координации усилий государственных учреждений и ведомств, цели которых направлены на развитие рынка недвижимости;
 - специализированных структурных подразделений органов государственной власти и местного самоуправления, ориентированных на реформирование, регулирование и контроль рынка недвижимости, защиту собственника на рынке недвижимости от противоправных действий;
 - саморегулируемых общественных организаций, профессиональных и потребительских союзов рынка недвижимости;
 - образовательных учреждений и информационных центров рынка недвижимости;
 - некоммерческих и коммерческих организаций — исследователей и инициаторов реформирования отдельных сегментов рынка недвижимости.

Ограниченность этого подхода состоит в том, что свойственное ему макромоделирование не позволяет в должной мере отследить глубокие закономерности

осуществления конкретных процессов создания, управления и оборота объектов недвижимости.

С точки зрения *социального подхода* инфраструктура рынка недвижимости — это набор механизмов для эффективного решения социальных задач по созданию и потреблению полезных свойств объектов недвижимости. Основные задачи:

- развитие законодательной и нормативной базы рынка недвижимости;
- создание системы общественного контроля за соблюдением правовых и этических норм всеми участниками рынка недвижимости, защитой их прав и интересов.

Ограниченность социального подхода заключается в том, что нацеленность на интересы населения может привести к экономической несостоятельности выработанных рекомендаций и нанести вред самому населению. Так, система дотирования эксплуатации жилья для всех категорий проживающих приводит к катастрофическому состоянию инженерной инфраструктуры городов и жилых объектов недвижимости. Декларирование жилищных льгот очередникам без формирования источников финансирования создает социальную напряженность.

Только комплексный подход к формированию инфраструктуры рынка недвижимости может синхронизировать процессы его функционирования и обеспечить их наивысшую эффективность. В основе *комплексного подхода* лежит рассмотрение инженерной, транзакционной, рыночной и социальной составляющих инфраструктуры рынка недвижимости как элементов единой, целостной системы его институтов.

4.5. Развитие отечественного рынка недвижимости

Развитие отечественного рынка недвижимости берет свое начало в 90-х гг. XX в. Одновременно с началом приватизации в Москве, Санкт-Петербурге и в других городах России появились первые легальные сделки по покупке-продаже жилья.

Формирование рынка недвижимости началось в условиях либерализации экономики. В этот период формируется качественно новая для российской экономики структура — рынок недвижимости.

Становление рынка недвижимости¹ происходило в условиях неурегулированности прав на недвижимость и недостаточного развития нормативно-правовой базы. Темпы приватизации жилья были достаточно низкими, а покупатели уже имелись, спрос опережал предложение.² Поведение продавцов и покупателей было нерыночным, активность рынка низкой, а форма расчетов не устоялась.

¹ Анализ развития рынка недвижимости проведен в рамках исследования научной школы «Методологические проблемы эффективности региональных инвестиционно-строительных комплексов как самоорганизующейся и самоуправяемой системы» при СПбГАСУ под руководством д-ра экон. наук, проф. А. Н. Асаула.

² В 1991 г. в Санкт-Петербурге стоимость 1 м² общей площади составляла около \$100. В середине 1992 г. стоимость 1 м² на вторичном рынке жилья составляла около \$250, а в 1993 — \$341.

К 1997 г. на рынке недвижимости была достигнута относительная стабилизация,¹ система рынка жилой недвижимости самоорганизовалась в довольно устойчивую функциональную структуру.

С августа 1998 г. во всех городах России цены на жилье и другие объекты недвижимости стали снижаться (35–65%). Высокая степень долларизации экономики России привела к тому, что в разных городах поведение рынка недвижимости в условиях кризиса и характер изменения цен различались в зависимости от валюты, в которой выставались на продажу объекты недвижимости. В середине 1999 г. была достигнута нижняя ценовая планка. Несмотря на сильное макроэкономическое потрясение, рынок недвижимости сохранился. После недолгого обвала его активность начала возрастать.

С июня-июля 2000 г. в большинстве городов России четко обозначилась тенденция к повышению уровня цен. Главной причиной активизации рынка были общий экономический рост в стране, политическая, финансовая и социально-экономическая стабилизация. В этот период можно говорить о поиске качественно новых путей ведения бизнеса.

В 2002 г. по тенденциям развития рынка жилья ценовая ситуация в городах России разделилась на три группы. Первую представлял Санкт-Петербург, где рост цен, начавшийся в 2000 г., продолжался; вторую — Москва и Московская область, где наметившийся в первой половине года переход к стабилизации сменился новым ростом цен. В третью группу вошли все остальные города (из имевшейся выборки): Екатеринбург, Новосибирск, Ярославль, Иркутск, Пермь, Ульяновск, Нижний Новгород и др., в которых цены на жилье после стремительного роста стабилизировались.

Важную роль на рынке жилой недвижимости начинает играть инвестиционная составляющая. У частных лиц возрастает интерес к покупке жилья, а у корпоративных структур — к вложению свободных денежных средств.² Цены на жилье в 2003 г. росли так быстро, что ни один банковский вклад и прочие финансовые инструменты не могли дать такого прироста капитала, как рынок жилой недвижимости. В этот период наблюдался его количественный рост, повышались не только цены, но и предложение, спрос, активность субъектов рынка. Значительное влияние оказывали внешние факторы, которые благодаря синергетическому эффекту повлияли не только на рост цен, но и на рост системы в целом.

С августа 2004 г. параллельно с замедлением роста цен на объекты жилой недвижимости снизился покупательский спрос. Наступила относительная *стабилизация*, под которой подразумевается годовой рост цен на объекты недвижимости не более чем на 25%.

С апреля по октябрь 2006 г. наблюдался стремительный рост стоимости жилья на фоне дефицита предложения. Ежемесячное повышение цен в Санкт-Петербурге

¹ В январе 1997 г. средняя цена на вторичном рынке Санкт-Петербурга составляла \$534, а к январю 1998 г. она выросла всего на 4,3% и составила \$557.

² С конца 2002 г. недвижимость становится объектом инвестиций: в 2003 г. до 10% квартир покупалось с целью получения дохода путем последующей перепродажи (в 2002 г. — только 3–5%).

достигло невиданных темпов: в июле и августе прирост в сегменте типового жилья составлял по 17–18% в месяц.¹ Средний прирост цен по типовым объектам за 3-й квартал 2006 г. составил 45%, жилье повышенной комфортности подорожало на 42%, элитное — на 22,5%. Себестоимость строительства возросла до уровня \$2 тыс./м². Доходность жилищного строительства составила 15–20%.

К середине 2007 г. рынок недвижимости достиг своего ценового предела, так как в течение ряда предыдущих лет цены на нем росли быстрее, чем реальные располагаемые денежные доходы населения. Как следствие, рост платежеспособного спроса на жилье, а затем и динамика жилищного строительства начали резко замедляться. В 2008 г. объем ввода жилья увеличился только на 4,5% (против 20,6% в 2007 г.) и составил 63,8 млн м² (61 млн м² в 2007 г.).

В табл. 4.2–4.4 представлены динамики цен на национальном (отечественном) рынке недвижимости.

Таблица 4.2

Средние цены на первичном рынке жилья по Российской Федерации на конец периода; в руб. за 1 м² общей площади

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Все квартиры	25 394	36 221	47 482	52 504	47 715	48 144
в том числе:						
квартиры среднего качества (типовые)	22 008	32 504	40 971	49 138	44 481	46 807
квартиры улучшенного качества	23 832	34 592	44 015	50 459	46 145	47 685
элитные квартиры	34 518	50 175	65 854	69 612	65 617	69 351

Таблица 4.3

Индексы цен на первичном рынке жилья по Российской Федерации на конец периода; в процентах к концу предыдущего периода

Показатель	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Все квартиры	2004	2005	2006	2007	2008	92,4	2010	2011
в том числе:								
квартиры среднего качества (типовые)	117,4	119,2	150,6	116,8	113,2	91,7	99,2	105,8
квартиры улучшенного качества	121,2	119,0	149,4	121,9	111,4	92,8	101,3	107,0
элитные квартиры	113,7	112,3	139,0	127,9	105,4	93,1	99,0	106,7

¹ В спокойном состоянии рынок растет в пределах 2% в месяц.

Таблица 4.4

**Средние цены на вторичном рынке жилья по Российской Федерации
на конец периода; в руб. за 1 м² общей площади**

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Все квартиры	22 166	36 615	47 206	56 495	52 895	59 998
в том числе:						
квартиры среднего качества (типовые)	21 916	36 198	44 630	53 752	48 940	56 762
квартиры улучшенного качества	23 486	38 616	48 383	57 506	53 956	60 814
элитные квартиры	34 995	67 979	71 549	83 207	88 140	105 302
квартиры низкого качества	19 247	32 961	40 589	50 010	48 439	54 203

В целом, если говорить о тенденциях развития рынка жилья в последние годы, то сегмент первичной жилой недвижимости больше подвержен влиянию общеэкономических и инфляционных факторов. Но здесь серьезное воздействие оказывают структура и качество существующих предложений. Немаловажным является и сектор строительства.

Во второй половине 2011 г. происходил рост цен на рынке жилья, особенно первичного, так как в кризисный период объекты жилой недвижимости продавались по себестоимости. В настоящий момент серьезных экономических предпосылок для сохранения этой тенденции в будущем и тем более для дальнейшего снижения цен просто нет. Кроме того, в течение 2011 г. уже начался процесс активной ценовой дифференциации в зависимости от качества объектов. Скорее всего, эта тенденция будет продолжаться, что позволит увидеть на рынке более обоснованные цены.

Еще один фактор, обуславливающий движение на рынке жилья, — это развитие системы ипотечного кредитования. Объемы сделок по купле-продаже жилья с привлечением ипотеки в 2010 г. возросли довольно существенно, но полностью восстановиться до докризисного уровня так и не смогли. В 2011 г. некоторые банки, в частности ОАО «Сбербанк», вышли на рынок с предложением по ипотеке со ставками меньше 10%, что стало решающим шагом для развития всего рынка.¹ Доля клиентов, приобретающих жилье в кредит, составляет уже более 30% от всех сделок по продаже жилья в новостройках.

Учитывая тот факт, что себестоимость строительства пока непрерывно возрастает, в том числе за счет роста тарифов на присоединение к необходимым мощностям и коммуникациям, арендной платы за земельные участки и т. д., то удержание цен на одном уровне будет возможно только при вмешательстве государства.

Опыт последних лет по приобретению государством квартир у застройщиков в основном являлся неудовлетворительным, поэтому пока признать этот фактор оказывающим сильное влияние невозможно.

¹ Что рынок жилья 2011 нам готовит? // <http://dom63.ru/text/expert/353374.html>

Если говорить об элитной недвижимости, то цены на самые ликвидные проекты (с хорошим местоположением и грамотной концепцией) не изменились. Кризис внес заметные коррективы и в этот сегмент, проведя четкую границу между качественными проектами и теми, кто по тем или иным параметрам не дотягивал до соответствующего класса.

Таким образом, рынок жилой недвижимости Российской Федерации находится в состоянии ожидания новых предложений со стороны инвесторов, банковских организаций, предоставляющих ипотеку, и выхода на рынок государства как покупателя жилья.¹ Для рынка характерен продолжающийся рост цен, повышенный спрос на вторичное жилье в силу завышенных цен на первичном рынке.

Российский рынок коммерческой недвижимости возник относительно недавно. Предшественниками нынешних бизнес-центров были административные здания НИИ, торговых центров — универмаги, логистические центры отсутствовали в принципе. Первый этап становления коммерческой недвижимости был связан с перестройкой существующих форматов под новые нужды рынка. На этом этапе спрос в значительной мере превышал предложение, которое, по сути, отсутствовало. Спрос съедал все, что было построено. При этом критерием успешности объекта была его локация. Чем лучше место, тем выше была ставка. Заполнение рынка шло по географическому принципу, качество объекта не играло роли. Сегодня первая волна коммерческой недвижимости морально устарела. Локация утратила значение определяющего фактора для цены и успешности объекта. Потребитель стал обращать внимание на качество. В связи с этим определяющей тенденцией становится строительство качественных объектов — соответствующих заявленному классу.

Основное отличие рынка коммерческой недвижимости в России — это по-прежнему высокие ставки по финансированию по сравнению с европейскими. Но, несмотря на это, у нас происходит большое количество сделок.

Высокий спрос на объекты обеспечивается за счет внутренних покупателей. Наличие этого спроса поддерживает более высокий уровень цен на объекты. Российский рынок коммерческой недвижимости восстанавливается менее динамично, чем в большинстве развитых стран, в которых наблюдается подъем арендных ставок, рост объема предложения и спроса. Это связано с тем, что рынок недвижимости в России намного меньше, чем в других государствах, и присутствие на нем инвесторов, в том числе иностранных, невелико. Но существует потенциал увеличения спроса, а значит, и потенциал роста рынка в целом.

Если говорить о мировых рынках недвижимости, то можно выделить несколько основных тенденций. Во-первых, идет постепенное увеличение объема инвестиций в коммерческую недвижимость. Увеличение в 2010 г. составило 44% по отношению к 2009 г. Во-вторых, страны БРИК привлекают все большее внимание со стороны инвесторов. Если несколько лет назад объем инвестиций в страны БРИК составлял всего 7% от мирового капитала, то по итогам I квартала 2011 г. он вырос до 13%. В-третьих, инвесторы продолжают ориентироваться на основные рынки не-

¹ Основным застройщиком жилья эконом-класса в Петербурге является государство. На его долю приходится около 25% рынка.

движимости в ключевых городах, зарекомендовавших себя в предыдущие годы. К таким городам относится в том числе и Москва. Стоит отметить, что кризисный период оказал существенное влияние на готовность инвесторов идти на риск. Наблюдавшаяся в прежние годы готовность рисковать качеством приобретаемого проекта в угоду его текущим высоким экономическим показателям отошла на задний план. Ускоряется рост арендных ставок в качественных премиальных объектах в большинстве структурных городов с развитой экономикой. Российский рынок недвижимости входил в кризис примерно на год позже большинства европейских стран, поэтому те тенденции, которые уже явным образом присутствуют на западных рынках, пока только проявляются в России.

Рынок жилья во многих европейских странах, особенно в экономически развитых, не сильно пострадал в кризисный период и оставался определенным «островком» стабильности для инвесторов. В курортных же регионах, например в Испании, Дубае и отчасти на Кипре, он значительно пострадал в силу большого инвестиционного спроса.

Сегодня глобальный рынок не показывает активного роста. Конечно, есть страны, где превалирует положительная динамика, например Финляндия. Но все же в большинстве стран рынок не растет.

Российский рынок недвижимости, как и многие развивающиеся и молодые, показывал достаточно резкие колебания: до кризиса он быстро рос, а с конца 2008 г. до 2010-го по большинству сегментов происходила достаточно большая коррекция. На фоне более развитых экономик отечественный рынок менее стабилен. С другой стороны, в настоящий момент по большинству сегментов рынка недвижимости кризисные явления практически преодолены, и снова начинается рост, а в ряде сегментов в течение ближайшего года может возникнуть ситуация, когда спрос превышает предложение. Это своего рода издержки такого молодого и «неустоявшегося» рынка.

Рынок недвижимости, являясь сложной системой, через инфраструктуру вовлекает в процессы функционирования всех своих субъектов. Эти взаимодействия не статичны, они постоянно изменяются. Именно наличие таких взаимодействий обуславливает процессы самоорганизации, что приводит к изменению структуры и процессов функционирования на рынке недвижимости.

Глава 5

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

5.1. Законодательная основа имущественно-земельных отношений

В соответствии с Конституцией РФ земельное законодательство¹ является предметом ведения РФ и субъектов РФ и состоит из Земельного кодекса РФ,² иных федеральных законов и принимаемых в соответствии с ними законов субъектов РФ. Иные акты, содержащие нормы земельного права, могут издавать Президент РФ, Правительство РФ, органы исполнительной власти субъектов РФ, а также местного самоуправления. *В сфере недвижимости роль региональных и муниципальных нормативных актов более значима, чем в других секторах рыночной экономики.*

Федеральное законодательство. Земля как объект недвижимости имеет особый правовой статус и служит объектом специфических общественно-экономических отношений. Земельная реформа началась в 1991 г. с принятием Закона «О земельной реформе». За эти годы полностью сформировано правовое поле имущественно-земельных отношений, а также созданы соответствующие институты и инфраструктура регулирования объекта недвижимости и недвижимого имущества. Из двадцати действующих кодифицированных законов Российской Федерации в девяти кодексах недвижимость выступает в той или иной мере непосредственным объектом правовых отношений. Такими кодексами являются Гражданский, Земельный, Налоговый, Жилищный, Градостроительный, Лесной, Воздушный и Водный кодексы Российской Федерации.

Принятие важных федеральных законов в области оборота прав объекта недвижимости упорядочили институциональную среду в этой сфере. К ним относятся

¹ Статья 72, пункт 1 «к» Конституции РФ.

² Земельный кодекс Российской Федерации принят Государственной думой 28.09.2001 г., одобрен Советом Федерации 10.10.2001 г. и подписан Президентом Российской Федерации 25.10.2001 г.

федеральные законы «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним», «О государственном кадастре недвижимости», «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» и др. (см. раздел 5.2).

В законодательном регулировании имущественно-земельных отношений наибольшую юридическую силу имеют, после Конституции Российской Федерации, Гражданский и Земельный кодексы. Они приняты раньше, чем другие законодательные акты, и выступают основной базой всей правовой системы имущественно-земельных отношений. Гражданский и Земельный кодексы содержат много отсылочных норм друг к другу.

Общие положения о праве собственности и других вещных правах на земельные участки установлены в главе 17 Гражданского кодекса РФ. *Имущественные отношения* по владению, пользованию и распоряжению земельными участками, а также по совершению сделок регулируются Гражданским кодексом, если иное не предусмотрено законодательствами земельным, водным, лесным, о недрах, охране окружающей среды.

В соответствии с Земельным кодексом приватизация здания (строения, сооружения) проводится только вместе с приватизацией земельного участка, за исключением случаев, когда отчуждаемая часть здания (строения, сооружения) не может быть выделена в натуре вместе с частью земельного участка или данный земельный участок изъят из оборота либо ограничен в обороте. Не допускается отчуждение земельного участка без находящегося на нем здания, если они принадлежат одному лицу. Таким образом, *земельный участок и расположенный на нем объект недвижимости* фактически объявляются единым имущественным комплексом и только в таком виде могут быть предметом гражданско-правовых сделок (купли-продажи, ипотеки и пр.). То есть Земельный кодекс необходимо рассматривать в неразрывной связи с нормами Гражданского кодекса.

Земельный кодекс установил различные формы собственности на землю, в том числе и частную.

При регулировании земельных отношений применяют принцип разграничения действия норм гражданского и земельного законодательства в части регулирования отношений по использованию земель, а также принцип государственного регулирования приватизации земли.

Главным принципом Земельного кодекса провозглашен приоритет охраны земель. Этот принцип основан на положении Конституции (статья 9) о том, что земля и другие природные ресурсы используются и охраняются в РФ как основа жизни и деятельности народов, проживающих на соответствующей территории, и только во вторую очередь земля является объектом недвижимости. Соответственно, владение, пользование и распоряжение земельными участками могут осуществляться собственниками свободно, если это не наносит ущерба окружающей среде.¹

Следующий важнейший принцип Земельного кодекса — судебный порядок разрешения земельных споров. Немаловажную роль в законе играет принцип платного землепользования.

¹ Статья 210, пункт 3 ГК РФ.

Региональное законодательство. Для оперативного решения региональных проблем, связанных с управлением и распоряжением земельными ресурсами, субъекты Федерации на основе федерального законодательства принимают свои законы. Например, на федеральном уровне не определено понятие «управление недвижимостью», в то время как в регионах оно используется. Наибольший интерес представляют законы и другие правовые нормативные акты Москвы, Санкт-Петербурга, Московской, Ленинградской, Калининградской, Саратовской, Свердловской областей и ряда других регионов. В регионах самостоятельно формируется стратегия управления рынком недвижимости и создается необходимое законодательное, нормативно-правовое, информационное, организационное и финансовое обеспечение. Например, органы исполнительной власти Санкт-Петербурга и Самары выбрали в качестве основной формы земельных отношений передачу в собственность городских земельных участков. Некоторые регионы, рассматривающие городские земли как ограниченный, невозпроизводимый ресурс исключительно высокой ценности, считают аренду городских земель приоритетной формой земельных отношений. Именно такая форма землепользования получила преимущественное развитие в Москве, Екатеринбурге, Волгограде, Калининградской, Ленинградской и других областях.

В общем, региональное законодательство в сфере имущественно-земельных отношений более развито в европейских регионах страны, где на традиционно высоком уровне находятся земледелие и земельные отношения. На огромных территориях Сибири и Дальнего Востока из-за неблагоприятных природно-климатических условий исторически земледелие слабо развито, поэтому в данных регионах становление регионального имущественно-земельного законодательства отстает от федеральных требований.

Законодательство о местном самоуправлении и местные нормативные правовые акты. В соответствии с Конституцией РФ местное самоуправление в РФ обеспечивает самостоятельное решение населением (статья 132, часть 1) вопросов владения, пользования, распоряжения (статья 130, часть 1) и управления муниципальной собственностью.

Управление объектами муниципальной недвижимости входит в компетенцию органов местного самоуправления. Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» устанавливает, что экономическую основу местного самоуправления составляет муниципальная собственность. В ее состав включены муниципальные земли и другие природные ресурсы, средства местного бюджета, имущество органов местного самоуправления, а также муниципальные предприятия, организации, банки и прочее движимое и недвижимое имущество.

Органы местного самоуправления обладают широким кругом полномочий в области земельных отношений, строительства, зонирования и планировки, развития производственной и социальной инфраструктуры. Контроль за землепользованием также является предметом ведения местного самоуправления.¹

¹ Согласно статье 71, пунктам «е» и «ж» Конституции РФ, установление основ федеральной политики и федеральных программ в области экономического развития относится

Также к вопросам местного значения поселения относятся утверждение генеральных планов поселения, правил землепользования и застройки, утверждение подготовленной на основе генеральных планов поселения документации по планировке территории, выдача разрешений на строительство, разрешений на ввод объектов в эксплуатацию при осуществлении строительства, реконструкции, капитального ремонта объектов капитального строительства, расположенных на территории поселения, утверждение местных нормативов градостроительного проектирования поселений, резервирование земель и изъятие, в том числе путем выкупа, земельных участков в границах поселения для муниципальных нужд, осуществление земельного контроля за использованием земель поселения.

5.2. Плата за землю и налогообложение объектов недвижимости

Использование земли в Российской Федерации является платным.¹

Установлены две формы платы за использование земли: арендная плата и земельный налог (до введения в действие налога на недвижимость).

Цель введения платы за землю — стимулирование рационального использования, охраны и освоения земель, повышение плодородия почв, выравнивание социально-экономических условий хозяйствования на землях разного качества, развитие инфраструктуры в населенных пунктах, формирование специальных фондов финансирования этих мероприятий.

За земли, переданные в аренду, взимается *арендная плата*.

Порядок определения размера арендной платы, порядок, условия и сроки внесения арендной платы за земли, находящиеся в собственности Российской Федерации, субъектов Российской Федерации или муниципальной собственности, устанавливаются соответственно Правительством Российской Федерации, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления.

Размер арендной платы является существенным условием договора аренды земельного участка. Кадастровая стоимость земельного участка может применяться для определения арендной платы за земельный участок, находящийся в государственной или муниципальной собственности. В случаях, если кадастровая стоимость земли не определена, для установления размера арендной платы применяется нормативная цена земли.

Порядок, условия и сроки внесения арендной платы за земельные участки, находящиеся в частной собственности, устанавливаются договорами аренды земельных участков.

к сфере ведения Российской Федерации. При этом федеральные программы не должны нарушать конституционный принцип самостоятельности местного самоуправления в пределах его полномочий (статья 12 Конституции).

¹ Статья 65 ЗК РФ.

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 участков¹ 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:²

- 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.

¹ С 2006 г. в России введен земельный налог на основе кадастровой стоимости земельных участков, оценка которых проводилась в период с 2001 по 2005 г.

² Статья 394 Налогового кодекса РФ.

Налоговым кодексом РФ предусмотрен ряд льгот в виде освобождения от налогообложения¹ и уменьшения налогооблагаемой базы на сумму в размере 10 тыс. руб. на одного налогоплательщика.²

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.³

Существующая система *налогообложения недвижимости* имеет массу недостатков, затрудняющих эффективное использование объектов недвижимости. Одним из них является отдельное налогообложение земельного участка и объектов недвижимости (помещений, заданий 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 налогообложения⁴ 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*⁵ 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%⁶ налоговой базы.

¹ Статья 395 Налогового кодекса РФ.

² Часть 5 статьи 391 Налогового кодекса РФ.

³ Закон Санкт-Петербурга «О земельном налоге в Санкт-Петербурге и о внесении дополнения в закон Санкт-Петербурга “О налоговых льготах” от 28.11.2005 № 61-86» (в ред. от 02.11.2007 № 527-104).

⁴ В России более 60% объектов налогообложения — это жилье. Для мегаполисов — 80%.

⁵ Глава 30 НК РФ.

⁶ Статья 380 НК РФ.

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,¹ 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%.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.³ Исчисление налогов производится налоговыми органами.

*При продаже объектов недвижимости физическим лицом*⁴ налоги⁵ 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.

¹ Закон РФ от 09.12.1991 № 2003-1 «О налогах на имущество физических лиц» (в ред. от 27.07.2010).

² Статья 3 Закона РФ «О налогах на имущество физических лиц».

³ Статья 4 там же.

⁴ С 01.01.2001 налогообложение доходов физических лиц осуществляется в соответствии с положениями главы 23 «Налог на доходы физических лиц» Налогового кодекса РФ.

⁵ Статьи 209, 210 НК РФ.

Налоговому контролю подлежат расходы физических лиц на приобретение объекта недвижимости.¹ 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 имуществом² 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».

В обществе обсуждается целесообразность введения *единого налога на недвижимость* вместо трех вышеназванных налогов. Проработка различных вариантов показала, что единовременная замена земельного и имущественных налогов налогом на недвижимость невозможна, для этого необходим переходный период. К введению налога на недвижимость государство идет давно: в 1997 г. был принят Федеральный закон об эксперименте по налогообложению недвижимости в городах Великом Новгороде и Твери.

В 2010 г. Президентом России утверждены «Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2011 г. и на налоговый период 2012 и 2013 гг.», где предусмотрено введение налога на недвижимость с 2013 г. Следует обратить внимание, что в указанных «Основных направлениях налоговой политики...» речь идет о введении налога на недвижимость взамен действующих земельного налога и налога на имущество физических лиц (два налога), хотя, как отмечено выше,

¹ Статья 86.1 НК РФ.

² Статья 1 Закона РФ от 09.12.1991 № 2003-1 «О налогах на имущество физических лиц».

признаками налога на недвижимость обладают три налога. Видимо, налог на имущество организаций, который является региональным, решили не реформировать, однако эксперты считают, что налог на недвижимость функцию развития территории начинает выполнять при условии налогообложения физических и юридических лиц по единым принципам и ставкам.

Чем эффективнее используется земля, тем выгоднее ее выкупить. При продаже земель решаются задачи стимулирования эффективных землепользователей при одновременном соблюдении интересов бюджета. Муниципалитеты, продавая землю, сохраняют стабильный источник доходов в виде процента от рыночной стоимости объектов недвижимости и устанавливают стабильные и прозрачные правила оборота недвижимости, стимулируют расширение класса собственников. С другой стороны, стабильное налогообложение защищает владельцев объектов недвижимости и их инвестиции от резких изменений налогового бремени, имеющих место при индексации ставок земельного налога федеральными решениями, а также стимулирует вложения в обновление производственной базы, внедрение новых технологий, развитие территорий. Еще одним доводом в пользу консолидированного налога является более справедливое распределение налогов, которое должно быть увязано с реальной стоимостью объектов недвижимости с учетом социально-экономических ограничений (в частности, платежеспособности населения).

Формирование единого объекта жилой недвижимости — здание/квартира и земля/земельная доля — позволяет рассматривать собственника такого объекта как полноценного участника рынка недвижимости.

Однако для введения налога на недвижимость необходимо формирование государственного кадастра объектов недвижимости, а также формирование порядка определения налоговой базы, в качестве которой должна выступать кадастровая стоимость объектов недвижимости. Для формирования государственного кадастра недвижимости был принят Федеральный закон от 24.07.2007 № 221-ФЗ «О государственном кадастре недвижимости», вступивший в силу с 01.03.2008 г., который регулирует отношения, возникающие в связи с ведением государственного кадастра недвижимости, осуществлением кадастрового учета недвижимого имущества и кадастровой деятельности. При этом в настоящее время законодательно не урегулированы вопросы, связанные с определением кадастровой стоимости объектов недвижимости и порядком проведения их государственной кадастровой оценки. Требуется принятие проекта Федерального закона № 445126-4 «О внесении изменений в Федеральный закон “Об оценочной деятельности в Российской Федерации” и другие законодательные акты Российской Федерации», устанавливающего общие принципы проведения кадастровой оценки объектов недвижимости и требования к оценщикам, привлекаемым к государственной кадастровой оценке объектов недвижимости, а также определяющего порядок утверждения результатов кадастровой оценки и досудебного урегулирования споров о результатах проведения государственной кадастровой оценки объектов недвижимости.

Кроме того, для введения налога на недвижимость необходимы разработка и принятие таких документов, как методика кадастровой оценки объектов недвижимости, методика проверки результатов кадастровой оценки, проведение работ

по кадастровой оценке объектов недвижимости и информационному наполнению государственного кадастра недвижимости.

С включением в Кодекс главы, регулирующей налогообложение недвижимости, налог на нее может быть введен в тех субъектах Российской Федерации, где проведен кадастровый учет объектов недвижимости и утверждены результаты кадастровой оценки ее объектов. Сегодня на территории четырех субъектов РФ (Республика Татарстан, Калужская, Кемеровская и Тверская области) реализуется Проект Международного банка реконструкции и развития по созданию системы массовой оценки объектов недвижимости, в рамках которого будет апробирована методика их кадастровой оценки.

Налог на недвижимость носит местный характер, и одной из причин активизации процессов по введению единого налога является поддержка местного бюджета в сложных экономических условиях. Возможно, введение налога на недвижимость позволит поддержать поступления в бюджеты муниципальных образований на докризисном уровне. Поэтому вероятность введения единого налога в течение ближайших лет достаточно высока.

5.3. Государственная регистрация прав на недвижимость

Гражданский кодекс РФ создал систему государственной регистрации прав на объекты недвижимости. С принятием и введением Федерального закона от 21.07.1997 № 122-ФЗ «О регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» (далее — Закон о регистрации) определены значения и правовые последствия регистрации прав на объекты недвижимости, установлены основные начала, порядок и основания для принятия решений регистрирующим органом.

В ГК РФ и в Законе о регистрации словосочетание «регистрация прав на недвижимость» всегда сопровождается определением «государственная». Этим подчеркивается, что *регистрация объектов недвижимости* является функцией государства. Соответственно, и осуществлять свои функции государство может только через свои органы и учреждения. Делегирование государственных функций коммерческим структурам, даже учрежденным государством и находящимся в его собственности, недопустимо. Тем более недопустимо придание государственной функции характера коммерческой деятельности. Государство, осуществляя свои функции через свои органы, не дает им права получать от граждан и юридических лиц платежи за предоставление информации о зарегистрированных правах. В соответствии с Налоговым кодексом РФ за регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним взимается госпошлина.

Главная задача государственной регистрации — защита имущественных прав на объекты недвижимости участников гражданского оборота. Ни один собственник не может быть уверен в действительности своих прав на объекты недвижимости при отсутствии регистрации. Функцией института государственной регистрации является также предупреждение и пресечение правонарушений и преступлений в сфере отношений, связанных с недвижимостью.

Регистрация является единственным доказательством существования зарегистрированного права для всех лиц, если она не оспорена в судебном порядке.

Регистрация объекта недвижимости и регистрация прав на него — это два разных вида деятельности, требующих различных методов и знаний в абсолютно разных областях. Так, описание объектов недвижимости, которые существуют независимо от прав на них, требует технических знаний, а установление прав на них — это юридическая практика.

Взаимосвязь регистрации объекта недвижимости и регистрации права на него обусловлена взаимосвязью объекта правоотношения собственности и самого этого правоотношения. Правоотношение характеризуется взаимосвязью субъектов по поводу объектов недвижимости. Без объекта недвижимости правоотношение становится беспредметным, в то время как отсутствие правоотношений по поводу объекта недвижимости не делает этот объект несуществующим.

Государственная регистрация прав на объект недвижимости и сделок с ним — юридический акт признания и подтверждения государством возникновения, ограничения (обременения), перехода или прекращения прав на него в соответствии с ГК РФ. Это легализация для гражданского оборота сделок и порождаемых ими прав и обязанностей, а также иных оснований возникновения прав и обязанностей.¹

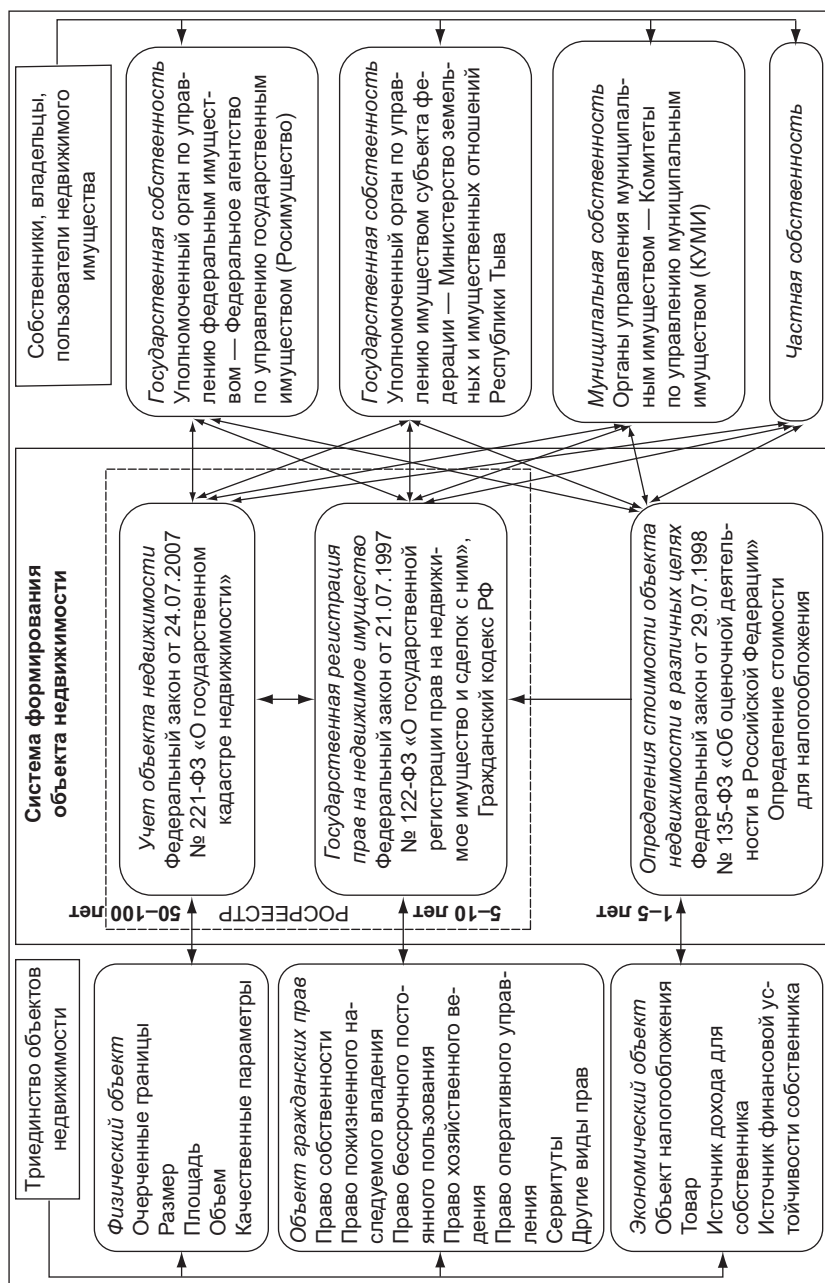
Издание государственного акта служит основанием для возникновения прав и обязанностей.

Создание целостной системы формирования объекта недвижимости, которая согласуется теоретической триединой сущностью объекта недвижимости (см. рис. 1.3), позволяет более обоснованно реализовать на практике ее материальную (физическую), правовую и экономическую категории (рис. 5.1). Пренебрежение триединой сущностью на практике может вызывать путаницу в системе формирования объекта недвижимости в условиях рыночной экономики.

В нашей стране так и случилось: систему формирования объекта недвижимости начали строить «со второго этажа», когда в 1998 г. был принят Федеральный закон «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним», а Федеральный закон «О государственном кадастре недвижимости» значительно позже — только в 2007 г. По логике, сначала необходимо было с помощью технических процедур выполнить физическую идентификацию объекта недвижимости, затем удостоверить его юридический статус. Физическую идентификацию объекта недвижимости должны выполнять технические специалисты, имеющие навыки и разрешения на замеры физических характеристик объекта недвижимости, — картографы, геодезисты, землеустроители, кадастровые инженеры и строители. Физическая характеристика объекта недвижимости должна содержать координаты земельного участка, размеры строения, материалы, состояние несущих конструкций и стен и другие данные.

Правовая сторона системы формирования объекта недвижимости завершена (см. рис. 5.1). Физический аспект объекта недвижимости реализует Федеральный закон «О государственном кадастре недвижимости», правовую сторону —

¹ Статья 8, пункт 1 ГК РФ.

Рис. 5.1. Система формирования объекта недвижимости¹

¹ Асаул А. Н. Налог на недвижимость и система формирования объекта недвижимости / А. Н. Асаул, М. К. Соян // Вестник гражданских инженеров. — 2011. — № 2 (27). — С. 154–161.

Федеральный закон «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним», а экономическую — Федеральный закон «Об оценочной деятельности в Российской Федерации».

Указом Президента РФ от 25.12.2008 № 1847 на базе Росрегистрации, путем присоединения к ней Роснедвижимости и Роскартографии создана Государственная служба регистрации, кадастра и картографии (Росреестр). Теперь физическая идентификация объекта недвижимости и государственная регистрация прав на него сосредоточены в одной государственной службе — Росреестре.

Росреестр является федеральным органом, уполномоченным в области государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним.¹ К его компетенции относятся:

- проверка действительности поданных заявителем документов и наличия соответствующих прав у подготовившего документ лица;
- проверка наличия ранее зарегистрированных и ранее заявленных прав;
- государственная регистрация прав;
- выдача документов, подтверждающих государственную регистрацию прав;
- выдача информации о зарегистрированных правах;
- принятие на учет бесхозяйных недвижимых вещей;
- выдача правообладателям по их заявлениям копий договоров, совершенных в простой письменной форме.

Росреестр обеспечивает соблюдение *Правил ведения Единого государственного реестра прав (ЕГРП)*, а также создание и функционирование системы ведения ЕГРП в электронном виде. ЕГРП содержит информацию о существующих и прекращенных правах на объекты недвижимости, данные об указанных объектах и сведения о правообладателях.² Неотъемлемой частью ЕГРП являются дела правоустанавливающих документов на объекты недвижимости и книги учета документов.³ Эти документы хранятся постоянно, что исключает возможность афер с объектами недвижимости.

Дело правоустанавливающих документов открывается на каждый объект недвижимости, который идентифицируется тем же номером, что и соответствующий раздел ЕГРП. В дело помещают все документы, поступающие для регистрации прав на указанный объект.

Книги учета документов содержат данные о принятых на регистрацию документах об объекте недвижимости, правообладателях, регистрируемом праве и заявителях; выданных свидетельствах о государственной регистрации прав, выписках о справках из ЕГРП и об иных документах.

¹ Постановление Правительства РФ от 01.06.2009 № 457 «О Федеральной службе государственной регистрации, кадастра и картографии».

² Постановление Правительства РФ от 18.02.1998 № 219 «О Правилах ведения Единого государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним».

³ Приказ Минюста РФ от 24.12.2001 № 343 «О Правилах ведения книг учета документов и дел правоустанавливающих документов при государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним».

Идентификация земельного участка в ЕГРП осуществляется по кадастровому номеру, который присваивается ему в порядке, установленном Федеральным законом от 24.07.2007 № 221-ФЗ «О государственном кадастре недвижимости».

ЕГРП состоит из разделов, идентифицированных кадастровым номером определенного объекта недвижимости. Установлена трехзвенная классификация объектов недвижимости (рис. 5.2):

- первое звено — земельный участок;
- второе — здания, сооружения и иные объекты недвижимости, связанные с землей;
- третье — объекты, входящие в состав здания, сооружения (квартиры,¹ нежилые помещения и иные объекты).

В свою очередь каждый раздел состоит из трех подразделов:

- подраздел I — описание объекта недвижимого имущества;
- подраздел II — записи о праве собственности и об иных вещных правах на объект недвижимого имущества, о сделках об его отчуждении;
- подраздел III — записи об ограничениях (обременениях) права собственности и других вещных прав на объект недвижимого имущества.

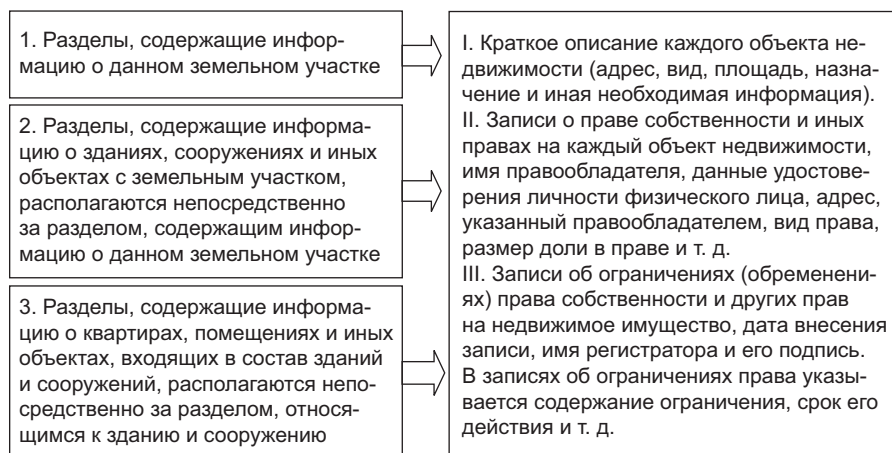


Рис. 5.2. Структура Единого государственного реестра прав на объекты недвижимости

ЕГРП ведется на бумажных и электронных носителях. При несоответствии между записями на бумажных и электронных носителях приоритет имеют записи на бумажных.

¹ Комната в квартире не может быть объектом недвижимости, ибо она рассматривается как неделимый объект и ее раздел в натуре невозможен без изменения ее назначения как жилого помещения, пригодного для постоянного или временного проживания.

Регистрация возникновения и перехода прав на объекты недвижимости удостоверяется свидетельством, а регистрация договоров и иных сделок — специальной регистрационной надписью на документе, выражающем содержание сделки. Форма свидетельств и специальной надписи устанавливается правилами ведения ЕГРП.

5.4. Процедура государственной регистрации прав на недвижимость и сделок с ней

Порядок государственной регистрации — это совокупность норм, регулирующих отношения между государством в лице регистрирующего органа, и лицом, обращающимся за регистрацией.

Закон о государственной регистрации детально регламентирует и устанавливает порядок регистрации, последовательно определяя ее стадии (рис. 5.3).¹

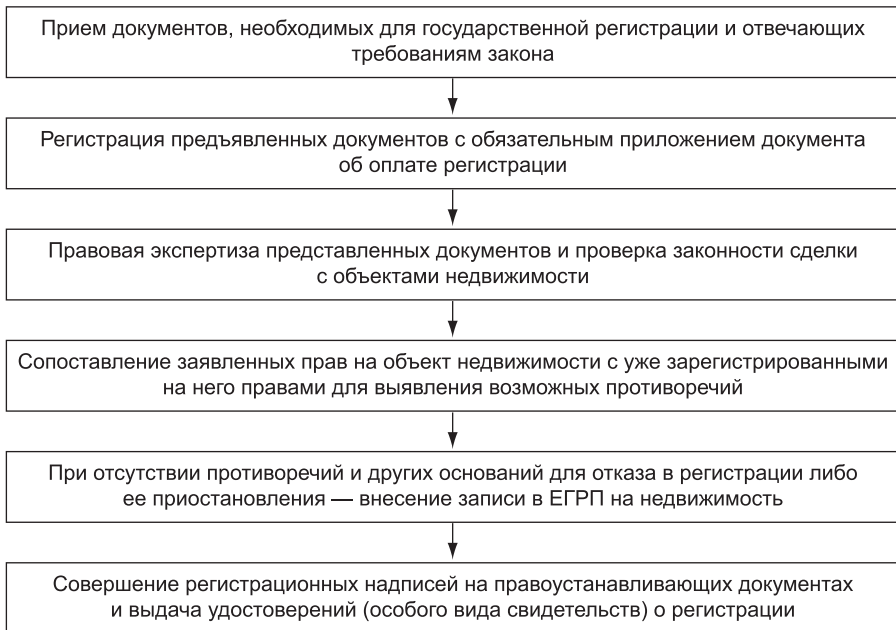


Рис. 5.3. Стадии регистрации объектов недвижимости

Отношения по регистрации прав на объекты недвижимости регулируются только актами федерального законодательства.

Государственную регистрацию прав на объекты недвижимости осуществляет Росреестр по месту нахождения объекта недвижимости.

¹ Главы 3–5 Федерального закона от 21.07.1998 ФЗ-122 «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним».

Государственная регистрация прав проводится на основании заявления правообладателя. Заявление о государственной регистрации прав и иные документы, необходимые для государственной регистрации прав на объект недвижимости, могут быть представлены посредством почтового отправления с объявленной ценностью при его пересылке, описью вложения и уведомлением о вручении.

К заявлению о государственной регистрации прав должны быть приложены документы, необходимые для ее проведения. Документы, необходимые для государственной регистрации прав на объект недвижимости, представляются заявителем.

Законом установлен исчерпывающий перечень документов, которые являются основаниями для государственной регистрации наличия, возникновения, прекращения, перехода, ограничения (обременения) прав на объект недвижимости и сделок с ними. Это:

- акты, изданные органами государственной власти или органами местного самоуправления в рамках их компетенции и в порядке, который установлен законодательством, действовавшим в месте издания таких актов на момент их издания;
- договоры и другие сделки в отношении объектов недвижимости, совершенные в соответствии с законодательством, действовавшим в месте расположения объектов недвижимости на момент совершения сделки;
- акты (свидетельства) о приватизации жилых помещений, совершенные в соответствии с законодательством, действовавшим в месте осуществления приватизации на момент ее совершения;
- свидетельства о праве на наследство;
- вступившие в законную силу судебные акты;
- акты (свидетельства) о правах на объект недвижимости, выданные уполномоченными органами государственной власти в порядке, установленном законодательством, действовавшим в месте издания таких актов на момент их издания;
- иные акты передачи прав на объект недвижимости и сделок с ним в соответствии с законодательством, действовавшим в месте передачи на момент ее совершения;
- иные документы, которые в соответствии с законодательством Российской Федерации подтверждают наличие, возникновение, прекращение, переход, ограничение (обременение) прав на объект недвижимости.

Регистрационные действия начинаются со дня приема документов на государственную регистрацию прав на объект недвижимости. Отказ в приеме документов, представленных для государственной регистрации прав, не допускается. Но не подлежат приему на государственную регистрацию прав на объект недвижимости документы, имеющие подчистки либо приписки, зачеркнутые слова и иные не оговоренные в них исправления, документы, исполненные карандашом, а также документы с серьезными повреждениями, не позволяющими однозначно истолковать их содержание.

Государственная регистрация прав на объект недвижимости и сделок с ним проводится в последовательности, определенной порядком приема документов. Сделка считается зарегистрированной, а правовые последствия — наступившими со дня внесения записи о сделке или праве на объект недвижимости в ЕГРП.

Не допускается истребование у заявителя дополнительных документов. Орган, осуществляющий государственную регистрацию прав на объект недвижимости, не вправе требовать у заявителя документы, необходимые для проведения государственной регистрации прав, если такие документы (сведения, содержащиеся в них) находятся в распоряжении государственных органов, органов местного самоуправления. Документы, устанавливающие наличие, возникновение, прекращение, переход, ограничение (обременение) прав на объект недвижимости и представляемые на государственную регистрацию прав на него, должны соответствовать требованиям, установленным законодательством Российской Федерации, и отражать информацию, необходимую для государственной регистрации прав на объект недвижимости в ЕГРП.

Исчерпывающий перечень оснований для отказа в государственной регистрации прав на объект недвижимости предусмотрен в статье 20 Закона о регистрации. При отказе в государственной регистрации прав заявителю в письменной форме в срок не более пяти дней по окончании срока, установленного для рассмотрения заявления, направляется сообщение о причине отказа, а копия указанного сообщения помещается в дело правоустанавливающих документов. Отказ в государственной регистрации прав на объект недвижимости может быть обжалован заинтересованным лицом в арбитражном суде.

Государственная регистрация прав на объект недвижимости проводится не позднее, чем в месячный срок со дня приема заявления и документов, необходимых для государственной регистрации, а ипотеки жилых помещений — не позднее, чем в течение пяти рабочих дней с указанного дня.

Если при проведении юридической экспертизы возникают замечания, которые можно и нужно устранить, заявителю предоставляется право в месячный срок (по письменному заявлению — в срок до 3 месяцев) привести комплект документов в соответствие с требованиями. При этом государственная регистрация прав на объект недвижимости приостанавливается на месяц, например при недостатке документов. Если в течение месяца документы не будут представлены, регистрация останавливается. В дальнейшем всю процедуру придется начинать сначала (в том числе и уплату пошлины). Регистрация приостанавливается и на основании заявления правообладателя, но не более чем на три месяца.

Если при регистрации прав на объект недвижимости допущена техническая ошибка, ее исправляют только при отсутствии оснований полагать, что исправление может причинить ущерб или нарушить законные интересы правообладателей или третьих лиц, которые полагались на соответствующие регистрационные записи. В противном случае исправление ошибки производится по решению суда. Технические ошибки в записях исправляют в трехдневный срок по решению регистратора прав после их обнаружения или получения от любого лица в письменной форме заявления об ошибке.

После признания поданных документов соответствующими установленным требованиям регистратор вносит необходимые записи в ЕГРП. С этого момента право (обременение права) — возникновение, переход или прекращение такого — и/или сделка считаются зарегистрированными.

В установленный законом срок при соблюдении всех условий регистрации заявителю возвращают документы, отправленные на регистрацию, и выдают свидетельство о государственной регистрации объекта недвижимости.

Оформление и выдачу повторного свидетельства производят только при наличии по объекту недвижимости соответствующей записи о зарегистрированном праве. В повторное свидетельство вносят сведения о зарегистрированных правах, ограничениях (обременениях) прав, имеющиеся в деле правоустанавливающих документов на дату выдачи повторного свидетельства (дату заполнения свидетельства и его подписания регистратором прав).

В случае разделения, слияния или выделения объекта недвижимости записи о вновь образованных объектах вносят в новые разделы ЕГРП и открывают новые дела правоустанавливающих документов с новыми кадастровыми номерами. В новых разделах ЕГРП и новых делах правоустанавливающих документов делают ссылки на разделы и дела, относящиеся к ранее существовавшим объектам недвижимости.

При подаче заявления о государственной регистрации права, ограничения (обременения) права или сделки с объектом недвижимости в графу «Особые отметки» ЕГРП вносится запись о данном заявлении, которая указывает на существование правопритязаний в отношении данного объекта.

Регистрация ограничений (обременений) права собственности и иных вещных прав правами третьих лиц может проводиться по инициативе правообладателей или приобретающих указанные права лиц. Если ограничение регистрируется не правообладателем, обязательно уведомление последнего о зарегистрированном ограничении. Регистрация ограничений права возможна только при наличии регистрации ранее возникших прав на данный объект в ЕГРП.

5.5. Влияние стратегических направлений в развитии экономики страны на рынок недвижимости

Общее состояние экономики страны и рынка недвижимости прямо взаимосвязано: если экономика страны развивается, то рынок недвижимости испытывает рост, напротив, если экономика страны находится в состоянии кризиса, то рынок недвижимости падает. Правда, последний на состояние экономики реагирует значительно раньше, чем другие индикаторы ее состояния (см. раздел 4.5).

Стратегической целью развития Российской Федерации до 2020 г.¹ является достижение уровня экономического и социального развития, соответствующего

¹ «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» утверждена Распоряжением Правительства Российской Федерации от 17.11.2008 № 1662-р.

статусу России как ведущей мировой державы XXI в., занимающей передовые позиции в глобальной экономической конкуренции и надежно обеспечивающей национальную безопасность и реализацию конституционных прав граждан. Достижение этой цели означает формирование качественно нового образа будущей России к 2020 г. Количественные характеристики экономики страны в соответствии со стратегическими целями следующие:

- в 2015–2020 гг. Россия должна войти в пятерку стран-лидеров по объему валового внутреннего продукта (по паритету покупательной способности);
- валовой внутренний продукт на душу населения по паритету покупательной способности увеличится с \$13,9 тыс. в 2007 г. (42% среднего уровня государств – членов Организации экономического сотрудничества и развития) до более чем \$30 тыс. в 2020 г. (70%);
- охват высшим и средним профессиональным образованием населения составит 60–70% (2007 г. – около 50%);
- средний уровень обеспеченности жильем достигнет к 2020 г. около 30 м² на человека (или около 100 м² на среднестатистическую семью);
- доля населения, проживающего в местах с неблагоприятной экологической обстановкой, снизится с 43% в 2007 г. до 14% в 2020 г.;
- повышение производительности труда в секторах, определяющих национальную конкурентоспособность, в 3–5 раз и снижение энергоемкости в среднем в 1,6–1,8 раза;
- доля промышленных компаний, осуществляющих технологические инновации, должна возрасти до 40–50% (2007 г. – 8,5%), а доля инновационной продукции в объеме выпуска – до 25–35% (2007 г. – 5,5%);
- доля экономики знаний и высокотехнологичного сектора в валовом внутреннем продукте должна составлять не менее 17–20% (2007 г. – 10–11%). Внутренние затраты на исследования и разработки должны подняться до 2,5–3% валового внутреннего продукта в 2020 г. (2007 г. – 1,1% валового внутреннего продукта);
- расходы на образование за счет государственных и частных источников составят 6,5–7% валового внутреннего продукта в 2020 г. (2007 г. – 4,8%), на здравоохранение – 6,7–7% валового внутреннего продукта в 2020 г. (2007 г. – 4,2%), что обеспечит опережающее развитие человеческого потенциала;
- уровень смертности от насильственных причин снизится примерно вдвое;
- уровень доходов и качество жизни россиян к 2020 г. достигнет показателей, характерных для развитых экономик.

Достижение указанных высоких экономических показателей развития России возможно в результате формирования и реализации государственной политики во всех сферах деятельности, в том числе и в сфере рынка недвижимости. Именно он ответственен за стратегический показатель «средний уровень обеспеченности жильем достигнет к 2020 г. около 30 м² на человека (или около 100 м² на среднестати-

стическую семью)». Задача выполнима, если правильно выстроить государственную политику развития рынка недвижимости.

Одним из главных способов развития и регулирования рынка недвижимости является разработка и реализация системы программ федерального и регионального значения. Все программы можно разделить на три категории: федеральные целевые; региональные, действующие в рамках федеральных целевых; региональные, действующие только на территории отдельного региона.

Главной федеральной целевой программой в области развития жилищного строительства в России является федеральная целевая программа «Жилище», в которой определяется долгосрочная государственная жилищная политика в новых экономических условиях и предлагается комплексное решение проблемы перехода к устойчивому функционированию и развитию жилищной сферы.

В ходе реализации федеральной целевой программы «Жилище» на 2002–2010 гг.¹ были созданы правовые и организационные основы государственной жилищной политики, определены ее приоритетные направления и отработаны механизмы реализации. За этот период сформирована нормативная правовая база, являющаяся основой регулирования вопросов, связанных с жилищным строительством, жилищно-коммунальным хозяйством, обеспечением прав собственности в жилищной сфере в условиях развивающихся рыночных отношений.

Новые правовые условия, прописанные в Жилищном кодексе РФ, создали основу для осуществления на практике поставленных целей и позволили с помощью ширококомасштабных скоординированных действий осуществить меры, в том числе в рамках приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье — гражданам России», направленные на улучшение жилищных условий тысяч семей и повышение качества оказываемых коммунальных услуг.

Проводимые с 2006 г. реформы в жилищной сфере обеспечили коренной поворот к рыночным механизмам при соблюдении принципов обеспечения социальных гарантий жилищных прав малоимущих граждан и иных категорий населения, установленных законодательством Российской Федерации. Рынок жилья стал неотъемлемой частью отношений в жилищной сфере, что обеспечило возможность успешной реализации федеральной целевой программы «Жилище» на 2002–2010 гг. и приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье — гражданам России» в 2006–2010 гг.

Кардинальным образом изменилась структура жилищного фонда Российской Федерации по формам собственности, сформирован новый слой собственников жилья как социальной базы жилищной реформы. Доля частного жилищного фонда за 2006–2009 гг. увеличилась с 33 до 87,2%, а доля государственного и муниципального жилищного фонда сократилась с 67 до 12,8%. По сведениям органов государственной системы регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним, ежегодно осуществляются сделки с объектами недвижимости, в которые вовлечено порядка 5,3% жилых домов и квартир, находящихся в частной собственности, что является существенным показателем развития рынка жилья.

¹ Утверждена Постановлением Правительства Российской Федерации от 17.09.2001 № 675.

Радикальные изменения произошли в жилищном строительстве. Основную роль здесь стали играть частные, индивидуальные застройщики. Доля жилья, введенного индивидуальными (частными) застройщиками, в общем объеме введенного жилья в 2009 г. составила 47,8%.

Кардинально изменилась ситуация с предоставлением земельных участков для жилищного строительства. Если в 2005 г., после установления законодательного требования о предоставлении земельных участков для жилищного строительства на открытых аукционах, было предоставлено лишь 10% земельных участков, то в 2009 г. на аукционах было предоставлено уже 82% земельных участков.¹

Последовательно проводится политика по снижению административных барьеров в жилищном строительстве. Упрощены процедуры подготовки проектов планировки территорий, разработки проектной документации, государственной экспертизы результатов инженерных изысканий и проектной документации, выдачи разрешений на строительство, государственного строительного надзора. Осуществлены мероприятия, направленные на реализацию инвестиционных проектов по обеспечению земельных участков коммунальной инфраструктурой в различных регионах РФ. Государственная поддержка осуществлялась в виде субсидий на возмещение затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях на обеспечение земельных участков под жилищное строительство коммунальной инфраструктурой. В 2006–2009 гг. в рамках подпрограммы реализовывалось 283 инвестиционных проекта в 65 субъектах Российской Федерации. В 2010 г. в рамках подпрограммы осуществлялась реализация 42 инвестиционных проекта в 10 субъектах РФ.

Основными проблемами реализации подпрограммы «Обеспечение земельных участков коммунальной инфраструктурой в целях жилищного строительства» на начальном этапе в 2006–2007 гг. явились:

- низкая заинтересованность, а в большинстве случаев и недостаток возможностей у местных органов власти в привлечении кредитных ресурсов для обеспечения земельных участков коммунальной инфраструктурой;
- небольшой опыт у российских кредитных организаций в отношении практики кредитования проектов по обеспечению земельных участков коммунальной инфраструктурой;
- неготовность юридических лиц к привлечению кредитных ресурсов для обеспечения земельных участков коммунальной инфраструктурой в связи с отсутствием практики залогового обеспечения кредита, а также кредитных историй и опыта работы с банками.

В рамках реализации указанной подпрограммы в 2007–2008 гг. достигнуты положительные результаты, в том числе у юридических лиц появилась заинтересованность в привлечении кредитных ресурсов при реализации инвестиционных

¹ Постановление Правительства Российской Федерации от 17.12.2010 № 1050 «О Федеральной целевой программе “Жилище” на 2011–2015 годы» (в ред. постановлений Правительства Российской Федерации от 14.07.2011 № 575, 12.09.2011 № 771, 06.10.2011 № 825, от 27.12.2011 № 1161).

проектов для обеспечения земельных участков коммунальной инфраструктурой в целях жилищного строительства. Так, в 2009 г. для участия в отборе субъектов РФ и инвестиционных проектов для предоставления государственной поддержки было представлено 187 проектов из 46 субъектов РФ, из которых средства федерального бюджета были направлены на реализацию 56 проектов в 19 субъектах РФ.¹ Кредитные организации начали развивать новый кредитный продукт в виде проектного финансирования развития коммунальной инфраструктуры для жилищного строительства. Анализ результатов реализации этой подпрограммы показал, что механизм ее реализации обеспечивает эффективный контроль над целевым использованием средств и формирует прозрачность процедуры обеспечения земельных участков коммунальной инфраструктурой в целях жилищного строительства.

Все это говорит о целесообразности продолжения реализации выбранного направления в 2011–2015 гг. в рамках подпрограммы «*Стимулирование программ развития жилищного строительства субъектов Российской Федерации*», в которой планируется реализация мероприятий, направленных на поддержку региональных программ развития жилищного строительства.

Основными целями подпрограммы «*Модернизация объектов коммунальной инфраструктуры*» федеральной целевой программы «Жилище» на 2002–2010 гг. являлись повышение эффективности, устойчивости и надежности функционирования жилищно-коммунальных систем жизнеобеспечения населения, привлечение инвестиций в жилищно-коммунальный комплекс. За 2006–2010 гг. достигнуты следующие позитивные результаты выполнения подпрограммы «Модернизация объектов коммунальной инфраструктуры»:

- преодоление снижения уровня надежности работы жилищно-коммунального комплекса;
- стабилизация финансового положения организаций коммунального комплекса;
- появление на рынке коммунальных услуг организаций частных форм собственности.

Финансирование мероприятий подпрограммы «Модернизация объектов коммунальной инфраструктуры» в 2006–2010 гг. предусматривалось в объеме 91,17 млрд руб., в том числе за счет средств федерального бюджета — 28,24 млрд руб., из них на строительство и модернизацию объектов коммунальной отрасли — 24,14 млрд руб., на мероприятия по переселению граждан из жилищного фонда, признанного непригодным для проживания, и/или жилищного фонда с высоким уровнем износа — 4,1 млрд руб.² Государственная поддержка в финансировании строительства и реконструкции объектов коммунальной инфраструктуры оказана 63 субъектам РФ. Реконструированы более 10 тыс. км сетей водоснабжения

¹ Постановление Правительства Российской Федерации от 17.12.2010 № 1050 «О Федеральной целевой программе “Жилище” на 2011–2015 годы» (в ред. постановлений Правительства Российской Федерации от 14.07.2011 № 575, 12.09.2011 № 771, 06.10.2011 № 825, от 27.12.2011 № 1161).

² Там же.

и канализации, отопительные котельные общей мощностью более 25 тыс. Гкал/ч, очистные сооружения на объектах водоснабжения и канализации общей производительностью более 5000 тыс. м³ в сутки.

В реализации мероприятий по переселению граждан из жилищного фонда, признанного непригодным для проживания, и/или жилищного фонда с высоким уровнем износа в рамках подпрограммы принимали участие 79 субъектов РФ. В 2006–2010 гг. освоено за счет всех 16,6 млрд руб., из них средства федерального бюджета составляют 5,51 млрд руб., средства бюджетов субъектов РФ, местных бюджетов и средства внебюджетных источников — 11,3 млрд руб. Ликвидированы ветхие и аварийные жилые дома общей площадью 513,9 тыс. м², из них переселено более 35 185 семей.

Реализация мероприятий подпрограммы «Обеспечение жильем молодых семей» в 2006–2009 гг. продемонстрировала ежегодный рост числа молодых семей, участвовавших в подпрограмме. Так, на 1 января 2010 г. участвовать в подпрограмме изъявили желание 217,2 тыс. молодых семей, нуждающихся в улучшении жилищных условий.¹ В течение 4 лет (2006–2009 гг.) в рамках подпрограммы «Обеспечение жильем молодых семей» улучшили жилищные условия, в том числе с использованием ипотечных жилищных кредитов и займов, при оказании поддержки за счет средств федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов более 130 тыс. молодых семей. За 2006–2009 гг. возросло число субъектов РФ, на территории которых реализуются мероприятия подпрограммы. В 2005 г. таких субъектов было 43, в 2009 г. — 80. Реализация указанной подпрограммы способствовала разработке и принятию в субъектах РФ не только программ по поддержке молодых семей в улучшении жилищных условий, но и региональных программ по развитию ипотечного жилищного кредитования. Если на начало 2006 г. 55 субъектов РФ имели программы развития ипотечного жилищного кредитования, то в течение трех лет еще 25 субъектов РФ разработали и утвердили новые региональные программы по развитию ипотечного жилищного кредитования. Всего на сегодняшний день такие программы действуют в 80 субъектах РФ. Значительно увеличился объем средств, предусматриваемых в бюджетах субъектов РФ и местных бюджетах на финансирование мероприятий подпрограммы. В 2006 г. в бюджетах субъектов РФ на предоставление социальных выплат (субсидий) молодым семьям предусматривалось 3,8 млрд руб., в 2009 г. — 12,5 млрд руб.²

На этапе реализации федеральной целевой программы «Жилище» на 2002–2010 гг. механизм обеспечения жильем реализовывался в рамках подпрограммы «Выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем категорий граждан, установленных федеральным законодательством». По состоянию на 1 января 2006 г. 510 896 семей указанных категорий граждан нуждались в улучшении

¹ Постановление Правительства Российской Федерации от 17.12.2010 № 1050 «О Федеральной целевой программе “Жилище” на 2011–2015 годы» (в ред. постановлений Правительства Российской Федерации от 14.07.2011 № 575, 12.09.2011 № 771, 06.10.2011 № 825, от 27.12.2011 № 1161).

² Там же.

жилищных условий, из которых в рамках подпрограммы за период с 2006 по 2010 г. с учетом государственных жилищных сертификатов, предусмотренных графиком выпуска и распределения государственных жилищных сертификатов в 2010 г., обеспечены жильем 103 393 семьи, что составляет 20,2% общей потребности, или 92% планового количества. Вместе с тем наряду с указанными положительными результатами не удалось обеспечить существенного улучшения ситуации в жилищной сфере, повысить доступность жилья для населения и обеспечить комфортные и безопасные условия проживания.

В последние годы началось активное развитие ипотечного жилищного кредитования. Общий объем задолженности по выданным ипотечным кредитам увеличился за 2006–2009 гг. с 52,8 млрд руб. до 1010,9 млрд руб., то есть почти в 20 раз. В 2006–2009 гг. открытое акционерное общество «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» рефинансировало 136 499 ипотечных кредитов в 80 субъектах РФ на сумму 122 млрд руб. Объем рынка ипотечного жилищного кредитования в 2010 г. составил 320 млрд руб. В 2009–2010 г. обеспечена потребность в заемных средствах за счет предоставления государственных гарантий РФ по заимствованиям Агентства в размере 80 млрд руб. (36 млрд руб. в 2009 г. и 44 млрд руб. в 2010 г.), а также предусмотрено предоставление кредитных средств в размере до 40 млрд руб.¹

Данные социологических исследований за 2009 г. показывают, что жилищная проблема стоит перед 60% российских семей, в той или иной степени не удовлетворенных жилищными условиями, при этом для 32% семей жилищная проблема является наиболее острой и требует решения в ближайшие три года. Каждая четвертая семья имеет жилье, находящееся в плохом или очень плохом состоянии. Общая потребность населения России в жилье составляет около 1570 млн м², для удовлетворения этой потребности необходимо увеличить жилищный фонд на 46%.²

Несмотря на создание основ функционирования рынка жилья, приобретение, строительство и наем жилья с использованием рыночных механизмов на практике пока доступны лишь ограниченному кругу семей — с высокими доходами. В целях повышения доступности жилья для населения необходимо обеспечить условия для дальнейшего развития системы ипотечного жилищного кредитования и других механизмов расширения платежеспособного спроса, системы рефинансирования ипотечных жилищных кредитов, рынка ипотечных ценных бумаг. Не могут быть признаны удовлетворительными и темпы обеспечения жильем граждан, принятых на учет в качестве нуждающихся в улучшении жилищных условий. Среднее время ожидания предоставления жилых помещений социального использования в 2009 г. составляло 8 лет, в 2010 г. 5–7 лет. Улучшению жилищных условий граждан будут способствовать предоставление в установленном порядке органами государственной власти или органами местного самоуправления по желанию граждан земель-

¹ Постановление Правительства Российской Федерации от 17.12.2010 № 1050 «О Федеральной целевой программе “Жилище” на 2011–2015 годы» (в ред. постановлений Правительства Российской Федерации от 14.07.2011 № 575, 12.09.2011 № 771, 06.10.2011 № 825, от 27.12.2011 № 1161).

² Там же.

ных участков для строительства индивидуальных жилых домов, а также развитие новых форм жилищно-строительной кооперации.

В 2009 г. в рамках развития приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье — гражданам России» была поставлена задача реализовать антикризисные меры, в том числе сохранить достигнутый в 2008 г. уровень доступности жилья для населения и создать условия для его дальнейшего повышения путем массового строительства жилья эконом-класса, отвечающего требованиям энергоэффективности и экологичности.

На сегодняшний день *срок реализации федеральной целевой программы «Жилище» и входящих в ее состав подпрограмм продлен на период 2011–2015 гг.* При этом наряду с ранее действующими подпрограммами и мероприятиями федеральной целевой программы добавились новые направления жилищного обеспечения, а также обозначились направления решения проблем ЖКХ.

Федеральная целевая программа «Жилище» на 2011–2015 гг.¹ предусматривает:

- формирование рынка доступного жилья эконом-класса, отвечающего требованиям энергоэффективности и экологичности;
- комплексное решение проблемы перехода к устойчивому функционированию и развитию жилищной сферы, обеспечивающее доступность жилья для граждан, безопасные и комфортные условия проживания в нем;
- стимулирование платежеспособного спроса на жилье, включая повышение доступности приобретения жилья для молодых семей;
- повышение эффективности исполнения государственных обязательств по обеспечению жильем отдельных категорий граждан;
- повышение качества и энергоэффективности жилищного фонда.

В рамках реализации Программы планируется отработать комплексный подход при строительстве жилья эконом-класса, отвечающего требованиям энергоэффективности и экологичности, с учетом поддержки как спроса, так и предложения жилья эконом-класса на рынке. Указанный подход сбалансированной поддержки будет способствовать увеличению объемов ввода жилья эконом-класса, снижению его стоимости и увеличению количества граждан, способных самостоятельно улучшить свои жилищные условия.

Индикатор ФЦП «Жилище» на 2011–2015 гг. — 90 млн м² жилья, а к 2020 г. 145 млн м² (контрольные показатели Минрегиона России).

Региональные программы экономического и социального развития на рынке жилья направлены:

- на формирование и стабильное функционирование вторичного рынка жилой недвижимости;
- на развитие отдельных территорий;
- на развитие малоэтажного строительства объектов недвижимости;

¹ См. <http://www.fcpdom.ru/prog.php>

- на формирование предпосылок для развития рынка недвижимости в сельской местности.

Например, в рамках федеральной целевой программы «Жилище» будет реализована программа «Свой дом». Ее цель — создание организационных, финансовых и правовых предпосылок для обеспечения доступным жильем граждан, в том числе в сельской местности, с привлечением их собственных средств.

Влияние программ на остальные объекты недвижимости является косвенным и заключается в формировании условий для развития соответствующих секторов рынка недвижимости и улучшения уровня инвестиционного климата в том или ином секторе.

Наряду с федеральными программами существенное влияние на рынок недвижимости оказывают и региональные программы.

Глава 6

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

С развитием рынка недвижимости формируется развернутая структура предпринимательской деятельности. Наряду с многопрофильными компаниями возникают организации, работающие не только с разными типами объектов недвижимости. Так, в странах с развитой рыночной экономикой на рынке недвижимости, как правило, действуют крупные диверсифицированные компании, работающие в сфере как девелопмента,¹ строительства, так и управления и консалтинга. В этом же направлении идет развитие компаний в Москве, Санкт-Петербурге, Новосибирске, Хабаровске и других крупных городах.

6.1. Профессиональные участники рынка создания объектов недвижимости

Технологический процесс строительства объектов недвижимости состоит из определенных этапов (рис. 6.1).

Каждому этапу этого процесса соответствует профессиональный участник (субъект) рынка недвижимости с соответствующими ключевыми компетенциями (табл. 6.1).

Сегодня система менеджмента инвестиционно-строительного процесса не выделяет застройщика в роли самостоятельного субъекта, так как управленческие функции заказчика-застройщика перераспределяются в рамках регионального инвестиционно-строительного комплекса (ИСК) субъектов «Технический заказчик» и «Генеральный подрядчик». Несовершенство существующих схем организационно-экономического взаимодействия в региональных ИСК давно

¹ В отечественном научном и хозяйственном лексиконе понятие «девелопер» начинает свое распространение со второй половины 1990-х гг. Одним из первых начал исследование самого процесса девелопмента объектов недвижимости д-р экон. наук профессор С. Н. Максимов. Исследованием сущности девелопмента занимался и автор настоящей книги: А. Н. Асаул. Рынок недвижимости — новая социально-экономическая реальность / А. Н. Асаул, В. Н. Старинский. — СПб.: Изд-во МАИЭС, 1998. — 175 с.; Асаул А. Н. Экономика недвижимости: Учебник. — СПб.: Гуманистика, 2003. — 406 с.

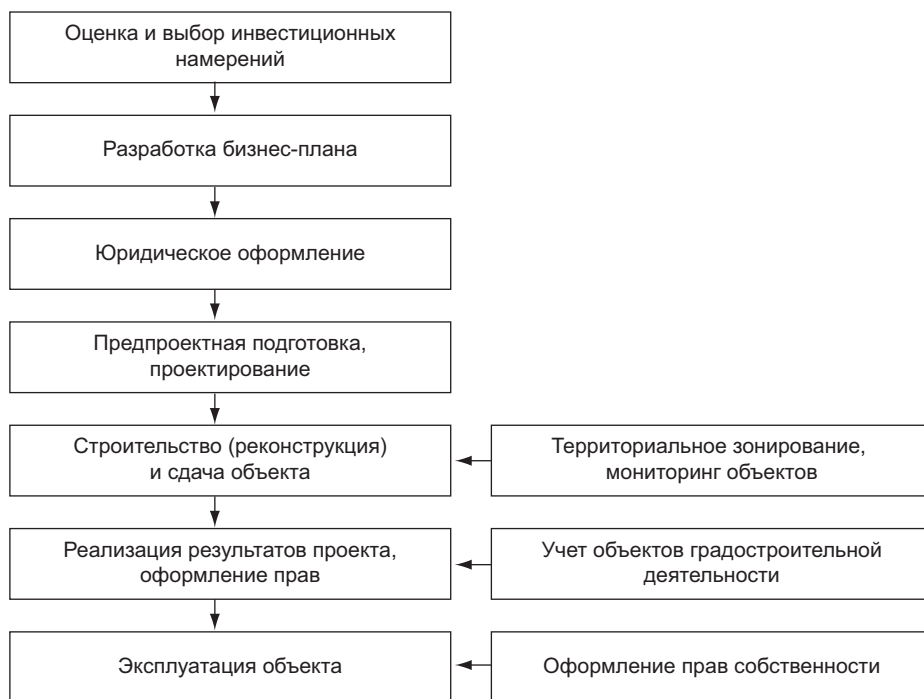


Рис. 6.1. Этапы инвестиционно-строительного процесса

Таблица 6.1

Структура, сущность и ключевая компетенция субъектов, занятых созданием объекта недвижимости

Субъект и его обозначение	Сущность
Инвестор (Инвестор)	Юридическое лицо, инвестирующее объект недвижимости
Девелопер (Девелопер)	Разработчик функциональной и маркетинговой идеи объекта недвижимости
Риелтор (Риелтор)	Физическое или юридическое лицо, выполняющее распределительную (логистическую) сбытовую функцию в отношении объекта недвижимости на агентских условиях по отношению к собственнику
Оператор управления недвижимостью (Оператор)	Организация, обеспечивающая эксплуатацию объекта недвижимости в рамках его целевой функции
Потребитель (Потребитель)	Физическое или юридическое лицо, эксплуатирующее объект недвижимости

Таблица 6.1 (окончание)

Субъект и его обозначение	Сущность
Технический заказчик (Технический заказчик)	Физическое или юридическое лицо, реализующее интересы собственника (инвестора) в отношении объекта, организует инвестиционно-строительный процесс с позиций компетентного менеджера
Органы власти (Органы власти)	Федеральные и местные органы исполнительной власти, регулирующие и контролирующие деятельность ИСК
Регистратор прав (Регистратор)	Институты исполнительной власти, регистрирующие и контролирующие исполнение прав собственности в отношении объектов недвижимости
Проектные институты и бюро (Проектировщик)	Архитектурно-строительные проектные организации
Изыскатели (инженерные изыскания в строительстве) (Изыскатели)	Организации, которые выполняют инженерно-геодезические, инженерно-геологические и другие виды изысканий, обеспечивающих оценку условий строительства
Региональные инженерные ведомства (Инженерные ведомства)	Разрешительные организации и поставщики в системе инженерных коммуникаций (вода, газ, канализация, отопление, освещение)
Генеральный подрядчик (Генподрядчик)	Юридическое лицо, реализующее строительный процесс
Строительно-монтажные организации (Субподрядчик)	Организации, исполняющие строительно-монтажные работы
Производители (поставщики) (Поставщик)	Производители и поставщики строительных, материальных и технологических ресурсов
Арендодатель строительных машин и оборудования (Машины – оборудование)	Юридическое лицо, предоставляющее технические средства труда

обсуждается в среде ученых и практиков. То обстоятельство, что давно сложилось соединение подрядов на выполнение функций технического заказчика и застройщика в одном юридическом лице, заключение договоров на выполнение работ «заказчика-застройщика», не может служить аргументом в пользу заказчика-застройщика как институционального субъекта регионального ИСК. Существует множество юридических лиц, субъектов хозяйствования (часто — холдинговых структур), соединяющих в себе функции (и подразделения) инвестиционно-строительного процесса, причем как последовательно выполняемые в цикле (например, подготовка земельного участка — строительство), так и не связанные в линейную цепочку (поставка материалов, отделочные работы). Но данный факт не является посылкой для рассуждений о новом виде деятельности при соединении двух и более процессов.

Застройщик — физическое или юридическое лицо, обеспечивающее на принадлежащем ему земельном участке строительство, реконструкцию, капитальный ремонт объектов, а также инженерные изыскания, подготовку проектной документации для строительства, реконструкции, капитального ремонта.¹ В основе этого определения — собственность (участок). Однако в рамках современной специализации собственником является инвестор, который, формально и фактически не имея технологической строительной компетенции, поручает управление процессом строительства техническому заказчику и генеральному подрядчику. Именно поэтому актуальная система хозяйственных отношений подразумевает взаимодействие трех субъектов: инвестора (собственник участка, инвестиционного бюджета и результатов строительной деятельности), технического заказчика и генерального подрядчика. Если инвестор выражает финансовую компетенцию, то инвестиционно-строительный процесс может быть разделен и выражен компетенциями двух субъектов — технического заказчика и генерального подрядчика.

Технический заказчик — уполномоченное инвестором физическое и юридическое лицо, реализующее проект строительства объекта.² Под *генеральным подрядчиком* понимают организацию, которая является главным исполнителем договора подряда на строительные работы. Генеральный подрядчик выражает технико-технологическую компетенцию процесса строительства, и технический заказчик реализует компетенцию менеджера в отношении всего инвестиционно-строительного процесса, представляя интересы инвестора. Технический заказчик «...может не обладать узкой строительной компетенцией, то есть технологической, но обязан иметь технико-экономический опыт и навыки организации, управления и координации всего процесса, включая финансово-инвестиционную составляющую».³ Технический заказчик рассматривается как проектный управляющий всего инвестиционно-строительного проекта. То есть у технического заказчика и генерального подрядчика различная ключевая компетенция, выражающая различное институциональное содержание и рыночное позиционирование услуг.

Исходя из доминантных связей профессиональных участников, занятых созданием объектов недвижимости, представим организационно-экономическую схему взаимоотношений субъектов (рис. 6.2).

Рассмотрим зафиксированные на рис. 6.2 основные связи субъектов, их организационно-экономические отношения, выражающие институциональную структуру рынка создания объектов недвижимости.

1. Девелопер разрабатывает для инвестора функциональную и маркетинговую идею объекта и представляет ее в виде маркетинговой концепции, бизнес-плана или технико-экономического обоснования.

¹ Градостроительный кодекс РФ от 29.12.2004 № 190-ФЗ, статья 1, пункт 16.

² Пункт 3 статьи 4 Закона от 25.02.1999 № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (с изменениями от 02.01.2000 № 22-ФЗ).

³ *Ватин Н. И., Калашиников А. А.* Осуществление функций заказчика-застройщика: Учеб. пособие. — СПб., 2005. — С. 17.



Рис. 6.2. Организационно-экономическая схема взаимоотношений субъектов рынка создания объектов недвижимости

2. Инвестор заключает агентское соглашение с дистрибьютором объекта — риелтором (присутствующим в схемах жилищного строительства и коммерческих объектов), поручая ему сбытовую функцию.
3. Риелтор осуществляет продажу (передачу в аренду) объекта потребителю.
4. Инвестор заключает соглашение с оператором, обеспечивающим поддержание базовых функций объекта в соответствии с его назначением.
5. Оператор вступает в коммерческие отношения с потребителем по поводу эксплуатации объекта в рамках его функционального назначения.
6. Инвестор заключает соглашение с техническим заказчиком на реализацию объекта, то есть передает полномочия по организации инвестиционно-строительного процесса техническому заказчику, оставляя за собой компетенцию в области финансовой и инвестиционной деятельности.
7. Технический заказчик оформляет от лица инвестора всю определенную законодательством разрешительную документацию по объекту в органах власти.
8. Технический заказчик оформляет от лица собственника (инвестора) права собственности на объект.

9. Технический заказчик организует процесс архитектурно-строительного проектирования, а именно формирует техническое задание, выбирает проектировщиков и принимает их работу от лица собственника.
10. Технический заказчик заключает договор с изыскателями на выполнение инженерно-геодезических, инженерно-геологических и других видов изысканий, обеспечивающих оценку условий строительства.
11. Технический заказчик заключает договор с разрешительными организациями и поставщиками в системе инженерных коммуникаций.
12. Технический заказчик заключает договор от лица инвестора на строительство (реконструкцию) объекта с генеральным подрядчиком.
13. Генеральный подрядчик выбирает строительных субподрядчиков и организует процесс строительства.
14. Генеральный подрядчик выбирает поставщиков строительных материалов и ресурсов, организует их участие в инвестиционно-строительном цикле.
15. Генеральный подрядчик заключает договор аренды или на оказание услуг с использованием технологического транспорта, строительных машин и оборудования, необходимых в рамках конкретного строительного проекта.

Ключевые компетенции трех основных субъектов инвестиционно-строительного процесса представлены на рис. 6.3.

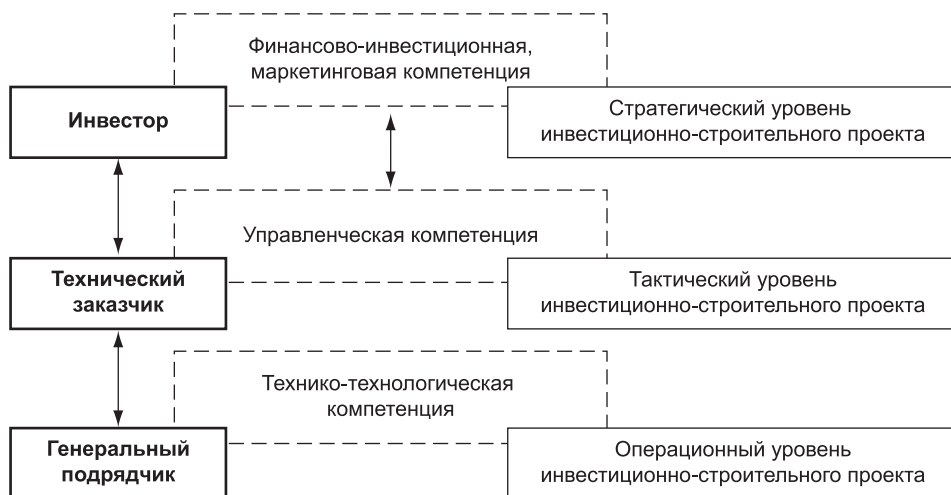


Рис. 6.3. Взаимоотношения ключевых компетенций основных субъектов рынка создания объектов недвижимости

Роль инвестора является консолидирующей по отношению ко всем субъектам, занятым созданием объектов недвижимости и связанным с ними процессами в пределах финансово-инвестиционной и маркетинговой компетенций. Инвестор определяет состоятельность маркетинговой идеи девелопера, контролирует выполнение маркетинговых, сбытовых и распределительных функций, получает

плату за инвестиционный риск (прибыль проекта). Он способен управлять деятельностью субъектов строительного рынка в пределах их компетенции по виду деятельности (маркетинговое и бизнес-планирование, сбыт, эксплуатация объекта) и реализовать свои управленческие функции путем финансирования соответствующих процессов. Таким образом, инвестор занимается объектом недвижимости в виде либо бизнес-проекта, либо имущественного комплекса, который можно продать или передать в аренду.

Осуществление инвестиционно-строительного проекта рассматривается как управленческий процесс, куда входят архитектурно-строительное проектирование, формирование юридической базы проекта (разрешительная документация, оформление прав собственности) и технико-экономическое сопровождение процесса строительства. Если финансово-инвестиционную компетенцию можно отнести к стратегическому циклу, а технико-технологическая рассматривается как операционная, то именно управленческая компетенция является тактическим уровнем реализации задачи (см. рис. 6.3). Управленческие компетенции по проекту консолидирует технический заказчик, признающий компетенцию связанных с ним субъектов (см. рис. 6.2); он воплощает замысел инвестора в конкретный объект недвижимости (строительство плюс юридическое обеспечение функциональной принадлежности).

Третью институциональную компетенцию — технико-технологическую, которая выражается через совокупность видов деятельности по подготовке участка, выполнение строительно-монтажных работ, поставке сырья, материалов, строительных машин и оборудования, а также через специализированный контроль выполнения работ, реализует генеральный подрядчик, то есть строительная компания.

Сущность субъектов рынка создания объектов недвижимости, а также сложившаяся практика функционирования строительной отрасли убеждают нас в том, что лидерами должны быть субъекты, отвечающие за риски, компетентность и работу группы в инвестиционно-строительном цикле:

- *инвестор* в инвестиционно-функциональном кластере чаще всего выступает как собственник объекта недвижимости и несет базовые рыночные риски, обусловленные функциональностью объекта недвижимости, целью его строительства и эксплуатации;
- *технический заказчик* в кластере управления, будучи представителем инвестора, несет ответственность (и связанные с ней риски) за организацию и управление всем инвестиционно-строительным проектом;
- *генеральный подрядчик* в строительном кластере отвечает за процесс строительства объекта недвижимости, несет технико-технологические и технико-экономические риски производственного процесса.

Субъекту «Девелопер» в инвестиционно-строительном процессе отводится специализированная функция разработчика функциональной и маркетинговой идеи объекта. Процесс создания объектов недвижимости предполагает высокий уровень предпринимательского риска, а длительность инвестиционно-строительных циклов предъявляет высокие требования к маркетинговому прогнозу в отношении

объекта недвижимости. Именно поэтому разработка бизнес-плана, функциональной и маркетинговой концепции объекта недвижимости стала обязательной (если не главной) составляющей инвестиционно-строительного процесса. В отечественном научном и хозяйственном обороте термин «девелопер» часто ассоциируется с термином «застройщик», и ему приписываются функции девелопера, инвестора, технического заказчика, генерального подрядчика и частично риелтора.

В настоящее время можно привести много примеров компаний, называющих себя девелоперскими и выполняющих полный инвестиционно-строительный цикл вплоть до реализации объектов недвижимости. Но проблема осложняется тем, что в нормативных документах термин «девелопер» отсутствует. Вопрос о наличии выраженной ключевой компетенции девелопера и вышеназванной функции часто вызывает дискуссии, что не привело к однозначности использования термина «девелопер». Но специализированные компании, ориентированные на реализацию девелоперских функций, приобретают все более яркие черты экономического института (наличие отраслевых ассоциаций, формирование рейтингов девелоперских организаций и т. п.).

6.2. Девелопмент, мастер-планирование

На заре развития рынка недвижимости при несовершенстве законодательной базы, когда процессы согласования были непонятны и непрозрачны для инвестора, он стремился снизить свои риски в виде участия девелопера своими деньгами, что способствовало развитию рискованного (спекулятивного) девелопмента. Девелопер нес финансовые риски наравне с инвестором и деньгами отвечал за каждое свое действие или решение.

Посткризисный период характеризуется развитием «чистого» или fee-девелопмента. Fee-девелопмент — это проект, где девелопер не является собственником либо правообладателем земельного участка, а является коммерческой структурой, которая за определенное вознаграждение осуществляет подготовительные работы, управление строительством и не участвует в прибыли. Увеличение масштаба рынка недвижимости, рост качества и сложности реализуемых проектов ведет к развитию fee-девелопмента в России. Если раньше девелопер нередко выкупал земельный участок и затем самостоятельно реализовывал проект, то сегодня собственник участка зачастую не желает расставаться с активом в виде земельного участка и готов привлечь профессиональную компанию (fee-девелопера) к работе. Наиболее востребованы услуги fee-девелопмента владельцами приватизированных бывших промышленных предприятий, основной бизнес которых сосредоточен в других сферах. Причем владелец промышленного комплекса хочет либо его продать весь, либо реализовать проект реконструкции самостоятельно и остаться владельцем нового здания. Услуга fee-девелопмента необходима в обоих случаях.

Следует отметить, что в секторе индустриальной недвижимости спрос на услуги fee-девелопмента достаточно стабилен. В последнее время услугами fee-девелопера

пользуются банки для развития залоговых активов (объектов недвижимости). Необходимо отметить, что большая часть проектов во всем мире является проектами fee-девелопмента. Девелопер находит проект, привлекает инвестора. После реализации инвестор получает прибыль, а девелопер — вознаграждение.

Рост объема инвестиций в сфере отечественной недвижимости привел к увеличению спроса и росту цен на земельные участки (особенно под коммерческое строительство) и, как следствие, к активному развитию *ленд-девелопмента*, главной задачей которого является подготовка территорий к началу строительного процесса. Иностранцы и российские инвесторы не хотят тратить время на решение проблем перевода земель из одной категории в другую, на согласование интересов частных собственников в процессе выкупа у них земельных участков или выяснять потенциальную возможность подключения к инженерным сетям. Классический ленд-девелопмент — это формирование среды обитания, повышение ликвидности участков и их инвестиционной привлекательности.

В российских условиях сам термин «ленд-девелопмент» включает достаточно широкий спектр деятельности — от перевода земель из категории сельхозназначения до комплексного развития территорий,¹ а результат ленд-девелопмента — это прежде всего инвестиционный продукт, то есть участок земли, подготовленный к началу строительного процесса. Для достижения этого результата необходимо решить три группы проблем:

- разработку концепции (выбор наиболее эффективного варианта использования земельного участка);
- правовое обеспечение земельного участка, включая изменение категории этих земель;²
- инженерно-техническую (подключение к инженерным коммуникациям, строительство дорог и сетей, а также обустройство).

В обязанности девелопера обычно входят выбор и определение концептуальной коммерческой идеи проекта. 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*.³ В отечественной практике это направление предпринимательской

¹ В настоящее время востребованы: перевод земли в нужный статус, доведение до постановления правительства субъекта РФ и подготовка полного пакета документов.

² Процесс перевода земель занимает от 8 до 14 месяцев, если доказано, что земля не имеет сельскохозяйственной ценности. В противном случае перевод затруднен, а иногда и невозможен.

³ В отечественной практике одним из первых исследование процесса редевелопмента проводил и автор настоящей книги: *Асаул А. Н. Экономика недвижимости*. — СПб.: Питер, 2004. — 512 с.

деятельности называется развитием территорий¹ (вторичная застройка), их регенерацией. *Редевелопер* — это лицо, управляющее процессом развития территорий.

Рабочим инструментом, позволяющим привлекать инвестиции на разных этапах развития девелоперского проекта и снижать его риски, является *мастер-план*. Этот термин можно объяснить как прообраз, предвидение проекта, попытку взглянуть на будущее развитие территории. Классический мастер-план необходим при реализации проектов, связанных с редевелопментом, а также с освоением крупных первичных (более 100 га) земельных территорий, и для так называемых opportunity-проектов, подобных проектам олимпийской территории в Лондоне, бывшей территории ЗИЛа в Москве, «Набережной Европы» в Санкт-Петербурге, то есть в проектах, реализуемых общими усилиями нескольких собственников объектов недвижимости.

Мастер-план создается на конкурсной основе в стадии преддевелопмента, когда уже готова общая концепция, в которой заложена генеральная идея развития территории на 5–15 лет.² На ее основе разрабатывают проекты планировки и межевания (рис. 6.4).

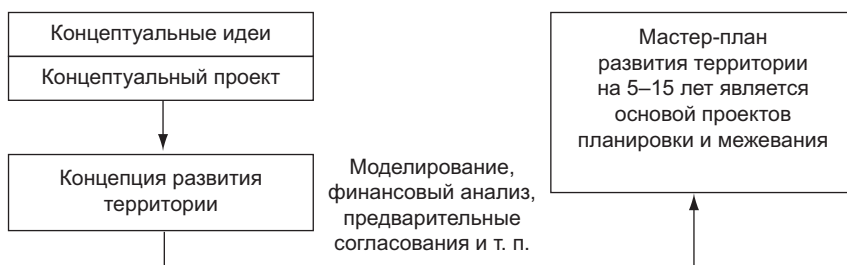


Рис. 6.4. Суть мастер-планирования

Мастер-план позволяет сформировать системный подход к развитию территории; учесть мнения различных специалистов, экспертов и населения; осваивать участок целенаправленно и последовательно; быстро реагировать на изменения конъюнктуры на рынке недвижимости. При наличии мастер-плана можно заранее оценить потенциал территории и выполнить вариантное моделирование ее развития при разных типах функционального использования. Мастер-план не утверждается как проект, он все время под рукой, и в него время от времени вносят изменения. Это рабочий инструмент, позволяющий выполнять в том числе грамотное внутреннее межевание земельного участка, чтобы при необходимости продать его обособленные части.

¹ Территория — часть города в согласованных комитетами по градостроительству и архитектуре границах, на которой осуществляется деятельность по инвестиционному развитию.

² Мастер-планы по развитию депрессивной территории Новой Голландии в Санкт-Петербурге представили компании «Содис Строй», АМ «Студия 44», ППФ «А.Лен», «Горпроект», «Спектр-Холдинг» и «Генпроект», по кварталу Конюшенная — «Содис Строй», АМ «Студия 44», ППФ «А.Лен», Санкт-Петербургская архитектурная ассоциация А. А. Литвинова и «Генпроект».

Над мастер-планом работает целая команда специалистов — их может быть до пятидесяти. Это сами мастер-планеры, экономисты-маркетологи, финансисты, инженеры шести-семи специальностей (по инфраструктуре, транспорту и т. п.), экологи, ландшафтные архитекторы и дизайнеры, дизайнеры общественных пространств и пр.

Мастер-план только в узком смысле похож на проект планировки территории. Он содержит предложения по строительству зданий на выбранном участке, созданию открытых пространств, по соотношению свободных и застроенных площадей, формированию ключевых элементов проекта, базовым инженерно-техническим решениям, организации движения, основным видам использования земли и по наилучшим способам воплощения всех этих предложений на практике. Однако в широком понимании — это детальная концепция девелопмента, которая наполняется бюджетами, получает полноценную финансовую модель, делит проект на фазы и т. п. По сути, это инструмент формирования и реализации стратегии физической, экономической и социальной трансформации территории.

Работу над мастер-планом можно разбить на три этапа:

- уточнение с заказчиком и формулировка цели и задачи девелоперского проекта;
- макроанализ, позволяющий заказчику совместно с разработчиками мастер-плана осознать положение участка, урегулировать в Генплане вопросы его функционального зонирования, уточнить масштабы будущего проекта, сравнивая его с аналогами;
- концепция мастер-плана и визуализация будущего комплекса, включая определение основных параметров застройки, моделирование, финансовый анализ и очередность реализации проекта.

Начиная работать над проектом, *мастер-планер* прежде всего изучает историю места, его градостроительные особенности, архитектуру, потому что эмоциональные характеристики будущего инвестиционного продукта крайне важны.

Окружение должно быть комфортным независимо от того, что будет на данном участке: бизнес-центр, логистический терминал или жилье. На это и направлено мастер-планирование, особенно при формировании новой городской среды на неосвоенных участках, трансформации депрессивных (прежде всего промышленных) зон; создании намывных территорий;¹ осуществлении крупных проектов, реализуемых усилиями нескольких собственников недвижимости.

6.3. Риелторская деятельность

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.

¹ Например, Сестрорецкий намыв в Санкт-Петербурге.

Первые риелторские компании, легально действующие на рынке жилья, появились в 1991 г. после принятия Закона РФ «О приватизации жилищного фонда в РСФСР» и перехода квартир в частную собственность. В последние годы рынок недвижимости развивался стремительно.¹ Однако становление единой идеологии работы коммерческих организаций на этом рынке было затруднено из-за отсутствия законодательной и нормативной базы.

Деятельность риелторской компании имеет огромное социальное значение. Сегодня на рынке большинство сделок — это сложные цепочки, в которых зачастую участвуют до десяти семей. В этих операциях нередко задействованы жилищные субсидии, ипотечные кредиты. Непрофессионализм риелтора может привести к развалу сделки, потере денег или даже квартир.

В мировой практике существуют различные направления деятельности риелторов: брокерская, агентская, деятельность в качестве поверенного и дилера, посредническая и торговая. Новыми для российских условий являются 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 Законом РФ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним».

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, в том числе и ипотечных брокеридж;
- документальное оформление передачи объекта недвижимости.

Для сделок, подлежащих государственной регистрации, в состав брокерских услуг входит регистрация сделки перехода прав на объект недвижимости.

Соглашение о поиске квартиры, как правило, заключается на срок от месяца до полугода. За это время агентство обязуется предоставить покупателю определенное число вариантов для просмотра, обычно 4–8 (как правило, этого достаточно, чтобы определиться с выбором). Покупатель вносит в компанию от \$200 до \$1000 (если цена квартиры высока, то и больше). После завершения сделки аванс вычитается из комиссионных. Подбор и организация показов объектов недвижимости осуществляются в соответствии с письменной заявкой заинтересованного лица — правопробретателя. Количество подбираемых вариантов и порядок их показов определяются в договоре. Все предлагаемые объекты недвижимости должны иметь

¹ По данным различных независимых источников, на начало 1996 г. в Санкт-Петербурге на рынке недвижимости работало около 250 специализированных компаний, в 2012 г. — более 1000 риелторских компаний.

описание, дающее наиболее полное представление о них. При этом риелторская организация письменно информирует заинтересованных лиц об известных недостатках объектов недвижимости. Некоторые компании заключают *поисковый договор* (\$300); когда подбирается подходящий вариант, с клиентом заключают еще один договор (уже как с покупателем), в котором в том числе оговариваются комиссионные (Ассоциация риелторов рекомендует 8% стоимости жилья по стандартным сделкам и 10% — по сложным).

Взаиморасчеты в последнее время осуществляются в основном в безналичной форме через терминалы платежной системы, которые, как правило, устанавливаются риелторские компании в своих офисах.

Специалисты всех основных направлений, осуществляемых риелторской компанией, оформляются как индивидуальные предприниматели, взаимодействующие с компанией как партнеры, и получают соответствующий процент от сделки, АРСПб реализует от 40 до 60% от суммы комиссии. Соответственно они платят налоги самостоятельно.

В докризисный период агентства недвижимости строили свою работу «под продавца», но кризис расставил все по своим местам: рынок продавца реформатировался в рынок покупателя, и сегодня именно клиент диктует условия.

Перечень документов, необходимых для осуществления сделки, и порядок их получения утверждает риелторская организация. Документы может готовить риелторская организация на основании доверенности, выданной заинтересованным лицом.

Главная особенность современной риелторской деятельности — это большое количество участников сделки и ее многоступенчатость. В этом случае задача агента — правильно выстроить цепочку и постоянно контролировать процесс. Объект, который продает покупатель для дальнейшего приобретения большей площади, выставляет на продажу с указанием о встречной покупке. Параллельно ищется объект, который покупатель хочет приобрести взамен.

Когда все объекты найдены, а продавцы и покупатели договорились о цене и условиях сделки, происходит закладка денег в ячейку плюс доплата — это могут быть собственные средства, субсидии или ипотека. Затем происходит одновременный нотариат по отчуждению всех жилых помещений и регистрация сделок в УФРС.

После того как сделки зарегистрированы, составлен и подписан акт приема-передачи жилья, которое остается у клиента в итоге, риелтор забирает средства из ячейки. Таким образом цепочка замыкается.

При оценке планируемой сделки на предмет ее оспоримости риелторская организация определяет круг лиц, обладающих правами на объект недвижимости (сособственники, залогодержатели и др.), а также круг лиц, возникновение прав которых на объект имеет вероятностный характер.

Практически все риелторские компании предлагают своим клиентам застраховать титул собственности,¹ но в силу ментальности граждан, их культуры, а главное — стоимости этой услуги к ней прибегают в исключительных случаях.

¹ В практике американского риелторского бизнеса в 99% случаев титул страхуется.

Государство гарантирует миллион рублей добросовестному приобретателю в случае утраты собственности, правда, которые получить практически невозможно.

В последнее время риелторские организации все чаще пытаются расширить деятельность за счет управления недвижимостью. Однако чтобы выйти на очень консервативный рынок управления, необходимы солидные рекомендации, которые можно получить, например, через сотрудничество со специализированными компаниями, работающими в этой сфере. На первых порах риелторы выполняют чисто агентские функции (сдача помещения в аренду) и, только накопив достаточный опыт, переходят к выполнению управленческих функций.¹

Выступая в качестве *специалиста по информационным технологиям*, риелторская организация предоставляет услуги по информационному обеспечению участников сделки, консультационные, услуги по оформлению документов, а также по надлежащему и безопасному проведению расчетов по сделкам. В настоящее время данная функция риелторских организаций проявляется при создании в регионах России механизмов обмена информацией между компаниями, так называемых мультилистинговых систем. Главная ее идея состоит в следующем: компании, представляющие интересы продавца, помещают в единую базу данных все предлагаемые к продаже или сдающиеся в аренду объекты недвижимости. Если предложением заинтересовался клиент другой компании, риелторы должны поделить комиссионные. При этом сокращается размер премиальных, но возрастает скорость реализации объекта.

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 компании, занимающиеся арендой жилья, не являются управляющими жилой недвижимостью, а 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 — разнообразные варианты обмена, на языке профессиональных участников рынка — альтернативы.² *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.

Расселение коммунальных квартир³ является наиболее значимым в социальном плане, наиболее доходным и наиболее сложным направлением риелторской деятельности. Обычно стоимость услуг компании по расселению квартиры составляет 6–12%

¹ Таким путем шла риелторская компания «Бекар» (Санкт-Петербург).

² Соотношение чистых продаж и альтернативных сделок на отечественном вторичном рынке недвижимости составляет 80:20.

³ Центральные районы Санкт-Петербурга застроены в основном зданиями XVIII–XIX вв. После 1917 г. большие «барские» квартиры площадью 100–300 м² были заселены семьями с рабочих окраин и из деревень. Каждая семья обычно получала одну комнату из 8–10, имев-

от рыночной цены объекта. В связи с приближающимся окончанием бесплатной приватизации возобновились услуги риелторских организаций *по приватизации жилья*.

Напомним, что широко распространенные услуги по оценке объектов недвижимости, согласно нормативным документам, *риелторской деятельностью не являются*.

Основные этапы технологии оказания риелторских услуг отражают типичную схему отношений между риелторской организацией и заинтересованным лицом (рис. 6.5).

Таким образом, содержание каждой услуги достаточно жестко формализовано и ограничено рамками предоставляемых компанией услуг. Заказчик должен четко определить содержание и результат предоставляемой услуги. Недооценка

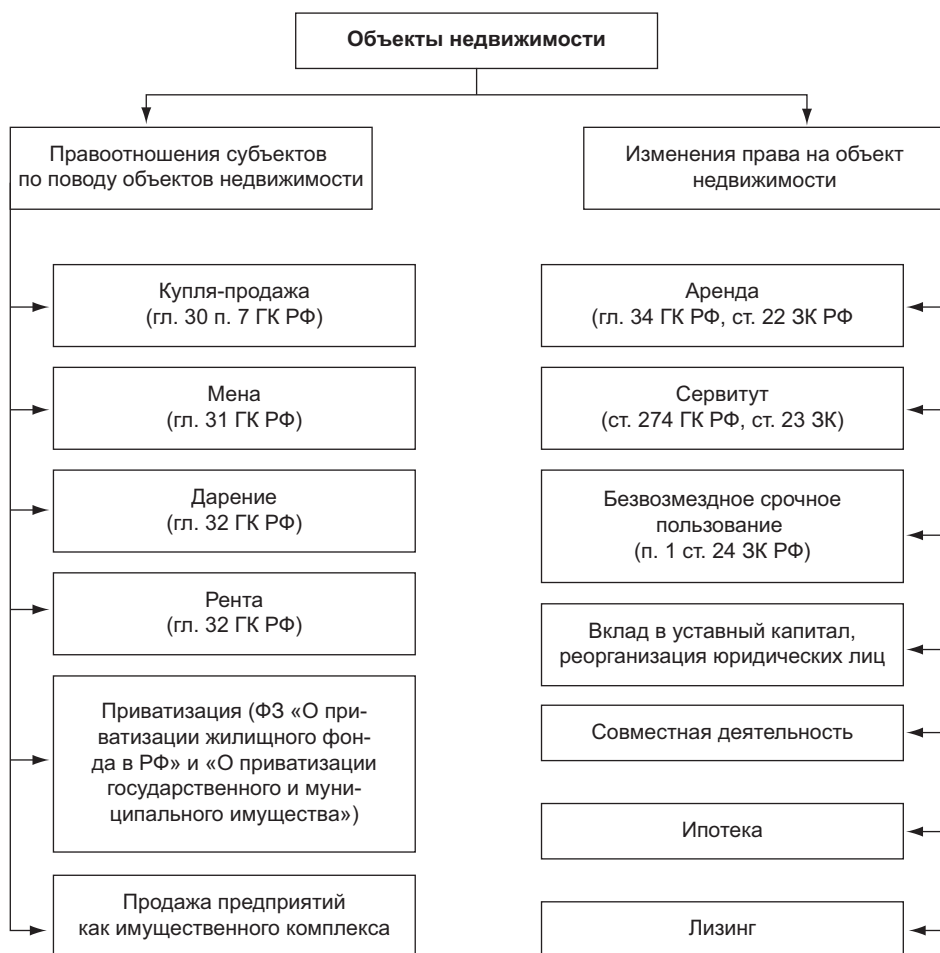


Рис. 6.5. Технология оказания риелторских услуг

шихся в квартире, в результате образовались коммунальные квартиры. В настоящее время в центральных районах города около 70% жилого фонда — коммунальные квартиры.

особенностей восприятия заказчиком содержания риелторской услуги может привести к потере потребителей.

В соответствии с концепцией развития риелторских организаций часть из них открывают филиалы не только в пределах одного города или региона, но и в других регионах, другая часть считает целесообразным развитие новых направлений деятельности.

Сторонники создания предпринимательских сетей исходят из того, что клиенту должно быть удобно добираться до офиса: не ехать через весь город, а получить услуги (или хотя бы их часть) поблизости. Противники этого подхода, которых немало, уверены, что невозможно обеспечить одинаковое качество услуг в центральном офисе, где сосредоточены все сопровождающие службы (диспетчерская, юридическая, нотариат) и на удаленных точках. Вместе с тем 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 арендаторы дорогого жилья. Для них риелторские организации выделяют отдельных сотрудников, оборудование и офисы. Все реже встречаются универсальные специалисты, которые занимаются и городскими квартирами, и загородными домами, и подбором жилья в аренду.

В последнее время агентства недвижимости перешли на принципиально новую схему работы со своими агентами: риелтор заключает с компанией договор как предприниматель без образования юридического лица, агентство недвижимости предоставляет клиентскую базу и размещает рекламу. Эти структурные изменения способствуют цивилизации рынка.

Основным документом, регулирующим взаимоотношения риелторов, являются стандарты, разработанные и принятые во всех объединениях риелторов. Рассмотрим основные.

Цивилизованный рынок характеризуется наличием единой риелторской сети, члены которой придерживаются кодекса этики. От поведения на рынке членов этой организации зависит ее репутация. Для разрешения споров, разногласий, противоречий, конфликтов создаются постоянно действующие органы и комитеты (комиссии по профессиональной этике). В сферу их деятельности, как правило, входят обобщение риелторской практики, выработка и внесение предложений по принятию профессиональных стандартов, защита прав потребителей.

Чтобы предотвратить «черное» маклерство на рынке недвижимости и повысить ответственность риелторов, создана общественная система сертификации. Основным документом добровольной сертификации риелторской деятельности является национальный стандарт «Риелторская деятельность. Услуги брокерские на рынке недвижимости».¹

¹ Сертификаты имеют единую по России форму, сквозную нумерацию и единый реестр. В обсуждении стандартов, которые 8 февраля 2002 г. были зарегистрированы в Госстандарте РФ, принимали участие практически все региональные риелторские объединения.

В субъектах Федерации создаются управляющие советы по сертификации, главными задачами которых являются определение регламента и порядка прохождения сертификации, а также контроль реализации ее проведения. В состав советов входят представители органов государственного управления и саморегулируемых профессиональных общественных объединений.

Как физическому лицу (индивидуальному предпринимателю), так и риелтору в рамках юридического лица необходимо проходить аттестацию на осуществление риелторской деятельности. К аттестации допускаются лица, прошедшие обучение по утвержденной программе в объеме не менее 90 часов. Аттестационная программа включает правовые основы деятельности на рынке недвижимости, основные положения законодательства о приватизации, налогообложении операций с объектами недвижимости, основы теории менеджмента и маркетинга. По результатам аттестации путем тестовых испытаний принимается решение о профессиональной подготовленности лица для осуществления риелторской деятельности и выдаче ему соответствующего свидетельства. Копия решения выдается в день сдачи экзамена, а сам аттестат — в месячный срок со дня принятия решения о его выдаче.

Процедура сертификации является добровольной, однако *наличие сертификата повышает конкурентоспособность* риелторской организации на рынке недвижимости, является показателем ее надежности и позволяет отличить добросовестную организацию от недобросовестной. Для получения сертификата организация должна соответствовать Единому национальному стандарту, устанавливающему требования к качеству услуг, а также застраховать профессиональную ответственность. В случае нарушения прав и нанесения материального ущерба потребителю гарантирована выдача компенсации.

Сертификацией услуг риелторских компаний в нашей стране занимается Российская гильдия риелторов (РГР) через региональные ассоциации риелторов.

Риелторская деятельность регулируется актами Правительства РФ, а также нормативными актами исполнительной власти субъектов РФ. С момента отмены государственного лицензирования риелторской деятельности на рынке недвижимости не существует механизма контроля, механизма регулирования. Если государство ушло из этой области, то логично предположить, что рано или поздно контролирующие и организующие функции будут возложены на сам бизнес. Наряду с государственным имеет место и Общественное регулирование. Оно возникает, когда представители той или иной специальности создают саморегулируемые профессиональные общественные объединения (ПОО) с достаточно жесткими правилами. Члены ПОО обязаны применять стандарты (правила) профессиональной деятельности,¹ подготовленные и принятые в таком объединении. В России

¹ Соответствие всем требованиям национальных стандартов риелторского бизнеса, кроме устойчивости компании на современном рынке недвижимости, эффективности маркетинговых стратегий продвижения собственных услуг и продуктов, уровень их надежности, новаторских и творческих подходов к продвижению идей профессионализма на рынке недвижимости учитывается при выявлении лучших в России компаний по продаже жилья.

существуют различные объединения риелторов: гильдии, ассоциации, союзы, палаты, которые имеют собственную, важную сферу деятельности — общественно-социальную, информационную, методологическую.

Для уяснения сущности ПОО рассмотрим структуру регулирования профессиональных взаимодействий на примере Ассоциации риелторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области (АРСПб и ЛО).¹ В АРСПб и ЛО входят риелторские и девелоперские организации, страховые и юридические компании, средства массовой информации, образовательные учреждения, информационные системы и др. — все, кто является профессионалами и разделяет цели и задачи объединения. В деятельности Ассоциации можно выделить регулирование профессиональных взаимоотношений на рынке недвижимости и защиту прав потребителей.

Регулирование профессиональных взаимоотношений включает сотрудничество с государственными учреждениями, механизмы разрешения споров между организациями, установление стандартов работы между компаниями и агентами, организацию профессионального общения и обмена опытом.

Развитию цивилизованного рынка в равной степени способствуют как совершенствование законодательной базы, так и формирование практики взаимодействия профессиональных участников рынка недвижимости. Поэтому Ассоциация риелторов создает условия для эффективного диалога между властью и бизнесом, а также для общения и быстрого разрешения конфликтов и разногласий внутри профессионального сообщества.

Защите прав потребителей способствуют просветительская и консультационная деятельность, а конфликты между компаниями и их клиентами успешно разрешаются в комиссии по правам потребителей и профессиональной этике.²

Все документы Ассоциации можно разделить на две группы: связанные со стандартами работы организации на рынке недвижимости и регулирующие деятельность Ассоциации. Документы готовятся различными органами Ассоциации, но вступают в силу только после их принятия общим собранием. Наиболее важные из них относятся к сфере профессиональных взаимоотношений. Так, соблюдение кодекса этики и профессиональных стандартов обязательно для всех членов Ассоциации, за нарушение норм, содержащихся в этих документах, фирма может быть исключена из объединения.

Положения, регулирующие деятельность Ассоциации, определяют порядок формирования и работы различных органов, а также сферу их компетенции.

¹ Создана в 1993 г. В 1995 г., когда в состав объединения вошли строительные организации, она стала называться Ассоциацией риелторов и домостроителей Санкт-Петербурга. В 1999 г. Ассоциация объединилась с Балтийским союзом риелторов и получила название Ассоциации профессионалов рынка недвижимости Санкт-Петербурга. В ноябре 2001 г. решением общего собрания Ассоциации было возвращено первоначальное название — Ассоциация риелторов Санкт-Петербурга (АРСПб). В 2005 г. произошло присоединение к АРСПб организаций — членов Ленинградской областной Гильдии риелторов.

² Более подробную информацию об Ассоциации можно получить здесь: <http://www.arspb.ru/>

Ассоциация риелторов Санкт-Петербурга разработала типовой договор на продажу объекта недвижимости. Он называется генеральным риелторским договором и рекомендуется для использования всеми членами Ассоциации риелторов. В основу договора положен принцип сбалансированности ответственности сторон.

В настоящее время на базе АРСПб создается саморегулируемая организация (СРО) риелторов, куда войдут все сертифицированные члены Ассоциации.

По закону «О саморегулируемых организациях» (ФЗ № 315) членство в СРО обязательно для строителей, проектировщиков, оценщиков и пр., — но не для риелторов. Тем не менее агентства недвижимости начали создавать саморегулируемые организации риелторов в виде некоммерческого партнерства (НП).

На территории России такие НП действуют в Санкт-Петербурге, Омске, Нижнем Новгороде и других городах. Активно ведется работа по созданию национального объединения СРО. Основной причиной, побудившей риелторов объединяться, стало отсутствие нормативно-правовых актов, которые регулируют операции с недвижимостью. В частности, нет закона о риелторской деятельности. «После отмены лицензирования и клиенты, и агентства оказались ничем не защищены от действий мошенников и частных лиц, называющих себя риелторами, — говорится в официальном сообщении некоммерческого партнерства. — Создав СРО, риелторы объединились, застраховали свою ответственность и контролируют деятельность на основе ФЗ № 315. В соответствии с законом о СРО организация создала компенсационный фонд и застраховала коллективную ответственность компаний на 25 млн руб. Этого вполне достаточно, чтобы покрыть возможные убытки по сделке с объектом недвижимости. Кроме того, каждая компания застраховала свою ответственность индивидуально. Это своеобразная двойная гарантия для клиента. Когда наступит страховой случай, по решению суда и соответствующих органов будет производиться выплата по полису индивидуального страхования. А если этой суммы не хватит, будут использованы средства коллективного страхования. В объединение могут вступить юридические лица и индивидуальные предприниматели. Так как СРО отвечает за действия своих членов материально, то отбор будет очень тщательным».

Участие риелторской компании в СРО является определенным индикатором открытости, прозрачности и профессионализма компаний. Учитывая требования, предъявляемые к страхованию, сомнительным компаниям будет просто невыгодно вступать в СРО.

В отличие от общественных профессиональных организаций, которые рекомендуют участникам рынка придерживаться определенных правил, но никакой ответственности за их неисполнение не предусматривают, в СРО действует коллективная ответственность.

6.4. Страхование на рынке 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; нарушениями

ем 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 *титულным 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 анти-монопольного 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%¹ 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.

¹ По данным страховой компании «Спасские ворота».

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.

6.5. Управление объектами недвижимости

Управление объектами недвижимости (рис. 6.6) — это осуществление комплекса операций по эксплуатации зданий и сооружений (поддержание их сервиса, руководство обслуживающим персоналом, создание условий для пользователей (арендаторов), определение условий сдачи площадей в аренду, сбор арендной платы и пр.) при наиболее эффективном использовании объекта недвижимости в интересах собственника.



Рис. 6.6. Схема (принципы) управления недвижимостью

Основной целью этого вида предпринимательской деятельности является достижение максимального эффекта от использования объектов недвижимости в интересах собственника при обеспечении здоровой и безопасной эксплуатации и сохранении в длительной перспективе потребительских качеств объекта. В логической связи с основной целью находится и повышение стоимости объекта недвижимости.

Управление недвижимостью реализуется путем формирования объекта управления, представляющего комплекс технологически или функционально связанного имущества, включающего земельный участок, здания, сооружения, а также инфраструктуру, формирующую конкретную физическую среду для реализации конкретной функции.

Управление недвижимостью может быть внутренним и внешним.

Внутреннее управление недвижимостью — это деятельность субъекта рынка недвижимости, регламентированная его собственными нормативными документами (кодексом, уставом, положениями, правилами, договорами, инструкциями и т. п.), то есть управляющие воздействия формируются в самой управляемой системе, вну-

три нее. Орган управления, вырабатывающий управленческое воздействие, образует вместе с управленческой системой единый хозяйственный комплекс.

Внешнее управление недвижимостью — это деятельность государственных структур (или их уполномоченных) и саморегулируемых профессиональных объединений, направленная на создание нормативной базы, а также контроль за соблюдением всеми субъектами рынка недвижимости установленных норм и правил.

Субъекты рынка осуществляют различные виды воздействия на объект недвижимости (рис. 6.7).

- *Государственное регулирование недвижимости:*
 - путем прямого вмешательства (прямое административное управление), включающего: создание законов, постановлений, правил, инструкций и положений, регулирующих функционирование объектов недвижимости; введение механизма ответственности за нарушение нормативных требований при совершении сделок с объектами недвижимости; контроль за соблюдением всеми субъектами рынка установленных норм и правил; регистрацию прав на объекты недвижимости и сделок с ними; лицензирование предпринимательской деятельности в сфере недвижимости;
 - путем косвенного воздействия (экономические методы управления объектами недвижимости), включая: налогообложение объектов недвижимости и предоставление льгот; реализацию государственных целевых программ; установление амортизационных норм; реформирование жилищно-коммунального хозяйства; выпуск и обращение жилищных сертификатов;
 - путем комплексного решения вопросов землепользования и приватизации, развития инженерной инфраструктуры и т. д.
- *Общественное воздействие.* Реакция широких слоев общества, в том числе и профессиональных участников рынка недвижимости, на те или иные операции с объектами недвижимости, которые служат основой для нормативных актов, положений и т. д.
- *Управление определенными объектами недвижимости,* которые собственник использует для ведения конкретной предпринимательской деятельности.
- *Управление системами объектов недвижимости субъектов Федерации:* муниципальной недвижимостью; земельными ресурсами; лесным фондом; недвижимостью в жилищной сфере;¹ нежилой недвижимостью.²

¹ В качестве примера управления жилой недвижимостью можно привести создание Городского объединения домовладельцев (ГОД) в Санкт-Петербурге, которое должно стать единым органом, выполняющим функции заказчика на обслуживание жилья, находящегося в собственности ЖСК и ТСЖ. Обслуживанием государственного (муниципального) жилого фонда занимаются районные жилищные агентства (РЖА).

² Системами государственной нежилой недвижимости управляют районные агентства КУГИ. В Санкт-Петербурге более 20 тыс. зданий сдается в аренду и только 30 объектов находится в доверительном управлении (ДУ). Районные агентства КУГИ не в состоянии эффективно управлять каждым конкретным объектом. В результате городская аренда на



Рис. 6.7. Внешнее воздействие на объект недвижимости

В основу системы управления недвижимостью положен принцип пообъектного управления, который заключается в пообъектном разграничении (формировании) объектов недвижимости; классификации и единой регистрации объектов; пообъектной регистрации имущественных прав и оценки объектов недвижимости; учете особенностей управления объектами недвижимости и координации политики в этой сфере.

Под формированием объекта недвижимости понимаются его техническое и экономическое описание и юридическое обоснование, в результате которого объект получает технические и экономические характеристики и юридический статус, позволяющий идентифицировать его среди других объектов. Формирование объекта недвижимости состоит из его инвентаризации, сервитутов и регистрации.

Услуги по управлению недвижимостью в отношении объектов, не подлежащих регистрации в соответствии с Законом РФ «О государственной регистрации прав...», не оказываются.

В профессиональной постановке вопроса управление недвижимостью традиционно относилось к деятельности по управлению денежными потоками коммерческой арендной деятельности в интересах владельца объекта недвижимости. Соответственно, объектом такой деятельности являются все аспекты арендных отношений, в том числе:

- обоснование приобретения или создания объектов аренды;
- организация процесса сдачи в аренду, в том числе маркетинговая деятельность;
- формирование арендных контрактов и их юридическое обоснование;

30% ниже рыночной и обслуживание полностью отсутствует. Управляющая компания смогла бы организовать комплекс услуг для арендатора, перечислить дополнительные средства в бюджет, увеличив при этом доходы как минимум на 15% и заработав на этом виде предпринимательской деятельности.

- организация и контроль своевременной оплаты за аренду;
- налоговый и финансовый учет аренды;
- организация повседневных взаимоотношений с арендаторами, поставщиками услуг и подрядчиками, контрольными органами;
- оценка и мониторинг рыночной стоимости объектов аренды;
- продажа объектов аренды и т. д.

Как правило, управление объектами недвижимости концентрируется на текущей конъюнктуре экономики доходов объекта аренды, оставляя на уровне администрирования работу с поставщиками услуг, в том числе эксплуатации.

Соответственно вне рамок акцентированного внимания управления объектами недвижимости остаются вопросы:

- сохранения в длительной перспективе потребительских качеств объекта недвижимости;
- построения программ эксплуатации исходя из долгосрочной экономики жизненного цикла арендной недвижимости и бизнес-целей пользователей;
- адекватности объектов аренды с точки зрения оптимального размещения и параметров среды рабочих мест пользователей.¹

В отечественном научном и хозяйственном лексиконе под процессом управления недвижимостью подразумевается:

- управление корпоративной недвижимостью. Объектом управления является корпоративная недвижимость, предназначенная для обеспечения основной деятельности компании, а сама деятельность по управлению концентрируется на стратегическом уровне в рамках приобретения, отчуждения и оценки объектов недвижимости. К особенностям *управления корпоративной недвижимостью* следует отнести то, что, как правило, данная предметная область: не занимается практическими вопросами экономики жизненного цикла, в том числе эксплуатации недвижимости и ее компонентов; не имеет своим объектом инвестиционную недвижимость, предназначенную для генерации арендного дохода;²
- управление эксплуатацией зданий;
- управление инфраструктурой организации, включающей два направления: управление активами инфраструктуры и управление услугами инфраструктуры.

Управление отдельными объектами, предприятиями и другими имущественными комплексами предполагает их передачу в оперативное управление и хозяйственное ведение, доверительное управление, аренду в различных формах и т. д.

Деятельность управляющего объектами недвижимости предполагает эффективное взаимодействие не только с собственником и пользователем объекта, но

¹ Тарасевич Е. И. Технологии эксплуатации недвижимости. — СПб.: МКС, 2010. — С. 31–32.

² Там же. С. 32.

и с подрядными организациями, которые осуществляют уборку и ремонт объектов, поставляют энергоносители, воду и тепло.

Управляющий подбирает штат в зависимости от целей, которые ставит собственник, а также в соответствии с размером объекта недвижимости и масштабом предполагающихся объемов работ по его эксплуатации. Собственник может ограничиться наймом профессионального управляющего, в обязанности которого будут входить общее руководство, выработка концепции, создание бизнес-плана объекта недвижимости, переговоры, контроль за исполнением договоров третьими сторонами (арендаторами, сервисными службами и пр.) и отчеты собственнику. При более масштабных планах на то или иное здание или комплекс зданий управляющая компания может выделять группу специалистов, способных выполнить необходимый объем работ.

Реализуя контракт, управляющий преследует две основные цели: обеспечение текущей доходности объекта недвижимости и сохранения в длительной перспективе его потребительских качеств, что способствует увеличению его капитальной стоимости.

Исходя из четко сформулированных целей, управляющий разрабатывает бизнес-план для конкретного объекта. Содержащиеся в нем рекомендации могут иметь несколько вариантов развития. Они должны быть описаны таким образом, чтобы при желании собственник мог сам осуществить выбор варианта.

Следующий этап — заключение собственником договора управления и регистрация права оперативного управления объектом недвижимости. Для этого необходимо подготовить и сдать в Росрегистрацию следующий пакет документов.

1. Заявление о государственной регистрации права оперативного управления (хозяйственного ведения).
2. Документ об уплате государственной пошлины.
3. Документ, удостоверяющий личность заявителя, или документ, подтверждающий его полномочия, доверенность.
4. Правоустанавливающий документ (свидетельство и выписка о внесении в реестр федерального имущества, либо свидетельство и выписка о внесении в реестр собственности с перечнем закрепленных объектов недвижимости, либо распоряжение уполномоченного органа государственной власти о закреплении объекта недвижимости на праве хозяйственного ведения (оперативного управления)) — оригинал либо копия, заверенная органом, выдавшим документ. Если строительство объекта недвижимости завершено после 31.01.1998, то представляются документы, необходимые для государственной регистрации прав на вновь создаваемые объекты недвижимости.
5. Распорядительный акт о передаче государственного имущества (объекта недвижимости) на баланс государственного предприятия или государственного учреждения или акт приема-передачи в случае передачи его на праве хозяйственного ведения или оперативного управления правообладателю до вступления в силу первой части Гражданского кодекса РФ, то есть до 01.01.1995.

6. Паспорт на квартиру, оформленный органами, осуществляющими технический учет объектов недвижимости, либо, для жилых домов и объектов нежилого фонда, — план объекта недвижимости, удостоверенный органом (организацией) по учету объектов недвижимого имущества с указанием кадастрового номера, — оригинал.
 - Опись, составленную заявителем, содержащую перечень документов, представляемых на государственную регистрацию, с указанием их наименования, реквизитов, общего количества листов, заверенные подписью заявителя. В описи должны быть представлены копии правоустанавливающих документов, указанных в пунктах 4, 5, заверенная нотариально либо органом, их выдавшим.
 - Паспорта на квартиру, плана объекта недвижимости, указанные в пункте 5, заверенные нотариально, либо второй подлинный экземпляр.
 - Копия доверенности в случаях, если интересы юридического лица представляет доверенное лицо.

После заключения с собственником договора управления проводится работа по его реализации в соответствии с выбранным собственником вариантом использования здания и территории. Управляющие объектами недвижимости:

- проводят рекламную кампанию по объекту управления, рассылая предложения, используя газеты, журналы, распространяемые среди потенциальных клиентов, и личные контакты;
- регулируют отношения собственников с арендаторами и государственными структурами;
- ведут финансовую отчетность;
- подбирают профессиональный обслуживающий персонал;
- осуществляют страхование объекта недвижимости;
- проводят технико-эксплуатационное обследование и приемку;
- заключают любые необходимые договоры (по всему их спектру) по управлению техническим состоянием объектов, одновременно осуществляя контроль за их исполнением, и т. д.

В функциональном плане персонал управляющей компании решает на объекте три главные задачи: административное управление объектом, включающее арендные отношения и организацию общего распорядка работы объекта; организацию производственно-хозяйственной деятельности и взаимодействие с внешними контролирующими органами; обеспечение работы инженерных, технических и прочих систем, отвечающих за функционирование объекта. Известно, что затраты на персонал составляют наиболее значительную часть в составе операционных расходов, следовательно, определение оптимального количества персонала, а также его графика работы на объекте существенно зависит от опыта управляющей компании.

В российских условиях управление объектом недвижимости осуществляется по следующей схеме.

1. Управляющая компания¹ публично представляет информацию о себе: свидетельство о государственной регистрации; документы, подтверждающие квалификацию (обучение и аттестацию) сотрудников; тарифы и расценки на оказание услуг; образцы типовых договоров, протоколов, доверенностей; книгу жалоб и предложений; процедуру обжалования действий должностных лиц управляющей компании.
2. Между собственником и управляющей компанией заключается договор на управление объектами недвижимости, соответствующий требованиям ГК РФ. Договор заключается в письменном виде с четкими формулировками по срокам, условиям, обязанностям и обязательствам сторон. В договоре должны быть указаны: стороны договора и его предмет; обязанности исполнителя; обязанности потребителя; стоимость услуг и порядок расчета; срок действия договора² и условия его расторжения; ответственность сторон; порядок разрешения споров; юридические адреса и реквизиты сторон.
3. Управляющая компания является частной предпринимательской организацией любой организационно-правовой формы, штат которой укомплектован квалифицированным персоналом, прошедшим обучение и аттестованным в порядке, установленном руководящим органом по сертификации.
4. Управляющая компания за услуги по управлению объектами недвижимости получает вознаграждение, размер и форма которого определены в договоре. Теоретически его размер может составлять 15% оборота или чистого дохода, но, по опыту, он колеблется в пределах от 8 до 50%, в зависимости от состояния и доходности объекта.
5. Управляющая компания предоставляет собственнику объекта недвижимости гарантийное обеспечение договора в виде залога страхования или иных законных способов обеспечения обязательств.
6. Отбор частных компаний по управлению объектами недвижимости осуществляется на основе особого доверия управляющей компании (ее руководителю).
7. Собственник объекта недвижимости осуществляет контроль за качеством управления объектом.
8. Услуги по управлению недвижимостью должны удовлетворять следующим основным требованиям: конфиденциальности обслуживания; соответствию назначению; этичности обслуживания; полноте и своевременности исполнения; ответственности управляющего.

Отношения управляющего с собственником должны быть легитимны, прозрачны и соответственно оформлены.

¹ В настоящее время создано более 20 таких компаний, где работают порядка 300 специалистов.

² Исходя из целесообразности реализации инвестиционных проектов договоры составляются на срок не менее 5 лет.

Предпочтительными для управления объектами недвижимости считаются крупные (от 3–5 тыс. м²) офисно-административные, складские, торговые, производственные помещения независимо от формы собственности и степени занятости. Оптимальным для управления является наличие нескольких зданий разной направленности (общей площадью до 100 тыс. м²).¹

В комплекс услуг по управлению объектами недвижимости входят:

- конкретизация целей потребителя при владении объектом недвижимости;
- консультирование собственника по вопросам состояния и анализа рынка недвижимости при установлении прав на объект недвижимости по поводу его соответствия потребностям собственника;
- приемка объекта недвижимости в управление;
- физическая, правовая и экономическая экспертиза объекта недвижимости;
- анализ вариантов дальнейшего использования объекта недвижимости и выбор варианта его наилучшего использования с учетом потребностей потребителя;
- разработка программы управления объектом недвижимости и ее реализация с периодической корректировкой;
- представление интересов собственника перед третьими лицами по вопросам, связанным с переданным в управление объектом недвижимости;
- организация и ведение процедуры взаиморасчетов субъектов, участвующих в обеспечении жизнедеятельности объекта недвижимости;
- ведение периодической отчетности перед собственниками о ходе реализации программы управления.

Услугами профессиональной управляющей компании, как правило, пользуются собственники крупных объектов недвижимости, испытывающие дискомфорт от неэффективного использования принадлежащих им зданий и территорий. К ним относятся также государство и муниципалитеты, которые по-прежнему являются крупнейшими собственниками недвижимости. Как правило, федеральные органы управления государственным имуществом и комитеты по управлению муниципальным имуществом городов (КУМИ) используют следующие схемы распоряжения недвижимостью: *передачу в оперативное управление и хозяйственное ведение, доверительное управление, сдачу в аренду и управление эксплуатацией (техническим состоянием) объектов недвижимости.*

Оперативное управление и хозяйственное ведение общественной собственности остается прерогативой государственных унитарных предприятий (ГУП) и муниципальных унитарных предприятий (МУП), хотя профессиональные управляющие смогли бы «извлечь» из этих объектов недвижимости дополнительный доход с увеличением их капитальной стоимости, то есть управлять более эффективно. Главный недостаток ГУПов и МУПов по управлению общественной недвижимостью — их неэффективность.

¹ Смирнов В. В., Пучкина Е. А. Менеджер по управлению недвижимостью. — М.: Издательский дом «Аудитор», 2000. — 124 с.

В нашей стране *доверительное управление объектами недвижимости* как самостоятельная правовая форма управления чужим имуществом введено недавно. Доверительное управление чужим имуществом — это осуществление всех правомочий собственника в едином процессе предпринимательской деятельности по управлению чужим имуществом. В настоящее время широко распространена практика передачи в доверительное управление пакетов акций, находящихся в государственной собственности.

Аренда как метод эффективного управления объектами коммерческой недвижимости, с одной стороны, является видом предпринимательской деятельности, с другой — это эффективный способ получения предпринимателями за соответствующую плату необходимых зданий, сооружений, нежилых или жилых помещений и пр.

В секторе жилой недвижимости, в среднем по стране, жилье арендует около 5% населения.¹ Сейчас более востребована аренда новых, построенных в последние 3–5 лет, квартир. Чаще всего это квартиры с хорошим местоположением, ремонтом и бытовой техникой, которые собственники покупали с инвестиционными целями. Цена их аренды на 10–20% выше, чем в среднем по рынку. Ставки на такие объекты не только не падают, но и растут.

Сегмент доходных домов в России пока развит слабо,² хотя доходность проектов рентного жилья — около 14%. Пока рынок доходных домов не развит, то и четкой классификации таких объектов нет.

В случае *управления техническим состоянием* объектов недвижимости (эксплуатацией зданий) управляющий планирует и осуществляет модернизацию и поддержание качественного водоснабжения, канализации, теплоснабжения, электричества, лифтового хозяйства, систем коммуникаций и связи, вентиляции, кондиционирования, пожарной безопасности, своевременную уборку помещений и прилегающей территории, вывоз мусора, обеспечение надежности охраны объекта, функционирования автостоянки, всевозможные капитальные и косметические ремонтные работы на объекте.

Цель управления техническим состоянием объекта недвижимости — обеспечение здоровой и безопасной эксплуатации за весь период его жизненного цикла, а также обеспечение текущей доходности.

Управление эксплуатацией объектов недвижимости — понятие сложное и многогранное. В зависимости от жизненного цикла объекта недвижимости, его функционального назначения и т. п. разные субъекты рынка недвижимости: собственник, инвестор, управляющая компания, бизнес-консультант и др. — понимают под ней совершенно разный состав работ. Для единообразного понимания сути термина уточним *перечень услуг, относящихся к эксплуатации*. Это мониторинг технического состояния объекта, нормативные мероприятия, клининг, технический консалтинг, обеспечение ресурсами, планирование и бюджетирование.

¹ В Петербурге последние 10 лет емкость рынка аренды стабильна — 300 тыс. объектов. (15% от всего жилого фонда).

² Доходные дома на петербургском рынке представлены примерно полутора десятками объектов.

Затраты на эксплуатацию объекта недвижимости составляют 25–40% валового дохода объекта имущественного комплекса в зависимости от его особенностей. Как их подсчитать? Существует несколько методов планирования расходов на эксплуатацию объектов недвижимости. Первый — *доходный*. Сумма валового дохода объекта недвижимости принимается за 100%, и на каждую статью расходов приходится строго определенный процент. Например, расходы на обслуживание бизнес-центров классов В и С будут распределяться так: эксплуатация объекта (техническое обслуживание, текущий ремонт, уборка, зарплата персонала, накладные и обеспечивающие расходы и т. п.) — 10–15% дохода; расходы на управление (вознаграждение УК) — 6–8; коммунальные услуги (водо-, тепло-, газо-, электроснабжение) — 5–7; обеспечение безопасности — 4–5%.

При расчете стоимости эксплуатации объекта недвижимости *расходным* методом та или иная статья расходов определяется исходя из площади объекта недвижимости и составляет фиксированную величину, принятую для бизнес-центра определенного класса (табл. 6.2). Она не зависит от его валового дохода.

Таблица 6.2

Примерная структура эксплуатационных затрат для бизнес-центра класса В

Статья расходов	Стоимость, руб./м ² в месяц
Техническое обслуживание	7,5
Планово-предупредительные работы	10,0
Текущий ремонт	6,0
Комплексная уборка	6,5
Специальное техобслуживание	9,0
Технический консалтинг	5,0
Материально-техническое снабжение	3,0
Фонд оплаты труда	25,0
Итого	72,0

Сравнительный анализ позволяет использовать показатели по «объектам-аналогам». Так, если мы планируем расходы на эксплуатацию для офисного комплекса класса В, можно взять в качестве примера бизнес-центр «Нобель». Его общая площадь — 5411 м²; арендопригодная — 4058 м². Арендная ставка — 80 руб./м² в месяц. Валовой ежемесячный доход — 550 руб./м² в месяц.

Реальные затраты на эксплуатацию — 72 руб./м² в месяц. Стоит учесть, что затраты на эксплуатацию — величина, меняющаяся из месяца в месяц. При подготовке к отопительному сезону (август–сентябрь) расходы выше, чем в апреле–мае. Поэтому не совсем верно использовать усредненную величину (например, 70 руб./м² в месяц). Следует помнить, что летом она может снижаться до 40 руб., а осенью повышаться до 120 руб.

Для рационализации затрат оценка эксплуатации может быть проведена на любой стадии существования объекта недвижимости (имущественного комплекса).

Консалтинг и оценка в сфере управления эксплуатацией объектов недвижимости — новая услуга, но очень востребованная, так как две трети участников рынка недвижимости остро нуждаются именно в системном подходе к этому процессу. Рассмотрим основные этапы.

На этапе *бизнес-планирования* оценка эксплуатации объекта недвижимости позволяет рассчитать стоимость и график финансирования эксплуатации. Заказчик получает готовую программу управления, а также рекомендации по оптимизации затрат.

Оптимальный срок для решения проблем эксплуатации ставится не позднее чем за пять месяцев до сдачи объекта. На этом же этапе составляются штатное расписание и ориентировочные должностные инструкции. За месяц до ввода объекта недвижимости уже должен быть укомплектован штат работников. Игнорирование этого — самая распространенная на сегодня ошибка.

На этапе *строительства* или *редевелопмента* услуга по оценке эксплуатации предполагает сопровождение инвестиционного проекта и самого процесса строительства. Заказчик получает рекомендации по изменению проектных и строительных решений для оптимизации затрат. Это не технический надзор в привычной форме — это фиксация допущенных в процессе строительства отклонений показателей от проектных, их анализ и прогнозирование будущих затрат. Зачастую изменения в проект вносятся прямо на стройплощадке. Например, в бизнес-центре запланирована высота потолка 2,5 м. Приезжает «якорный» арендатор и высказывает пожелание увеличить ее, соорудить эркер, поставить колонны и т. д. Компания, которая ведает эксплуатацией, должна зафиксировать, что изменится система вентиляции, будут применяться другие отделочные материалы и т. п., и составить прогноз скорректированных эксплуатационных затрат.

Если консультант привлечен уже после того, как в проект внесены изменения, их можно только учитывать, рекомендации давать поздно. Случается, что при корректировке проекта стоимость эксплуатации может доходить до 20% валового дохода здания вместо планируемых 10%. Бывает и так, что по сделанному проекту собственник должен тратить 20% на эксплуатацию, но все равно расходует на нее 10%. Такое занижение стоимости значительно увеличивает физический износ здания и сокращает время между текущими ремонтами. В итоге собственник заплатит еще больше.

Уже функционирующий доходный объект тоже может нуждаться в оптимизации затрат на эксплуатацию. Заказчик получает отчет о техническом состоянии конструкций и инженерных коммуникаций, а также рекомендации по эффективному использованию и экономии трудовых, материальных и финансовых резервов.

Еще одна составляющая — оценка затрат заказчика на коммунальные услуги. Нет такого объекта, на эксплуатации которого нельзя было бы сэкономить. Хотя не всегда эта экономия явная.

Развитие управления как бизнеса в нашей стране прошло три условных этапа.

Первый этап — управляющие компании занимались на вверенных им объектах буквально всем: сами их рекламировали и сдавали в аренду, сами нанимали сантехников, электриков и уборщиц. У такой организации процесса есть два существенных недостатка. Первый — «прозрачность» управления, второй — низкая технологичность.

Второй этап — выделение из структуры специализированных служб: отдел аренды, службу эксплуатации, единую диспетчерскую службу и аварийно-ремонтную бригаду для срочных выездов на объекты. Были созданы службы клининга, охраны заказчика и генподрядчика. Однако при очевидных плюсах такого подхода у него есть и свои минусы. Созданная структура матричного типа подразумевает двойное подчинение: персонал, который обслуживает конкретный объект, подчиняется как его управляющему, так и начальнику специализированной службы. Это первый серьезный недостаток такой структуры. Кроме того, размывается зона ответственности, функции дублируются, а решения принимаются не на местах, а в центральном офисе, из-за чего тормозится бизнес.

Третий этап — создание на базе обслуживающих служб нескольких специализированных компаний (по клинингу, охране и эксплуатации). Все они объединяются под общим брендом. Такой тип организационной структуры называется «звездным». Он позволяет децентрализовать все процессы. Естественно, при этом они четко регламентированы. В результате управляющий объектом строит отношения не со структурными подразделениями одной большой компании, а с самостоятельными организациями. Это отношения заказчика и подрядчика, которые предусматривают систему штрафов и поощрений. В принципе, управляющий имеет возможность организовать конкурс и привлечь на объект стороннюю клининговую или охранную структуру. Таким образом, бывшие подразделения действуют в рыночных условиях и конкурируют по качеству услуг. У них не должно быть разницы в стандартах работы на «своих» и «чужих» объектах.

Профессиональные менеджеры управляют объектами недвижимости: офисными и административными зданиями, нежилыми помещениями, жилыми домами,¹ объектами социальной сферы, предприятиями, земельным участком и др. Профессиональный менеджер может не только исполнять волю собственника, но и выступать в роли консультанта, предлагать различные варианты использования объекта недвижимости.

Профессия «управляющий недвижимостью» востребована только в том обществе, где есть частная собственность и четкое понимание того, что для обеспечения текущей доходности и увеличения капитальной стоимости объекта недвижимости требуется квалифицированное управление. В рыночной экономике альтернативы профессиональному управлению государственной (муниципальной) собственностью нет.

¹ В мае 2012 г. Государственная дума РФ рассмотрела законопроект № 623780-5 от 02.11.2011 «О внесении изменений в Жилищный кодекс РФ, устанавливающий обязательное саморегулирование в сфере управления многоквартирными домами».

ПРАКТИКУМ

Задания (рефераты)

1. Сущность рынка недвижимости.
2. Субъекты рынка недвижимости.
3. Рынок недвижимости как интегрированная категория.
4. Инфраструктура рынка недвижимости.
5. Развитие отечественного рынка недвижимости.
6. Законодательная основа имущественно-земельных отношений.
7. Плата за землю и налогообложение объектов недвижимости.
8. Государственная регистрация прав на объекты недвижимости.
9. Процедура государственной регистрации прав на объекты недвижимости и сделок с ними.
10. Влияние стратегических направлений в развитии экономики страны на рынок недвижимости.
11. Профессиональные участники рынка недвижимости.
12. Девелопмент, мастер-планирование.
13. Риелторская деятельность.
14. Страхование объектов недвижимости.
15. Управление объектами недвижимости.

Тесты

1. Рынок недвижимости — это:
 - а) определенный набор механизмов, посредством которых передаются права на собственность и связанные с ней интересы, устанавливаются цены и распределяется пространство между различными конкурирующими вариантами землепользования;
 - б) комплекс отношений, связанных с созданием новых и эксплуатацией уже существующих объектов недвижимости;
 - в) верны оба ответа.

2. Рынок недвижимости характеризуется:
 - а) спросом и предложением;
 - б) ценой и инфраструктурой;
 - в) верны оба ответа.
3. Рынок недвижимости является частью рыночного пространства:
 - а) да;
 - б) нет;
 - в) не имеет отношения к рыночному пространству.
4. Если спрос возрастает и цена поднимается выше нормального уровня, то предложение:
 - а) уменьшается;
 - б) увеличивается;
 - в) не изменяется.
5. Предложение — это:
 - а) количество объектов недвижимости, которое собственники готовы продать по определенным ценам за некоторый промежуток времени;
 - б) количество объектов недвижимости и прав на них, которые покупатели готовы приобрести по складывающимся ценам за определенный промежуток времени;
 - в) ничего из перечисленного.
6. Основной причиной несоответствия ожиданий собственников и покупателей является:
 - а) недостаток аналитической и экспертной информации о рынке недвижимости при одновременной массовой информации о непрерывно возрастающем спросе;
 - б) недостаток аналитической и экспертной информации о рынке недвижимости;
 - в) непрерывно возрастающий спрос.
7. При пресыщении рынка объектами недвижимости на нем наблюдается:
 - а) повышение активности;
 - б) рынок не изменяется;
 - в) спад.
8. Объекты недвижимости являются одним из товаров, стоимость которых с течением времени:
 - а) постепенно растет;
 - б) постепенно снижается;
 - в) не изменяется.
9. Высоколиквидные товары могут быстро переходить:
 - а) из натурально-вещественной формы в денежную;
 - б) из денежной формы в натурально-вещественную;

- в) верны оба ответа.
10. Экономическими субъектами на рынке недвижимости являются:
- а) покупатели (арендаторы) и продавцы (арендодатели);
 - б) покупатели (арендаторы) и профессиональные участники рынка недвижимости;
 - в) покупатели (арендаторы), продавцы (арендодатели) и профессиональные участники рынка недвижимости.
11. К институциональным участникам относятся:
- а) органы государственной регистрации прав на недвижимость и сделок с ней;
 - б) организации, регулирующие градостроительное развитие, землеустройство и землепользование;
 - в) органы экспертизы градостроительной и проектной документации;
 - г) верны все ответы.
12. К неинституциональным участникам относятся:
- а) предприниматели;
 - б) инвесторы;
 - в) риелторы, девелоперы;
 - г) верны все ответы.
13. Под вторичным рынком недвижимости понимаются сделки, совершаемые с данными объектами недвижимости:
- а) впервые;
 - б) не впервые.
14. К неинституциональным участникам не относятся:
- а) предприниматели;
 - б) инвесторы;
 - в) вузы.
15. К институциональным участникам не относятся:
- а) органы государственной регистрации прав на недвижимость и сделок с ней;
 - б) организации, регулирующие градостроительное развитие, землеустройство и землепользование;
 - в) органы экспертизы градостроительной и проектной документации;
 - г) риелторы.
16. На рынке недвижимости сформировались и активно действуют:
- а) два сектора;
 - б) три сектора;
 - в) четыре сектора.
17. Экономическими субъектами не являются:
- а) покупатели (арендаторы) и продавцы (арендодатели);

- б) покупатели (арендаторы) и профессиональные участники рынка недвижимости;
 - в) здания и сооружения.
18. Федеральная регистрационная служба относится:
- а) к институциональным участникам;
 - б) к неинституциональным участникам;
 - в) другое.
19. Организации в Петербурге, которые занимаются контролем и государственной оценкой объектов недвижимости:
- а) Городское управление инвентаризации и оценки недвижимости (ГУИ-ОН);
 - б) Российское общество оценщиков (РОО);
 - в) Институт независимых оценщиков, Лига независимых оценщиков;
 - г) верны все ответы.
20. Рынок недвижимости — это:
- а) рынок неограниченных ресурсов, продавцов и покупателей;
 - б) рынок ограниченных ресурсов, продавцов и покупателей;
 - в) ничего из перечисленного.
21. Рынок недвижимости:
- а) схож с рынком товаров;
 - б) схож с рынком инвестиций;
 - в) схож с рынком услуг;
 - г) это интегрированная категория, которой присущи черты рынков товаров, инвестиций и услуг.
22. Объект недвижимости нуждается в коммунальном обслуживании, текущем ремонте и технической эксплуатации, охране:
- а) постоянно;
 - б) время от времени;
 - в) не нуждается.
23. Неоднородность недвижимости является:
- а) одним из родовых признаков;
 - б) признаком, определяющим существенную дифференциацию в доходах между различными объектами недвижимости одного типа даже в пределах одной местности;
 - в) верны оба ответа.
24. Сущность объекта недвижимости как товара:
- а) триедина;
 - б) двуедина;
 - в) ничего из перечисленного.

25. Услуга — это:
 - а) результат взаимодействия исполнителя с потребителем;
 - б) собственная деятельность исполнителя по удовлетворению потребностей потребителей;
 - в) верны оба ответа.
26. Услуга характеризуется:
 - а) неотделимостью от производителя, неосвязаемостью;
 - б) несохраняемостью и непостоянством качества;
 - в) верны оба ответа.
27. Транзакционный подход к рынку недвижимости заключается в снижении затрат:
 - а) на получение пятен застройки;
 - б) на доступ участников рынка к необходимым ресурсам;
 - в) верны оба ответа.
28. Социальный подход к рынку недвижимости предполагает:
 - а) эффективное решение социальных задач, связанных с созданием и потреблением полезных свойств объектов недвижимости;
 - б) создание новых объектов недвижимости;
 - в) развитие законодательной и нормативной базы.
29. Рынок недвижимости испытывает влияние экономической ситуации:
 - а) на национальном уровне;
 - б) на региональном уровне;
 - в) верны оба ответа.
30. Нижняя граница цены определяется:
 - а) доходом застройщика;
 - б) уровнем затрат на строительство;
 - в) ценой за землю.
31. Под инфраструктурой понимают:
 - а) совокупность отраслей хозяйства, обслуживающих производство и обеспечивающих условия жизнедеятельности рассматриваемого объекта;
 - б) систему чего-либо;
 - в) верны оба ответа.
32. Макроуровень инфраструктуры — это:
 - а) региональный уровень;
 - б) локальный уровень;
 - в) народнохозяйственный уровень.
33. Микроуровень инфраструктуры — это:
 - а) объектный уровень;
 - б) локальный уровень;
 - в) народнохозяйственный уровень.

34. Инфраструктура рынка недвижимости с точки зрения транзакционного подхода — это:
- а) создание института инфраструктуры рынка недвижимости, обеспечивающего координацию действий участников рынка, исследование и анализ, контроль и регулирование на рынке;
 - б) набор механизмов по наименее затратному доступу участников рынка недвижимости к необходимым ресурсам;
 - в) законодательная и нормативная база.
35. Лица, оказывающие услуги продавцам и покупателям при совершении сделок с объектом недвижимости:
- а) девелоперы;
 - б) риелторы;
 - в) редевелоперы.
36. К экономическим субъектам рынка недвижимости относятся:
- а) покупатели (арендаторы);
 - б) продавцы (арендодатели);
 - в) профессиональные участники рынка недвижимости;
 - г) верны все ответы.
37. Время пребывания товара на рынке формирует следующие его экономические свойства:
- а) оборачиваемость;
 - б) ликвидность;
 - в) ничего из перечисленного.
38. Формирование рынка недвижимости началось в условиях:
- а) либерализации экономики;
 - б) национализации;
 - в) ничего из перечисленного.
39. Главная задача государственной регистрации имущественных прав на объекты недвижимости участников гражданского оборота:
- а) охрана;
 - б) защита;
 - в) отбор;
 - г) контроль.
40. Вещные права являются:
- а) абстрактными;
 - б) относительными;
 - в) абсолютными;
 - г) материальными.
41. Любое вещное право, регламентируемое ГК РФ, должно быть:
- а) задокументировано;

- б) зарегистрировано;
 - в) заверено у нотариуса;
 - г) верны все ответы.
42. Одним из важнейших принципов государственной регистрации является:
- а) частный характер прав на объект недвижимости;
 - б) государственный характер прав на объект недвижимости;
 - в) верны оба ответа.
43. Государственную регистрацию сделок с земельными участками осуществляет:
- а) ГУ ФРС;
 - б) учреждение регистрации;
 - в) Минюст РФ;
 - г) Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии.
44. Весь комплекс действий, связанных с государственной регистрацией, отнесен к компетенции Росреестра, и возможность делегирования этих функций:
- а) регламентируется ГК РФ;
 - б) исключается;
 - в) заверяется нотариально;
 - г) осуществляется на основании устной договоренности.
45. Подъездные железнодорожные пути являются недвижимым имуществом:
- а) да;
 - б) нет;
 - в) только при соответствии пункту 1 статьи 130 Гражданского кодекса РФ;
 - г) каждый случай рассматривается отдельно.
46. Законом в качестве регистрирующих органов определены полностью отделенные от любых органов государства, выступающих на рынке недвижимости в качестве представителя государства:
- а) учреждения Росреестра;
 - б) нотариальные конторы;
 - в) адвокатские бюро;
 - г) службы по продаже и регистрации недвижимости.
47. Гражданским кодексом РФ и Законом при регистрации прав на объекты недвижимости провозглашен принцип:
- а) строгой отчетности;
 - б) конфиденциальности;
 - в) открытости информации.
48. Выписку из Единого государственного реестра прав, содержащую информацию о зарегистрированных правах на любые объекты недвижимости, ограничения (обременения) прав, а также описание объекта, может получить:

- а) только юридическое лицо;
 - б) любое лицо;
 - в) только физическое лицо;
 - г) только физическое лицо, предъявляющее заявление, подписанное государственными органами регистрации.
49. Для получения выписки из Единого государственного реестра прав информации о зарегистрированных правах при обращении юридического лица необходимы:
- а) письменное заявление;
 - б) письменное заявление и свидетельство или иной документ о государственной регистрации и доверенность о полномочиях представителя, который от имени юридического лица обращается за информацией;
 - в) паспорт;
 - г) список документов регламентируется в каждом случае отдельно.
50. Для получения выписки из Единого государственного реестра прав о зарегистрированных правах при обращении физического лица необходимы:
- а) письменное заявление;
 - б) письменное заявление и свидетельство или иной документ о государственной регистрации и доверенность о полномочиях представителя, который от имени физического лица обращается за информацией;
 - в) письменное заявление и паспорт;
 - г) список документов регламентируется в каждом случае отдельно.
51. Ограничение на открытость сведений о правах на объект недвижимости необходимо для защиты:
- а) личной тайны;
 - б) коммерческой тайны;
 - в) коммерческой и личной тайны;
 - г) верны все ответы.
52. Сведения о содержании правоустанавливающих документов (за исключением сведений об обременениях), обобщенные сведения о правах отдельного лица на имеющиеся объекты недвижимости, а также выписки, содержащие сведения о переходе прав на объекты недвижимости, предоставляются:
- а) только соответствующим правообладателям, государственным органам, органам местного самоуправления;
 - б) всем обладателям каких-либо вещных прав, судебным, правоохранительным и налоговым органам;
 - в) обладателям обременений по конкретному объекту недвижимости;
 - г) верны все ответы.
53. Единый государственный реестр прав содержит информацию:
- а) о правообладателях;
 - б) об обладателях вещных прав;

- в) о существующих и прекращенных правах на объекты недвижимости, данные об указанных объектах и сведения о правообладателях;
- г) верны все ответы.
54. Законом для классификации объектов недвижимости установлено:
- а) одно звено;
- б) два звена;
- в) три звена;
- г) четыре звена.
55. Приведите структуру Единого государственного реестра прав в соответствии:
- а) первое звено — земельный участок;
- б) второе звено — объекты, входящие в состав здания, сооружения (квартиры, нежилые помещения и иные объекты);
- в) третье звено — здания, сооружения и иные объекты недвижимости, связанные с землей;
- г) верны все ответы.
56. Комната в квартире может быть объектом недвижимости:
- а) нет;
- б) да;
- в) такая ситуация возможна при определенном наборе документов, состав и содержание которых регламентируются Законом о недвижимости.
57. Предметом сделок, связанных с комнатами, является:
- а) полностью квартира;
- б) право собственности на квартиру;
- в) соответствующая доля в праве собственности на квартиру;
- г) верны все ответы.
58. Закон о регистрации детально регламентирует:
- а) порядок регистрации прав, последовательно определяя ее стадии;
- б) порядок взаимоотношений государства и правообладателя;
- в) порядок регистрации, порядок взаимоотношений государства и правообладателя, классификацию объектов недвижимости;
- г) верны все ответы.
59. Регистрация возникновения и перехода прав на объекты недвижимости удостоверяется:
- а) описью имущества, заверенной нотариусом;
- б) свидетельством;
- в) паспортом на недвижимость;
- г) верны все ответы.
60. Регистрация договоров и иных сделок на объекты недвижимости удостоверяется:

- а) свидетельством;
 - б) специальной регистрационной надписью на документе, выражающем содержание сделки;
 - в) паспортом на недвижимость;
 - г) верны все ответы.
61. Государственная регистрация прав на объекты недвижимости осуществляется:
- а) после внесения полной стоимости по сделке;
 - б) по месту их нахождения в пределах регистрационного округа, в котором действует учреждение Росреестра;
 - в) в службе ЗАГСа;
 - г) верны все ответы.
62. Государственной регистрации, кроме прав на объекты недвижимости, подлежат:
- а) все сделки с объектами недвижимости;
 - б) документы, сопровождающие сделку;
 - в) только сделки с земельными участками;
 - г) верны все ответы.
63. При продаже этого объекта недвижимости стороны обязаны сначала осуществить государственную регистрацию договора на его продажу, затем по передаточному акту произвести фактическую передачу объекта покупателю, после чего осуществить государственную регистрацию права собственности покупателя на объект:
- а) недвижимости, находящейся в частной собственности;
 - б) земельного участка;
 - в) коммерческой недвижимости;
 - г) комнаты.
64. Если сделка с объектами недвижимости была совершена до принятия установленного законодательством порядка регистрации договоров купли-продажи, право собственности у покупателя возникает:
- а) по истечении 10 дней после сделки;
 - б) с момента внесения платежа в соответствии с условиями договора;
 - в) сразу после совершения сделки;
 - г) верны все ответы.
65. Отсутствие регистрации договора купли-продажи является основанием для признания его недействительным:
- а) нет;
 - б) да;
 - в) каждый случай рассматривается отдельно;

- г) только в случае регистрации договора купли-продажи коммерческой недвижимости.
66. Методические материалы, направленные на формирование практики применения законодательства, регулирующего процессы регистрации прав на объекты недвижимости и сделок с ним, разрабатывают:
- а) организации, осуществляющие регистрацию объектов недвижимости;
 - б) Министерство юстиции РФ;
 - в) Минрегистразвитие;
 - г) верны все ответы.
67. В соответствии с законодательством к процедуре мены объектами недвижимости применяются правила о купле-продаже, и, если хотя бы одним обмениваемым объектом является жилая недвижимость, такой договор:
- а) подлежит государственной регистрации и считается заключенным с момента регистрации;
 - б) подлежит государственной регистрации;
 - в) считается заключенным с момента регистрации;
 - г) не подлежит обязательной государственной регистрации.
68. Свидетельством регистрации договора купли-продажи является:
- а) подпись договора сторонами, между которыми заключается договор;
 - б) регистрационная надпись, проставляемая на всех подлинных экземплярах договора;
 - в) момент внесения платежа в соответствии с условиями заключенного договора;
 - г) верны все ответы.
69. Первый и самый сложный этап в становлении отечественной системы госрегистрации прав на недвижимость завершился:
- а) в 1998 г.;
 - б) в 1999 г.;
 - в) в 2000 г.;
 - г) в 2001 г.
70. Соблюдение Правил ведения ЕГРП возложено:
- а) на Росреестр;
 - б) ФГУ «Росрегистрация»;
 - в) Министерство юстиции РФ;
 - г) БТИ.
71. Регистрация прав производится не позднее:
- а) 3 дней со дня подачи заявления и документов, необходимых для регистрации;
 - б) 7 дней;

- в) 1 месяца;
 - г) 6 месяцев.
72. Учреждение Росреестра, в которое поступил на регистрацию договор мены, должно направить запрос о правах на объект, находящийся на его территории, и копию договора:
- а) в Министерство юстиции;
 - б) второму регистрирующему органу;
 - в) в Министерство юстиции и второму регистрирующему органу;
 - г) верны все ответы.
73. Учреждение, обязанное внести в Единый государственный реестр прав запись о том, что в отношении данного объекта заявлено правопритязание, а также сообщить необходимые сведения о запрашиваемом объекте:
- а) учреждение, в которое поступили документы на регистрацию;
 - б) второе учреждение регистрации;
 - в) Министерство юстиции РФ;
 - г) верны все ответы.
74. Если обмениваются квартиры в разных районах одного субъекта Федерации, то все действия производятся:
- а) одним учреждением Росреестра;
 - б) двумя учреждениями Росреестра, находящимися в этих двух субъектах Федерации;
 - в) в разных регистрационных округах с рядом дополнительных процедур;
 - г) верны все ответы.
75. Если обмениваемые квартиры находятся в разных субъектах Федерации, то и регистрационные действия осуществляются в разных регистрационных округах с рядом дополнительных процедур:
- а) одним учреждением Росреестра;
 - б) двумя учреждениями Росреестра, находящимися в этих двух субъектах Федерации;
 - в) в разных регистрационных округах с рядом дополнительных процедур;
 - г) верны все ответы.
76. Договор мены рекомендуется составлять в двух экземплярах по следующим причинам:
- а) при утере одного из экземпляров представляется второй;
 - б) каждая обмениваемая сторона должна представить его в учреждение юстиции по месту нахождения объекта;
 - в) по требованиям регламента;
 - г) верны все ответы.
77. Переход к исполнению договора происходит:
- а) с момента внесения платежа в соответствии с договором;
 - б) после регистрации договора;

- в) после проверки объектов договора;
 - г) верны все ответы.
78. Подписав акт приема-передачи объекта недвижимости, если это предусмотрено договором, каждая из сторон должна зарегистрировать договор мены, следующим образом:
- а) обратившись в учреждение юстиции по местонахождению;
 - б) зарегистрировать переход прав на ту квартиру, которую она получает по договору, обратившись в нотариальную контору;
 - в) обратиться в Росреестр;
 - г) верны все ответы.
79. Основанием для регистрации перехода является:
- а) подписанный акт приема-передачи объекта недвижимости;
 - б) зарегистрированный договор мены;
 - в) подтверждение внесения денежных средств по договору;
 - г) верны все ответы.
80. В соответствии с методическими рекомендациями документы представляются в подлинниках и копиях, копии могут быть:
- а) незавершенными;
 - б) незаверенными;
 - в) подписанными только одной стороной;
 - г) верны все ответы.
81. В соответствии с методическими рекомендациями наличие даже таких дефектов в документах, как приписки, подчистки, неоговоренные исправления, а также отсутствие прошивки, нумерации и т. д.:
- а) являются основанием для отказа в приеме документов;
 - б) не являются основанием для отказа в приеме документов;
 - в) решение по отказу или приеме документов принимается в каждом случае отдельно;
 - г) верны все ответы.
82. Регистрация ограничений (обременений) права собственности и иных вещных прав правами третьих лиц может проводиться:
- а) с разрешения регистрирующих органов;
 - б) при наличии документа, удостоверяющего права третьих лиц, заверенного нотариально;
 - в) по инициативе правообладателей или приобретающих указанные права лиц;
 - г) верны все ответы.
83. Круг лиц, правомочных обращаться с требованиями о регистрации прав и сделок в учреждения юстиции, определяет статья:
- а) 15;

- б) 16;
 - в) 17;
 - г) 18.
84. Регистрация прав проводится на основании заявления:
- а) правообладателя;
 - б) сторон договора;
 - в) уполномоченного правообладателем лица при наличии у него оформленной доверенности;
 - г) верны все ответы.
85. Если право возникает на основании акта государственного органа или органа местного самоуправления, заявление о государственной регистрации права подает:
- а) лицо, в отношении которого принят такой акт;
 - б) государственный орган, который подписал акт;
 - в) орган самоуправления;
 - г) верны все ответы.
86. Отношения по регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним регулируются:
- а) регистрирующими органами;
 - б) Министерством экономического развития РФ;
 - в) только актами федерального законодательства;
 - г) верны все ответы.
87. Государственную регистрацию прав на объекты недвижимости и сделок с ними осуществляет:
- а) Росреестр;
 - б) учреждение БТИ;
 - в) Минюст РФ;
 - г) верны все ответы.
88. Программы экономического и социального развития на рынке жилой недвижимости предусматривают использование:
- а) ипотеки;
 - б) долевого строительства;
 - в) верны оба ответа.
89. Для получения повторного свидетельства необходимо представить:
- а) документ о плате за выдачу повторного свидетельства;
 - б) выписку из реестра;
 - в) опись, составленную заявителем;
 - г) верны все ответы.
90. Национальный проект «Доступное жилье» финансируется:
- а) частными лицами;

- б) государством;
 - в) верны оба ответа.
91. Главными источниками дохода в современных предпринимательских структурах, работающих в сфере недвижимости, являются:
- а) аренда жилой недвижимости;
 - б) операции на вторичном рынке жилья;
 - в) загородная недвижимость;
 - г) юридические консультации.
92. Развитие территорий является деятельностью:
- а) редевелопера;
 - б) девелопера;
 - в) проектировщика и строителя;
 - г) финансиста, банкира, кредитора.
93. Предпринимательская деятельность, связанная с освоением и развитием земельных участков, называется:
- а) арендой;
 - б) девелопментом;
 - в) редевелопментом;
 - г) нет верного ответа.
94. Российский рынок недвижимости включает:
- а) частных и институциональных инвесторов;
 - б) банки, страховые компании, земельных консультантов;
 - в) архитекторов и проектировщиков, строительных подрядчиков;
 - г) верны все ответы.
95. Инициацию и организацию наилучшего из возможных вариантов развития объектов недвижимости, включая финансирование проекта и реализацию созданного объекта, выполняет:
- а) девелопер;
 - б) застройщик;
 - в) строительная организация;
 - г) заказчик.
96. Понятие «технический заказчик»:
- а) шире понятия «девелопер»;
 - б) эквивалентно понятию «девелопер»;
 - в) субъект, обладающий опытом и навыками организации, управления и координации инвестиционно-строительного процесса;
 - г) генеральный исполнитель договора подряда, то есть обладатель технико-технологической компетенции.
97. В процессе создания объектов недвижимости основными участниками являются:

- а) генеральный подрядчик;
 - б) инвестор;
 - в) технический заказчик;
 - г) верны все ответы.
98. К функциям инвестора относятся:
- а) определение оптимального местонахождения объекта;
 - б) разработка стратегии выполнения проекта;
 - в) разработка схемы финансирования проекта;
 - г) управление проектированием.
99. Приобретение земельного участка или прав на него является функцией:
- а) застройщика;
 - б) инвестора;
 - в) руководителя проекта;
 - г) застройщика и инвестора.
100. К основным источникам финансирования, используемым для развития объектов недвижимости, относятся:
- а) первоначальный рискованный капитал;
 - б) заемный капитал;
 - в) облигации;
 - г) верны все ответы.
101. В странах с развитой рыночной экономикой используется следующая схема финансирования инвестиционных проектов:
- а) реализация проекта развития объектов недвижимости с привлечением стратегического инвестора;
 - б) создание финансового пула, реализация и финансирование проекта через венчурную компанию, создаваемую инвесторами;
 - г) софинансирование проекта подрядчиком; нахождение стратегического клиента и привлечение его к финансированию на ранней стадии выполнения проекта;
 - г) верны все ответы.
102. Важнейшие функции девелопера как профессионала-предпринимателя:
- а) выбор наилучшего варианта развития объектов недвижимости;
 - б) финансирование и контроль работы подрядчиков;
 - в) обеспечение и реализация проекта;
 - г) верны все ответы.
103. Редевелопмент — это предпринимательская деятельность, связанная:
- а) с превращением объекта недвижимости в новый объект с иным функциональным назначением, в результате чего стоимость объекта возрастает;
 - б) с освоением и развитием земельных участков, территорий, сооружений и других объектов недвижимости;

- в) со строительством или реконструкцией объекта, определением схемы его финансирования и координацией работ по его реализации;
 - г) с арендой объектов недвижимости.
104. Лицо, управляющие процессом развития территорий, — это:
- а) инвестор;
 - б) редевелопер;
 - в) менеджер;
 - г) верны все ответы.
105. В отечественной практике редевелопмент называется:
- а) градостроительством;
 - б) развитием территорий;
 - в) первичной застройкой;
 - г) контролем развития.
106. Развитие, связанное с землей, называется:
- а) девелопмент;
 - б) редевелопмент;
 - в) ленд-девелопмент.
107. Выполнение комплекса мероприятий по оборудованию места возведения объекта или комплекса объектов с целью создания необходимых условий для выполнения строительно-монтажных работ — это:
- а) подготовка территории;
 - б) земляные работы;
 - в) работы первой стадии;
 - г) работы подземного цикла.
108. Подготовка территории включает:
- а) бетонные и железобетонные работы;
 - б) мероприятия по разработке инвестиционно-тендерной документации на объекты инвестирования;
 - в) возведение фундамента;
 - г) рытье котлованов.
109. К обязанностям девелопера можно отнести:
- а) земляные работы;
 - б) рекламу;
 - в) выбор и определение концептуальной коммерческой идеи проекта;
 - г) верны все ответы.
110. В зависимости от функциональной направленности девелопмент можно разделить:
- а) на жилой и нежилый;
 - б) офисный, торговый, жилой, гостиничный, спортивный, развлекательный, рекреационный и комбинированный;

- в) государственный и частный;
 - г) верны все ответы.
111. Деятельность, осуществляемая юридическими лицами и/или индивидуальными предпринимателями 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:
- а) риелторская деятельность;
 - б) редевелопмент;
 - в) девелопмент;
 - г) развитие территории.
112. Рабочим инструментом, позволяющим привлекать инвестиции на разных этапах развития девелоперского проекта и снижать его риски, является:
- а) бизнес-план;
 - б) мастер-план;
 - в) договор на инвестирование;
 - г) верны все ответы.
113. Классический мастер-план необходим при реализации проектов:
- а) связанных с редевелопментом;
 - б) с освоением крупных первичных земельных территорий;
 - в) где есть несколько собственников;
 - г) верны все ответы.
114. Мастер-план создается на стадии:
- а) преддевелопмента;
 - б) когда уже готова общая концепция развития территории на 5–15 лет;
 - в) строительства;
 - г) верны ответы а) и б);
 - д) верны ответы а), б) и в).
115. Мастер-план позволяет:
- а) учесть мнения различных специалистов, экспертов и населения;
 - б) осваивать участок целенаправленно и последовательно;
 - в) быстро реагировать на изменения конъюнктуры на рынке недвижимости;
 - г) верны все ответы.
116. Инструмент формирования и реализации стратегии физической, экономической и социальной трансформации территории:
- а) девелопмент;
 - б) редевелопмент;
 - в) мастер-план;
 - г) верны все ответы.

117. Первые риелторские компании, легально действующие на рынке жилья, появились:
- а) в конце 1990-х гг.;
 - б) в 1993 г.;
 - в) около пяти лет назад;
 - г) после принятия Закона РФ «О приватизации жилищного фонда в РСФСР» и перехода квартир в частную собственность.
118. Становление единой идеологии работы риелторских компаний на рынке жилья было затруднено из-за отсутствия:
- а) заинтересованных людей;
 - б) необходимости;
 - в) законодательной и нормативной базы;
 - г) верны все ответы.
119. Деятельность, осуществляемая за счет и в интересах конкретных лиц и связанная с изменением, установлением или прекращением их прав на объекты недвижимости, подлежащих регистрации в соответствии с Законом РФ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним»:
- а) брокерская деятельность;
 - б) редевелопмент;
 - в) приватизация;
 - г) инвестиционная деятельность.
120. Вид деятельности риелтора:
- а) операции, предусмотренные законом (брокерская деятельность);
 - б) управление недвижимостью;
 - в) финансовый анализ инвестиционных проектов;
 - г) исследования, анализ и прогнозирование рынка.
121. Функции контроля и регулирования риелторской деятельности выполняет:
- а) государство;
 - б) профессиональные общественные объединения;
 - в) АРСПб;
 - г) нет правильного ответа.
122. Для инвесторов представляют интерес коммунальные квартиры:
- а) расположенные в престижном месте;
 - б) с красивым видом из окон;
 - в) с наличием раритетных элементов интерьера (лепнины, расписных plafонов, каминов и пр.);
 - г) верны все ответы.

123. Обычно стоимость услуг компании по расселению квартиры составляет:
- а) 6–12% рыночной цены объекта;
 - б) половину рыночной цены объекта;
 - в) 1,5% рыночной цены объекта;
 - г) не зависит от рыночной цены объекта.
124. Наиболее доходным и сложным направлением риелторской деятельности является:
- а) купля-продажа приватизированных квартир и комнат;
 - б) обмен приватизированных объектов через куплю-продажу с доплатой;
 - в) расселение коммунальных квартир;
 - г) операции с неприватизированными объектами.
125. Стоимость услуг риелторской организации по сведению арендатора и арендодателя обычно составляет:
- а) одну месячную арендную ставку по сдаваемому в аренду объекту недвижимости;
 - б) 6–12% рыночной стоимости объекта;
 - в) сумму по договоренности;
 - г) сумму, равную выплачиваемой за два месяца аренды.
126. Риелторская организация всегда заключает договор:
- а) с продавцом и покупателем либо с одним из них;
 - б) только с продавцом;
 - в) только с покупателем;
 - г) с продавцом и покупателем одновременно.
127. Превращению российской мультилистинговой системы в полноценную национальную базу данных препятствует:
- а) конкуренция;
 - б) отсутствие финансирования;
 - в) отсутствие заинтересованности компаний;
 - г) верны все ответы.
128. Мультилистинговые системы — это системы:
- а) международной сертификации;
 - б) обмена информацией внутри компании;
 - в) обмена информацией между компаниями;
 - г) структуризации управления компанией.
129. По закону «О саморегулируемых организациях (ФЗ № 315)» членство в СРО для риелторов:
- а) обязательно для всех компаний;
 - б) обязательно если объемы компании превышают 25 млн руб.
 - в) не обязательно;

- г) обязательно только для юридических лиц.
130. Стандарты риелторской деятельности были зарегистрированы в Госстандарте РФ:
- а) 8 февраля 2002 г.;
 - б) в 2003 г.;
 - в) в начале 1990-х гг.;
 - г) не были зарегистрированы.
131. Главными задачами управляющих советов по сертификации в субъектах Федерации являются:
- а) определение регламента и порядка прохождения сертификации;
 - б) контроль ее реализации;
 - в) проведение сертификации;
 - г) верны все ответы.
132. Аттестацию на осуществление риелторской деятельности должны проходить:
- а) все физические лица;
 - б) риелторы;
 - в) индивидуальный предприниматель и риелтор в рамках юридического лица;
 - г) аттестация не является необходимой.
133. К аттестации допускаются лица, прошедшие обучение по утвержденной программе, в объеме не менее:
- а) 90 часов;
 - б) 3 дней;
 - в) 1 месяца;
 - г) 24 часов.
134. Процедура сертификации:
- а) является добровольной;
 - б) является обязательной;
 - в) не влияет на конкурентоспособность риелторской организации на рынке недвижимости;
 - г) не является показателем надежности организации.
135. Копия решения о профессиональной подготовленности лица для осуществления риелторской деятельности и соответствующее свидетельство (аттестат) выдаются:
- а) в день сдачи экзамена;
 - б) копия решения — в день сдачи экзамена, а сам аттестат — в месячный срок со дня принятия решения о его выдаче;
 - в) в течение месяца после принятия решения о выдаче;
 - г) выдается только аттестат в день сдачи экзамена.

136. Страхование осуществляется:
- а) только для бизнес-центров;
 - б) только для жилых домов;
 - в) только для складов;
 - г) нет верного ответа.
137. Страхование объектов недвижимости является:
- а) добровольным;
 - б) обязательным;
 - в) верны оба ответа.
138. Титульное страхование предназначено для защиты от потерь при нарушении закона;
- б) распространяется на все случаи;
 - в) распространяется на все случаи, кроме форс-мажорных.
139. На рынке коммерческой недвижимости риск присутствует:
- а) в 10% сделок;
 - б) в 30% сделок;
 - в) более чем в 50% сделок.
140. Управление объектами недвижимости включает:
- а) систему законодательного и нормативного регламентирования и контроля поведения всех субъектов рынка недвижимости, осуществляемого государственными органами;
 - б) оформление и регистрацию правоустанавливающих и других документов на объекты недвижимости;
 - в) верны оба ответа.
141. Управление объектами недвижимости осуществляется в направлении:
- а) правовом;
 - б) экономическом;
 - в) техническом;
 - г) верны все ответы.
142. Достижение максимального эффекта от исполнения объектов недвижимости в интересах собственника — основные задачи:
- а) девелопмента;
 - б) риелтора;
 - в) управляющего объектами недвижимости;
 - г) верны все ответы.
143. Управление объектами недвижимости может быть:
- а) внутренним;
 - б) внешним;
 - в) верны оба ответа;
 - г) нет правильного ответа.

144. В отечественном научном и хозяйственном обороте под процессом управления недвижимостью понимается управление:
- а) корпоративной недвижимостью;
 - б) эксплуатацией зданий;
 - в) инфраструктурой организации;
 - г) верны все ответы.
145. Цель управления объектами недвижимости:
- а) увеличение капитальной стоимости объекта;
 - б) сохранение в длительной перспективе потребительских качеств объекта;
 - в) обеспечение здоровой и безопасной эксплуатации за весь период жизненного цикла объекта;
 - г) верны все ответы.
146. Деятельность управляющего объектами недвижимости предполагает эффективное взаимодействие:
- а) с собственником объекта недвижимости;
 - б) с пользователем объекта недвижимости;
 - в) с клининговыми компаниями;
 - г) верны все ответы.
147. Реализуя контракт, управляющий преследует цели:
- а) обеспечения текущей доходности объекта;
 - б) сохранения в длительной перспективе потребительских качеств объекта;
 - в) верны ответы а) и б);
 - г) сокращение затрат в ближнесрочной перспективе.
148. Затраты на эксплуатацию объекта недвижимости составляют _____ валового дохода (в процентах):
- а) 5–25;
 - б) 25–40;
 - в) 40–50;
 - г) 50–75.
149. Затраты на эксплуатацию объекта недвижимости можно подсчитать методом:
- а) доходным;
 - б) расходным;
 - в) сравнительным;
 - г) верны все ответы.
150. Профессиональные менеджеры управляют:
- а) офисными и административными зданиями;
 - б) нежилыми помещениями, жилыми домами, объектами социальной сферы;
 - в) предприятиями, земельным участком;
 - г) верны все ответы.

Контрольные вопросы для самопроверки

1. Что такое «рынок недвижимости» с экономико-философской точки зрения?
2. Перечислите специфические особенности рынка недвижимости.
3. Кто относится к экономическим субъектам рынка недвижимости?
4. В чем отличие первичного рынка недвижимости от вторичного?
5. Опишите рынок недвижимости как интегрированную категорию.
6. Что такое «инфраструктура рынка недвижимости» с точки зрения разных подходов?
7. Перечислите основные задачи и методы формирования инфраструктуры рынка недвижимости с точки зрения инженерно-технологического подхода.
8. Опишите основные этапы становления отечественного рынка недвижимости.
9. Какая система платы за землю применяется в РФ? Какие налоги распространяются на объекты недвижимости?
10. Дайте определение регистрации и расскажите, какие объекты подлежат государственной регистрации.
11. Изложите порядок государственной регистрации и опишите функцию института государственной регистрации.
12. Что такое имущественно-земельные отношения и какие законодательные акты их регулируют?
13. Какие существуют программы экономического и социального развития на рынке жилой недвижимости? Какие требования предъявляются к участникам таких программ?
14. Какие существуют виды деятельности (операции) на рынке недвижимости?
15. Кто осуществляет посреднические услуги при купле-продаже имущества?
16. Что включает девелопмент и что такое «ленд-девелопмент»?
17. Что такое «риелторская деятельность» и какие услуги включает брокерская деятельность?
18. Какими направлениями представлена деятельность Ассоциации риелторов? Назовите основные стандарты риелторов.
19. Что такое «титовое страхование»?
20. Перечислите особенности страхования на рынке недвижимости.
21. Назовите цель и компетенции системы управления недвижимостью.
22. Каковы виды воздействия на объект недвижимости?
23. Расскажите о схеме осуществления управления объектом недвижимости.
24. Перечислите обязательные мероприятия, входящие в комплекс услуг управляющего.
25. Раскройте суть управления эксплуатацией зданий.

Рекомендуемая литература

1. *Асаул А. Н.* Экономика недвижимости. — 2-е изд. — СПб.: Питер, 2010. — 624 с.
2. *Асаул А. Н.* Экономика недвижимости — 3-е изд. / А. Н. Асаул, С. Н. Иванов, М. К. Старовойтова. — СПб.: АНО «ИПЭВ», 2009. — 304 с.
3. *Асаул А. Н.* Экономика недвижимости. Практикум: Учеб. пособие (Допущено УМО по образованию в области производственного менеджмента в качестве учебного пособия для студентов, обучающихся по специальности 080502 «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)» / А. Н. Асаул, С. Н. Иванов, П. Б. Люлин; Под ред. А. Н. Асаула. — СПб.: СПбГАСУ, 2008. — 285 с.
4. *Асаул А. Н.* Маркетинг-менеджмент в строительстве: Учеб. пособие / А. Н. Асаул, В. П. Грахов; Под ред. д-ра экон. наук, проф., заслуженного строителя РФ А. Н. Асаула. — СПб.: Гуманистика, 2007. — 248 с.
5. *Асаул А. Н.* Управление, эксплуатация и развитие имущественных комплексов / А. Н. Асаул, Х. С. Абаев, Ю. А. Молчанов. — СПб.: Гуманистика, 2007. — 240 с.
6. *Асаул А. Н.* Экономика строительства: Учебник для вузов. — Ч. II / А. Н. Асаул, А. И. Барановская, Ю. Н. Казанский и др.; Под ред. Ю. Н. Казанского и Ю. П. Панибратова. — М.: АСВ; СПб.: СПбГАСУ, 2004. — 405 с.
7. *Бельх Л. П.* Управление портфелем недвижимости. — М.: ИНФРА-М, 2008. — 230 с.
8. *Бовтеев С. В.* Управление проектами в строительстве: Учеб. пособие / С. В. Бовтеев, В. П. Еременко, Е. И. Рыбнов, В. И. Фролов; Под ред. В. И. Фролова. — СПб.: СПбГАСУ, 2004. — 424 с.
9. *Максимов С. Н.* Девелопмент. Развитие недвижимости. — СПб.: СПбГИЭУ, 2003. — 256 с.
10. *Тарасевич Е. И.* Технологии эксплуатации недвижимости. — СПб.: МКС, 2010. — 647 с.

Раздел III

ОЦЕНОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ТЕХНОЛОГИЯ ОЦЕНКИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

...Помимо уверенности в своих имущественных правах весьма важна и уверенность в том мериле, которым расценивается имущество.

C. Bunte

Глава 7. Оценочная деятельность.

- 7.1. Оценочная деятельность, субъекты и объекты.
- 7.2. Государственное регулирование и саморегулирование оценочной деятельности.
- 7.3. Виды стоимости объектов недвижимости и факторы, влияющие на их цену.
- 7.4. Принципы оценки объектов недвижимости.
- 7.5. Методы оценки объектов недвижимости.

Глава 8. Технология оценки объектов недвижимости.

- 8.1. Затратный подход.
- 8.2. Сравнительный подход.
- 8.3. Доходный подход.
- 8.4. Этапы оценки.
- 8.5. Основные ошибки при оценке объектов недвижимости.

Глава 9. Анализ наиболее эффективного использования земли.

- 9.1. Рыночная оценка земли и факторы, влияющие на нее.
- 9.2. Анализ наиболее эффективного использования земли.
- 9.3. Сущность наиболее эффективного использования земельного участка.
- 9.4. Оценка земельного участка.
- 9.5. Содержание отчета об оценке рыночной стоимости земельного участка.

После изучения раздела студенты должны:

знать:

- цели оценки объектов недвижимости;
- основания для осуществления оценочной деятельности и условия ее осуществления;
- функции контроля и регулирования оценочной деятельности;
- порядок саморегулирования в оценочной деятельности, функции национального совета по оценочной деятельности, иных саморегулируемых организаций оценки;
- роль СРОО и Национального совета по оценочной деятельности в РФ;
- принципы, основанные на представлениях пользователя и связанные с эксплуатацией объектов недвижимости;
- принципы, позволяющие определять стоимость объектов недвижимости, обусловленные воздействием рыночной среды;
- подходы и методы оценки объектов недвижимости;
- факторы, влияющие на оценку рыночной стоимости объектов недвижимости;
- виды цен и факторы, не влияющие на массовую оценку объектов недвижимости;

- сущность затратного подхода и область его применения;
 - сущность сравнительного подхода и методы его реализации;
 - достоинства и недостатки сравнительного подхода;
 - факторы, влияющие на стоимость земельного участка;
 - альтернативные варианты анализа НЭИ объекта недвижимости;
 - процесс оценки стоимости земельного участка;
 - сущность критериев наиболее эффективного использования участка земли;
 - цель согласования результатов оценки;
 - этапы оценки объектов недвижимости;
 - последовательность решения ряда задач при составлении плана оценки;
 - наиболее встречающиеся ошибки при согласовании результатов;
 - обязательные составляющие отчета об оценке;
 - обязательные элементы отражения в договоре между оценщиком и заказчиком;
 - содержание разделов отчета об оценке;
- уметь:
- применять принципы оценки объектов недвижимости в зависимости от ситуации, возникающей в процессе оценки;
 - использовать методы оценки в зависимости от принятого подхода;
 - применять наиболее распространенные методы определения ликвидационной стоимости;
 - пользоваться методом измерения износа объектов недвижимости;
 - применять методы оценки объектов недвижимости, основанные на сравнении с объектами-аналогами;
 - проводить последовательные и кумулятивные корректировки цен сопоставимых объектов недвижимости;
 - описывать оцениваемые объекты недвижимости;
 - определять вид использования участка земли, который по проекту и расчетам дает самый высокий общий доход на инвестированный капитал;
 - проводить анализ НЭИ объекта недвижимости и составлять заключение;
 - рассчитывать стоимость объекта недвижимости с использованием трех основополагающих подходов оценки;
 - составлять договор оценки, план оценки;
 - выбирать подходы к оценке объектов недвижимости;
 - согласовывать результаты, полученные с помощью различных подходов;
 - составлять отчет об оценке объекта недвижимости;
 - описывать экономическую ситуацию в регионе расположения объекта недвижимости;
 - проводить обзор рынка недвижимости;

- проверять юридическую допустимость каждого рассматриваемого варианта использования объекта недвижимости;
 - проводить анализ физической осуществимости эффективного варианта использования оцениваемого объекта недвижимости;
 - рассчитать варианты использования оцениваемого объекта недвижимости, которые обеспечивают положительный возврат инвестируемого капитала;
 - определять максимальную продуктивность земельного участка;
- владеть:
- правовыми основами оценки объектов недвижимости;
 - совокупностью принципов, связанных с эксплуатацией земли;
 - принципами, основанными на представлениях пользователя и связанными с эксплуатацией объектов недвижимости;
 - принципами, обусловленными воздействием рыночной среды;
 - принципами корректности, достоверности, целевой направленности, системности, многокритериальности, актуализации результатов расчетов, аналогии, оптимальности, адекватности и верификации при определении стоимости объектов недвижимости;
 - подходами к оценке объектов недвижимости;
 - видами оценки объектов недвижимости — массовой и индивидуальной;
 - видами стоимостей объектов недвижимости;
 - факторами, влияющими на цену объектов недвижимости;
 - критериями, составляющими основу анализа НЭИ объектов недвижимости;
 - методами оценки, используемыми при затратном подходе;
 - методами исчисления износа объектов недвижимости;
 - методами реализации сравнительного подхода;
 - методами оценки земельных участков, рекомендуемых МСО;
 - методом предполагаемого использования земельного участка;
 - методикой анализа НЭИ объекта недвижимости;
 - методикой расчета стоимости объекта недвижимости затратным, рыночным и доходным подходами;
 - методикой согласования результатов оценки;
 - общим алгоритмом расчетов стоимости объектов недвижимости при затратном, доходном и сравнительном подходах.

Глава 7

ОЦЕНОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Термин «рыночная оценка» или «рыночная стоимость» встречается в различных областях экономики и юриспруденции. Оценка объектов недвижимости проводится для различных целей, например при учете имеющихся в собственности у физических и юридических лиц объектов недвижимости и переоценке основных фондов коммерческих организаций и предприятий, учете накопленного износа объекта недвижимости, реализации инвестиционных проектов развития объектов недвижимости, банкротстве и антикризисном управлении, приватизации государственных и муниципальных объектов недвижимости, заключении договоров на совершение различного рода сделок с объектами недвижимости между физическими и/или юридическими лицами, страховании, оформлении залогов, определении налогооблагаемой базы, при принятии обоснованного решения о деловом партнерстве и др.

Но есть случаи, при которых *проведение оценки обязательно*:¹ при составлении брачных контрактов или разделе имущества разводящихся супругов по требованию одного из них, выкупе у собственника объекта недвижимости для государственных или муниципальных целей, передаче государственной собственности в доверительное управление, реализации инвестиционных проектов с привлечением бюджетных средств; при продаже объектов недвижимости из федеральной собственности в собственность субъектов РФ или муниципальных образований.

7.1. Оценочная деятельность, субъекты и объекты

Институт профессиональной оценки *объектов недвижимости* в нашей стране начал формироваться в 1992–1993 гг. и продолжает развиваться в настоящее время по следующим направлениям:

- *деятельность общественных (саморегулируемых) организаций оценщиков (СРОО)*. СРОО признается некоммерческая организация, включенная в единый государственный реестр саморегулируемых организаций оценщиков и объединяющая оценщиков на условиях членства. Крупные СРОО в стране —

¹ Статья 8 Федерального закона от 29.07.1998 № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в РФ».

это Российское общество оценщиков (РОО), Институт независимых оценщиков, Лига независимых оценщиков, но имеются и территориальные СРОО;

- *деятельность независимых оценщиков и оценщиков, действующих в рамках специализированных юридических организаций.* В настоящее время в России насчитывается несколько тысяч профессиональных оценщиков.

Оценочная деятельность осуществляется в соответствии с международными договорами Российской Федерации, Федеральным законом Российской Федерации от 29.07.1998 № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности», а также другими федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, регулирующими отношения, возникающие при осуществлении оценочной деятельности.

Под *оценочной понимается деятельность*, направленная на установление рыночной или иной стоимости в отношении объектов оценки.

Субъектами оценочной деятельности являются только физические лица, то есть специалисты-оценщики, которые входят в одну из саморегулируемых организаций и которые застраховали свою профессиональную ответственность.

Объекты оценки, перечисленные в законе, принято классифицировать следующим образом: движимые и недвижимые объекты, объекты интеллектуальной собственности, предприятие (бизнес) как объект оценки.¹ Каждая группа имеет как общие принципы, подходы и методы оценки, так и свои особенности, зависящие от экономических характеристик объектов оценки.

Основанием для проведения оценки является договор на проведение оценки объектов, заключенный заказчиком с оценщиком или юридическим лицом, с которым оценщик заключил трудовой договор.

Основные этапы осуществления процедуры оценки представлены на рис. 7.1.

Основными являются следующие направления развития оценочной деятельности.

- Оценка как *инструмент эффективного управления* объектами недвижимости.

Оценка объектов недвижимости обеспечивает объективную характеристику эффективности управления в рыночной экономике. Увеличение стоимости предприятия (бизнеса) за некоторый период является одним из основных критериев оценки работы управляющего. В связи с этим необходимо осуществить разработку методики определения изменения стоимости объекта управления для оценки работы менеджеров, в том числе и государственных предприятий.

Оценка стоимости объектов недвижимости и прав пользования ими является необходимым условием эффективного управления государственной собственностью. В случае совершения сделок с объектами недвижимости, принадлежащими полностью или частично государству, проведение оценки обязательно.

¹ Классификатор услуг по оценке имущества. Основные положения. — Стандарт Российского общества оценщиков СТО РОО 20–06–96.



Рис. 7.1. Основные этапы отношений субъектов оценки

- Оценка объектов недвижимости для *целей залога и ипотечного кредитования* требует разработки методологии определения залоговой стоимости. При проведении операций залога, как правило, базой при определении стоимости объекта недвижимости является рыночная стоимость объекта. Но для оценки уровня риска, в случае невозврата заемщиком кредита, необходимо определить отношение между рыночной стоимостью залога и параметрами кредита.
- Оценка для *целей исполнительного производства и судопроизводства*. Принятие целого ряда законодательных актов по реализации имущества для целей исполнительного производства¹ создает законодательную базу привлечения независимых оценщиков для проведения оценки имущества, включая имущественные права в процессе исполнительного производства.

Участие оценщиков в качестве экспертов в судебном процессе, а также привлечение независимых оценщиков при процедурах ареста имущества (имущественных прав), осуществляемых службой судебных приставов, требует разработки нормативной базы, в том числе разработки методик, позволяющих в ходе описи аресто-

¹ Закон «О судебных приставах», Закон «Об исполнительном производстве», Гражданский процессуальный кодекс («Раздел V. Исполнительное производство») и др.

ванного имущества проводить первичный анализ ликвидности арестованного имущества, а также обучения оценщиков процедурам работы в суде.

Перечисленные направления развития оценочной деятельности не являются полным перечнем. Здесь не рассматриваются такие направления, как оценка убытков предприятия, оценка инвестиционных проектов и др.

Оценочная деятельность является неотъемлемой частью рынка финансовых услуг и тесно взаимосвязана с бухгалтерским учетом, налогообложением, статистическим учетом, и поэтому важным вопросом развития оценочной деятельности является как унификация понятийного аппарата, так и взаимодействие оценщиков, аудиторов, финансовых консультантов.

Оценочная деятельность обеспечивает информационную основу для *принятия хозяйственных и управленческих решений*, способствует структурной перестройке экономики, формированию конкурентной рыночной среды, активизации инвестиционных процессов. Она является составной частью общего процесса реформирования экономики и создания правового государства.

7.2. Государственное регулирование и саморегулирование оценочной деятельности

В основу государственного регулирования оценочной деятельности положены следующие принципы:

- оценочная деятельность является самостоятельным *видом предпринимательской деятельности*;
- становление и развитие оценки возможно только в *условиях рыночных отношений* и правового регулирования предпринимательской деятельности.

В соответствии с Законом «Об оценочной деятельности в РФ»¹ контроль за осуществлением оценочной деятельности осуществляют органы, уполномоченные Правительством и субъектами РФ (далее — уполномоченные органы), в рамках своей компетенции, установленной в соответствии с законодательством РФ.

Функциями уполномоченных государственных органов являются:

- контроль за осуществлением оценочной деятельности;
- регулирование оценочной деятельности;
- взаимодействие с органами государственной власти по вопросам оценочной деятельности и координация их деятельности;
- согласование проектов стандартов оценки;
- согласование перечня требований, предъявляемых к образовательным учреждениям, осуществляющим профессиональную подготовку оценщиков в соответствии с законодательством Российской Федерации.

¹ Статьи 18–22 Закона «Об оценочной деятельности».

Функциями уполномоченных федеральных органов, осуществляющих *надзор за деятельностью СРОО*, являются:

- выработка государственной политики в области оценочной деятельности;
- нормативно-правовое регулирование в области оценочной деятельности, утверждение федеральных стандартов оценки;
- утверждение в порядке, установленном Правительством РФ, образовательных программ высшего профессионального образования, дополнительного профессионального образования или программ профессиональной переподготовки специалистов в области оценочной деятельности;
- ведение единого государственного реестра СРОО;
- осуществление надзора за выполнением СРОО требований Федерального закона от 29.07.1998 № 135-ФЗ (с изменениями ФЗ от 27.06.2006 № 157) «Об оценочной деятельности»;
- обращение в суд с заявлением об исключении СРОО из единого государственного реестра саморегулируемых организаций оценщиков.

Надзор за деятельностью СРОО осуществляется путем проведения плановых и внеплановых проверок уполномоченным федеральным органом.

Важной частью государственного регулирования оценочной деятельности является обеспечение единого методологического пространства оценочной деятельности в РФ, которое предполагает создание *системы федеральных стандартов* в области оценки (Постановлением Правительства РФ от 06.07.2001) и разработку унифицированных требований к информационному обеспечению деятельности оценщиков.

*Единая система стандартов оценки*¹ (ЕССО) создана в соответствии с экономическими условиями развивающихся рыночных отношений и структурой государственного управления в РФ на базе законодательства РФ и стандартов, принятых в международной практике, и является обязательной для субъектов оценочной деятельности. Будучи неотъемлемой частью нормативно-правового регулирования оценочной деятельности, ЕССО должна обеспечивать:

- нормативное закрепление единства методических подходов при выполнении работ по оценке объекта;
- четкие требования к важнейшим составляющим процесса оценки, а также к ее результатам;
- унификацию требований к составу и формам представления документов, отражающих результаты оценки;
- воспроизводимость результатов оценки, стабильность качественных показателей оценочных услуг;
- определение объема технико-экономической информации, используемой при оценке;

¹ «Стандарты оценки, обязательные к применению субъектами оценочной деятельности». — Утв. Постановлением Правительства Российской Федерации от 06.07.2001 № 519.

- создание условий для действенного контроля за качеством оценочных услуг.

ЕССО включает следующие *основные стандарты*: Организационно-методические положения; Оценку недвижимого имущества; Оценку машин, оборудования и транспортных средств; Оценку интеллектуальной собственности; Оценку стоимости предприятия (бизнеса); Требования к документации.

Федеральные стандарты оценки разрабатываются с учетом международных стандартов оценки. Утвержденные федеральные стандарты оценки подлежат опубликованию органом, осуществляющим функции по нормативно-правовому регулированию оценочной деятельности и размещению на официальном сайте в Интернете этого органа. *Стандарты и правила оценочной деятельности*, разрабатываемые СРОО, не должны противоречить федеральным стандартам оценки.

Система стандартов защищает интересы и права потребителей при взаимодействии с оценщиками, с одной стороны, и обеспечивает защиту оценщиков от необоснованных претензий — с другой.

В настоящее время в каждой из стран, входящих в IVSC (Международный комитет по стандартам оценки) и TEGoVa (Европейскую группу ассоциации оценщиков), существуют национальные режимы регулирования оценочной деятельности. При этом регулирование оценочной деятельности в США отличается, например, от регулирования оценки в Великобритании или Германии.

При развитой национальной системе оценки она должна соответствовать требованиям международных стандартов оценки. Основными направлениями обеспечения *соответствия оценочных работ РФ международным требованиям* являются: максимально возможное использование международных стандартов оценки при разработке отечественных стандартов, участие российских отделений международных аудиторских и оценочных компаний в работе российских саморегулируемых организаций оценщиков, реализация совместных оценочных работ (в том числе консорциумами оценщиков).

Условием успешного государственного регулирования оценочной деятельности является наличие соответствующей инфраструктуры. В первую очередь это подготовка кадров в области оценочной деятельности, сертификация услуг оценщиков и экспертиза отчетов об оценке.

Аттестация специалистов в области оценочной деятельности. Профессиональное обучение оценщиков осуществляют высшие специальные учебные заведения, имеющие право осуществлять такое обучение в соответствии с законодательством РФ. В настоящее время существуют три уровня квалификации оценщиков:

- 1-я категория: высшее профессиональное образование и дополнительная подготовка в области оценочной деятельности, стаж работы по специальности не менее 5 лет;
- 2-я категория: высшее профессиональное образование и дополнительная подготовка в области оценочной деятельности, стаж работы по специальности не менее 2–3 лет;

- 3-я категория: высшее профессиональное образование и дополнительная подготовка в области оценочной деятельности без предъявления требований к стажу работы по специальности.

Аттестация специалистов по оценке стоимости призвана обеспечить контроль знаний, ответственность специалиста за результаты его работы, контроль качества подготовки специалистов учебными заведениями.

Диплом предоставляет владельцу право подписи отчета об оценке.

Сертификация услуг оценщиков — механизм контроля соблюдения стандартов, положений и правил оценочной деятельности. Наличие сертификата соответствия при прочих равных условиях может быть решающим условием при конкурсных отборах оценщиков, проводимых органами государственного управления.

Экспертиза отчета об оценке — совокупность мероприятий по проверке соблюдения оценщиком при проведении оценки объекта требований законодательства РФ об оценочной деятельности и договора об оценке, а также достаточности и достоверности применяемой информации, обоснованности сделанных оценщиком допущений, использования или отказа от использования подходов к оценке.

Экспертиза отчетов об оценке должна быть прозрачной и независимой.

Одной из важных целей государственного регулирования в области оценки является обеспечение максимального *саморегулирования рынка* услуг по оценке.

Саморегулируемые организации оценщиков (СРОО) могут, в частности, выполнять следующие важные функции: содействовать повышению уровня профессиональной подготовки специалистов в области оценочной деятельности; разрабатывать образовательные программы по профессиональному обучению оценщиков; разрабатывать и поддерживать собственные стандарты оценки и системы контроля качества осуществления оценочной деятельности.

На основе Кодекса поведения, а также издаваемых Комитетом по Международным стандартам оценки с учетом Кодекса этичной практики Европейской группы ассоциаций оценщиков Кодекса этики единых стандартов профессиональной практики оценки США и Кодекса профессиональной этики оценочных компаний Российской Федерации разработан *Национальный кодекс этики оценщиков Российской Федерации*¹ (Кодекс).

Цель Кодекса — обеспечение общественного доверия к честности, открытости и профессионализму оценщиков, консолидации усилий всех добросовестных оценщиков и специалистов-оценщиков по обеспечению высокого качества организации и осуществления оценочной деятельности в РФ.

Кодекс устанавливает этические нормы деятельности оценщиков. *Кодексы этики саморегулируемых организаций* могут дополнять и развивать положения Кодекса, не вступая с ним в противоречие.

¹ Утвержден Национальным советом по оценочной деятельности в РФ, протокол № 16 от 25.05.2005. Вступил в силу 01.01.2006.

7.3. Виды стоимости объектов недвижимости и факторы, влияющие на их цену

Как и любой товар на рынке, объекты недвижимости имеют цену и стоимость (рис. 7.2). Но, как известно, существуют различия между понятиями фактической продажной цены и рыночной стоимостью.

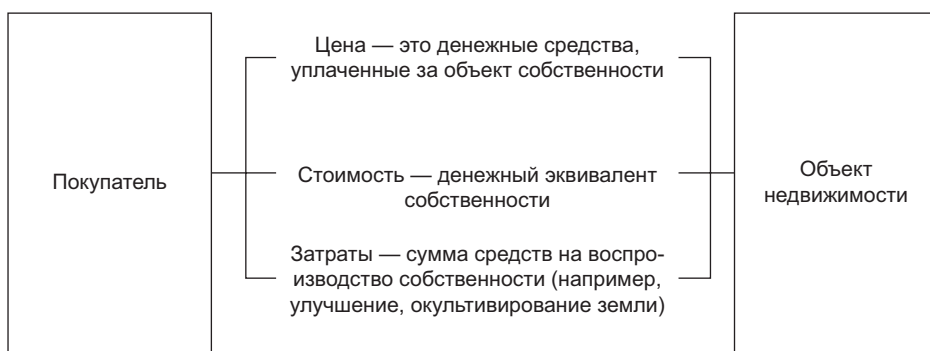


Рис. 7.2. Стоимость, цена и затраты

Цена объекта недвижимости — это фактическая сумма конкретной свершившейся сделки купли-продажи. Поскольку цена в любой реальной и предполагаемой сделке связана со стоимостью объекта недвижимости, часто эти термины используют как синонимы.

Цены объектов недвижимости всегда рассматриваются до налогообложения и подразделяются на цену продавца, цену покупателя и цену реализации.

Цена продавца — это сумма, которую он получает в результате совершения сделки. *Цена покупателя* — это общая сумма всех его затрат на покупку квартиры. *Цена реализации* — это сумма, которую покупатель отдает продавцу за недвижимое имущество.

Они различаются на величину оплаты услуг посредников и расходы на оформление сделки. Посредник может быть, а может и отсутствовать как у покупателя объекта недвижимости, так и у его продавца. Сделка может страховаться или не страховаться. Затраты на оформление сделки могут разными способами распределяться между ее участниками. Эти расходы значительно различаются от сделки к сделке. Поэтому цена реализации характеризует квартиру как объект недвижимости, а цены покупателя и продавца сильно зависят и от условий сделки. Как правило, если у продавца есть посредник, то его оплата вычитается из цены реализации и уменьшает цену продавца. И наоборот, оплата покупателем услуг своего посредника (если он есть) увеличивает цену покупателя по отношению к цене реализации. Аналогичным образом на эти цены влияет оплата оформления сделки. Таким образом, цена продавца и цена покупателя могут значительно различаться (до 15% и более). Но цена реализации минимально зависит от конкретных осо-

бенностей механизма продажи и оформления сделки и определяется спецификой объекта недвижимости.

Каждая из вышеприведенных цен может рассматриваться как минимальная, максимальная или средняя. Безусловно, для оценки наиболее интересна средняя цена сделки как отражающая наиболее существенные черты рыночной ситуации и баланс спроса и предложения.

Понятие стоимости объекта недвижимости рассматривается с различных позиций. Так, различают рыночную стоимость, стоимость замещения, потребительскую, восстановительную, инвестиционную, страховую; стоимость для целей налогообложения, ликвидационную, первоначальную, остаточную, залоговую и стоимость права аренды объекта недвижимости; стоимость действующего предприятия и объекта недвижимости при существующем использовании и т. д.

Рыночная стоимость объекта недвижимости — это наиболее вероятная сумма, за которую он может быть продан на открытом рынке в условиях конкуренции. Рыночная стоимость является предметом торга и может как повышаться, так и понижаться.

Потребительская стоимость (стоимость при существующем использовании) отражает ценность объекта недвижимости для конкретного собственника, который не собирается выставлять его на рынок.

Восстановительная стоимость определяется затратами в текущих ценах на строительство точной копии оцениваемого объекта. Здесь используются такие же архитектурные решения, применяются такие же строительные конструкции и материалы, даже качество строительно-монтажных работ; аналогично воспроизводятся моральный износ и недостатки архитектурных решений оцениваемого объекта.

Стоимость замещения определяется расходами в текущих ценах на строительство объекта недвижимости, полезность которого эквивалентна полезности оцениваемого объекта, но построен он в новом архитектурном стиле с использованием современных проектных нормативов, прогрессивных материалов и конструкций, а также современного оборудования. Таким образом, *восстановительная стоимость* выражается затратами на воспроизводство точной копии объекта, а стоимость замещения — затратами на создание функционального аналога.

Инвестиционная стоимость — цена объекта недвижимости, определяемая исходя из его доходности для конкретного лица при заданных инвестиционных целях. Инвестиционная стоимость рассчитывается исходя из ожидаемых инвестором доходов и конкретной ставки их капитализации и может быть либо выше, либо ниже рыночной стоимости. Данный вид стоимости носит субъективный характер.

Страховая стоимость объектов недвижимости рассчитывается на основе восстановительной стоимости либо стоимости замещения объекта, который подвержен риску уничтожения (или разрушения). На базе страховой стоимости объекта определяются страховые суммы, выплаты и проценты.

Налогооблагаемая стоимость объектов недвижимости, в соответствии с российским законодательством, тождественна *инвентаризационной стоимости*, базирующейся на восстановительной стоимости с учетом степени износа. В странах

с развитой рыночной экономикой налогообложение осуществляется на рыночной стоимости.

Ликвидационная стоимость определяется в случае, если объект недвижимости должен быть отчужден в срок меньше обычного срока службы аналогичных объектов, и представляет собой чистую денежную сумму, которую собственник объекта недвижимости может получить при его ликвидации или принудительной продаже.

Утилизационная стоимость представляет собой чистую денежную сумму, которую собственник объекта недвижимости может получить при полной ликвидации последнего.

Первоначальная стоимость объекта недвижимости — фактические затраты на приобретение или создание объекта на момент начала его использования.

Стоимость объекта недвижимости при существующем использовании — рыночная стоимость объекта недвижимости, которая исчисляется исходя из его существующих характеристик с целью последующей продажи с сохранением функций.

Стоимость действующего предприятия — стоимость единого имущественного комплекса, определяемая в соответствии с результатами функционирования сформировавшегося производства.¹

Залоговая стоимость — стоимость для целей обеспечения кредита.

Стоимость специализированных объектов недвижимости — стоимость объектов, которые в силу своих специфических особенностей не могут быть проданы на рынке.

Стоимость права аренды объекта недвижимости (арендная плата) — единовременная плата за право пользования и распоряжения объектом.

Цена объектов недвижимости зависит от целого ряда факторов, которые можно сгруппировать следующим образом:

- *объективные факторы* (как правило, экономические) определяют средний уровень цен конкретных сделок с субъектами недвижимости, которые можно разделить на два вида:
 - макроэкономические, связанные с общей конъюнктурой рынка (налоги, пошлины, динамика курса доллара, инфляция, безработица, уровень и условия оплаты труда, потребность в объектах недвижимости, развитие внешнеэкономической деятельности и т. д.);
 - микроэкономические, характеризующие объективные параметры конкретных сделок (все условия договоров — предмет, сроки действия, права и обязанности сторон, расторжение договора и т. д.);
- *факторы, связанные с феноменом массового сознания, и факторы психологического характера* (массированная реклама, инфляционные ожидания, симпатии, осведомленность и т. д.);

¹ Оценка стоимости отдельных объектов предприятия заключается в определении вклада, который вносят эти объекты в качестве составных компонентов действующего предприятия.

- *физические факторы:*
 - местонахождение;
 - архитектурно-конструктивные решения;
 - состояние объекта недвижимости;
 - наличие коммунальных услуг;
 - экологические и сейсмические факторы;
- *факторы, влияющие на цену и скорость продажи объекта недвижимости:*
 - количество аналогичных предложений, их соотношение со спросом именно на этот тип квартир и именно в этой части города;
 - объективные недостатки объекта (крайние этажи, окна во двор, плохая планировка, износ и т. п.);
 - престижность района;
 - экологическая обстановка в районе;
 - транспортное сообщение и развитость инфраструктуры района;
 - социальная однородность дома;
 - характер сделки («прямая» или «встречная» продажа);
 - юридическая «чистота» объекта.

7.4. Принципы оценки объектов недвижимости

Принципы оценки объектов недвижимости — это свод методических правил, на основании которых определяется степень воздействия различных факторов на стоимость объекта недвижимости. Поскольку в процессе оценки объектов недвижимости взаимодействуют три элемента — субъект, объект и рыночная среда, то в данном случае специалистами выделяются три группы принципов (рис. 7.3).



Рис. 7.3. Группы принципов оценки объектов недвижимости

К конкретному объекту недвижимости могут быть применены сразу несколько принципов, в то же время не в каждой ситуации, возникающей в процессе оценки, можно применить эти принципы в полном объеме. Субъекты рынка недвижимости

часто поступают, не руководствуясь разумными доводами. Поэтому представленные ниже *группы принципов лишь отражают тенденцию экономического поведения субъектов рынка недвижимости, но не гарантируют реальности такого поведения.*

- **Принципы, основанные на представлениях пользователя** (полезность, замещение, ожидание), позволяют определить полезность объекта, его приемлемую цену и ожидаемые выгоды от владения объектом недвижимости:
 - *принцип полезности* гласит: объект недвижимости обладает стоимостью, только если он может быть полезен потенциальному собственнику для реализации определенной экономической функции. *Полезность объекта недвижимости — это способность удовлетворить потребности пользователя в данном месте и в течение определенного периода времени;*
 - *«принцип замещения»* — это когда максимальная стоимость оцениваемого объекта недвижимости определяется минимальной ценой приобретения аналогичного объекта;
 - *«принцип ожидания»* гласит, что стоимость объекта недвижимости должна включать текущую стоимость всех будущих доходов и учитывать ее постоянный рост под влиянием увеличения спроса и ограничения предложения.
- **К принципам, связанным с объектом недвижимости** (прежде всего с землей) и его улучшением, относятся следующие:
 - остаточная продуктивность земли;
 - предельная продуктивность (принцип вклада);
 - возрастающий и уменьшающийся доход;
 - сбалансированность;
 - экономический размер;
 - экономическое разделение.

В соответствии с *принципом остаточной продуктивности* земли собственник земельного участка при минимальных затратах на его обустройство может извлекать максимальный доход. Практически этот принцип используется при определении целесообразности нового строительства.

Оценочный *принцип предельной продуктивности* представляет собой дополнительный денежный вклад собственника в объект недвижимости, но не сумму стоимости нового элемента недвижимости (например, стоимость гаража, который пристраивается к дому), а сумму, которая оценивает объект недвижимости с учетом этого нового элемента (то есть стоимость дома с гаражом). Дополнительные элементы увеличивают стоимость объекта недвижимости на величину, большую чем затраты на создание, хотя не исключаются также снижение стоимости.

Собственник недвижимости может получить дополнительный чистый доход, если своевременно будет включать в недвижимость (либо изымать из нее) конкретные объекты, помня, что улучшенные объекты недвижимости обладают большей ценностью и увеличивает рыночную ценность.

Суть *принципа возрастающего и уменьшающегося дохода* состоит в том, что по мере добавления капитала и труда к земле доходность увеличивается до определенной величины и может наступить момент, когда затраты будут превышать стоимость объекта недвижимости.

С учетом оценочного *принципа сбалансированности* владелец земельного участка может расширять производство на конкретной территории до масштабов, позволяющих максимально повысить стоимость земли. Для каждого типа землепользования существует оптимальная величина застройки земельного участка, при которой обеспечивается максимальная стоимость земли.

Оценочный *принцип экономического размера* позволяет определить стоимость земельного участка, оптимального для соответствующей рыночной конъюнктуры, сложившейся на определенной территории.

Принцип экономического разделения применяется в том случае, если права на недвижимость можно разделить на два имущественных интереса или более, реализуя которые в разное время и разными путями собственники способны увеличить общую стоимость недвижимого имущества.

Разделение имущественных прав может происходить по-разному (рис. 7.4).

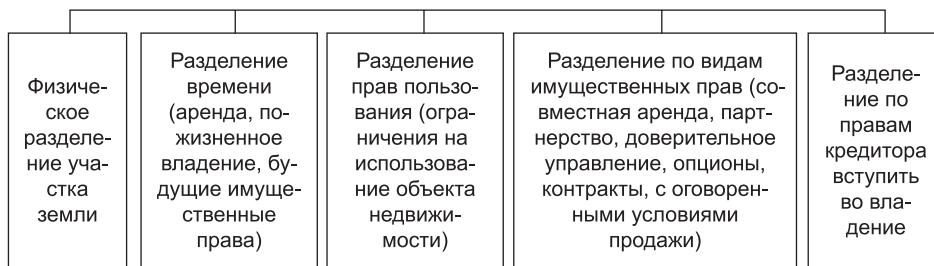


Рис. 7.4. Разделение имущественных прав

- **Принципы, связанные с рыночной средой:** в зависимости от спроса и предложения, конкуренции, изменения.

Принцип *зависимости* позволяет определить зависимость стоимости объекта недвижимости от его местоположения и соответствие архитектурного стиля и уровня удобств (услуг) новых объектов недвижимости потребностям и ожиданиям рынка. Если дом построен с излишествами и затраты на его строительство в несколько раз выше, чем других домов, то рыночная стоимость более дорогого дома не будет отражать его реальной стоимости (цена сделки, скорее всего, будет ниже реальных затрат на строительство). И наоборот, в результате реконструкции и активного функционирования соседних объектов недвижимости его цена может быть повышена.

Суть *принципа соответствия спроса и предложения* заключается в том, что при приросте спроса или снижении предложения стоимость объекта

недвижимости повышается и, соответственно, при сокращении спроса и увеличении предложения — снижается.

Суть оценочного *принципа конкуренции* состоит в том, что рыночный спрос создает конкуренцию и прибыль на рынке недвижимости. Разрушительная конкуренция приводит к получению сверхприбыли, так как рост конкуренции ведет к росту предложения на рынке недвижимости. Сверхприбыль приводит к разрушительной конкуренции, так как рост конкуренции ведет к росту предложения на рынке. В этой ситуации, если, например, спрос не возрастает, цены на объекты недвижимости снижаются.

Принцип, характеризующий изменения полезности объектов недвижимости в данном месте, так и называется: *принцип изменения*. Как известно, объекты недвижимости постоянно создаются и по разным причинам ликвидируются, со временем меняется характер землепользования. Происходит колебание объема денежной массы и процентных ставок. Возникают новые экономические условия, современные технологические и социальные тенденции предъявляют новые требования к объектам недвижимости. Демографическое развитие порождает потребности в различных видах жилья. Изменяются вкусы населения. Жилые районы проходят через циклы роста, зрелости, упадка и обновления.

Все факторы изменяются во времени, и поэтому оценка объекта недвижимости производится на конкретную дату.

Принцип наиболее эффективного использования объекта недвижимости (НЭИ) — это синтез принципов всех трех групп. Понятие «наилучшее и наиболее эффективное использование» подразумевает такое использование, которое из всех физически осуществимых, рациональных, юридически допустимых, финансово приемлемых видов использования имеет своим результатом максимально высокую текущую стоимость объекта. Следует обратить внимание на тот факт, что принцип НЭИ оценщиками часто соблюдается формально, а то и вовсе не рассматривается. Исходя из опыта оценки объектов недвижимости следует привести распространенные ошибки, встречающиеся в отчетах при анализе НЭИ:

- не учитываются существующие улучшения;
- не рассматриваются юридические ограничения;
- без обоснования принимается текущее использование как наилучшее;
- объемно-планировочные решения вариантов использования объекта не подтверждаются достоверным анализом;
- результаты НЭИ в дальнейших расчетах не используются;
- расчеты в НЭИ противоречат другим разделам;
- проводится анализ НЭИ при оценке рыночной стоимости при текущем использовании.

Принцип НЭИ позволяет оценщику выявить из возможных вариантов использования объекта недвижимости наилучший и наиболее доходный

и именно его использовать для оценки. Согласно этому принципу, участок земли оценивается как свободный (то есть при оценке в первую очередь речь идет о наибольшей доходности земельного участка, а затем уже о доходности всего объекта недвижимости). При этом учитываются только те варианты использования объектов недвижимости, которые соответствуют юридическим нормам, которые возможно реализовать физически, которые осуществимы финансово и обеспечивают наивысшую стоимость объекта недвижимости (экономическая эффективность).

Выбирается вариант использования, когда объект может быть продан по наибольшей цене. Если участок свободен от строений, то, исходя из наиболее эффективного варианта его использования, оценщик определяет, какой объект необходимо построить. Если строение на участке имеется, оценщик определяет, повышать стоимость участка на величину стоимости данного строения или уменьшить на величину затрат по его сносу при выбранном варианте использования земельного участка.

7.5. Методы оценки объектов недвижимости

Практический отечественный и зарубежный опыт оценки объектов недвижимости позволяет классифицировать методы оценки в рамках следующих групп: массовая и индивидуальная.

Оба вида оценки основаны на одних и тех же экономических принципах и методах, но различаются целями, задачами и техникой оценки одних и тех же характеристик объектов недвижимости.

В настоящее время существует несколько десятков методик рыночной оценки объектов недвижимости, которые сгруппированы в *три основных подхода: затратный, доходный и сравнительный* (особенности каждого подхода детально описаны в главе 8). Для массовой оценки объектов недвижимости наиболее применим последний, так как этот подход дает весьма точные результаты при определении стоимости. Для объектов коммерческого назначения главным является доходный подход, а, соответственно, затратный наиболее предпочтителен для объектов нового строительства.

Индивидуальная оценка объектов недвижимости — это оценка конкретного объекта на определенную дату. Она необходима для защиты результатов оценки в судах, для определения стоимости объектов под залог банковского кредита, при внесении вклада в виде объекта недвижимости в уставный капитал, при разделе имущества компаний и частных лиц и т. д.

Массовая оценка имеет дело с большим количеством объектов недвижимости, которые, естественно, различаются между собой, поэтому ее инструментом является применение стандартных методов к группам и классам объектов.

Область применения массовой оценки: *определение «массовая» относится к оценке, а не к объектам.* Оно отмечает использование специальных приемов и методов оценки, а не массовый, типовой характер объектов, как принято считать.

При проведении оценочных действий независимо от вида оценки (массовая или индивидуальная) оценщику приходится осуществлять одинаковые действия, так как оба вида оценки основаны на сборе, анализе и обработке информации. Объем работ по сбору необходимых сведений зависит от характера (вида) объектов недвижимости. Отличия в основном связаны с разницей в масштабе проведения работ и методом контроля качества оценки.

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

Рассмотрим основные методы оценки рыночной стоимости земельных участков, основанных на трех базисных подходах.

Метод по сопоставимым продажам заключается в сопоставлении и сравнении данных по аналогичным свободным земельным участкам, проданным за последнее время, и внесении поправок в цены продаж. При этом необходимо учитывать, что публикуемые в периодической печати цены на земельные участки — это, как правило, так называемые цены продавца (то есть завышенные цены), тогда как для сопоставления и сравнения необходимы фактические цены сделок, которые обычно на 8–12% ниже публикуемых.

Оцениваемый земельный участок сравнивается с сопоставимыми участками по местоположению,¹ времени продажи,² физическим характеристикам, характеристикам дохода участка, условиям финансирования сделки купли-продажи и условиям продажи.

Метод соотношения (переноса) основан на анализе продаж здания, расположенного на аналогичном участке, и разделении общей цены продажи на цену здания и цену земельного участка. При этом сначала оценивается стоимость здания и других сооружений, находящихся на участке, затем она вычитается из общей цены имущественного комплекса и получается стоимость земельного участка, которая переносится на оцениваемый объект.

Метод капитализации земельной ренты представляет собой капитализацию доходов, полученных за счет арендных платежей. Этот метод в российских условиях мало используется, так как трудно отыскать сопоставимые арендные платежи и нормы капитализации из-за неразвитости рынка аренды земельных участков.

Метод техники остатка для земли при оценке стоимости земельного участка применим при отсутствии данных о продажах свободных участков земли. Доход

¹ На цену земельного участка определенное влияние оказывает степень удаленности от города. Например, в 30-километровой зоне Санкт-Петербурга цены выше, чем в удаленной зоне.

² В российских условиях цены на земельные участки ежегодно повышаются (до 10–15%), наблюдаются значительные сезонные колебания цен: весной они вырастают, зимой — падают.

рассчитывается исходя из прибыли, полученной с учетом наилучшего и наиболее эффективного использования земельного участка и объекта недвижимости, построенного на нем. Метод основан на применении принципа остаточной продуктивности земли.

Метод развития (освоения) земельного участка используется, когда необходимо определить стоимость участка, пригодного для разбивки на отдельные индивидуальные участки, и предполагает такую последовательность действий:

- определение размеров и количества индивидуальных участков. Часто разбивка земельных участков осуществляется исходя из экономических возможностей потенциальных инвесторов. Размеры индивидуальных земельных участков обычно составляют от 6 до 30 соток. Наибольшим спросом на рынке пользуются земельные участки размером 15 соток;
- расчет стоимости освоенных участков методом сопоставимых продаж. Освоенными называются земельные участки, к которым проведены подземные инженерные коммуникации, дороги, электричество, газ, а также на которых построены жилые дома по индивидуальным проектам;
- расчет затрат на освоение участков и их продажу. Затраты включают расходы по расчистке, планировке и разметке участка, строительству подъездных дорог, инженерных коммуникаций, подводке электричества и газа, а также накладные расходы по содержанию управленческого персонала, охраны и пр.;
- определение величины денежного потока путем вычитания затрат на освоение участков из величины общей выручки от их продаж. Ставка дисконта отражает существующее положение на данном рынке освоенных земельных участков и должна быть довольно высокой, так как освоение и продажа участков связаны со значительными рисками;
- дисконтирование денежного потока с учетом времени освоения и продаж всех индивидуальных земельных участков.

Глава 8

ТЕХНОЛОГИЯ ОЦЕНКИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

В Российской Федерации используется американская классификация методов оценки недвижимости, в соответствии с которой различают три основных подхода к оценке стоимости объектов недвижимости: *затратный*, *доходный* и *сравнительный*, на основе которых определяются различные виды стоимости объекта — рыночная, инвестиционная, восстановительная, стоимость замещения и т. д. Методы оценки зависят от принятого подхода.

Оценка объектов недвижимости — определение денежного эквивалента их стоимости. Оценка — это мнение или суждение квалифицированного специалиста-оценщика о стоимости объекта недвижимости, а не ее установление. *Стоимость устанавливается рынком*. Свободный рынок «раскладывает по полочкам» финансовые аспекты собственности и определяет цены. Со временем сама стоимость также может меняться.

8.1. Затратный подход

Затратный подход предусматривает оценку полного воспроизводства или стоимости полного замещения оцениваемого объекта недвижимости за вычетом стоимости физического, морального и экономического износа. К полученной величине добавляют рыночную стоимость земельного участка как незастроенного.

Важным и сложным моментом затратного подхода является определение износа. Известно, что *износ — это утрата полезности и стоимости объекта недвижимости независимо от причин, ее вызвавших* (см. раздел 1.5).

При затратном подходе к оценке объектов недвижимости используются следующие *методы оценки*:

- балансовой стоимости;
- восстановительной стоимости;
- замещения.

Метод балансовой стоимости (МБС) используется для определения оценочной стоимости объекта недвижимости, например имущественного комплекса предприятия, исключительно на данных его баланса.

Иллюстрацией применения МБС является процедура, зафиксированная во Временных методических указаниях по оценке стоимости объектов приватизации (приложение 2 к Указу Президента Российской Федерации от 29.01.1992 № 66, а также последующие, развивающие Указ нормативные акты). Процедура устанавливала порядок оценки имущества приватизируемых государственных и муниципальных предприятий при определении начальной цены предприятия, величины уставного капитала акционерного общества. В состав оцениваемого имущества предприятия включались основные средства и вложения, запасы и затраты, денежные средства и прочие финансовые активы. При этом для интересующих нас в первую очередь объектов недвижимости:

- определение стоимости основных средств осуществлялось по остаточной стоимости, рассчитанной путем уменьшения величины их первоначальной балансовой стоимости на величину износа, исчисленного по данным бухгалтерского учета на момент оценки исходя из норм амортизации основных средств;
- объекты незавершенного строительства и неустановленное оборудование после инвентаризации оценивались по балансовой стоимости.

Одна из модификаций метода индексированной балансовой стоимости (МИБС) основывается на использовании аналогичных положений МБС. Однако отдельные статьи баланса пересчитываются в соответствии с заданными индексами.

Преимущества МИБС по сравнению с МБС проявляются за счет процедур индексации в условиях ценовой нестабильности (например, в условиях галопирующей инфляции), когда оценка в старых ценах уже никак не соответствует действующим ценам и условиям.

В МБС не учитывается реальный, фактический и моральный износ фондов, так как амортизация начисляется по нормативам. Главный недостаток МБС — оценка материальных активов в старых ценах, существовавших в момент приобретения активов. Хотя в МИБС и осуществляется определенная индексация (как переоценка стоимости отдельных видов основных средств в связи с ростом цен на них), она проводится усредненно.

Метод восстановительной стоимости (МВС), так же как и методы балансовой стоимости (МБС и МИБС), является затратным, ориентированным на объемы ранее произведенных затрат на создание объекта оценки. Однако при его применении удается преодолеть некоторые недостатки, связанные с оценками МБС.

Оценка по схеме МВС включает прямой пересчет всех видов затрат на воссоздание объекта. При этом учитываются текущий уровень цен и сложившиеся на данный момент экономические условия. Принимаются в расчет также затраты, связанные с подготовкой персонала. Практически при применении МВС производятся полные сметно-финансовые расчеты проекта строительства и обеспечения хозяйственной деятельности вновь создаваемого объекта, функционально и параметрически полностью одинакового с оцениваемым объектом. Таким образом, расчет по схеме МВС непосредственно «восстанавливает» данный объект и определяет стоимость такого восстановления.

Следует также обратить внимание на происходящие изменения остаточной стоимости объекта оценки в связи не только с физическим, но и с моральным износом.

Метод замещения (МЗ) по своему содержанию идентичен выше представленному МВС. Различие состоит в том, что в МЗ воссоздаваемый объект при проведении сметно-финансовых расчетов принимается адекватным оцениваемому объекту только по своему функциональному назначению и основным функциональным параметрам. Вместе с тем объект модифицируется по сравнению с периодом своей постройки в прошлом, в направлении учета современных требований и технологических возможностей. Таким образом, если в МВС мы ведем стоимостные вычисления для полных копий объектов оценки, то в МЗ мы работаем с замещающими их функциональными копиями.

Затратный подход предусматривает следующий алгоритм расчетов (рис. 8.1).

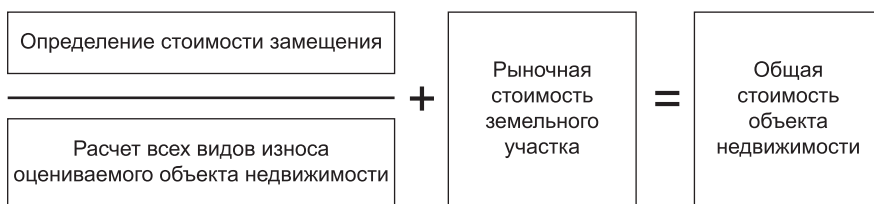


Рис. 8.1. Общий алгоритм расчетов при затратном подходе

- Основные методы определения **восстановительной стоимости** (стоимости замещения) **объекта недвижимости**:
 - *стоимостной метод* предполагает использование данных проектно-сметной документации и применение системы директивных корректирующих коэффициентов пересчета (дефляторов) от цен 1984 г. к текущим ценам, рекомендованных региональными центрами по ценообразованию в строительстве;
 - *ресурсный метод* оценки основан на определении объемов или массы основных элементов зданий и сооружений, расхода строительных материалов, расчете их стоимости (или элементов конструкций) в текущих региональных рыночных ценах с последующим добавлением стоимости оплаты труда, эксплуатации машин и механизмов, прочих работ и затрат;
 - *модульный метод* оценки стоимости заключается в расчленении всего объема строительно-монтажных работ на крупные разделы (модули), как то: земляные работы, фундаменты, стены, перекрытия, кровля и т. д. Модульный метод целесообразно использовать для приближенной оценки при недостатке исходной информации;
 - *метод сравнительной единицы (метод удельной стоимости)*, при котором скорректированная стоимость единицы измерения умножается на количество единиц оцениваемого объекта. Единицами измерения могут рассчитываться квадратные или кубические метры, одно место и пр.;

- *метод разбивки по компонентам* основан на определении компонентов недвижимого имущества и умножении их на укрупненные стоимостные показатели. В качестве компонентов могут выступать: фундамент, стены и перегородки, перекрытия (покрытия), кровля, полы, проемы, отделочные работы, инженерное оборудование, оплата труда и пр. Укрупненные показатели могут рассчитываться на 1 м³, 1 м², 1 пог. м, 1 нормо-ч и т. д.;
- *метод количественного обследования* заключается в составлении пообъектных и сводных смет строительства оцениваемого объекта как вновь возводимого, то есть как если бы он строился вновь. Это наиболее трудоемкий метод, но он значительно упрощается при наличии старых смет оцениваемого объекта, по которым он строился. Кроме того, эксперт-оценщик может прибегнуть к услугам специалиста-сметчика, который сделает смету для оцениваемого объекта с использованием единых норм и расценок, индексов цен на строительно-монтажные работы, СНиПов и иной необходимой в таких случаях документации. Обычно косвенные затраты составляют 10–15% региональной стоимости строительства.
- Определение **износа объекта недвижимости**. В оценочной деятельности при использовании затратного подхода износ принимается как основной фактор, влияющий на стоимость объекта недвижимости. Износ служит для учета различий в характеристиках нового и оцениваемого объектов. Учет износа объекта выступает в виде корректировки стоимости вновь воспроизводимого здания (с помощью затратного подхода) при определении текущей стоимости оцениваемого объекта (см. раздел 1.5).
- Добавление **стоимости земли** к стоимости замещения. Данная операция является математической операцией в чистом виде, основанной на сложении стоимости земли со стоимостью замещения с учетом износа для получения суммарной стоимости объекта. Оценка рыночной стоимости земельного участка осуществляется только при условии юридически оформленного имущественного права на участок (прав собственности, вещных и обязательственных прав). В странах с рыночной экономикой при оценке коммерческой недвижимости стоимость земли составляет 15–30% от общей стоимости при средней величине примерно 20%. Несмотря на то что данная средняя величина приближительна, она может быть использована для оценки земли и в нашей стране.

Оценка рыночной стоимости земельного участка, на котором находится объект недвижимости, включает обследование:

- прав собственности на земельный участок;
- физических характеристик земельного участка;
- данных о взаимосвязи земельного участка с окружающей средой;
- экономических факторов, характеризующих оцениваемый участок.

Источниками этой информации могут быть городские, районные земельные комитеты и органы, регистрирующие сделки с земельными участками; ипотечные

кредитные организации, оценочные и риелторские фирмы, специализирующиеся на сделках с земельными участками.

При оценке объектов недвижимости с позиции затратного подхода во главу угла ставится совокупность всех материальных затрат, необходимых для строительства объекта, аналогичного оцениваемому. Определив стоимость затрат на строительство нового объекта, аналогичного оцениваемому, оценщик получает объективный ценовой ориентир для дальнейшего уточнения стоимости объекта. Этот подход имеет наибольший вес при определении стоимости уникальных объектов, а также объектов с ограниченным рынком.

8.2. Сравнительный подход

Сравнительный подход основан на анализе рыночных продаж и используется для оценки большинства объектов недвижимости в рыночной экономике. Он базируется на легкодоступной для оценщика рыночной информации и позволяет получить простое, логически обоснованное суждение о цене объекта недвижимости.

Основной смысл осуществляемых в рамках сравнительного подхода операций состоит в том, что покупатель объекта недвижимости не заплатит за него цену больше той, по которой может быть приобретен аналогичный по всем показателям объект недвижимости.

Этот подход основан на принципе замещения, который гласит: при наличии нескольких товаров или услуг схожей пригодности тот из них, который имеет самую низкую цену, пользуется наибольшим спросом и имеет самое широкое распространение.

Цены индивидуальных продаж часто отличаются от рыночной нормы цен из-за мотивации участников сделки, условий их осведомленности и/или условий сделки. Однако в подавляющем большинстве случаев цены индивидуальных сделок имеют тенденцию отражать направление развития рынка. Когда имеется информация по достаточному количеству сопоставимых продаж и предложений на продажу для данного рынка, легко определить ценовые тенденции, служащие лучшим индикатором рыночной стоимости недвижимости. Подход с точки зрения сопоставимых продаж — в целом наиболее предпочтительный метод оценки рыночной стоимости объектов недвижимости. Оценки, базирующиеся на применении подходов по затратам и доходу, имеют большую вероятность ошибки.

Метод сравнения (МС) является классическим аналоговым методом и базируется на прямом использовании имеющейся ценовой информации о ранее проведенных таких же сделках с объектами недвижимости, подобными тому, что предназначен для оценивания, и в подобных условиях.

Главным преимуществом МС, при полном соблюдении правил сравнения, является его объективность, достоверность и рыночная ориентация. Поэтому, когда мы говорим о рыночной стоимости объекта оценки, первым кандидатом на получение таковой является именно МС.

Однако главное преимущество МС одновременно порождает и главную проблему этого метода — наличие достаточной информации, то есть представительных выборок объектов-аналогов, уже подвергшихся операциям на рынке недвижимости, подобным намеряемой для объекта оценки и в подобных условиях.

Итак, идея метода сравнения состоит в том, чтобы на секторах рынка недвижимости собирать статистику сделок, систематизировать ее и обеспечивать подбор аналогов. Тогда искомая оценка объекта — это цена продажи (ставка аренды) идентичных объектов на рынке в идентичных условиях сделки и в ближайшее время. А качество оценки зависит от полноты и достоверности обеспечения оценщика информацией об аналогичных сделках с похожими объектами в аналогичных условиях.

Основная сложность применения метода сравнения состоит в недостаточности точной информации: база прецедентов, число проведенных сделок с объектами недвижимости невелики, к тому же реально отсутствуют полностью идентичные объекты.

Основные расчетные операции. При использовании сравнительного подхода сначала подбирают объект недвижимости, аналогичный оцениваемому, с известной рыночной ценой; после сравнения их технико-экономических параметров фиксируются различия и вносятся соответствующие поправки в стоимостном виде, определяется базовая стоимость. Поскольку не существует двух абсолютно одинаковых объектов недвижимости по всем рассматриваемым параметрам, возникает необходимость корректировки цен продажи объектов сопоставления (рис. 8.2).

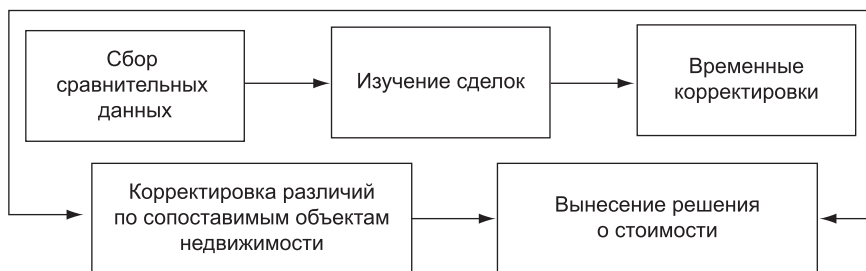


Рис. 8.2. Общий алгоритм применения метода сравнения при оценке объектов недвижимости

Таким образом, стоимость объекта недвижимости, определенная этим методом, равна средневзвешенной цене аналогичного объекта с поправками, учитывающими его отличие от оцениваемого объекта:

$$A = \Pi_{\Pi} \pm \Sigma K_{\text{кор}}, \quad (8.1)$$

где Π_{Π} — продажная цена аналогичного объекта (совокупности однородных аналогов); $\Sigma K_{\text{кор}}$ — сумма поправочных корректировок.

Рассмотрим последовательно основные операции расчета (см. рис. 8.2):

- *сбор сравнительных данных.* Оценщик собирает максимально возможное количество информации о продаже аналогичных объектов недвижимости. Собирая информацию, оценщик должен быть уверен в ее полноте и объективности. Обязательно должны присутствовать информация о стоимости 1 м² площади объекта, дате сделки, местонахождении объекта, условиях сделки и другие показатели, которые оценщик сочтет необходимыми;
- *изучение сделок.* Оценщик должен быть уверен, что сделка состоялась между двумя независимыми сторонами и на уплаченную цену не повлияли никакие факторы, в том числе и близкие отношения между сторонами. Оценщик должен проверить достоверность информации о сделке и условиях продажи;
- *временные корректировки.* Очень часто оценщик располагает информацией о сделках, которые произошли несколько лет назад. В условиях экономики с высоким уровнем инфляции нужно знать точную дату сделки, чтобы внести поправки при анализе данных;
- *корректировка различий по сопоставимым объектам недвижимости.* Как известно, любая информация лучше, чем ее отсутствие. Исходя из природы и собственного опыта оценщик определяет различия между сравниваемыми объектами недвижимости и выражает их в той или иной форме;
- *вынесение решения о стоимости объекта недвижимости.*

На основе результатов, полученных на предыдущем этапе, вычисляется стоимость объекта недвижимости путем нахождения среднего арифметического итогов по каждому из сопоставимых объектов с помощью корректировок. Следует помнить, что существует опасность прийти к неправильному заключению о стоимости объекта недвижимости, если объекты для сопоставления изначально были выбраны не аналогичные по большинству параметров.

Сравнительный подход для определения стоимости объекта недвижимости основан на мнении свободного рынка, выраженного в ценах совершенных сделок купли-продажи аналогичных зданий или сооружений. Этот подход дает весьма точные результаты при определении стоимости, однако его применимость ограничена в регионах со слабо развитым рынком недвижимости.

8.3. Доходный подход

Доходный подход в отличие от сравнительного и затратного направлен на получение данных об объекте недвижимости с точки зрения инвестора. При применении доходного подхода основой для расчетов служит доход, который, как предполагается, может принести объект недвижимости в будущем при его использовании в коммерческих целях. Объект недвижимости в этом случае рассматривается только как источник дохода. К недостаткам данного подхода относится построение всех расчетов на основе прогнозных данных.

Доходный подход заключается в перерасчете потоков будущих доходов в их текущую стоимость. Общий алгоритм расчетов при использовании доходного подхода оценки предусматривает выполнение пяти операций (рис. 8.3):

- *определение будущего валового дохода.* Основываясь на данных годовых балансовых отчетов по доходам и расходам предприятия за последние три года, оценщик определяет валовой доход. При этом определяются:
 - потенциальный валовой доход, то есть доход, который объект может принести за год при полной загрузке площадей до вычета операционных издержек;
 - действительный валовой доход исходя из потенциального валового дохода, из которого вычитаются потери при сборе платежей и добавляется дополнительный доход от объекта недвижимости (например, от предпринимательской деятельности на территории объекта недвижимости или внутри него);
- *вычитание операционных издержек.* Оценщик анализирует операционные расходы, которые отражены в балансе предприятия. Данный вид издержек отражает затраты, необходимые для поддержания функциональной пригодности объекта, обеспечивающие получение валового дохода;
- *определение и корректировка чистого (операционного) дохода.* Корректировка чистого дохода зависит от предпринимателя. В чистом доходе не учитываются расходы по обслуживанию кредитов и амортизационные отчисления;
- *оценка и мультипликатор гудвилл.* Гудвилл в оксфордском словаре английского языка определяется как «привилегии, передаваемые продавцом бизнеса покупателю; список клиентов или покупателей, признаваемый как отдельный элемент стоимости бизнеса». Международный комитет по стандартам бухгалтерского учета считает, что *гудвилл — это разница между стоимостью бизнеса как единого целого и рыночной ценой его активов*. Оба определения характеризуют дополнительную стоимость, полученную в результате индивидуальных особенностей бизнеса и добавленную к стоимости оцениваемой недвижимости;
- *определение окончательной стоимости недвижимости.* При этом могут использоваться методы капитализации доходов (прямой капитализации); дисконтированных денежных потоков и техника остатка.

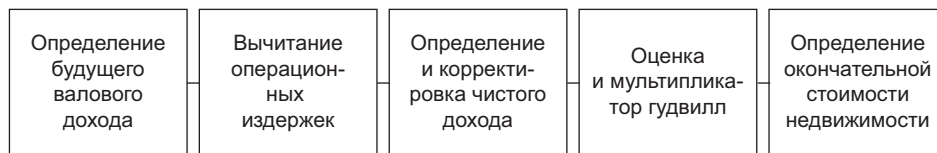


Рис. 8.3. Алгоритм расчетов доходного подхода к оценке объектов недвижимости

Для понимания сущности методов оценки объектов доходной недвижимости необходимо твердо знать хотя бы *две из шести функций сложного процента*, кото-

рые характеризуют количественные изменения стоимости денег во времени. К этим двум функциям относятся:

- *будущая стоимость единичного вложения* — величина будущей стоимости денежной единицы объекта недвижимости через n периодов:

$$An = (1 + E)n, \quad (8.2)$$

где An — первоначальный вклад, руб.; E — фактическая ставка сложного процента;

- *текущая стоимость единичного вложения* — сегодняшняя стоимость денежной единицы объекта недвижимости, получаемой через n периодов при заданных i процентах годовых:

$$B_n = A_n \frac{1}{n(1 + E)^n}, \quad (8.3)$$

- *текущая стоимость единичного вложения за период* — настоящая стоимость серии будущих равных единичных платежей в течение n периодов при ставке сложного процента i :

$$D_n = P \frac{(1 + i)^n - 1}{(1 + i)^n \times i}, \quad (8.4)$$

где P — известный поток равновеликих платежей в конце каждого периода, дисконтированный по данной ставке.

- *будущая стоимость единичного вложения за период* — будущая стоимость серии будущих равных единичных платежей в течение n периодов при ставке сложного процента i :

$$F_n = P \frac{(1 + i)^n - 1}{i}; \quad (8.5)$$

- *амортизация единичного вложения* — показывает, каким должен быть размер платежей в течение n периодов, чтобы их настоящая стоимость при норме процента i была равна 1:

$$P = D_n \frac{(1 + i)^n \times i}{(1 + i)^n - 1}; \quad (8.6)$$

- *фонд возмещения* — величины равновеликих платежей, аккумулирующих на счету к концу срока аннуитета 1 денежную единицу:

$$P = A_n \frac{(1 + i)^n \times i}{(1 + i)^n - 1}. \quad (8.7)$$

Наиболее распространены два метода определения стоимости объекта недвижимости.

- **Метод прямой капитализации** используется, если прогнозируются постоянные или плавно изменяющиеся доходы. В основе данного метода лежит *определение ставки капитализации*, которая представляет собой коэффициент капитализации, учитывающий как чистую прибыль от эксплуатации оцениваемого объекта недвижимости, так и возмещение капитала, затраченного на его приобретение.

В общем случае ставка капитализации определяется по формуле

$$\text{Ставка капитализации} = \frac{\text{Валовой доход} - \text{операционные издержки} + \text{цена гудвилл}}{\text{Цена объекта недвижимости}}. \quad (8.8)$$

Существуют и другие методы расчета ставки капитализации:

- *метод прямого сопоставления* заключается в сравнении оцениваемого объекта с объектом-аналогом. Сравняются основные характеристики объектов, на основе чего выбираются объекты-аналоги. Ставка капитализации оцениваемого объекта берется одинаковой с объектом-аналогом либо рассчитывается на основе среднего арифметического в случае множества таких объектов;
- *метод связанных инвестиций (собственного и заемного капитала)* применяется для покупки объекта недвижимости с использованием как заемного, так и собственного капитала:
- ставка капитализации на заемные средства (ипотечная постоянная) определяется отношением ежегодных выплат по обслуживанию долга к основной сумме ипотечного кредита;
- ставка капитализации на собственные средства (ставка капитализации собственного капитала) определяется отношением части чистой прибыли от эксплуатации объекта недвижимости, приходящейся на собственный капитал, к величине собственного капитала.

Общая ставка капитализации определяется путем взвешивания ее составных частей пропорционально размерам заемного и собственного капитала в общей сумме вложенного капитала. Составляющая заемного капитала определяется как произведение ипотечной постоянной и отношения величины заемного капитала в общей сумме вложенного капитала. Составляющая собственного капитала определяется как

$$\text{Ставка капитализации на собственный капитал} = \frac{\text{Величина заемного капитала}}{\text{Общая сумма вложенного капитала}}; \quad (8.9)$$

- *метод связанных инвестиций (земли и здания)* применяется, когда можно точно рассчитать ставки капитализации по каждому компоненту иму-

имущественного комплекса: зданию (строению) и земельному участку. Суть метода заключается в определении взвешенных ставок капитализации для земли и объекта недвижимости, стоящего на ней. Взвешивание ставок капитализации осуществляется в зависимости от долей этих составляющих в общей стоимости имущественного комплекса;

- *метод Эллвуда* является модифицированным методом связанных инвестиций (заемного и собственного капитала), учитывающим продолжительность периода капиталовложений и изменение со временем стоимости объекта недвижимости:

$$R_o = Y_e - M \times C, \quad (8.10)$$

где R_o — общий коэффициент капитализации; Y_e — норма отдачи собственного капитала; M — доля заемного капитала; C — ипотечный коэффициент Эллвуда;

- *кумулятивный метод* учитывает в ставке капитализации поправки на риски, связанные с вложениями инвестиций, неэффективным управлением инвестициями, низкой ликвидностью фондов и др. Кроме получения прибыли в виде процентов по вложению капитала может также учитывать и время возмещения (возврата) вложенного капитала, то есть к полученной ставке необходимо прибавить ставку возмещения капитала. Она рассчитывается как отношение единицы к числу лет. Суть метода состоит в том, что ставка разбивается на части, и если известны величины всех ее составляющих, то путем суммирования можно получить ставку капитализации.

Метод прямой капитализации основан на том, что доход от использования объекта недвижимости и выручка от его перепродажи капитализируются в текущую стоимость, которая и будет стоимостью объекта недвижимости.

Общая формула для определения стоимости объекта недвижимости *методом прямой капитализации* выглядит следующим образом:

$$K_{\text{дох}} = \text{ЧД} / C_{\text{кап}}, \quad (8.11)$$

где $K_{\text{дох}}$ — стоимость оцениваемого объекта; ЧД — чистый доход; $C_{\text{кап}}$ — ставка капитализации.

- **Метод дисконтированных денежных потоков** предполагает установление продолжительности получения дохода от объекта недвижимости; прогнозирование величины денежных потоков; определение ставки дисконтирования. Метод применяется, когда динамика изменения дохода значительна или эти изменения носят нерегулярный характер.

Ставка дисконтирования — это сложный процент, используемый при расчете текущей стоимости будущих платежей. Для определения используются различные методы: построения, сравнения альтернативных инвестиций, выделения, мониторинга:

- *метод построения* основывается на предпосылке, что ставка дисконтирования является лишь функцией риска и может быть определена как сумма всех рисков, связанных с приобретением, эксплуатацией объекта недвижимости и другими операциями;
- в основе *метода сравнения альтернативных инвестиций* лежит положение о том, что аналогичные по риску проекты должны иметь аналогичные ставки дисконтирования;
- *метод выделения* предполагает, что ставка дисконтирования рассчитывается на основании данных о совершенных сделках;
- используя *метод мониторинга*, можно прогнозировать изменения вероятной доходности объекта недвижимости, связанные с доходностью объекта недвижимости, результаты которого официально публикуются. Такой анализ позволяет выявить тенденции изменения доходности альтернативных инвестиций.

Дисконтирование денежных потоков путем приведения стоимости потока денежных средств будущих периодов к настоящей на основе функций сложного процента и суммирования всех текущих стоимостей:

$$A = \frac{C_1}{1+i_1} + \frac{C_2}{(1+i_2)^2} + \frac{C_3}{(1+i_3)^3} + \dots = \sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+i_t)^t}, \quad (8.12)$$

где C_t — денежный поток периода t ; i_t — ставка дисконтирования денежного потока за период t .

Таким образом, при применении доходного подхода основой для расчетов служит доход, который, как предполагается, может принести объект недвижимости в будущем при его использовании в коммерческих целях. Данный подход является главным при установлении стоимости объектов, находящихся в коммерческом использовании.

8.4. Этапы оценки

Процесс оценки объектов недвижимости можно разделить на шесть этапов.

1. Определение цели и постановка задачи, заключение договора.

Согласно требованиям законодательства об оценке и нормативным актам большинства стран, а также распространенной профессиональной практике в области оценки, *указание цели определения стоимости является обязательным*. При указании цели оценки оценщик должен одновременно с этим указать, что оценка недействительна для любых других целей. Таким образом оценщик ограничивает сферу ответственности за ненадлежащее использование результатов оценки объекта недвижимости.

Необходимо подчеркнуть, что в зависимости от цели могут использоваться различные комплексы данных. Кроме того, основное внимание при анализе может уделяться различным элементам с учетом конкретного ис-

пользования данных оценки объектов недвижимости. Например, при оценке обеспечения по кредитам анализ сосредоточен на определении чистой стоимости реализации, чтобы максимально обезопасить финансовые интересы кредитора. Такой результат оценки (стоимость реализации) может полностью ввести в заблуждение страховую компанию, которая воспользуется данными результатами для определения стоимости страхования (где внимание уделяется стоимости замещения улучшений).

Заказчик должен четко сформулировать, что он должен сделать с отчетом: «Я намерен подать отчет в банк для получения кредита»; «Я определю стоимость реализации своей недвижимости»; «Я намерен подать его в ФКЦБ для обоснования увеличения уставного капитала своей компании».

Эта формулировка должна быть включена в договор о проведении оценки и в отчет об оценке в качестве цели оценки.

Общий анализ наиболее распространенных целей оценки на российском рынке в современных условиях (табл. 8.1) дает представление о разнообразии факторов, которые могут оказать влияние на расчет и содержание отчета об оценке рыночной стоимости объектов недвижимости.

Таблица 8.1

Использование данных оценки рыночной стоимости

Цель оценки	Факторы, влияющие на представление или анализ
Государственные цели	Известны участники аукциона, минимальная приемлемая цена
Приватизация	Балансовая стоимость имущества предприятия
Регистрация уставного капитала	Защита акционеров, финансовая отчетность
Обязательная финансовая отчетность	Текущая потребительская стоимость на отчетную дату
Право на отчуждение частной собственности	Остаточная стоимость, стоимость с учетом улучшений
Частный сектор (продажа или покупка)	Чистая стоимость реализации, соотношение цены продажи и спроса
Обеспечение кредита	Срок реализации, состояние как есть
Вклад в совместное предпринимательство	Взаимная выгода от вклада, условия раздела
Финансовая отчетность	Соотношение справедливой стоимости, перспективные капитальные вложения

Часто можно встретить расширение указанной цели оценки фразой «...а также для любых иных целей», что означает надежду извлечь максимальные преимущества оценки, за которую клиент платит. Разумеется, это совершенно неприемлемо, так как объем риска и ответственности оценщика становится неограниченным, не говоря уже о том, что он не может как следует сделать свою работу, не имея сведений о реальных целях проекта.

Определение цели использования оценки объекта недвижимости позволяет более точно указать, кто является пользователем результатов оценки. Указание соответствующего квалифицированного пользователя, для которого предназначается отчет, а также ограничение использования отчета исключительно указанными сторонами снижает вероятность привлечения оценщика к ответственности за возмещение ущерба по претензиям тех, для кого такой отчет не предназначался.

Разумеется, *оценка объекта недвижимости от смены цели оценки может не измениться, однако методика ее расчета и представление в отчете могут различаться*. Различные цели расчета рыночной стоимости объекта недвижимости требуют разработки или расширенного применения различных способов и методов оценки.

Например, если целью оценки объекта недвижимости является привлечение банковского капитала (кредита) на приобретение, ремонт или рестройку существующих объектов, а также строительство новых, то каждая из этих целей может предусматривать использование различных методик для оценки одного и того же объекта недвижимости.

2. **План оценки.** После того как суть оценки осознана и зафиксирована, оценщик определяет возможные пути решения. С этой целью разрабатывается программа исследования, которая становится основой второго этапа (собственно «план оценки») и включает определенную последовательность решения ряда задач:
 - *структурирование оценки* объекта недвижимости заключается в том, что оценщик вначале изучает общие факторы стоимости на региональном уровне, затем переходит к специфическим факторам стоимости на местном и сегментном уровнях и, наконец, концентрирует внимание на конкретных факторах, влияющих на стоимость оцениваемого участка и находящихся на нем объектов недвижимости;
 - *план оценки* предусматривает сбор нужной информации, обработку и выявление конкретного сегмента рынка недвижимости, к которому принадлежит оцениваемый объект; определение спроса, возможных конкурентов и покупателей (пользователей); анализ параметров сопоставимых объектов, личностных характеристик возможных пользователей, рыночных условий финансирования;
 - *конкретизация подходов к оценке объекта недвижимости*. Для правильного выбора подходов необходимо определить их адекватность соответствующей ситуации. Понятно, что требования к оценке государственных органов могут отличаться от требований частных собственников. Например, при приватизации имущественных комплексов преобладают не экономические, а социальные либо политические требования.

В соответствии со стандартами оценки объектов недвижимости применяются все три подхода, в крайнем случае — два, но при этом необходимо обосновать причину выбора. Окончательный результат выводится с учетом значимости того или иного подхода в каждом конкретном случае.

3. **Сбор и подтверждение информации.** Надежность выводов оценщика зависит от данных, использованных им в работе. Если они неточны, трудно дать

обоснованное заключение. В связи с этим оценщик должен собрать информацию, подтверждающую его выводы в отчете или анализе.

В профессиональной практике оценщиков сложилась определенная система отбора необходимой информации. Суть ее заключается в том, что собранные данные должны:

- непосредственно касаться оцениваемого объекта и быть достаточно свежими, то есть конкретными;
- подтверждать объект личным осмотром оценщика или осведомленных лиц (экспертов);
- быть сопоставимыми с данными о сходных объектах, имеющихся на рынке, что особо важно при использовании финансовых показателей, в частности при расчетах предстоящих доходов;
- предусматривать возможность корректировки, если в процессе сбора информации допущены несоответствия или отклонения от фактических значений;
- соотноситься с профессиональным опытом оценщика.

При оценке объекта недвижимости важно исследовать объект и определить связанные с ним юридические права, поскольку заказчик может иметь лишь право на аренду или ограниченные права на пользование объектом недвижимости, только определенную долю в совместной аренде и партнерстве, собственность может быть обременена закладной, возможны ограничения юридического характера. При решении этих проблем оценщик, как правило, исходит из принципов сбалансированности, изменения, экономического размера, экономического разделения. Они позволяют установить, какие части (доли) объекта недвижимости следует объединить (разделить) или в какой последовательности их реализовывать в интересах заказчика.

Во избежание излишней перегруженности собранные данные не должны полностью отражаться в отчете оценщика. Квалифицированный отбор необходимой информации позволяет оценщику применить соответствующий данному случаю подход к оценке недвижимости.

4. **Выбор подхода к оценке объектов недвижимости.** Системный подход к определению стоимости различных объектов недвижимости включает три основных подхода: затратный, доходный и рыночный, — в каждом из которых используется унифицированный набор оценочных принципов.

Все подходы базируются на информации, собранной на одном и том же рынке недвижимости, но в каждом из них отражены различные стороны этого рынка и результаты могут значительно различаться. Окончательный вывод оценщик делает по совокупности их результатов, которые, как правило, должны быть близкими. Существенные расхождения указывают либо на ошибки в оценках, либо на несбалансированность рынка недвижимости.

5. **Согласование результатов,¹ полученных с помощью различных подходов.** Следует еще раз подчеркнуть, что согласование — это не механическое усред-

¹ Процесс согласования иногда называют «экзаменом совести».

нение результатов, полученных при помощи затратного, доходного и рыночного подходов, а процесс оформления логических рассуждений, выводов и решений.

6. **Отчет о результате оценки объекта недвижимости.** Оценщик пишет отчет о своих выводах и заключениях, которые он затем передает заказчику. В зависимости от условий договора этот отчет может быть простым письмом, составленным по стандартной форме, или подробным письменным докладом. В любом случае он не должен допускать неоднозначного толкования или вводить в заблуждение.

Чаще всего отчеты об оценке используются в коммерческих целях, когда достаточно сокращенной формы отчета, тем не менее он должен содержать полную информацию с определением базы оценки. В отчете в обязательном порядке указываются дата проведения оценки, используемые нормативные и инструктивные материалы, включая стандарты оценки, цели и задачи ее проведения, иные сведения, необходимые для полного и недвусмысленного толкования результатов, отраженных в отчете.

Если при проведении оценки объекта определяется не рыночная стоимость, а иные ее виды, в отчете должны быть указаны критерии установления стоимости объекта и причины отступления от возможности определения рыночной стоимости.

8.5. Основные ошибки при оценке объектов недвижимости

При оценке объектов недвижимости *затратным подходом* наиболее часто встречаются следующие ошибки:

- при проведении расчетов не учитываются результаты анализа НЭИ;
- отсутствует оценка земельного участка ввиду неопределенности правового статуса;
- нет идентификации и учета юридических ограничений: оформления прав на землю, ограничений, сервитутов и пр.;
- отсутствуют источники информации при оценке земельных участков;
- оценка производится без учета земли, а в других подходах земля учитывается;
- рыночная стоимость земельного участка определяется как нормативная стоимость (по нормативным методикам);
- рыночная стоимость земельного участка определяется как капитализированная величина налога на землю;
- рыночная стоимость права аренды земельного участка определяется как капитализированная величина существующих арендных платежей;
- при использовании укрупненных показателей восстановительной стоимости (УПВС) зданий и сооружений необходим здравый смысл: для многих типов современных зданий они не подходят, кроме УПВС существуют и другие источники расчета стоимости замещения;

- в проектных аналогах (в том числе УПВС) необходимо учитывать поправки на отличия аналога от оцениваемого объекта;
- не учитывается существование других видов износа, кроме физического;
- не обосновано отсутствие или наличие функционального и/или внешнего износа;
- функциональный износ внешнего воздействия для объектов, незавершенных строительством, существует почти всегда, но часто не учитывается;
- физический износ определяется по нормам амортизации;
- функциональный износ — вещь относительная и зависит от выбранного аналога, а при оценке часто дается с избытком;
- физический износ для объекта, незавершенного строительством, не всегда равен нулю;
- неустраняемый износ (функциональный и экономический) можно определить через капитализацию потери дохода (это часто упускается).

Основные ошибки при оценке объектов недвижимости доходным подходом:

- рыночная стоимость аренды рассчитывается по нормативным методикам (в том числе государственных органов по управлению имуществом);
- отсутствует сравнительный анализ по уровню арендной ставки. Аналоги не идентифицированы, отсутствуют источники;
- рыночная арендная ставка определяется на основании существующих договоров аренды без анализа соответствия рыночным данным;
- не выделяют тип арендной ставки по аналогам: валовая, чистая и др., а также наличие НДС;
- не выделяют арендную площадь;
- не учитываются заключенные долгосрочные договоры аренды;
- не учтена инфляция или имеют место неправильные способы ее учета;
- включение амортизационных отчислений и капитальных затрат в операционные расходы, невключение в операционные расходы налога на землю и налога на имущество влекут за собой необоснованную величину операционных расходов;
- расчеты проводятся без учета НЭИ;
- выбор прогнозного периода не обоснован;
- не учитывается стоимость реверсии;
- отсутствует расчет коэффициента капитализации и ставки дисконта;
- тип денежного потока не соответствует ставке дисконта (коэффициенту капитализации);
- использование прямой капитализации в несоответствующих случаях;
- отказ от использования доходного подхода для объектов, незавершенных строительством;
- используются другие параметры (ставка арендной платы, коэффициент недозагруженности площадей, затраты на ремонт и реконструкцию, ставка ка-

питализации), а не те, которые использовались при расчетах в разделе «Анализ наилучшего и наиболее эффективного использования».

Основные ошибки при оценке объектов недвижимости сравнительным подходом:

- необоснованный отказ от использования сравнительного подхода;
- отсутствуют источники информации, а если есть, то они непроверяемые;
- расчет стоимости без учета результатов НЭИ (выбираются аналоги с различным НЭИ);
- очень часто встречающаяся ошибка: например, несопоставимые аналоги (аналоги с других сегментов) не идентифицированы (адрес, описание), отсутствует информация об их параметрах. Невозможно сделать вывод о сопоставимости (физической и экономической) аналогов и объекта оценки;
- отсутствует информация об условиях сделки;
- не учитываются условия продажи (продажа с торгов, аукционов);
- отсутствует обоснование поправок или нарушение знака поправки;
- расчет стоимости и поправок по нормативным показателям (например, по методикам Госстроя России и других государственных органов);
- расчет поправок на основе затратного подхода не всегда оправдан;
- поправка на дату продажи по индексу инфляции почти всегда ошибочна;
- поправка на степень строительной готовности редко соответствует строительным показателям;
- не учитываются отличия в размере и правовом статусе земельного участка у аналогов;
- для офисных комплексов необходимо учитывать различия у аналогов соотношения общая/полезная площадь.

Наиболее часто встречающиеся ошибки при согласовании результатов:

- обоснование (качественное и/или количественное) величины весов отсутствует;
- при существенном расхождении результатов, полученных разными подходами, не проводится анализ;
- результаты, отличающиеся в несколько раз, взвешиваются оценщиком;
- оценщик не четко указывает предпочтительный метод оценки;
- не придается значение противоречиям, выявленным в процессе оценки.

Обобщая сказанное выше, важно подчеркнуть еще раз один методический момент: при оценке должны учитываться реалии современного рынка, а не представления специалистов о «правильном» ценообразовании, даже если эти представления вполне разумны, а рынок — не вполне рационален.

Глава 9

АНАЛИЗ НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЛИ

9.1. Рыночная оценка земли и факторы, влияющие на нее

Земля и другие природные ресурсы могут отчуждаться и переходить от одного лица к другому в той мере, в какой их оборот допускается законами о земле и других природных ресурсах. В настоящее время в России используются рыночная, инвестиционная, залоговая, страховая, налогооблагаемая и другие виды стоимости земельного участка (см. раздел 3.3).

Краеугольный камень теории оценки — *рыночная стоимость*. Расчет рыночной стоимости земли и природных ресурсов необходим:

- в случае вовлечения земельных участков в сделку, в том числе в целях их приватизации, передачи в доверительное управление либо в аренду;
- при предоставлении природных ресурсов и объектов недвижимости в пользование на правах аренды, концессии или соглашения о разделе продукции на торгах;
- при установлении кадастровой оценки земли;
- при изъятии (выкупе) земельных участков для государственных или муниципальных нужд;
- при реквизиции земель;
- при определении начальной цены земельного участка на торгах;
- при подведении итогов конкурсов по продаже прав на земельные участки;
- при залоге земельных участков, находящихся в государственной и муниципальной собственности;
- при определении цен продажи земельных участков без торгов;
- при определении убытков и потерь, вызванных неправомерными действиями землепользователей;
- при оценке экологического ущерба;
- при определении экономической эффективности градостроительных решений;

- при оценке последствий установления ограничений и обременений по использованию земельных участков;
- при установлении градостроительных регламентов (видов разрешенного использования);
- в иных случаях, предусмотренных законодательством об оценочной деятельности.

Выделяют массовую кадастровую оценку земельных участков и рыночную оценку единичного земельного участка.

Цель кадастровой оценки — одновременное определение стоимости всех земельных участков в границах административно-территориальных образований (областей, районов, городов, поселений и т. п.) по оценочным зонам (оценочным группам почв) на определенную дату.

В Налоговом кодексе РФ установлено, что кадастровая стоимость должна стать базой налогообложения земельной собственности. До определения кадастровой стоимости в качестве базы налогообложения может использоваться нормативная цена земли. Но если определена рыночная стоимость земельных участков, их кадастровая стоимость вычисляется в процентах от рыночной стоимости.

Цель единичной оценки — определение рыночной или какой-либо другой стоимости единичного земельного участка на дату оценки независимыми оценщиками в соответствии с принятыми стандартами и методами оценки.

Кадастровая и единичная оценка земли проводится на основе комплексного применения доходного, сравнительного и затратного подходов. Итоговая величина оценочной стоимости земельного участка выводится исходя из результатов, полученных различными методами. При сравнении этих данных предпочтение отдают оценкам, полученным на основе более полной и достоверной информации. Существенные расхождения стоимости земельного участка, рассчитанной разными методами, указывают на ошибки в оценках либо на несбалансированность земельного рынка (подробнее см. раздел 2.4).

В теории оценки объектов недвижимости для расчета стоимости земельного участка используется ряд унифицированных методов. Они могут применяться для оценки участков с любым типом землепользования. Возможность и *целесообразность применения* того или иного *метода* зависят от целей оценки, типа оцениваемой недвижимости и наличия исходных данных. Различия в их применении для оценки разных типов земель заключаются в способах расчета исходных показателей, например дохода от лесного или сельского хозяйства, а также в выборе элементов сравнения и факторов, влияющих на стоимость земли. Обязательным условием определения рыночной стоимости земли любым методом является использование рыночных данных.

Объектом оценки могут выступать как свободные от застройки земельные участки, так и участки в составе единого имущественного комплекса или объекта недвижимости.

При оценке рыночной стоимости земли любой земельный участок рассматривается как условно свободный, или не занятый зданиями, сооружениями, строениями,

иными объектами недвижимости, которые могут не соответствовать ее наиболее эффективному использованию. Стоимость земельного участка может оцениваться с применением методов одного подхода (например, сравнительного или доходного) либо методов, представляющих комбинацию разных подходов.

В «Методических рекомендациях по определению рыночной стоимости земельных участков»¹ принята классификация методов оценки земельных участков, в целом соответствующая классификации и содержанию методов, рекомендуемых Международными стандартами оценки. В рекомендациях рассматриваются методы:

- сравнения продаж;
- распределения (соответствует методу разнесения);
- выделения (соответствует методу извлечения);
- капитализации земельной ренты (капитализации арендной платы за свободный участок);
- остатка для земли;
- предполагаемого использования (развития территории).

На сравнительном подходе основаны методы сравнения продаж, выделения и распределения (см. главу 6). На доходном подходе основаны методы капитализации дохода, остатка и предполагаемого использования (см. главу 5). Элементы затратного подхода в части расчета стоимости воспроизводства или замещения улучшений земельного участка используются в методах остатка и выделения (см. главу 4). При использовании иных методов в отчете об оценке целесообразно раскрыть их содержание и обосновать применение, например: метод затрат на освоение, метод затрат на воспроизводство инфраструктуры, метод типовых инвестиционных контрактов.

На стоимость земельного участка влияет совокупность *факторов* (см. раздел 3.2), которые можно объединить в следующие основные группы:

- социальные и демографические особенности (демографическая структура населения, его численность, плотность, состав, сложившиеся системы расселения);
- общая экономическая ситуация (экономическая ситуация в стране и регионе, инвестиционный климат, рынок долгосрочных кредитов; уровень доходов населения и тенденции развития местности);
- правовое регулирование и действующие системы налогообложения (правовые нормы частного и публичного права, например сервитуты, права пользования и вещные права и обязательства, виды разрешенного использования земли и устанавливаемые градостроительные и природоохранные режимы, законодательные требования по уплате налогов, сборов и иных земельных платежей, налогов на строительство и др.);

¹ «Методические рекомендации по определению рыночной стоимости земельных участков» носят рекомендательный характер. Утверждены Распоряжением Министерства России от 06.03.2002 № 568-р. // <http://www.inbico.ru/metodologiya/41-metodologiyazemlya/74-2010-10-14-09-34-30.html>

- ❑ природные условия и окружающая среда (климат, геологические и гидрологические условия, состояние окружающей среды, красивый вид или ландшафт, наличие или отсутствие мест рекреации; наличие или отсутствие вредных экологических факторов на участке или в ближайшем окружении);
- ❑ физические и качественные характеристики земельного участка (размер и форма участка, рельеф, ориентация участка по сторонам света, положение по отношению к соседним участкам; инженерная подготовка участка, характеристика земли (качество почв, наличие воды), вид и объем полезной застройки);
- ❑ расположение земельного участка (близость к транспортным магистралям, объектам социальной инфраструктуры района (магазинам, школам, больницам, рынкам), соседство с привлекательными или, наоборот, непривлекательными объектами);
- ❑ возможный доход от использования земельного участка.

Влияние рынка на принятие финансовых решений частных лиц, компаний, органов власти диктует концепцию наиболее эффективного использования (НЭИ) объектов недвижимости. Рыночные факторы определяют рыночную стоимость и имеют большое значение для определения наиболее эффективного вида использования объектов недвижимости, так как определяют их рыночную стоимость. Все сделки с объектами недвижимости основаны на рыночной стоимости.

9.2. Анализ наиболее эффективного использования земли

Стоимостной основой любого объекта недвижимости является стоимость земельного участка. Расположенные на нем здания и сооружения могут быть изменены, а основные характеристики участка обычно остаются прежними. Вместе с тем доход конкретного участка зависит от эффективности его использования. Инвестор, выбирая земельный участок на конкретном рынке, понимает, что разница в стоимости участков объясняется их качественными характеристиками.

Наиболее эффективное использование (НЭИ) объекта недвижимости представляет вариант использования свободного или застроенного участка земли, который юридически возможен и соответствующим образом оформлен, физически осуществим, обеспечивается соответствующими финансовыми ресурсами и дает максимальную стоимость.

Поскольку оценочная деятельность предполагает определение рыночной стоимости, анализ НЭИ выявляет наиболее прибыльный и конкурентоспособный вид использования конкретного объекта недвижимости. Анализ НЭИ оцениваемого объекта недвижимости предполагает подробное исследование рыночной ситуации, характеристик оцениваемого объекта, идентификации востребованных рынком вариантов, совместимых с параметрами оцениваемого объекта, расчет доходности каждого варианта и оценку объекта недвижимости при всех вариантах использо-

вания. Окончательный вывод о наиболее эффективном его использовании может быть сделан только после расчета стоимости.

Оптимальное использование участка земли определяется конкурирующими факторами конкретного рынка, к которому принадлежит оцениваемый объект недвижимости, и не является результатом субъективных домыслов собственника, девелопера или оценщика. Анализ и выбор НЭИ являются экономическим исследованием рыночных факторов, существенных для оцениваемого объекта.

Если оцениваемый объект недвижимости предполагает последующее личное использование, то основная мотивация при расчете стоимости будет сведена к потребительским качествам объекта (престиж и уединенность и т. д.). *Инвестиционная мотивация* помимо величины получаемого дохода и накопления капитала учитывает такие аргументы, как налоговые льготы и осуществимость проекта.

Обычно анализ НЭИ объекта недвижимости выполняется по нескольким альтернативным вариантам и включает:

- рыночный анализ (определение спроса на альтернативные варианты использования в целях изучения спроса и предложения, емкости рынка, динамики ставок арендной платы и т. д. по каждому варианту);
- анализ реализуемости варианта (расчет базовых составляющих стоимости (потока доходов и ставок капитализации) для определения стоимости с учетом переменных параметров каждого юридически обоснованного и физически осуществимого варианта);
- анализ НЭИ (разработка детального плана реализации каждого варианта с рассмотрением конкретных участников рынка, сроков осуществления проекта, источников финансирования для выбора варианта, обеспечивающего максимальную продуктивность оцениваемого объекта).

Принцип наиболее эффективного использования является основополагающим в оценке недвижимости и основывается на следующей предпосылке: верхняя граница цены, которую готов заплатить покупатель, определяется его мнением относительно наиболее выгодного использования приобретаемого имущества. Казалось бы, земельные участки (как незастроенные, так и застроенные) должны эксплуатироваться в соответствии с указанным принципом НЭИ. Однако НЭИ, указываемое в отчете об оценке, может не совпадать с существующим использованием оцениваемого имущества. В *отчете об оценке* наиболее эффективным может быть признано как одно конкретное использование, так и последовательная смена различных его вариантов.

При определении НЭИ принимаются во внимание:

- рыночные условия (прежде всего преобладающие способы землепользования в окрестностях оцениваемого объекта);
- существующие нормы зонирования;
- ожидаемые изменения на рынке недвижимости;
- существующее использование объекта недвижимости.

Потенциальный *вариант наиболее эффективного использования* земли отражает долгосрочную, тщательно разработанную и достаточно конкретную программу

землепользования, связанную с нормальным сроком эксплуатации зданий и сооружений.

Вариант НЭИ оцениваемого объекта недвижимости должен отвечать четырем критериям:

- юридической допустимости;
- физической осуществимости;
- финансовой оправданности;
- максимальной продуктивности (эффективности).

Последовательность рассмотрения названных критериев в ходе анализа различных вариантов использования объекта недвижимости для выбора наиболее эффективного обычно соответствует приведенной выше. Это обусловлено тем, что наиболее эффективный вариант использования даже при наличии необходимого финансирования неосуществим, если он юридически запрещен или невозможна его физическая реализация.

Юридическая допустимость. Проверка юридической допустимости каждого рассматриваемого варианта использования осуществляется во всех случаях в первую очередь. Оценщик рассматривает частные ограничения, нормы зонирования, строительные нормы и правила, нормативные акты по охране исторических зданий, а также экологическое законодательство.

На выбор НЭИ объекта недвижимости может повлиять наличие долгосрочных договоров аренды. В течение его остаточного срока использование объекта зависит от условий договора аренды. Если наиболее эффективный вариант использования объекта недвижимости сдерживается наличием договора аренды, это следует отразить в отчете об оценке. Кроме того, необходимо учитывать возможные ограничения, заложенные в договоре о приобретении объектов недвижимости. Они могут касаться некоторых направлений использования, конкретизировать расположение зданий на участке, параметры зданий, тип применяемых строительных материалов. Если ограничения по документу о праве собственности вступают в противоречие с более общими юридическими нормами, например строительными нормами и правилами, то обычно в расчет принимают максимальное ограничение. Юридическое требование использования объекта недвижимости не является вариантом оптимального использования.

Строительные нормы и правила могут сдерживать застройку земли наиболее эффективными строениями, если соблюдение технических нормативов увеличивает строительные расходы. В конечном счете это препятствует развитию территорий. В некоторых районах строительные нормы и правила используются для ограничения роста нового строительства.

Действующие *правила землепользования* направлены на охрану окружающей среды. Оценщики должны учитывать нормативы по чистоте воздуха, воды, а также общественное мнение о предполагаемых проектах застройки территорий.

Выбор варианта НЭИ объекта недвижимости должен опираться на его физическую осуществимость. Критерии *физической осуществимости* — размер, форма, район, дизайн, состояние грунта и подъездные пути к участку, а также риск стихийных

бедствий (наводнение или землетрясение) — влияют на предполагаемый вариант использования земли. Некоторые варианты дают наибольший эффект только при использовании участка определенного размера. В этом случае необходимо определить возможность его расширения (некоторые участки могут не иметь потенциала для увеличения). *Конечная полезность* земельного участка зависит от его размера и формы. *Форма* участка влияет на конечную продуктивность, так как затраты на застройку земельного участка неправильной формы могут быть выше, что снижает их полезность. *Топографические* или *почвенные характеристики* земельного участка отражаются на функциональной полезности площадки.

Наличие подъездных путей к участку и инженерных коммуникаций увеличивает его продуктивность, поскольку достигается экономия на его освоении.

При анализе физической осуществимости эффективного варианта использования необходимо рассмотреть состояние существующих зданий, сооружений и определить возможность их дальнейшей эксплуатации на новой основе. Если для обеспечения оптимального вида использования здания необходимо перепланировать, то следует рассчитать необходимые затраты и сопоставить их с итоговой доходностью. Как правило, затраты на реконструкцию объекта зависят от физического состояния и местоположения объекта недвижимости.

Финансовая оправданность. Все виды использования, которые могут обеспечить положительный доход, рассматриваются как выполнимые в финансовом отношении. Вариант считается финансово приемлемым, если он обеспечивает доход от эксплуатации, равный объему эксплуатационных затрат, расходам на финансирование и требуемой схеме возврата капитала или превышающий их. Если не предполагается получение регулярного дохода от эксплуатации, то в ходе анализа отбираются варианты, при которых стоимость недвижимости будет равна затратам на строительство или реконструкцию объекта для нового вида использования или выше их. Оценщик должен сравнить прирост капитала или доход от использования объекта недвижимости с капитальными затратами. Если доход ниже расходов или превышает их незначительно, то вид использования признается невыполнимым в финансовом отношении.

Идентификация видов использования, выполнимых в финансовом отношении, базируется на анализе спроса, предложения и местоположения. Для оценки видов использования, приносящих регулярный доход, по каждому из них оценщик рассчитывает общий чистый операционный доход, индивидуальную ставку дохода на инвестированный капитал, сумму дохода, относимую к земле. Если чистый доход соответствует необходимой доходности инвестиций и обеспечивает требуемую доходность земельного участка, то вид использования считается выполнимым в финансовом отношении. То есть вид использования, обеспечивающий *наибольшую доходность земли*, является наиболее эффективным.

Максимальная продуктивность — это наибольшая стоимость земельного участка независимо от того, является он свободным (фактически или условно) или застроенным. Максимальная продуктивность земельного участка определяется путем соотнесения суммы его дохода со ставкой капитализации, требуемой рынком для данного вида использования. Таким образом, предполагается, что из всех юриди-

чески разрешенных, физически реализуемых и обеспечивающих положительную величину дохода вариантов выбирается тот вид использования, который обеспечивает максимальную стоимость основы недвижимости — земельного участка.

Выбор метода определения стоимости участка земли зависит от степени перерождения фактического назначения оцениваемого объекта недвижимости, уровня риска рассматриваемого варианта, требуемой ставки доходности и периода размещения капитала, сроков реализации предполагаемого варианта использования объекта недвижимости.

В основе всех методов определения стоимости земельного участка с целью выбора наиболее эффективного варианта лежит так называемая техника остатка. Доход от земли рассматривается как остаток между совокупным доходом, генерируемым объектом недвижимости, и суммами дохода, которые обеспечиваются привлечением рабочей силы, капитала, основных средств (функционирующих зданий и сооружений) (см. раздел 5.3).

Стоимость земельного участка в свою очередь представляет разницу между суммарной стоимостью объекта недвижимости и остаточной стоимостью строений либо затратами на их возведение.

9.3. Сущность наиболее эффективного использования земельного участка

Можно изменить улучшения, имеющиеся на земельном участке, но *нельзя изменить характеристики участка*, определяющие его стоимость.

На основании характеристик земельного участка определяют способ его использования как незанятого улучшениями, то есть возможности и предполагаемые сроки строительства на нем зданий, сооружений, коммуникаций и пр. Заключение о НЭИ должно быть достаточно подробным. Так, вместо формулировки «наиболее эффективным использованием участка будет возведение на нем офисного здания» необходимо указать предполагаемую площадь, количество этажей, среднюю площадь офиса, класс офисных помещений, прогнозируемый уровень строительных затрат, арендных ставок и эксплуатационных расходов. При наличии достаточной вероятности изменения варианта НЭИ в ближайшем будущем существующее использование считается промежуточным. Примером может служить использование для сельскохозяйственных целей участка, расположенного в непосредственной близости от быстро растущего города.

Наиболее эффективное использование земельного участка как свободного определяется даже при наличии на нем улучшений. В этом случае необходим анализ обоснованности продолжения существующего использования участка. Улучшения, соответствующие наиболее эффективному использованию участка как свободного, сравниваются с улучшениями, имеющимися на участке на данный момент. Расхождения в их характеристиках указывают на наличие у имеющихся улучшений функционального или внешнего износа. Поскольку набор вариантов использования земельного участка может быть ограничен имеющимися улучшениями, определение

НЭИ проводится в два этапа: сначала для участка как свободного и готового для застройки в соответствии с наиболее эффективным использованием, а затем для участка с имеющимися улучшениями. Основной целью исследования НЭИ участка как свободного является оценка земли остаточным методом. В соответствии с последним стоимость участка определяется доходом от эксплуатации объекта недвижимости, остающимся после вычета из него затрат на воспроизводство улучшений.

Если существующее использование не является наиболее эффективным, оно может продолжаться до тех пор, пока стоимость земли при НЭИ не превысит стоимость объекта недвижимости (земли и улучшений) при текущем использовании за вычетом затрат по сносу имеющихся улучшений. Например, складские помещения, расположенные в промышленной зоне, скорее всего, отвечают наиболее эффективному использованию участка земли, на котором они находятся. Однако если подобный объект находится в деловом квартале центральной части города, вполне возможно, что в соответствии с принципом НЭИ имеющиеся улучшения должны быть снесены, а участок отдан под строительство офисного здания или торгового центра.

С течением времени вариант, отвечающий НЭИ, может изменяться. В качестве примера приведем земельный участок с находящимся на нем жилым домом. Недавно построенная автострада пролегла в непосредственной близости от участка. В изменившихся условиях наиболее эффективным использованием участка может стать строительство мотеля, заправочной станции, пункта автосервиса или ресторана быстрого питания.

Наиболее эффективным использованием участка с улучшениями является его использование с учетом находящихся на нем зданий, сооружений и инженерных коммуникаций. Если, например, оцениваемый объект представляет собой административное здание возрастом в 30 лет, то среди вариантов НЭИ могут быть:

- дальнейшая сдача помещений в аренду под офисы;
- реновация здания с целью повышения класса офисных помещений;
- увеличение общей площади (путем надстройки дополнительных этажей);
- перепрофилирование объекта (например, под элитное жилье).

Использование, при котором стоимость объекта недвижимости достигает максимума, с учетом долгосрочной ставки (нормы) отдачи на вложенные средства и уровня риска, связанного с вложением этих средств, является НЭИ участка земли с имеющимися на нем улучшениями.

Если потенциальные варианты использования не требуют дополнительных затрат, проводится прямое сопоставление доходов, которые они способны обеспечить. В противном случае по каждому инвестиционному сценарию рассчитывают внутреннюю ставку отдачи. Затем полученные результаты сравниваются.

Наиболее эффективное использование — это наиболее вероятное использование участка земли, которое является юридически допустимым, физически возможным, финансово осуществимым и обеспечивает его максимальную стоимость.

Наиболее эффективное использование может быть установлено как для свободного участка земли, так и для имущественного комплекса. НЭИ конкретного

участка земли определяется не субъективным мнением владельца, девелопера (застройщика) или оценщика. Оно зависит от условий, сложившихся на рынке, на котором предполагается продажа участка. Мнение о НЭИ вырабатывается на основе экономического анализа качественных и количественных характеристик рассматриваемого объекта недвижимости. В процессе анализа рассматриваются различные способы его эксплуатации. Способ, при котором достигается максимальная стоимость объекта недвижимости, представляет собой наиболее эффективное использование.

9.4. Оценка земельного участка

Процесс единичной оценки земельного участка включает пять этапов.

Этап 1. Определение задачи оценки. Оценщик устанавливает цель задания, искомый вид стоимости, правовой режим и объем оцениваемых прав на земельный участок.

При оценке участка необходимо четко определить признаки, характеризующие правовой режим его использования:

- категорию земель, в границах которых расположен земельный участок, а для городских земель также вид территориальной зоны (жилая, общественно-деловая, производственная, инженерной и транспортной инфраструктуры, рекреационная, сельскохозяйственного использования и др.);
- цель использования;
- форму собственности;
- сервитуты и ограничения вещных прав на участок;
- наличие застройки;
- дату оценки, которая, как правило, должна быть не позже даты последнего осмотра участка оценщиком.

Этап 2. Сбор, проверка и анализ информации. Данные, используемые для оценки, можно подразделить на общие и специальные. Сбор общих данных предполагает анализ информации, характеризующей природные, экономические, социальные и другие факторы, влияющие на рыночную стоимость земельного участка в масштабах района его расположения.

Сбор специальных данных предполагает анализ детальной информации, относящейся к оцениваемому объекту. Указанные данные приводят в отчете об оценке для характеристики земельного участка, его местоположения, состояния рынка земли, выбора методов оценки. При сборе и анализе информации особое внимание обращается на следующие разделы:

- юридическое описание и регистрационные данные:
 - договор на передачу титула собственности;
 - документы, описывающие границы земельного участка и удостоверяющие его площадь;
 - информация о собственнике или арендаторе;

- сервитуты;
- правила зонирования и функционального использования;
- правила строительного кодекса;
- ограничения: санитарно-экологические и рекреационные; по водо-, газо-, электро- и теплоснабжению, средствам связи, канализации и другие, связанные с мощностью инженерных сетей и инфраструктуры при подключении к ним;
- физические характеристики земельного участка:
 - размер (площадь);
 - форма;
 - топография (рельеф);
 - ландшафт, качество почвы, результаты инженерно-изыскательских работ (если они проводились);
 - состояние участка (не разработан, расчищен, имеются посадки и т. п.);
- описание зданий, строений, сооружений, объектов инженерной инфраструктуры, расположенных в пределах земельного участка;
- характеристика местоположения земельного участка и прилегающей территории:
 - использование примыкающих участков (жилые, административные, коммерческие, промышленные здания и т. п.);
 - ориентация улучшений, наличие застройки в прилегающих районах;
 - наличие улиц, аллей, маршрутов общественного транспорта;
 - возможность подъезда непосредственно к участку, качество и состояние дорог;
 - близость и интенсивность движения транспорта, уровень шума;
 - наличие зеленых насаждений (тип, возраст, состояние);
 - состояние окружающей среды;
 - неблагоприятные условия (возможность затопления, близость оврагов, риск оползней, близкое залегание грунтовых вод, электромагнитное и радиационное излучение и пр.);
- анализ экономических факторов:
 - цены соседних участков;
 - наличие инженерных коммуникаций (подземных и надземных) или возможность их прокладки, величина расходов на их создание (электрические сети, водопровод, канализация, газопровод, теплотрасса, телефонная сеть и др.);
 - сведения о продажах аналогичных земельных участков;
 - данные о стоимости аренды земельных участков;
 - данные о затратах на новое строительство или на улучшение объекта для его эффективного использования (для завершения строительства объекта и его нормальной эксплуатации);

- данные о доходах и затратах от использования объекта;
- этап жизненного цикла оцениваемого участка (находится в эксплуатации, временно не эксплуатируется, готовится к продаже или передаче);
- особые факторы, вытекающие из местоположения участка.

К отчету оценщик прикладывает карту местности, показывающую участок и его местоположение, а также фотографии земельного участка и его улучшений.

Необходимую информацию можно получить путем непосредственного осмотра земельного участка и прилегающей территории, изучения документации для идентификации объекта оценки (установления тождественности между тем, что записано в документах, и тем, что реально существует), исследования земельного рынка и практики продаж. Источниками информации являются также собственник объекта и представители эксплуатационных служб.

Этап 3. Анализ наиболее эффективного использования земельного участка. Рыночная стоимость земельного участка определяется исходя из его наиболее эффективного использования, то есть наиболее вероятного использования земельного участка, являющегося физически возможным, экономически оправданным, соответствующим требованиям законодательства, финансово осуществимым, в результате которого расчетная величина стоимости земельного участка будет максимальной. Наиболее эффективное использование земельного участка рассматривается как с точки зрения условно вакантного состояния земельного участка, так и с учетом вариантов улучшения характеристик существующего на участке объекта недвижимости. НЭИ земельного участка определяется с учетом его обоснованного разделения на части, отличающиеся формой, видом и характером использования. Наиболее эффективное использование может не совпадать с текущим использованием земельного участка. При этом возможно переопределение характера использования участка или снос имеющихся объектов без нанесения ущерба окружающей среде. При определении НЭИ принимаются во внимание:

- целевое назначение и разрешенное использование;
- преобладающие способы землепользования в ближайших окрестностях;
- перспективы развития района, в котором расположен земельный участок;
- ожидаемые изменения на рынке земли и иной недвижимости;
- текущее использование земельного участка.

Этап 4. Расчет рыночной стоимости на основе затратного, сравнительного, доходного подходов и согласование полученных результатов. Оценщик использует (или обосновывает отказ от использования) затратный, сравнительный и доходный подходы к оценке. Он самостоятельно определяет конкретные методы оценки в рамках каждого подхода, учитывая объем и достоверность доступной для использования того или иного метода рыночной информации.

В Методических рекомендациях, разработанных Минимущества России в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 06.07.2001 № 519 «Об утверждении стандартов оценки», утвержденным Распоряжением Минимущества России от 06.03.2002 №568-Р, рекомендуется использовать методы сравнения продаж, выделения, распределения, метод капитализации земельной ренты, остатка и предполагаемого использования.

Методы сравнения продаж, выделения и распределения основаны *на сравнительном подходе*.

На *доходном подходе* основаны метод капитализации земельной ренты, метод остатка, метод предполагаемого использования.

Элементы *затратного подхода* в части расчета стоимости воспроизводства или замещения улучшений земельного участка используются в методе остатка и методе выделения.

При этом стоимость земельного участка, определенная разными методами, может быть различной. Сравнительный анализ позволяет взвесить достоинства и недостатки каждого метода и вывести итоговую величину стоимости земли на основании наиболее надежных данных. *Итоговая рыночная стоимость* земельного участка должна быть выражена в рублях в виде единой величины, если в договоре об оценке не предусмотрено иное (например, расчет диапазона величин).

Этап 5. Подготовка отчета об оценке объекта недвижимости.

Результаты оценки объекта недвижимости должны быть оформлены в виде письменного отчета. Основные требования к его содержанию изложены в Федеральном законе от 29.07.1998 № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации», Постановлении Правительства РФ от 06.07.2001 № 519 «Об утверждении стандартов оценки», Методических рекомендациях по определению рыночной стоимости земельных участков, Распоряжении Минимущества России от 06.03.2002 № 568-Р.

Как показывает практика, пока еще не сложилась устоявшаяся форма представления данных и содержания отчета не только в сфере оценки земли, но и в сфере оценки объектов недвижимости в целом. Разные организации и оценочные структуры применяют разные формы отчетов, которые могут существенно различаться по полноте информации и функциональному назначению. Это затрудняет восприятие представленных данных и не всегда позволяет заказчику оценить правильность полученных результатов.

9.5. Содержание отчета об оценке рыночной стоимости земельного участка

Правильное понимание *точного предназначения результата оценки* имеет огромную важность и для оценщика, и для клиента, позволяя получить максимально точные и достоверные данные об оценке стоимости, необходимые для принятия эффективных деловых решений.

Отчет, кроме того, содержит:

- юридический адрес и/или адрес постоянного жительства оценщика и сведения, позволяющие идентифицировать его как профессионала;
- точное описание объекта оценки, а по объекту, принадлежащему юридическому лицу, — реквизиты балансосодержателя и балансовую стоимость объекта;
- последовательность определения рыночной или иной стоимости объекта оценки и ее итоговую величину, а также ограничения на использование полученного результата;
- перечень документов, лежащих в основе работы оценщика и устанавливающих количественные и качественные характеристики объекта оценки.

В отчет могут быть включены и иные сведения, необходимые, по мнению оценщика, для полноты отражения примененного им метода расчета стоимости объекта оценки.

Оценщик собственноручно подписывает отчет и заверяет его печатью. Если комплекс объектов оценивался несколькими оценщиками, отчет подписывает каждый из них с указанием объектов, по которым он проводил оценку.

В практике оценщиков наиболее распространенной является форма отчета об оценке объекта, содержащая следующие сведения:

- акт осмотра объекта оценки;
- краткое изложение основных факторов, влияющих на рыночную стоимость объекта недвижимости, и выводов.

К факторам относятся:

- объем и этапы исследования;
- история оцениваемого объекта недвижимости;
- анализ среды местоположения оцениваемого объекта;
- анализ местоположения оцениваемого объекта недвижимости;
- краткое описание объекта недвижимости;
- анализ наиболее эффективного использования объекта недвижимости:
 - законодательно разрешенное;
 - физически осуществимое;
 - финансово осуществимое;
 - максимальная эффективность объекта недвижимости;
- определение стоимости объекта недвижимости:
 - определение рыночной стоимости;
 - оценка стоимости восстановления;
 - оценка накопленного износа;
 - определение рыночной стоимости объекта недвижимости методом капитализации дохода;
- согласование результатов оценки объекта недвижимости:
 - анализ рынка недвижимости не должен содержать лишней информации, не используемой в отчете (особенно в разделе «Макроанализ» и «Ре-

гиональный анализ»). Данные этого раздела должны быть взаимосвязаны с остальными разделами отчета, а не противоречить им;

- основные положения и лимитирующие условия;
- сведения об оцениваемом объекте недвижимости.

Отчет об оценке объекта недвижимости содержит сертификат рыночной стоимости оцениваемого объекта.

В зависимости от условий договора отчет может быть простым письмом, составленным по стандартной форме, или пакетом документов, подтверждающих выполненную работу и полученный результат по оценке объекта недвижимости с учетом тщательного анализа рыночных данных, особенно в тех случаях, когда имеет место экологическое загрязнение.

Когда оценщик в ходе обследования определяет проблемы, связанные с состоянием окружающей среды, он должен выяснить природу и размеры загрязнения на основе собственных исследований или санитарно-экологической экспертизы. В обязанности оценщика также входят рекомендации по проведению детальной экспертизы, если в ходе первоначального обследования были обнаружены различные виды загрязнений. В тех случаях, когда были выявлены проблемы, связанные с загрязнением окружающей среды, или ожидаются такие проблемы, оценщик должен рекомендовать проведение экологической экспертизы до начала процесса оценки.

В соответствии с законодательством стоимость, отраженная в отчете об оценке, может быть признана и рекомендована для осуществления операций с объектом недвижимости, если с даты составления отчета до даты совершения сделки или иного акта с объектом прошло не более 6 месяцев.

Таким образом, отчет об оценке объекта недвижимости документирует его стоимость в соответствии с поставленными целями оценки.

ПРАКТИКУМ

Задания (рефераты)

1. Оценочная деятельность, субъекты и объекты.
2. Государственное регулирование и саморегулирование оценочной деятельности.
3. Виды стоимости объектов недвижимости и факторы, влияющие на их цену.
4. Принципы оценки объектов недвижимости.
5. Методы оценки объектов недвижимости.
6. Затратный подход.
7. Сравнительный подход.
8. Доходный подход.
9. Этапы оценки.
10. Основные ошибки при оценке объектов недвижимости.
11. Рыночная оценка земли и факторы, влияющие на нее.
12. Анализ наиболее эффективного использования земли.
13. Сущность наиболее эффективного использования земельного участка.
14. Оценка земельного участка (на конкретном примере).
15. Содержание отчета об оценке рыночной стоимости земельного участка.

Тесты

1. Какие три оценочных подхода используют эксперты в процессе оценки объектов недвижимости:
 - а) затратный, доходный, массовый;
 - б) затратный, доходный, сравнительный;
 - в) затратный, массовый, сравнительный;
 - г) доходный, массовый, сравнительный.

2. Затратный подход:
 - а) основан на анализе рыночных продаж и используется для оценки большинства объектов недвижимости в рыночной экономике;
 - б) предусматривает оценку полного воспроизводства или стоимости замещения оцениваемого объекта недвижимости за вычетом стоимости физического, морального и экономического износа;
 - в) направлен на получение данных об объекте недвижимости с точки зрения инвестора.
3. Какие методы оценки используются при затратном подходе к оценке объектов недвижимости:
 - а) метод балансовой стоимости и метод восстановительной стоимости;
 - б) метод замещения и метод балансовой стоимости;
 - в) метод восстановительной стоимости и метод замещения;
 - г) метод замещения, метод балансовой стоимости и метод восстановительной стоимости.
4. Какой метод используется для определения оценочной стоимости объекта:
 - а) метод балансовой стоимости;
 - б) метод восстановительной стоимости;
 - в) метод замещения;
 - г) стоимостный метод.
5. Остаточная стоимость объекта недвижимости — это:
 - а) стоимость объекта недвижимости с учетом износа;
 - б) количество инвестиционных средств, оставшихся невостребованными;
 - в) стоимость строительных материалов, которые остались неиспользованными при строительстве объекта недвижимости;
 - г) стоимость реализованного объекта за вычетом стоимости материалов, использованных для его создания.
6. Первоначальная стоимость объекта недвижимости — это:
 - а) номинальная стоимость объекта недвижимости, которая фигурирует в балансе без учета амортизации или прибавочной стоимости;
 - б) стоимость, установленная непосредственно перед продажей объекта;
 - в) фактические затраты на приобретение или создание объекта на момент начала его использования;
 - г) стоимость объекта, установленная на стадии проекта.
7. Что определяет стоимость объекта недвижимости с учетом износа:
 - а) первоначальная стоимость;
 - б) остаточная стоимость;
 - в) восстановительная стоимость;
 - г) балансовая стоимость.

8. В состав оцениваемого имущества предприятия включаются объекты незавершенного строительства и неустановленное оборудование, которые после инвентаризации оцениваются:
 - а) по первоначальной стоимости;
 - б) по остаточной стоимости;
 - в) по восстановительной стоимости;
 - г) по балансовой стоимости.
9. При оценке имущества предприятия определение стоимости основных средств осуществляется:
 - а) по первоначальной стоимости;
 - б) по остаточной стоимости;
 - в) по восстановительной стоимости;
 - г) по балансовой стоимости.
10. Что не учитывается в методе балансовой стоимости:
 - а) реальный, фактический и внешний износ;
 - б) фактический, внешний и моральный износ;
 - в) реальный и моральный износ;
 - г) реальный, фактический и моральный износ.
11. При оценке объектов недвижимости методом балансовой стоимости материальные активы оцениваются:
 - а) в текущих ценах;
 - б) в ценах, полученных путем индексации;
 - в) в старых ценах;
 - г) в любых перечисленных ценах.
12. Какой метод включает прямой пересчет всех видов затрат на восстановление объектов:
 - а) метод балансовой стоимости;
 - б) метод восстановительной стоимости;
 - в) метод замещения;
 - г) ни один из перечисленных методов.
13. При использовании метода восстановительной стоимости используются:
 - а) текущие цены;
 - б) цены, полученные путем индексации;
 - в) старые цены;
 - г) любые цены.
14. При применении какого метода практически производятся полные сметно-финансовые расчеты проекта строительства и обеспечения хозяйственной деятельностью вновь создаваемого объекта, функционально и параметрически аналогичного оцениваемому объекту:
 - а) метода балансовой стоимости;

- б) метода восстановительной стоимости;
 - в) метода замены.
15. Каким методом может быть определена восстановительная стоимость объекта:
- а) методом оценки балансовой стоимости;
 - б) методом оценки восстановительной стоимости;
 - в) методом замещения;
 - г) методом оценки восстановительной стоимости и методом замещения.
16. Какой метод определения восстановительной стоимости используется, когда удастся найти аналог оцениваемому объекту:
- а) метод оценки восстановительной стоимости;
 - б) метод замещения;
 - в) можно использовать оба метода;
 - г) ни один из перечисленных методов не подходит.
17. Метод замещения используется, когда:
- а) удастся найти аналог оцениваемому объекту;
 - б) удастся найти функциональный аналог оцениваемому объекту;
 - в) в обоих случаях;
 - г) ни в одном из перечисленных случаев.
18. Восстановительная стоимость определяется:
- а) суммой фактических затрат на реконструкцию объекта;
 - б) расходами в текущих ценах на строительство объекта, имеющего с оцениваемым эквивалентную полезность, но построенного в новом архитектурном стиле, с использованием современных материалов и конструкций, а также современного оборудования;
 - в) издержками в текущих ценах на строительство точной копии оцениваемого объекта в его «новом» состоянии с использованием таких же архитектурных решений, строительных конструкций и материалов, а также с тем же качеством строительно-монтажных работ, что и объекта оценки;
 - г) стоимостью средств, необходимых для частичного восстановления объекта, без учета текущих цен на строительно-монтажные работы, материалы и конструкции, и затратами, связанными с подготовкой персонала.
19. Стоимость замещения определяется:
- а) суммой фактических затрат на реконструкцию объекта;
 - б) расходами в текущих ценах на строительство объекта, имеющего с оцениваемым эквивалентную полезность, но построенного в новом архитектурном стиле, с использованием современных материалов и конструкций, а также современного оборудования;
 - в) издержками в текущих ценах на строительство точной копии оцениваемого объекта в его «новом» состоянии с использованием таких же архи-

- тектурных решений, строительных конструкций и материалов, а также с тем же качеством строительно-монтажных работ, что и объект оценки;
- г) стоимостью средств, необходимых для частичного восстановления объекта, без учета текущих цен на строительно-монтажные работы, материалы и конструкции, и затратами, связанными с подготовкой персонала.
20. Как называется переоценка стоимости отдельных видов основных средств в соответствии с ростом цен на них:
- а) индексация;
 - б) дисконтирование;
 - в) дефлирование.
21. Какие нижеперечисленные методы не являются методами определения восстановительной стоимости:
- а) стоимостный метод, метод разбивки по компонентам, метод удельной стоимости;
 - б) модульный метод, метод количественного обследования;
 - в) метод соотношения (переноса), метод техники остатка;
 - г) метод сравнительной единицы, ресурсный метод.
22. Стоимостный метод:
- а) заключается в составлении объектных и сводных смет строительства оцениваемого объекта, как если бы он строился вновь;
 - б) основан на определении компонентов недвижимого имущества и умножении их на укрупненные стоимостные показатели;
 - в) предполагает использование данных проектно-сметной документации (ПСД) и применение системы директивных корректирующих пересчета от цен 1984 г. к текущим ценам;
 - г) используется для определения оценочной стоимости объекта недвижимости.
23. Оценочная стоимость объекта недвижимости — это:
- а) стоимость объекта недвижимости, определенная индивидуальным оценщиком либо с помощью стандартизованных процедур (массовой оценки) на определенную дату исходя из его рыночной стоимости;
 - б) наиболее вероятная цена сделки, за которую этот объект может быть продан на открытом рынке;
 - в) сметная стоимость объекта недвижимости;
 - г) цена конкретной свершившейся сделки купли-продажи объекта недвижимости.
24. При стоимостном методе определения восстановительной стоимости используются:
- а) интегральные коэффициенты пересчета для различных типов зданий;
 - б) коэффициенты пересчета, отдельно учитывающие удорожание материалов, основной заработной платы и эксплуатации машин и механизмов;

- в) ни один из перечисленных коэффициентов;
 - г) все перечисленные коэффициенты.
25. Какой из методов определения восстановительной стоимости основан на определении объемов или массы основных элементов зданий и сооружений, расхода строительных материалов, расчете стоимости этих материалов (или элементов конструкций) с последующим добавлением стоимости оплаты труда, эксплуатации машин и механизмов, прочих работ и затрат:
- а) стоимостный метод;
 - б) метод количественного обследования;
 - в) ресурсный метод;
 - г) модульный метод;
 - д) ни один из перечисленных.
26. Модульный метод определения восстановительной стоимости:
- а) заключается в расчленении всего объема строительно-монтажных работ на крупные разделы;
 - б) основан на определении компонентов недвижимого имущества и умножении их на укрупненные стоимостные показатели;
 - в) основан на определении объемов или массы основных элементов зданий и сооружений, расхода строительных материалов.
27. Общая стоимость объекта недвижимости равна сумме отношения стоимости замещения к сумме износа и:
- а) рыночной стоимости земельного участка;
 - б) оценочной стоимости земельного участка;
 - в) восстановительной стоимости объекта недвижимости;
 - г) оценочной стоимости объекта недвижимости.
28. При определении общей стоимости объекта недвижимости затратным подходом сумма износа оцениваемого объекта берется в процентах:
- а) от рыночной стоимости;
 - б) оценочной стоимости;
 - в) восстановительной стоимости;
 - г) стоимости замещения.
29. При ресурсном методе оценки восстановительной стоимости объекта недвижимости рассчитывают стоимость строительных материалов или элементов конструкций:
- а) в базисных ценах;
 - б) текущих федеральных рыночных ценах;
 - в) текущих региональных рыночных ценах;
 - г) цены выбирает оценщик.
30. При использовании ресурсного метода для определения восстановительной стоимости основная заработная плата и стоимость эксплуатации машин и механизмов обычно определяются в процентах:

- а) от стоимости основных строительных материалов;
 - б) от стоимости строительства в целом;
 - в) от сметной прибыли;
 - г) от накладных расходов.
31. Номинальная стоимость объекта, с которой он фигурирует в балансе, без учета амортизации или прибавочной стоимости называется:
- а) номинальной стоимостью;
 - б) договорной стоимостью;
 - в) сметной стоимостью;
 - г) потребительской стоимостью;
 - д) балансовой стоимостью.
32. Модульный метод определения восстановительной стоимости целесообразно использовать:
- а) при избытке исходной информации;
 - б) недостатке исходной информации;
 - в) отсутствии исходной информации;
 - г) в любом случае.
33. Какой из подходов предусматривает следующий алгоритм расчета общей стоимости объекта недвижимости (определение стоимости замещения (руб.) / расчет всех видов износа) + рыночная стоимость земельного участка:
- а) затратный;
 - б) рыночный;
 - в) сравнительный;
 - г) массовый.
34. При каком из методов определения восстановительной стоимости скорректированная стоимость единицы измерения умножается на количество единиц оцениваемого объекта:
- а) при методе разбивки по компонентам;
 - б) при методе сравнительной единицы;
 - в) при методе количественного обследования;
 - г) при модульном методе.
35. Метод разбивки по компонентам определения восстановительной стоимости:
- а) заключается в расчленении всего объема строительно-монтажных работ на крупные разделы;
 - б) основан на определении компонентов недвижимого имущества и умножении их на усредненные стоимостные показатели;
 - в) основан на определении объемов или массы основных элементов зданий и сооружений, расхода строительных материалов;

- г) основан на определении компонентов недвижимого имущества и умножении их на укрупненные стоимостные показатели.
36. Какой из методов заключается в составлении пообъектных и сводных смет строительства оцениваемого объекта как вновь возводимого:
- а) стоимостный метод;
 - б) ресурсный метод;
 - в) метод количественного обследования;
 - г) ни один из перечисленных.
37. Какой из нижеперечисленных методов является наиболее трудоемким:
- а) метод удельной стоимости;
 - б) модельный метод;
 - в) метод разбивки по компонентам;
 - г) метод количественного обследования.
38. В оценочной деятельности износ принимается как основной фактор, влияющий на стоимость объекта недвижимости при использовании:
- а) затратного подхода;
 - б) доходного подхода;
 - в) сравнительного подхода;
 - г) массового подхода.
39. Учет износа объекта выступает в виде корректировки стоимости вновь воспроизводимого здания (с помощью затратного подхода) при определении:
- а) восстановительной стоимости оцениваемого объекта;
 - б) стоимости замещения;
 - в) текущей стоимости оцениваемого объекта;
 - г) остаточной стоимости оцениваемого объекта.
40. Что включает оценка рыночной стоимости участка:
- а) обследование прав собственности на земельный участок, его физические характеристики;
 - б) обследование прав собственности на земельный участок, его физические характеристики, экономические факторы, характеризующие оцениваемый участок;
 - в) обследование прав собственности на земельный участок, его физические характеристики, данные о его взаимосвязи с окружающей средой;
 - г) обследование прав собственности на земельный участок, его физические характеристики, экономические факторы, характеризующие оцениваемый участок, данные о его взаимосвязи с окружающей средой.
41. Рыночная стоимость объекта недвижимости — это:
- а) стоимость объекта недвижимости, определенная индивидуальным оценщиком либо с помощью стандартизованных процедур (массовой оценки) на определенную дату исходя из его рыночной стоимости;

- б) наиболее вероятная цена сделки, за которую этот объект может быть продан на открытом рынке, характеризующемся нормальным уровнем конкуренции;
 - в) сметная стоимость объекта недвижимости;
 - г) цена конкретной свершившейся сделки купли-продажи объекта недвижимости.
42. Какие из следующих методов не применяются для оценки рыночной стоимости земельных участков:
- а) метод соотношения (переноса), метод техники остатка;
 - б) метод сравнительной единицы, стоимостный метод;
 - в) метод капитализации земельной ренты, метод по сопоставимым продажам;
 - г) метод развития (освоения) земельного участка.
43. Сколько существует основных методов оценки рыночной стоимости земельных участков:
- а) четыре;
 - б) пять;
 - в) шесть;
 - г) семь.
44. Метод оценки рыночной стоимости земельных участков по сопоставимым продажам заключается в сопоставлении и сравнении данных:
- а) по любым земельным участкам, которые в данный момент времени продаются, и внесении поправок в цены продаж;
 - б) по свободным земельным участкам, проданным за последнее время, без внесения поправок в цены продаж;
 - в) по свободным земельным участкам, проданным за последнее время, и внесении поправок в цены продаж.
45. Оцениваемый земельный участок сравнивается с сопоставимыми участками:
- а) по местоположению, физическим характеристикам, характеристикам дохода участка;
 - б) местоположению, физическим характеристикам, характеристикам дохода участка, условиям финансирования сделки купли-продажи;
 - в) местоположению, физическим характеристикам, характеристикам дохода участка, условиям продажи;
 - г) местоположению, физическим характеристикам, характеристикам дохода участка, условиям финансирования сделки купли-продажи и условиям продажи.
46. Какой из методов основан на применении принципа остаточной продуктивности земли:
- а) метод по сопоставимым продажам;

- б) метод соотнесения (переноса);
 - в) метод капитализации земельной ренты;
 - г) метод техники остатка;
 - д) метод развития (освоения) земельного участка.
47. Метод соотнесения (переноса):
- а) основан на анализе продаж здания, расположенного на аналогичном участке, и разделении общей цены продажи на цену здания и цену земельного участка;
 - б) основан на анализе продаж здания, расположенного на аналогичном участке, и разделении общей цены продажи на цену здания без учета цены земельного участка;
 - в) заключается в сопоставлении и сравнении данных по аналогичным свободным земельным участкам, проданным за последнее время, и внесении поправок в цены продаж;
 - г) заключается в сопоставлении и сравнении данных по аналогичным свободным земельным участкам, проданным за последнее время, без внесения поправок в цены продаж.
48. Какой из нижеперечисленных методов в российских условиях практически не используется из-за отсутствия рынка аренды земельных участков:
- а) метод по сопоставимым продажам;
 - б) метод соотнесения (переноса);
 - в) метод капитализации земельной ренты;
 - г) метод техники остатка;
 - д) метод развития (освоения) земельного участка.
49. Метод капитализации земельной ренты — это капитализация доходов, полученных за счет:
- а) арендных платежей;
 - б) средств от продажи;
 - в) ссуды.
50. Метод техники остатка для земли при оценке стоимости земельного участка применяется:
- а) при отсутствии данных о продажах свободных участков земли;
 - б) при наличии данных о продажах свободных участков земли;
 - в) когда необходимо определить стоимость участка, пригодного для разбивки на отдельные индивидуальные участки;
 - г) когда необходимо определить стоимость участка, не пригодного для разбивки на отдельные индивидуальные участки.
51. Метод развития земельного участка используется:
- а) при отсутствии данных о продажах свободных участков земли;
 - б) при наличии данных о продажах свободных участков;

- в) когда необходимо определить стоимость участка, пригодного для разбивки на отдельные индивидуальные участки;
 - г) когда необходимо определить стоимость участка, не пригодного для разбивки на отдельные индивидуальные участки.
52. Определите правильную последовательность оценки стоимости земельного участка при использовании метода развития (освоения) земельного участка:
- а) расчет затрат на освоение участков и их продажу;
 - б) расчет стоимости освоенных участков методом сопоставимых продаж;
 - в) определение величины денежного потока;
 - г) определение размеров и количества земельных участков;
 - д) дисконтирование денежного потока.
53. Размеры индивидуальных земельных участков обычно составляют:
- а) от 2 до 20 соток;
 - б) от 6 до 20 соток;
 - в) от 6 до 30 соток;
 - г) от 6 до 35 соток.
54. Наибольшим спросом на рынке пользуются земельные участки размером:
- а) 6 соток;
 - б) 9 соток;
 - в) 11 соток;
 - г) 15 соток.
55. Какой из методов оценки земельного участка отличается от метода капитализации земельной ренты тем, что доход, который капитализируется, рассчитывается исходя из доли прибыли, полученной с учетом наилучшего и наиболее эффективного использования земельного участка и объекта недвижимости, построенного на нем:
- а) метод развития (освоения) земельного участка;
 - б) метод техники остатка;
 - в) метод соотнесения (переноса);
 - г) метод по сопоставимым продажам.
56. Какие земельные участки называют освоенными:
- а) участки, к которым проведены подземные инженерные коммуникации, дороги, электричество, газ;
 - б) участки, к которым проведены подземные инженерные коммуникации, электричество, газ;
 - в) участки, к которым проведены подземные инженерные коммуникации, дороги, электричество, газ, на которых построены жилые дома по индивидуальным проектам;
 - г) участки, к которым проведены подземные инженерные коммуникации, дороги, электричество, газ, на которых построены жилые дома по типовым проектам.

57. Каким методом определяется стоимость освоенных участков:
- методом сопоставимых продаж;
 - методом соотнесения;
 - методом техники остатка;
 - любым методом.
58. Способ определения стоимости имущества на определенный момент времени — это:
- индексация;
 - дефлирование;
 - дисконтирование.
59. Износ, с точки зрения оценщика, — это:
- экономический механизм компенсации износа основных фондов;
 - параметр, позволяющий рассчитать текущую стоимость объекта оценки на конкретную дату;
 - процесс восполнения стоимости объекта;
 - исчисленное в денежном выражении обесценивание основных средств в процессе их применения, производственного использования.
60. Какая стоимость полностью переносится на издержки производства и обращения благодаря амортизационным начислениям:
- первоначальная;
 - балансовая;
 - рыночная;
 - восстановительная.
61. Каким из методов в настоящее время осуществляется износ основных фондов в соответствии с положением о порядке начисления амортизационных отчислений по основным фондам в народном хозяйстве России:
- методом убывающего остатка;
 - методом «фактор фонда возмещения»;
 - кумулятивным методом;
 - равномерным методом;
 - любым из методов.
62. Износ основных производственных фондов в денежном выражении определяется умножением нормы амортизационных отчислений:
- на балансовую, либо первоначальную, либо восстановительную стоимость;
 - балансовую, либо первоначальную, либо рыночную стоимость;
 - первоначальную, либо восстановительную, либо рыночную стоимость;
 - восстановительную, либо балансовую, либо рыночную стоимость.
63. Ускоренная амортизация основных производственных фондов допускается:

- а) только для тех фондов, которые были введены в эксплуатацию до 1 января 1991 г.;
 - б) только для тех фондов, которые были введены в эксплуатацию после 1 января 1991 г.;
 - в) только для тех фондов, которые были введены в эксплуатацию после 1 января 1998 г.;
 - г) для всех фондов.
64. Какие методы определения износа применяют в зарубежной учетной практике:
- а) линейный метод и метод убывающего остатка;
 - б) линейный и кумулятивный методы;
 - в) метод убывающего остатка и метод «фактор фонда возмещения»;
 - г) все методы, перечисленные выше.
65. Какие виды износа оценщики учитывают при оценке объекта недвижимости:
- а) физический, внешний, экономический;
 - б) физический, технологический, моральный;
 - в) физический, моральный, внешний;
 - г) технологический, моральный, экономический.
66. Постепенная утрата изначально заложенных при строительстве технико-эксплуатационных качеств объекта под воздействием природно-климатических факторов и жизнедеятельности человека — это:
- а) физический износ;
 - б) функциональный износ;
 - в) внешний износ;
 - г) накопленный износ.
67. На базе какого подхода оценщики пользуются линейным методом, методом убывающего остатка, кумулятивным методом, методом «фактор фонда возмещения» при процедурах оценки износа:
- а) доходного;
 - б) затратного;
 - в) массового;
 - г) сравнительного.
68. К долговременным элементам здания относят:
- а) элементы, срок службы которых совпадает с расчетной экономической жизнью здания;
 - б) элементы, срок службы которых короче расчетной экономической жизни здания;
 - в) элементы, срок службы которых больше расчетной экономической жизни здания;
 - г) все элементы здания.

69. Связь между физическим износом и восстановительной стоимостью определяется соотношением между:
- а) хронологическим возрастом и типичным сроком экономической жизни здания;
 - б) хронологическим возрастом и типичным сроком физической жизни здания;
 - в) эффективным возрастом и типичным сроком физической жизни здания;
 - г) эффективным возрастом и типичным сроком экономической жизни здания.
70. Какие методы можно применить для оценки физического износа здания:
- а) метод определения затрат на воспроизводство элементов здания и модульный метод;
 - б) метод определения затрат на воспроизводство элементов здания и нормативный метод;
 - в) стоимостный метод и метод замещения;
 - г) бухгалтерский и модульный методы.
71. Элементы, которые можно отремонтировать (восстановить) в процессе текущего ремонта, относят:
- а) к долговременным элементам;
 - б) быстроизнашиваемым элементам;
 - в) неизнашиваемым элементам.
72. Нормативный (бухгалтерский) метод оценки износа объекта недвижимости определяет:
- а) восстановительную стоимость объекта недвижимости (кроме земли);
 - б) восстановительную стоимость объекта недвижимости (с учетом земли);
 - в) остаточную стоимость объекта недвижимости (кроме земли);
 - г) остаточную стоимость объекта недвижимости (с учетом земли).
73. Нормативный метод оценки износа объекта недвижимости определяется в соответствии:
- а) с Налоговым кодексом РФ;
 - б) с Земельным кодексом РФ;
 - в) с Гражданским кодексом РФ.
74. Моральный износ — это:
- а) потеря стоимости, вызванная тем, что объект не соответствует современным стандартам с точки зрения его функциональной обязанности;
 - б) обесценивание объекта, обусловленное негативным по отношению к объекту оценки влиянием внешней среды;
 - в) снижение полезности и стоимости имущества вследствие ухудшения его физического состояния, потери естественных свойств в результате эксплуатации и природного воздействия;

- г) постепенная утрата изначально заложенных при строительстве технико-эксплуатационных качеств объекта под воздействием природно-климатических факторов и жизнедеятельности человека.
75. Какой из видов износа может быть обусловлен либо избыточными капитальными затратами при «осовременивании» объекта недвижимости, либо избыточными эксплуатационными затратами (при использовании объекта недвижимости старой постройки):
- а) накопительный;
 - б) физический;
 - в) экономический;
 - г) моральный.
76. Какой износ объекта позволяет количественно измерить анализ различий в расходах на обслуживание существующего и нового объекта недвижимости:
- а) накопительный;
 - б) физический;
 - в) моральный;
 - г) внешний.
77. Моральный износ объектов недвижимости можно рассчитать путем:
- а) расчета будущих потерь;
 - б) обследования технического состояния объекта недвижимости;
 - в) учета постоянно увеличивающихся эксплуатационных затрат.
78. Одним из этапов расчета морального износа является:
- а) определение срока экономической жизни оцениваемого объекта;
 - б) определение остающегося срока экономической жизни оцениваемого объекта;
 - в) определение срока физической жизни оцениваемого объекта;
 - г) определение остающегося срока физической жизни оцениваемого объекта.
79. Какой износ можно рассматривать как сегодняшнюю стоимость будущих дополнительных эксплуатационных расходов в процессе его эксплуатации:
- а) накопленный;
 - б) физический;
 - в) экономический;
 - г) моральный.
80. Степень физического износа объекта недвижимости определяется путем:
- а) учета постоянно увеличивающихся эксплуатационных затрат;
 - б) обследования технического состояния объекта недвижимости;
 - в) расчета будущих потерь.

81. Одним из этапов расчета морального износа является расчет текущей стоимости ежегодных будущих потерь с помощью капитализации или дисконтирования по соответствующей ставке для определения:
- а) срока экономической жизни оцениваемого объекта;
 - б) остающегося срока экономической жизни оцениваемого объекта;
 - в) срока физической жизни оцениваемого объекта;
 - г) остающегося срока физической жизни оцениваемого объекта.
82. Внешний износ — это:
- а) совокупность всех возможных видов износа, который характеризуется уменьшением полезности объекта недвижимости, его потребительской привлекательности с точки зрения потенциального инвестора;
 - б) постепенная утрата изначально заложенных при строительстве технико-эксплуатационных качеств объекта под воздействием природно-климатических факторов и жизнедеятельности человека;
 - в) потеря стоимости, вызванная тем, что объект не соответствует современным стандартам с точки зрения его функциональной обязанности;
 - г) снижение стоимости здания вследствие негативного изменения его внешней среды, обусловленного экономическими, политическими или другими факторами.
83. Для измерения какого вида износа используют анализ парных продаж:
- а) внешнего;
 - б) физического;
 - в) морального;
 - г) накопленного.
84. Анализ парных продаж используется, когда на рынке недвижимости продаются:
- а) два сопоставимых объекта, один из которых имеет признаки внешнего износа, а другой — нет;
 - б) два сопоставимых объекта, имеющие признаки внешнего износа;
 - в) два сопоставимых объекта, у которых нет признаков внешнего износа;
 - г) два объекта, один из которых имеет признаки внешнего износа, а другой — нет.
85. Для измерения внешнего износа используют сравнение доходов:
- а) от продажи двух объектов, аналогичных оцениваемому, один из которых подвергался негативному воздействию;
 - б) от продажи двух объектов, аналогичных оцениваемому, которые подвергались негативному воздействию;
 - в) от арендной платы двух объектов, аналогичных оцениваемому, один из которых подвергался негативному воздействию.
86. Внешние факторы оценщик должен выразить в рублях и полученную сумму вычесть:

- а) из балансовой стоимости объекта;
 - б) из общей валовой стоимости объекта;
 - в) из первоначальной стоимости объекта;
 - г) из остаточной стоимости объекта.
87. Утрата полезности и стоимости объекта недвижимости — это:
- а) обесценивание;
 - б) износ;
 - в) амортизация.
88. В каком подходе оценка объекта недвижимости ведется без учета земли:
- а) в массовом;
 - б) в доходном;
 - в) в сравнительном;
 - г) в затратном.
89. В каком подходе при оценке недвижимости возникает следующая ошибка: физический износ определяется по нормам амортизации:
- а) в массовом;
 - б) в доходном;
 - в) в сравнительном;
 - г) в затратном.
90. Какой из подходов является наиболее надежным при оценке новых объектов:
- а) затратный;
 - б) доходный;
 - в) сравнительный;
 - г) массовый.
91. Какой из подходов является целесообразным или единственно возможным в следующих случаях: при оценке зданий специального назначения, при оценке объектов в «пассивных» секторах рынка, при обосновании необходимости обновления действующего объекта и др.:
- а) затратный;
 - б) доходный;
 - в) сравнительный;
 - г) массовый.
92. Экономическая жизнь здания — это:
- а) период времени от даты оценки до окончания его экономической жизни;
 - б) период времени, прошедший со дня ввода объекта в эксплуатацию;
 - в) время эксплуатации, в течение которого объект будет приносить доход.
93. Сколько процентов от общей стоимости составляет в среднем стоимость земли при оценке коммерческой недвижимости в странах с рыночной экономикой:

- а) 15;
 - б) 20;
 - в) 25;
 - г) 30.
94. При каком подходе оценка рыночной стоимости земельного участка осуществляется только при условии юридически оформленного имущественного права на участок:
- а) затратном;
 - б) доходном;
 - в) сравнительном;
 - г) массовом.
95. Суммарную стоимость объекта можно получить, сложив стоимость земли:
- а) и восстановительную стоимость;
 - б) и первоначальную стоимость;
 - в) и остаточную стоимость;
 - г) и стоимость замещения с учетом износа.
96. Износ с точки зрения бухгалтера — это:
- а) экономический механизм компенсации износа основных фондов;
 - б) параметр, позволяющий рассчитать текущую стоимость объекта оценки на конкретную дату;
 - в) процесс восполнения стоимости объекта;
 - г) исчисленное в денежном выражении обесценивание основных средств в процессе их применения и производственного использования.
97. Какой подход применяют в случае нового строительства, реконструкции, оценки недвижимости для страхования, налогообложения:
- а) затратный;
 - б) доходный;
 - в) сравнительный;
 - г) массовый.
98. В каком методе оценки объектов недвижимости амортизация начисляется по нормативам, то есть не учитывается реальный, фактический и моральный износ:
- а) в методе балансовой стоимости;
 - б) в методе восстановительной стоимости;
 - в) в методе замещения;
 - г) во всех методах амортизация начисляется по нормативам.
99. Сколько процентов от региональной стоимости строительства составляют косвенные затраты:
- а) 3–8;
 - б) 5–10;

- в) 8–13;
 - г) 10–15.
100. Оценщик представляет основные виды износа (физический, функциональный и экономический):
- а) в процентах;
 - б) в долях;
 - в) в стоимостном выражении.
101. Земля и другие природные ресурсы могут отчуждаться и переходить от одного лица к другому:
- а) при условии заключения договора об отчуждении;
 - б) в той мере, в какой их оборот допускается законами о земле и других природных ресурсах;
 - в) верны оба ответа.
102. Оценка земельного участка может быть:
- а) массовой;
 - б) единичной;
 - в) верны оба ответа.
103. Налоговым Кодексом РФ установлено, что базой налогообложения является оценка:
- а) рыночная;
 - б) кадастровая;
 - в) налогооблагаемая.
104. Объектом оценки могут выступать:
- а) свободные от застройки земельные участки;
 - б) земельные участки в составе имущественного капитала;
 - в) верны оба ответа.
105. Стоимостной основой любого объекта недвижимости является:
- а) цена объекта недвижимости;
 - б) стоимость земельного участка;
 - в) градостроительный регламент.
106. Оптимальное использование участка земли определяется:
- а) конкурирующими факторами конкретного рынка;
 - б) оценщиком;
 - в) девелопером.
107. При личном использовании объекта недвижимости основная мотивация при расчете стоимости определяется:
- а) инвестиционными возможностями собственника;
 - б) финансовой обеспеченностью собственника;
 - в) потребительским качеством объекта.

108. Инвестиционная мотивация собственником объекта недвижимости предполагает:
- а) величину дохода и/или накопления капитала;
 - б) налоговые льготы;
 - в) верны оба ответа.
109. Наиболее эффективное использование земельного участка, указанное в отчете об оценке:
- а) может не совпадать с существующим использованием;
 - б) всегда совпадает с существующим использованием;
 - в) зависит от выбранного метода оценки.
110. При определении наиболее эффективного использования принимаются во внимание:
- а) рыночные условия (прежде всего преобладающие способы землепользования в окрестностях оцениваемого объекта);
 - б) существующие нормы зонирования и использование объекта недвижимости;
 - в) верны оба ответа.
111. Для выбора наиболее эффективного варианта использования объекта недвижимости применяется следующая последовательность:
- а) финансовая и физическая осуществимость, юридическая допустимость, максимальная продуктивность;
 - б) юридическая допустимость, физическая осуществимость, финансовая оправданность, максимальная продуктивность;
 - в) юридическая допустимость, максимальная продуктивность, финансовая и физическая осуществимость.
112. Юридическое требование использования объекта недвижимости:
- а) является вариантом оптимального использования;
 - б) не является вариантом оптимального использования;
 - в) в зависимости от выбранного метода исследования — ответ а) или б).
113. Если ограничения по документу о праве собственности вступают в противоречие с более общими юридическими нормами, например строительными нормами и правилами, то обычно в расчет принимают:
- а) СНиП;
 - б) ограничение, заложенное в договоре о приобретении объектов;
 - в) максимальное ограничение.
114. Конечная полезность земельного участка зависит:
- а) от размера;
 - б) от формы;
 - в) верны оба ответа.

115. Все виды использования, которые могут обеспечить положительный доход, рассматриваются как выполнимые:
- а) в плане максимальной продуктивности;
 - б) в финансовом отношении;
 - в) в физической осуществимости.
116. Выбор метода определения стоимости участка земли зависит:
- а) от степени переориентации фактического назначения оцениваемого объекта недвижимости, уровня риска рассматриваемого варианта;
 - б) от требуемой ставки доходности и периода возмещения капитала;
 - в) верны оба ответа.
117. В основе всех методов определения стоимости земельного участка с целью выбора наиболее эффективного варианта лежит:
- а) техника остатка;
 - б) метод распределения;
 - в) метод капитализации земельной ренты.
118. Заключение о наиболее эффективном использовании должно быть:
- а) лаконичным, например «наиболее эффективным использованием участка будет возведение на нем офисного здания»;
 - б) подробным — указывать размеры предполагаемой площади, количества этажей, средней площади офиса, класс офисных помещений, прогнозируемый уровень строительных затрат, арендных ставок и эксплуатационных расходов;
 - в) в зависимости от условий договора.
119. Действующие правила землепользования направлены:
- а) на охрану окружающей среды;
 - б) на актуализацию генеральных планов развития регионов, городов, поселков;
 - в) верны оба ответа.
120. Идентификация видов использования, выполнимых в финансовом отношении, базируется на анализе:
- а) спроса;
 - б) предложения;
 - в) местоположения;
 - г) верны все ответы.
121. Наиболее эффективное использование земельного участка как свободного определяется:
- а) когда на участке нет капитальных строений;
 - б) в любом случае, даже при наличии строений;
 - в) только в случае, когда строения имеют внешний или функциональный износ.

122. Основной целью исследования наиболее эффективного использования участка как свободного является оценка земли:
- а) остаточным методом;
 - б) предполагаемого использования;
 - в) остатка для земли.
123. Если существующее использование не является наиболее эффективным:
- а) необходимо срочно провести реновацию;
 - б) оно может продолжаться до тех пор, пока стоимость земли при наиболее эффективном использовании не превысит стоимость объекта недвижимости (земли и улучшений) при текущем использовании за вычетом затрат по сносу имеющихся улучшений;
 - в) нужно срочно перепрофилировать объект недвижимости.
124. Мнение о наиболее эффективном использовании вырабатывается на основе:
- а) экономического анализа качественных и количественных характеристик рассматриваемого объекта недвижимости;
 - б) анализа различных способов его эксплуатации;
 - в) верны оба ответа.
125. Юридическая правомочность имеет отношение:
- а) ко всем ограничениям по зонированию;
 - а) типу, плотности и высоте застройки;
 - б) верны оба ответа.
126. основополагающей предпосылкой при определении стоимости объекта недвижимости является:
- а) заключение о наиболее эффективном использовании объекта недвижимости;
 - б) рыночный анализ;
 - в) существующее использование объекта недвижимости.
127. Проанализировать варианты использования земли, которые будут давать владельцу приемлемый доход, позволяет следующий критерий:
- а) максимальная эффективность;
 - б) финансовая оправданность;
 - в) физическая осуществимость.
128. Анализ максимальной эффективности выполняется в следующих случаях:
- а) при определении характера использования объекта недвижимости, обеспечивающего максимальный возврат инвестиционного капитала;
 - б) при выборе объектов для сравнительного анализа.
 - в) верны оба ответа.
129. Критерием наиболее эффективного использования участка земли является:
- а) максимальная остаточная стоимость земли;

- б) превышение доходов над расходами;
 - в) одно конкретное использование.
130. При реализации метода предполагаемого использования:
- а) проводится рыночный анализ (использование в целях изучения спроса и предложения, емкости рынка, динамики ставок арендной платы и т. д. по каждому варианту);
 - б) проводится анализ наиболее эффективного использования;
 - в) моделируется поток расходов, связанных с освоением земельного участка, и доходов, которые будет генерировать освоенный участок.
131. Наиболее часто метод предполагаемого использования реализуется в процессе:
- а) определения характера использования объекта недвижимости, обеспечивающего максимальный возврат инвестиционного капитала;
 - б) оценки неосвоенных участков земли;
 - в) верны оба ответа.
132. На оптимальность выбора вариантов использования земельного участка влияют:
- а) площадь;
 - б) размер;
 - в) конфигурация;
 - г) верны все ответы.
133. Периодические расходы для обеспечения нормального функционирования объекта и воспроизводства эффективного валового дохода — это расходы:
- а) накладные;
 - б) прямые;
 - в) операционные;
 - г) верны все ответы.
134. Подход, обладающий значительной погрешностью из-за большого количества существенных допущений и предположений, заложенных в расчеты при определении денежных потоков и ставки дисконтирования:
- а) затратный;
 - б) доходный;
 - в) рыночный;
 - г) сравнительный.
135. Подход, основывающийся на прямом сравнении оцениваемого объекта с другими, которые были проданы или включены в реестр на продажу:
- а) затратный;
 - б) имущественный;
 - в) рыночный;
 - г) доходный.

136. Указание цели определения стоимости является:
- а) обязательным;
 - б) не обязательным;
 - в) на усмотрение оценщика;
 - г) по требованию заказчика.
137. От смены цели оценки стоимость объекта:
- а) может не изменяться;
 - б) обязательно изменится;
 - в) изменится, если будет изменена методика расчета;
 - г) будет зависеть от способа ее представления в отчете.
138. Если оценщик изучает общие факторы стоимости на региональном уровне, затем переходит к специфическим факторам на местном и сегментном уровнях и, наконец, концентрирует внимание на конкретных факторах, влияющих на стоимость оцениваемого участка и находящихся на нем объектов недвижимости, то он выполняет задачу:
- а) выбора подходов к оценке объекта недвижимости;
 - б) структурирования оценки объекта недвижимости;
 - в) составления плана оценки;
 - г) верны все ответы.
139. Сбор информации, обработка и выявление сегмента рынка недвижимости, к которому принадлежит оцениваемый объект; определение спроса, возможных конкурентов и покупателей; анализ параметров сопоставимых объектов, личностных характеристик возможных пользователей, рыночных условий финансирования представляют собой:
- а) выбор подходов к оценке объекта недвижимости;
 - б) структурирование оценки объекта недвижимости;
 - в) составление плана оценки;
 - г) верны все ответы.
140. Собранные данные для проведения процесса оценки должны:
- а) непосредственно касаться оцениваемого объекта, быть достаточно конкретными и подтверждаться личным осмотром объекта оценщиком или экспертами;
 - б) быть сопоставимыми с данными о сходных объектах, имеющихся на рынке (это особенно важно при использовании финансовых показателей, в частности при расчетах предстоящих доходов);
 - в) предусматривать возможность корректировки, если в процессе сбора информации допущены несоответствия или отклонения от фактических значений, и соотноситься с профессиональным опытом оценщика;
 - г) верны все ответы.
141. Информация, собранная на одном и том же рынке недвижимости в рамках разных оценочных подходов, может привести к результатам:

- а) существенно различным;
 - б) аналогичным;
 - в) отражающим единую стоимость объекта;
 - г) верны все ответы.
142. Существенные расхождения в оценке указывают:
- а) на ошибки в оценках;
 - б) на несбалансированность рынка недвижимости;
 - в) верны оба ответа.
143. Согласование результатов, полученных с помощью различных подходов, — это:
- а) механическое усреднение результатов, полученных при помощи затратного, доходного и рыночного подходов;
 - б) процесс оформления логических рассуждений, выводов и решений;
 - в) верны оба ответа.
144. Отчет о результате оценки объекта недвижимости может быть:
- а) простым письмом, составленным по стандартной форме;
 - б) пакетом документов, подтверждающих выполненную работу и полученный результат по оценке объекта недвижимости с учетом тщательного анализа рыночных данных, особенно когда имеет место экологическое загрязнение;
 - в) верны оба ответа.
145. В определение стоимости объекта недвижимости входят расчеты:
- а) рыночной стоимости объекта недвижимости;
 - б) стоимости восстановления объекта недвижимости;
 - в) накопленного износа и рыночной стоимости объекта методом капитализации дохода;
 - г) верны все ответы.
146. Сертификат рыночной стоимости оцениваемого объекта является:
- а) составной частью отчета об оценке;
 - б) самостоятельным документом;
 - в) верны оба ответа.
147. Отчет об оценке — это документ, который должен быть составлен в соответствии:
- а) с законами Российской Федерации об оценочной деятельности;
 - б) федеральными стандартами оценки;
 - в) стандартами и правилами оценочной деятельности, установленными СРОО, членом которой является оценщик;
 - г) верны все ответы.
148. При составлении отчета оценщик должен руководствоваться принципами:
- а) существенности и обоснованности;

- б) однозначности и проверяемости;
 - в) достаточности;
 - г) верны все ответы.
149. В соответствии с Международными стандартами отчет об оценке должен включать:
- а) описание анализируемой информации и данных;
 - б) описание использованных оценочных подходов и процедур оценки;
 - в) обоснование анализа, представленных мнений и заключений;
 - г) верны все ответы.
150. Отчет об оценке объекта недвижимости может быть представлен в форме:
- а) письменной;
 - б) устной;
 - в) электронной;
 - г) верны все ответы.

Контрольные вопросы для самопроверки

1. Для чего проводится оценка объектов недвижимости?
2. Какие три типа цен наблюдаются на рынке при продаже квартир?
3. Какой может быть оценка?
4. Какие факторы влияют на цену и скорость продажи квартир?
5. Как может происходить разделение имущественных прав?
6. Чем отличается ликвидационная стоимость от утилизационной?
7. Приведите пример факторов, связанных с феноменом массового сознания, и факторов психологического характера.
8. От каких факторов зависит цена объектов недвижимости?
9. В чем заключается принцип возрастающего и уменьшающегося дохода?
10. Как рассчитывается страховая стоимость объектов недвижимости?
11. Что представляют собой принципы оценки объектов недвижимости?
12. Что означает массовая оценка недвижимости?
13. На какие группы можно разделить принципы оценки объектов недвижимости?
14. Какие самые распространенные ошибки встречаются в отчетах при анализе наиболее эффективного использования (НЭИ) объекта недвижимости?
15. Какая классификация методов оценки объектов недвижимости используется в Российской Федерации?
16. Назовите основные этапы массовой оценки недвижимости.
17. На какие шесть этапов можно разделить процесс оценки объектов недвижимости?

18. Какие ошибки наиболее часто встречаются при согласовании результатов, полученных при различных подходах оценки?
19. В чем заключается выбор подхода к оценке объектов недвижимости?
20. Что содержит отчет о результате оценки объектов недвижимости?

Рекомендуемая литература

1. *Асаул А. Н.* Оценка стоимости недвижимости: Учебник / А. Н. Асаул, В. Н. Старинский, М. К. Старовойтов. — СПб.: АНО «ИПЭВ», 2011.
2. *Асаул А. Н.* Оценка стоимости предприятия (бизнеса): Учебник / А. Н. Асаул, В. Н. Старинский, С. Д. Бодрунов. — СПб.: АНО «ИПЭВ», 2011.
3. *Асаул А. Н.* Оценка собственности. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности: Учебник / А. Н. Асаул, В. Н. Старинский, М. И. Кныш, М. К. Старовойтов. — СПб.: АНО «ИПЭВ», 2010. — 280 с.
4. *Асаул А. Н.* Экономика недвижимости. — 2-е изд. / А. Н. Асаул. — СПб.: Питер, 2010. — 624 с.
5. *Асаул А. Н.* Экономика недвижимости. — 3-е изд. / А. Н. Асаул, С. Н. Иванов, М. К. Старовойтова. — СПб.: АНО «ИПЭВ», 2009. — 304 с.
6. *Асаул А. Н.* Оценка машин, оборудования и транспортных средств: Учеб. пособие / А. Н. Асаул, В. Н. Старинский, А. Г. Бездудная, П. Ю. Ерофеев; Под общ. ред. А. Н. Асаула. — СПб.: Гуманистика, 2007. — 296 с.
7. *Асаул А. Н.* Экономика строительства: Учебник для вузов. — Ч. II / А. Н. Асаул, А. И. Барановская, Ю. Н. Казанский и др.; Под ред. Ю. Н. Казанского и Ю. П. Панибратова. — М.: АСВ; СПб.: СПбГАСУ, 2004. — 405 с.
8. *Грибовский С. В.* Оценка стоимости недвижимости / С. В. Грибовский. — М.: Маросейка, 2009 — 432 с.
9. Оценка недвижимости: Учебник / Под ред. А. Г. Грязновой, М. А. Федотовой — М.: Финансы и статистика, 2003. — 496 с.
10. *Фридман Дж., Ордуэй Н.* Анализ и оценка приносящей доход недвижимости. — М.: Дело, 1997. — 480 с.

Раздел IV

ИНВЕСТИРОВАНИЕ И ФИНАНСИРОВАНИЕ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

Есть только одна непоправимая ошибка в бизнесе — остаться без денег. Почти все другие ошибки в той или иной мере можно исправить. Но когда вы остаетесь без денег — вы выбываете из игры.

Гарольд Дженин

Глава 10. Ипотечное кредитование объектов недвижимости.

- 10.1. Кредит, виды обеспечения.
- 10.2. Ипотечный кредит.
- 10.3. Участники ипотечного кредитования.
- 10.4. Схемы ипотечного кредита.
- 10.5. Ипотечный рынок.

Глава 11. Финансирование жилищного строительства.

- 11.1. Финансирование за счет корпоративных заимствований.
- 11.2. Финансирование за счет привлеченных средств (долевое строительство).
- 11.3. Накопительные и потребительские схемы.
- 11.4. Лизинг объектов недвижимости.
- 11.5. Риски в схемах финансирования жилищного строительства.

Глава 12. Субъекты и источники инвестирования.

- 12.1. Региональные фонды развития жилищного строительства.
- 12.2. Федеральный фонд содействия развитию жилищного строительства.
- 12.3. Инвестирование в объекты недвижимости.
- 12.4. Особенности инвестиций в недвижимость.
- 12.5. Закрытые паевые инвестиционные фонды недвижимости.

После изучения раздела студенты должны:

знать:

- взаимосвязь и различия понятий «залог» и «закладная»;
- элементы ипотечного рынка;
- виды инвестиций в недвижимость;
- основные схемы жилищного инвестирования;
- сущность облигационного займа и жилищного сертификата;
- основные схемы финансирования за счет привлеченных средств;
- финансовые институты «длинных» и «коротких» денег, работающих на рынке недвижимости, и их основные отличия;
- механизм действия ЗПИФН;
- «плюсы» и «минусы» стройсберкасс и жилищно-накопительных кооперативов;
- преимущества и недостатки лизинга объектов недвижимости;
- виды рисков в схемах финансирования строительства;

уметь:

- применять на практике основные инвестиционные инструменты;
- на правовых основах определять предмет залога;
- объяснить термин «ипотека» с различных точек зрения;
- объяснить особенности российского ипотечного кредитования на различных этапах его развития;

- выделять функции основных участников системы ипотечного кредитования;
 - описать свойства фондов развития и содействия развитию жилищного строительства;
 - оценить риски;
- владеть:
- принципами кредитования недвижимости;
 - характеристиками векселя;
 - технологией количественной оценки рисков.

Глава 10

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

Основные формы вложения инвестиций в недвижимость (в том числе и жилую) можно структурировать по принципу построения капитала, при помощи которого приобретается объект недвижимости:

- финансирование с помощью только собственного капитала;
- финансирование с помощью заемного капитала;
- финансирование с помощью смешанного капитала — собственного и заемного.

Финансирование с помощью только собственного капитала (незаемных средств), то есть расчет покупателя и продавца за объект недвижимости при совершении сделки за счет только собственных средств, применяется довольно редко. *Финансирование объектов недвижимости только за счет заемного капитала* относится в большей степени к специальным видам финансирования (строительные кредиты, различные виды муниципального финансирования и т. д.), требующим особых технологий финансирования, кредитования и страхования. При этом сама заемная форма может иметь сложную структуру, состоящую из ряда кредитов и займов. Финансирование приобретения населением жилья с помощью только заемных средств также встречается довольно редко и требует дополнительного страхования или иного дополнительного обеспечения.

Основной способ вложения инвестиций в объекты недвижимости — *смешанное финансирование*. При этом заемный капитал также может состоять из нескольких видов кредитов (или займов). Собственный капитал может вноситься однократно, например в форме долевого участия, а может накапливаться за счет различных систем сбережений, входящих в технологию общего кредитования, а также за счет сбережений в банке, жилищных кооперативов, страховых полисов, различных счетов, продажи имеющегося имущества и других внешних источников накоплений.

10.1. Кредит, виды обеспечения

В рыночных условиях хозяйствования банковский кредит — один из основных источников заемных средств. Потребительский кредит не является целевым. Он мо-

жет быть использован, когда для покупки объектов недвижимости не хватает не-большой суммы.

Законодательство Российской Федерации предусматривает выдачу кредитов под различные виды обеспечения. Важнейшие из них — залог имущества и имущественных прав, гарантии и поручительства третьих лиц, страхование кредитного риска, переуступка в пользу банка требований и счетов заемщика, предоставление «связанных» кредитов.

Субъектами кредитных отношений в области банковского кредита применительно к сфере недвижимости являются все субъекты рынка недвижимости и сами банки. *Кредиторы* — это субъекты, передающие свои временно свободные средства в распоряжение заемщика на определенный срок. *Заемщик* — сторона кредитных отношений, получающая средства в пользование и обязанная их возвратить в установленный срок. Например, застройщик, помещая свои средства на расчетный счет в банке, выступает в роли кредитора, а банк — в роли заемщика. Испрашивая у банка кредит, застройщик превращается в заемщика, а банк играет роль кредитора.

К одному из наиболее часто используемых видов обеспечения относится *залог*. Он определяется как имущество либо другие ценности, служащие обеспечением займа. Таким образом, залог является неким способом обеспечения обязательства, при котором залогодержатель (юридическое или физическое лицо, предоставившее предмет залога для обеспечения своего долга) имеет преимущественное право перед другими кредиторами удовлетворить свое требование из стоимости заложенного имущества.

Залог объектов недвижимости с целью получения денежной ссуды — ипотечно-го кредита (кредита под закладную) — называется ипотекой.¹ Под этим термином подразумеваются закладная, собственно ипотека и ипотечный кредит.

Правовое регулирование залога отражено в ряде документов: это Закон РСФСР «О залоге» (1992 г.); ГК РФ, глава 23, § 3 «Залог»; Закон РФ от 16.07.1998 № 102-ФЗ «Об ипотеке (о залоге недвижимости)». Нормы Закона РФ «О залоге» применяются к залогом объектов недвижимости (ипотеке) в той мере, в которой они не противоречат федеральному закону «Об ипотеке».

Перечень предметов залога не может быть исчерпывающим. Законодательством предусмотрен и залог прав,² что имеет особое значение для вещей, обладающих ограниченной оборотоспособностью. Предметом залога может быть также имущество, не существующее в натуре на момент заключения договора, например будущий урожай или здание, которое предстоит построить за счет кредита, обеспечением которого он выступает. Необходимым и основным признаком предме-

¹ Термин «ипотека» (от греч. *hypothekē* — залог), по свидетельству историков, впервые появился в Греции в начале VI в. до н. э. и уже тогда был связан с обеспечением ответственности должника перед кредитором определенными земельными владениями. В. И. Даль определяет ипотеку как «залог, ручательство, поручительство залогом, обеспечение» (см.: *Даль В.* Толковый словарь живого великорусского языка. — М.: ТЕРРА, 1995. — Т. 1. — С. 351).

² Статья 336 ГК РФ.

та залога является его «товарность»: в залог принимается только то, что законом не запрещено.

Предметом залога не могут быть культурные ценности, которые хранятся в государственных (муниципальных) музеях, библиотеках, архивах; «золотая акция», так как она должна находиться только в государственной собственности;¹ изделия, содержащие золото или серебро (если они не относятся к ювелирным или бытовым), а также полуфабрикаты, содержащие данные металлы.² Это так называемые абсолютные случаи, при которых вещи не могут быть предметом залога ни при каких обстоятельствах.

В составе имущества, которое может быть использовано в качестве залога, деньги не обозначены, однако нет и запрета на залог денег. Валютные ценности могут быть предметом залога при выдаче кредитов клиентам. Эти операции могут проводить банки, имеющие соответствующие лицензии.

Залог — самый предпочтительный способ обеспечения обязательств, так как удовлетворение требований кредитора, обеспеченных залогом, не зависит от финансового положения должника, с которым связана возможность выплаты неустойки, и успешной деятельности поручителя, что обеспечивает выполнение им обязательств перед кредитором должника.

Залог — важнейший инструмент в правовом регулировании рыночных отношений, он служит гарантией удовлетворения требований кредиторов за счет имущества должника; наличие такого имущества составляет отличительную черту залога. Здесь кредитор (веритель) действует по принципу «верю не лицу, а вещи», то есть имеет место реальный, а не личный кредит. Поэтому залогодателем может быть как сам должник, так и действующее в его интересах третье лицо.³

Залог обладает характерным свойством вещных прав — правом следования: право как бы следует за вещью. Где и в чьей бы собственности ни находился предмет залога, он будет предметом залога до прекращения основного обязательства. В этом смысле вещь либо иное имущество, переданное в залог, обременено залогом.

В российском законодательстве предусмотрены два основных вида залога: с передачей имущества залогодержателю (заклад)⁴ и с оставлением имущества у залогодателя.⁵ При первом виде залога залогодержатель сохраняет за собой по отношению к заложенному имуществу все три правомочия (владение, пользование, распоряжение). Владеть и пользоваться имуществом он должен так, чтобы не уменьшать его ценность, а распоряжаться — только при условии, что на приобретателя будет переведен долг с сохранением обеспечивающего его залога. Рас-

¹ Указ Президента РФ от 16.11.1992 «О мерах по реализации промышленной политики при приватизации государственных предприятий» // ВВС РФ. — 1992. — № 47. — Ст. 272.

² Постановление Правительства РФ от 30.06.1994 «Положение о совершении сделок с драгоценными металлами на территории России» // СЗ РФ. — 1994. — № 11. — Ст. 1291.

³ Статья 335 ГК РФ.

⁴ Статья 49 Закона РФ «О залоге».

⁵ Там же. Статья 35.

поряжаться заложенным имуществом приобретатель не может без согласия залогодателя.

При закладе возможности залогодателя, связанные с распоряжением заложенной вещью, ограничены: вещь остается у него под замком и печатью залогодержателя либо с наложением знаков, свидетельствующих о закладе.

При залоге с оставлением имущества у залогодателя последний может использовать его в своей коммерческой, хозяйственной или иной деятельности. При этом он сохраняет все правомочия собственника с некоторыми ограничениями. Владеть и пользоваться предметом залога он может (по своему усмотрению) только в соответствии с его назначением. Доходы, полученные от заложенного имущества, принадлежат залогодателю. Возможна передача заложенного на хранение третьему лицу. Полномочия залогодержателя весьма широкие, он может:

- проверить на месте наличие, объем, состояние, условия хранения заложенного имущества;
- по требованию залогодателя принять меры для обеспечения сохранности предметов залога;
- предупредить о прекращении посягательств на предмет залога;
- потребовать от должника досрочного исполнения обеспеченного залогом обязательства, если предмет залога утрачен не по вине залогодержателя, а залогодатель его не восстановил либо не заменил (с согласия залогодержателя) другим, равным ему по стоимости.

Кредитор сохраняет залоговое право даже в случае отчуждения имущества собственником в пользу третьих лиц. Однако залог не дает права собственности (владения или пользования) на заложенное имущество после нарушения должником своих обязательств, а служит средством удовлетворения основного требования кредитора из стоимости заложенного имущества.

Сейчас, в посткризисный период, уровень просроченной задолженности в банках составляет 7–8% от кредитного портфеля. Недвижимость составляет около 70% в стоимости имущества, находящегося в залоге по невозвращенным кредитам. Достаточно большой процент объясняется тем, что банк всегда придерживался консервативной кредитной политики. Недвижимость в качестве залога надежнее и предпочтительнее, чем другие его формы. Необходимо отметить, что примерно 80% реализации находящихся в залоге активов происходит добровольно, самим заемщиком с согласия банка-кредитора. Это самый эффективный способ реализации, который позволяет и максимизировать цену продажи, и сократить ее сроки.

Закладная — юридический документ о закладе (залоге) объекта недвижимости, который удостоверяет отдачу объекта в обеспечение обязательств под кредит (ссуду).

Обязательными лицами по закладной являются должник по обеспеченному ипотекой обязательству и залогодатель.

Закладная составляется залогодателем, а если он является третьим лицом — также и должником по обеспеченному обязательству. Закладная выдается первоначально-

му залогодержателю после государственной регистрации органом ипотеки.¹ Закладная является производным обязательством договора об ипотеке: если этот договор признан недействительным, то и закладная не имеет силы. При передаче договора об ипотеке третьему лицу закладная также передается данному лицу. Это означает, что закладная «лежит» на объекте недвижимости, а не на должнике, то есть любой покупатель объекта недвижимости получает вместе с ним и обязательства по закладной, в противном случае сделка будет признана ничтожной.

Залогодержатель может передать свои права по договору об ипотеке другому лицу, которое становится на место прежнего залогодержателя по этому же договору.²

Уступка прав по договору об ипотеке, означающая и уступку прав по обеспеченному ипотечному обязательству, должна быть нотариально удостоверена и зарегистрирована в установленном порядке.

Залогодержатель может передать права по закладной путем совершения на ней передаточной надписи в пользу другого лица (владельца закладной) и передачи закладной этому лицу.³ В передаточной надписи должно быть указано полное имя (наименование) лица, которому передаются права. Передаточные надписи, не содержащие такого указания (бланковые передаточные надписи), считаются ничтожными.

10.2. Ипотечный кредит

С юридической точки зрения ипотека состоит в обременении имущественных прав собственности на объекты недвижимости при их залоге.

С экономической точки зрения ипотека — рыночный инструмент оборота имущественных прав на объекты недвижимости, позволяющий привлекать дополнительные финансовые средства для реализации любых проектов.

Ипотека — это такой вид залога объекта недвижимости, при котором закладываемое имущество не передается в руки кредитора, а остается у должника (залогодателя) в его владении и пользовании.⁴ Это означает, что залогодатель, отдавший объект недвижимости в залог, уже не может быть полным собственником в прямом смысле слова, ибо отсутствует триада собственности: владение, пользование и распоряжение,⁵ а имеются только владение и пользование.

Ипотека может быть установлена в обеспечение обязательства по кредитному договору, договору займа или иного обязательства, в том числе обязательства, осно-

¹ Статья 13, пункт 5 ГК РФ.

² Статьи 382, 384–386, 388 и 390 ГК РФ; статья 47, пункт 2 ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)».

³ Статья 48, пункт 1 ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)».

⁴ Статья 1, пункт 1 ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)»; статья 338, пункт 1 ГК РФ.

⁵ Статья 209, пункт 1 ГК РФ.

ванного на купле-продаже, аренде, подряде, другом договоре, причинении вреда.¹ В соответствии с российским законодательством договоры, обеспечиваемые ипотекой, подлежат бухгалтерскому учету кредитором и должником, если они являются юридическими лицами.²

Предметом ипотеки могут быть объекты недвижимости,³ права на которые зарегистрированы в установленном порядке:

- предприятия как единые имущественные комплексы, используемые в предпринимательской деятельности;
- здания и сооружения (используемые в предпринимательской деятельности) с одновременной ипотекой по тому же договору земельных участков, на которых они находятся, либо частей этих участков, функционально обеспечивающих эти здания и сооружения;
- жилые дома, квартиры и их части;
- гостиницы, дома отдыха, дачи, садовые домики;
- воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания и космические объекты;
- незавершенные строительством объекты недвижимости, материалы и оборудование;
- участки недр, обособленные водные объекты;
- леса, многолетние насаждения;
- земельные участки, находящиеся в собственности граждан, их объединений, юридических лиц и предоставленные для садоводства, животноводства, индивидуального жилищного, дачного и гаражного строительства; приусадебные земельные участки личного подсобного хозяйства и земельные участки, занятые зданиями, строениями или сооружениями, в размере, необходимом для хозяйственного обслуживания.

Важно знать, что, если иное не предусмотрено договором, вещь, являющаяся предметом ипотеки, считается заложенной вместе с ее принадлежностями как единое целое.⁴

Все объекты недвижимости могут быть предметом ипотеки при соблюдении условия: «ипотека предприятий, зданий или сооружений допускается только с одновременной ипотекой по тому же договору земельного участка, на котором они находятся».⁵

¹ Статья 337 ГК РФ.

² Нормативной базой бухучета основных средств организации являются положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ-6/97), утвержденное Приказом Минфина России от 03.09.1997 № 65н; Методические указания по бухучету основных средств, утвержденные Приказом Минфина России от 20.07.1998 № 33н.

³ Статья 130 ГК РФ.

⁴ Статья 5, пункт 3, статья 135 ГК РФ.

⁵ Статья 69 ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)».

Правила об ипотеке на объекты недвижимости применяются к залогу прав арендатора по договору об аренде такого имущества (право аренды), но только с согласия арендодателя.¹

Допускается ипотека имущества, находящегося в общей либо в общей долевой собственности (при наличии письменного согласия собственников).²

В соответствии с российским законодательством предметом ипотеки не могут быть:

- часть имущества, раздел которого в натуре невозможен без изменения его назначения;
- имущество, изъятое из оборота, на которое не может быть обращено взыскание;
- имущество, в отношении которого предусмотрена обязательная приватизация либо приватизация которого запрещена;
- государственное имущество (государственные и муниципальные земли, сельскохозяйственные угодья, государственные и муниципальные индивидуальные и многоквартирные жилые дома, участки недр и особо охраняемые природные территории);
- часть земельного участка, площадь которого меньше минимального размера для различного целевого назначения и разрешенного использования;
- доля в праве собственности на общее имущество жилого дома отдельно от права собственности на квартиру.

*Последующая ипотека*³ допускается, если она не запрещена предшествующим договором об ипотеке того же имущества, действие которого не прекратилось к моменту заключения последующего договора.⁴ Если в предшествующем договоре об ипотеке предусмотрены условия, на которых может быть заключен последующий договор, эти условия должны соблюдаться.

При множественности последующих ипотек (множественности лиц в обязательстве) существует субординация ипотеки и соответственно очередность залогодержателей.

Последующая ипотека обязательно регистрируется.⁵ В последующем договоре об ипотеке делаются отметки обо всех регистрационных записях о предшествующих ипотеках того же имущества. В свою очередь, в эти записи вносится *отметка о последующей ипотеке*.

Залог «чистой» от предыдущих долгов недвижимости, которая до этого не закладывалась, является первым залогом. Первая ипотека (основная, или старшая) дает первому кредитору преимущественное залоговое право возмещения финансовых убытков из стоимости недвижимости.

¹ Статья 5, пункты 4 и 5 ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)»; статья 335, пункт 3 ГК РФ.

² Статьи 250, 255, 290 ГК РФ; Семейный кодекс РФ; Кодекс о браке и семье в РСФСР.

³ Глава VII ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)».

⁴ Там же, статья 43, пункт 2.

⁵ Там же, статья 5 и глава IV.

10.3. Участники ипотечного кредитования

Основными участниками рынка ипотечного кредитования являются залогодатель и ипотечные кредиторы.

Залогодатель (заемщик) — физические или юридические лица, предоставившие объект недвижимости в залог для обеспечения своего долга. К ним предъявляется ряд требований: надежность и платежеспособность, добровольное предоставление в залог объекта недвижимости, способность внести авансовые платежи.

Ипотечные кредиторы (залогодержатели) — юридические лица, выдающие кредиты под залог недвижимого имущества. К ним относятся банки, фонды и другие кредитные учреждения, с которыми залогодатель заключают договор о предоставлении ипотечного кредита. Ипотечные кредиторы обслуживают ипотечные кредиты в течение всего срока действия договора.

Основными функциями кредитора являются предоставление ипотечного кредита на основе оценки платеже- и кредитоспособности заемщика в соответствии с требованиями и условиями кредитования; оформление кредитного договора и договора об ипотеке; обслуживание ипотечных кредитов.

Ипотечные банки — учреждения, которые специализируются на выдаче долгосрочного кредита под залог объектов недвижимости. Такие банки выдают ссуды не только на жилищное, но и на производственное строительство. Кредитование жилья через ипотечные банки осуществляется по схеме, представленной на рис. 10.1.

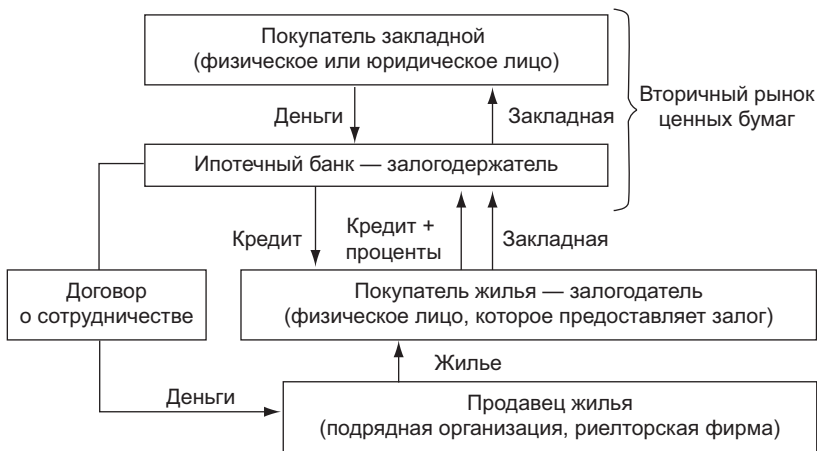


Рис. 10.1. Схема кредитования через ипотечный банк

Ипотечный кредит — это сложный и трудоемкий продукт. Поэтому у банков возникает необходимость осуществлять обслуживание клиентов, желающих оформить ипотеку, в отдельных центрах, а не в универсальных отделениях.

Основные отличия ипотечного центра от обычного банковского офиса:

- изолированные комнаты для переговоров участников сделок с недвижимостью;

- сейфовые ячейки для расчетов наличными;
- специально обученные операционисты, знающие тонкости работы с ипотечными кредитами и сделками с недвижимостью.

Заемщик может рассчитывать не только на консультационную поддержку, но и на эффективную помощь в получении ипотечного кредита, продаже своего объекта недвижимости (если требуется), поиске и покупке нового объекта, что позволяет гораздо быстрее провести подбор и покупку квартиры, а также существенно сэкономить на текущих затратах. Центры ипотечного кредитования отличаются удобным месторасположением, транспортной доступностью и близостью к офисам застройщиков и риелторов.

Существует несколько технологий ипотечного кредитования, которые различаются порядком начисления платежей по процентам и по возврату кредита.

Основными видами ипотечных кредитов являются:

- постоянный ипотечный кредит, предусматривающий ежемесячные равновеликие выплаты, которые включают платежи по погашению долга и по процентам;
- кредит с фиксированным платежом, предусматривающий ежемесячные равновеликие платежи в счет погашения суммы кредита и проценты на оставшуюся сумму долга;
- кредит с переменной ставкой процента, изменяемой в зависимости от ситуации на финансовом рынке;
- кредиты с «шаровым платежом», при которых основная нагрузка выплат по кредиту предусматривается в последние месяцы кредитования;
- кредиты с нарастающими платежами, предусматривающие постепенное возрастание суммы ежемесячных платежей к концу срока кредитования.

Фонд — специальный орган по финансированию организации строительства жилья и возврату кредитов залогодателям. В регионах России созданы фонды, реализующие различные способы жилищного инвестирования, соответствующие специфике экономических условий в регионе.

Продавцы жилья — ими могут быть как физические, так и юридические лица, в том числе подрядные строительные организации и риелторские компании.

*Государственные органы регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним*¹ выполняют государственную регистрацию прав на объект недвижимости и сделок с ней, а также ведение ЕГРП на недвижимость.

Страховые компании осуществляют страхование заложенных объектов недвижимости, а также при необходимости — жизни и трудоспособности залогодателя, права собственности на квартиру. Они бывают как государственными (муниципальными), так и лицензированными негосударственными.

Оценщики производят профессиональную оценку сданного под залог объекта недвижимости. Существуют независимые оценщики и оценочные агентства.

¹ Государственная служба регистрации, кадастра и картографии (Росреестр), являющаяся структурой Минэкономразвития.

Ипотечные агентства и ипотечно-инвестиционные компании обеспечивают поддержание ликвидности вторичного рынка жилищных кредитов и рынка ипотечных ценных бумаг.

Поручители — физические и юридические лица, поручившиеся за залогодателя и несущие имущественную ответственность по его обязательствам. Если ипотечное кредитование ведется через фонд, поручитель заключает с ним договор поручительства. Участие поручителя в механизме ипотечного кредитования повышает вероятность возврата денежных средств, обеспечивает устойчивость и непрерывность процесса финансирования.

Инвесторы — юридические и физические лица, приобретающие обеспеченные ипотечными кредитами ценные бумаги, эмитируемые кредиторами или ипотечными агентствами. К их числу могут относиться инвестиционные банки, страховые компании, пенсионные фонды, паевые инвестиционные фонды и др.

10.4. Схемы ипотечного кредита

В современном мире сложились две основные схемы ипотеки жилья. Рассмотрим основные из них подробнее.

Одноуровневая схема ипотечного кредитования (немецкая модель). В данной модели выделяют два общих типа схем кредитования: связь заемщика и кредитора при помощи ипотечных банков и ссудно-сберегательных учреждений. Количество обслуживающих организаций — минимально; как правило, это только страховая организация (рис. 10.2). Срок кредитования составляет от 10 до 12 лет. Все ставки и выплаты кредита являются фиксированными и равномерными.

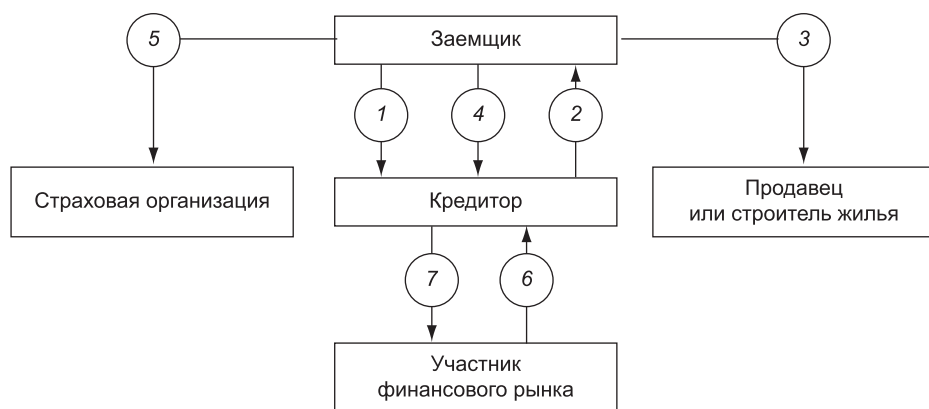


Рис. 10.2. Порядок движения финансовых потоков при одноуровневой схеме ипотечного кредитования: 1 — накопительный вклад; 2 — ипотечный кредит; 3 — оплата жилья по договорам купли-продажи или договору подряда (собственный и заемный капитал); 4 — возврат ипотечного кредита и процентов по нему; 5 — страховая премия по договору страхования заложенного имущества; 6 — доход от продажи ценных бумаг (закладных листов); 7 — доход по ценным бумагам (закладным листам) и их погашение

При реализации данной модели предусмотрено заключение следующих основных видов договоров:

- между заемщиком и кредитором — договор о накопительном жилищном вкладе, а затем — кредитный договор и договор об ипотеке;
- между заемщиком и страховой организацией — договор страхования заложенного жилья;
- между заемщиком и продавцом (строителем) — договор купли-продажи жилья.

Проблема ресурсного обеспечения кредитов решается ипотечными банками следующим образом: помимо краткосрочных средств (деpositных вкладов граждан, займов, средств на счетах граждан) привлекаются и долгосрочные денежные ресурсы, получаемые за счет долгосрочных займов, продажи собственных ценных бумаг (облигаций, сертификатов и других, обеспеченных выданными кредитами).

Для кредитора возможно рефинансирование ипотечных кредитов за счет выпуска ценных бумаг — закладных листов — и тем самым минимизирование возможных рисков. Процент выплаты дохода по закладным листам практически соответствует проценту по ипотечному кредиту с небольшой разницей на покрытие расходов и получение прибыли.

Двухуровневая схема ипотечного кредитования (американская модель). В этой модели кроме заемщика и кредитора участвуют посредник (ипотечное агентство) и/или участник финансового рынка (ипотечная финансово-инвестиционная компания), которые действуют на вторичном рынке закладных.

Чтобы быстрее вернуть средства, затраченные на выдачу ипотечного кредита, кредитор может продавать ипотечные кредиты ипотечному агентству или ипотечной финансово-инвестиционной компании, которые таким образом рефинансируют кредит. После покупки они немедленно возмещают кредитору выплаченные заемщику средства и взамен просят переводить получаемые им от заемщика ежемесячные выплаты за вычетом прибыли (маржи) кредитора. Величину ежемесячных выплат, то есть ставку, по которой посредник или участник финансового рынка обязуется покупать ипотечные кредиты, они устанавливают самостоятельно на основании требований инвесторов к доходности соответствующих финансовых инструментов.

Таким образом, кредитное учреждение получает доход на переуступке закладных и комиссионные за их обслуживание. Ипотечная финансово-инвестиционная компания получает доход за счет дополнительной эмиссии первичных закладных, цель которой состоит в качественном преобразовании ценных бумаг в наиболее ликвидный вид, посредством группирования закладных в ипотечные пулы по сходным характеристикам (виду недвижимости, процентной ставки, срокам кредитования и т. д.).

Процентная ставка по использованию ипотечного кредита варьируется от 7 до 20%. Сумма кредита может составлять 75–90% от стоимости закладываемого жилья, 80–90% от стоимости приобретения или строительства жилья. Срок кредитования обычно составляет от 15 до 30 лет.

При двухуровневой модели ипотечного кредитования:

- ❑ заключаются кредитный договор и договор об ипотеке основных участников — заемщика и кредитора (см. рис. 10.2);
- ❑ после получения кредита заемщик заключает договор купли-продажи жилья с продавцом или его строителем, после чего число участников увеличивается, что ведет к минимизации рисков основных участников. Со страховой организацией заключаются договоры страхования предпринимательского риска и заложенного жилья;
- ❑ на вторичном ипотечном рынке между кредитором и ипотечным агентством заключаются соглашение об уступке прав требования по ипотечным кредитам, а также договор доверительного управления приобретенными правами требований. Это позволяет кредитору продолжать четко контролировать заемщика, получать комиссионные за обслуживание кредита, а на средства, полученные от агентства, расширять кредитные операции (рис. 10.3).

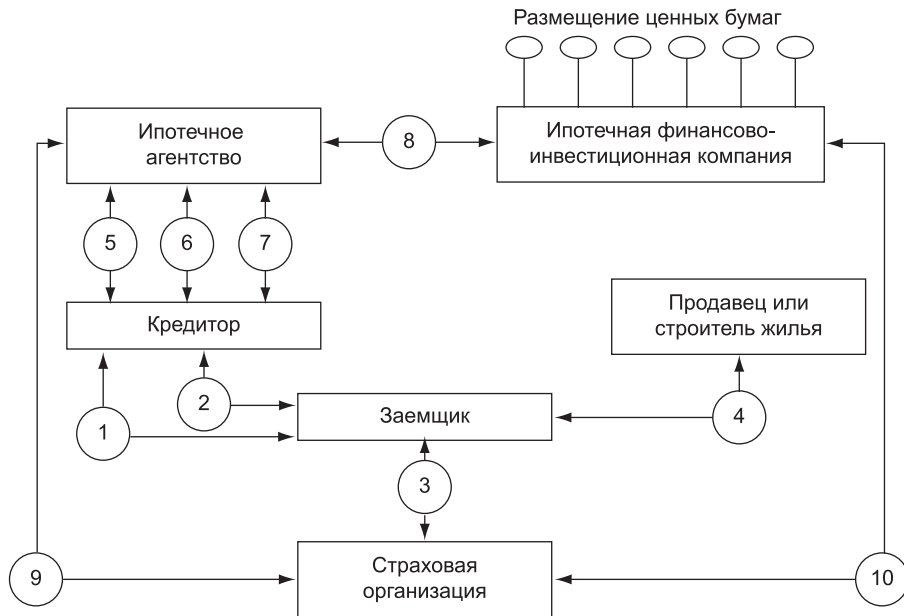


Рис. 10.3. Договорные отношения при двухуровневой схеме ипотечного кредитования: 1 — кредитный договор; 2 — договор об ипотеке; 3 — договор страхования заложенного жилья; 4 — договор купли-продажи жилья или договор подряда; 5 — генеральное соглашение кредитора и ипотечного агентства; 6 — агентский договор, определяющий права и обязанности сторон в процессе исполнения кредитором агентских функций по обслуживанию ипотечных кредитов; 7 — договоры переуступки прав требований по ипотечным кредитам; 8 — договор о порядке осуществления операций с ценными бумагами ипотечного агентства; 9 — договор страхования предпринимательского риска; 10 — договоры купли-продажи ценных бумаг

В условиях перехода России к рыночным отношениям возникла необходимость формирования псевдоипотечных схем, в которых сочетались элементы классических схем ипотечного кредитования.

Первые программы ипотечного кредитования в РФ были разработаны акционерным обществом «Корпорация “Жилищная инициатива”» совместно со Сбербанком России и Госстрахом России. Эти программы предусматривают несколько схем ипотечного кредитования жилищного строительства.

- *«Форвард-кредитинвест»*. Данная схема была рассчитана на коммерческих застройщиков (юридических лиц), которые строят жилье с целью его продажи состоятельным клиентам, включая коммерческие структуры. Предметом залога в этом случае являлся сам строительный объект. Оформление залога и выдача кредита осуществлялись поэтапно, по мере строительства объекта.
- *«Ретрокредитинвест»*. Эта схема предназначалась для граждан, желающих улучшить свои жилищные условия. Кредит выдавался под залог существующей квартиры и только в том случае, если ее рыночная стоимость была выше затрат на строительство новой.
- *«Фьючерсинвест»*. Данная схема предназначалась для граждан, не желающих закладывать свои объекты недвижимости, и предполагала два варианта:
 - квартира продавалась с аукциона с условием отсрочки выселения до окончания строительства нового жилья. Бывший собственник жилья самостоятельно вкладывал вырученные от продажи квартиры деньги в строительство объекта, принимая на себя финансовый риск и оплачивая счета инвестора-застройщика;
 - собственник жилья поручал продажу старого жилья и строительство нового инвестору-застройщику, перекладывая на последнего все финансовые риски нестабильности окончательной цены нового строительства.
- *«Комбинвест»*. В основу этой программы положена комбинированная схема организации процесса инвестирования жилья через систему жилстройсбережений и их долевого инвестирования в конкретные объекты и предоставление гражданам соответствующего жилья.

Необходимость создания и развития ипотечного кредитования осознана администрациями многих субъектов Российской Федерации. Среди регионов, разработавших и внедривших ипотечное кредитование, можно назвать Москву и Московскую область, Санкт-Петербург, Башкирию, Удмуртию, Оренбург, Саратов (Нижегородская область) и др.

Особенности региональной экономики и возможности привлечения бюджетных ресурсов в регионах определили появление различных схем ипотечного жилищного кредитования. По данным базы Finnews, в Петербурге около 30 банков имеют по несколько программ кредитования городской недвижимости, при этом кредитовать покупку квартиры на первичном рынке готовы менее десяти (среди них — Сбербанк, банк «Санкт-Петербург», «ВТБ 24», «Газпромбанк», «Росбанк» и пр.). Ставки также отличаются: если у «вторички» они составляют от 9,65% годовых, то у «первички» — уже от 11,8%. Правда, остальные условия схожи — первоначальный взнос от 15–20% и сроки до 30 лет. Однако эксперты отмечают, что заявки на получение кредита на покупку квартиры в строящемся доме рассма-

триваются гораздо дольше, обязательно требуется официальное подтверждение доходов граждан, да и в целом получить кредит под покупку новостройки сложнее. Иногда банки устанавливают дополнительную процентную ставку на период строительства.

Основная проблема развития кредитования на первичном рынке состоит в доверии банков к строительным компаниям. В отличие от «вторички», гарантом здесь является не квартира, находящаяся в собственности, а именно сами застройщики. Поэтому в условиях кризиса, когда многие девелоперы пережили банкротство или оказались на грани его, ипотечное кредитование под покупку квартир в новостройках фактически было заморожено.

Выходом из этой ситуации стало развитие совместных программ банков и строительных компаний, в рамках которых устанавливались льготные условия на покупку квартир в аккредитованных банком объектах. Такое сотрудничество позволило ряду банков (преимущественно государственным) вернуться к ипотечному кредитованию новостроек. В итоге в 2010 г. объем продаж квартир на первичном рынке Санкт-Петербурга увеличился на 30%, до 2 млн м², средний размер ипотечного кредита вырос с 1,7 млн до 1,9 млн руб. Сегодня у крупных строительных компаний Петербурга на ипотечные сделки приходится 3–15% продаж, при том что до кризиса этот показатель у отдельных компаний составил до 20%.

С 2012 г. многие банки предоставляют новые ипотечные продукты на первичном рынке недвижимости, такие как комбинированные программы «рассрочка + ипотека», программы аккредитации объектов на стадии фундамента и др.

Следует отметить, что практически все схемы ипотечного кредитования разработаны под Федеральный закон № 214-ФЗ, в который индивидуальное жилищное строительство не входит.

Коммерческая ипотека — банковский кредит на приобретение нежилого помещения под офис, магазин или склад, а также выкуп арендуемых у КУГИ помещений в собственность. Такую ипотеку берут физические и юридические лица, чаще субъекты малого и среднего бизнеса. Дают ее не более 10% всех российских банков, имеющих ипотечные программы.¹

Ипотечное кредитование нежилых помещений менее рискованное, так как коммерческая недвижимость в отличие от квартир приносит заемщику прибыль. В целом банки относятся к коммерческой ипотеке как к весьма эффективному средству, гарантирующему им возврат выдаваемых кредитов.

Кредит на покупку коммерческой недвижимости выдается, как правило, под ее же залог (в значительно меньшей доле — под залог ценных бумаг и товаров в обороте). Коммерческая ипотека имеет более короткие сроки погашения кредита (от 3 до 20 лет) по сравнению с ипотекой жилой недвижимости, но достаточно высокие процентные ставки (от 12,5 до 26%). Также заемщику необходимо внести первоначальный взнос в размере от 10% (иногда до 30%) от стоимости недвижимости. Сумма кредита не превышает 80% цены приобретаемого объекта недвижимости. При этом у клиента должен быть положительный баланс и минимум год работы на

¹ В Петербурге коммерческую ипотеку предлагают около 20 банков.

рынке. Поручительство собственников бизнеса обязательно на всю сумму кредита. Если покупается готовый объект недвижимости, он будет являться единственным обеспечением по кредиту. А если речь идет о покупке «незавершенки», нужно будет иное имущественное обеспечение до конца строительства.

Условия кредита зависят не только от заемщика, но и от приобретаемого помещения: чем более ликвидное и доходное помещение, тем ниже могут быть ставки по кредиту. Самыми ликвидными являются офисные и торговые помещения, чуть менее ликвидны склады — здесь многое зависит от их месторасположения.

Поскольку ипотека нежилых помещений возможна только на основании договора об ипотеке, такую недвижимость необходимо сначала приобрести и только потом закладывать. Это положение закона усложняет кредитование нежилой недвижимости. При такой схеме покупатель должен заключить договор купли-продажи, зарегистрировать его, заключить договор ипотеки, зарегистрировать и его, и только после этого продавец сможет получить деньги. Надо заметить, что срок регистрации таких договоров может достигать 30 дней, следовательно, продавец вынужден будет ждать своих денег два месяца. Такая ситуация часто не устраивает продавцов, поэтому к сделке в таком случае привлекается специалист по ипотеке — ипотечный брокер, который ускоряет процесс.

Несмотря на все сложности у коммерческой ипотеки большое будущее, поскольку выкупать помещения зачастую удобнее, чем арендовать. Размер выплат по коммерческой ипотеке с длительным сроком кредитования часто бывает ниже, чем арендные платежи за аналогичное помещение.

10.5. Ипотечный рынок

Ипотечный рынок представляет собой взаимосвязанную систему, состоящую из рынка ипотечных кредитов (первичного ипотечного рынка), рынка ипотечных ценных бумаг и рынка недвижимости.

Рынок ипотечных кредитов (первичный ипотечный рынок) охватывает сферу деятельности кредитора и заемщика, между которыми в силу заключения договора ипотечного кредитования возникают обязательства. Участниками первичного рынка выступают граждане и ипотечные банки, ипотечные компании и другие учреждения, предоставляющие гражданам кредиты под залог недвижимости. Если кредитором является банк, то для него важна возможность возобновления кредитных ресурсов, которые он может выдавать в виде новых долгосрочных ипотечных кредитов очередным заемщикам (для решения этой задачи организуется вторичный ипотечный рынок).

Первичный ипотечный рынок охватывает всю совокупность деятельности залогодержателей (кредиторов) и залогодателей (заемщиков), вступающих в соответствующие обязательственные отношения.

Рынок ипотечных ценных бумаг (вторичный ипотечный рынок). На этом рынке осуществляется продажа залладных по уже предоставленным ипотечным кредитам. Организация, предоставившая кредит под залог объектов недвижимости,

выпускает ценные бумаги, обеспеченные закладными, и затем продает их другим инвесторам.

На вторичном ипотечном рынке происходит формирование совокупного кредитного портфеля ипотечной системы за счет трансформации прав по обязательствам и договорам об ипотеке (закладных) в обезличенные ценные бумаги и размещения их среди долгосрочных инвесторов. На вторичном рынке ипотека рассматривается как закладная, удостоверяющая права залогодержателя на объект недвижимости, и свободно обращается на рынке.

Вторичный ипотечный рынок является связующим звеном между заемщиками и кредиторами на первичном ипотечном рынке, обеспечивая аккумуляцию денежных средств и направляя финансовые потоки в ипотечные кредиты.

Рынок ипотечных ценных бумаг, в свою очередь, также делится на первичный и вторичный. На первичном рынке осуществляется начальное размещение ипотечных ценных бумаг среди кредиторов. Экономическая сторона появления закладных, обеспеченных объектом недвижимости, связана с созданием условий предоставления значительному числу инвесторов возможности получения относительно дешевых и долгосрочных кредитов под залог ипотечных ценных бумаг и имеющих у них имущественных прав на недвижимость. Особенности таких ценных бумаг следует считать превращение в ликвидную (денежную) форму имущественных прав на недвижимость залогодателя и возможность их использования в качестве залога под ипотечный кредит.

Схема деятельности Федерального ипотечного агентства на ипотечном рынке России представлена на рис. 10.4.

Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) создано в 1997 г. Агентство получает государственные гарантии, под которые выпускает облигации. Бумаги размещаются среди инвесторов. На вырученные средства АИЖК через свои региональные представительства выкупает закладные у банков. На регионы приходится 60% ипотечных кредитов, выданных с участием АИЖК.

Вторичный рынок ипотечных ценных бумаг — это рынок, на котором происходит их оборот. Вторичный рынок не увеличивает стоимости привлеченных финансовых ресурсов, но создает механизм их ликвидности и спрос на ипотечные ценные бумаги. Стимулирование операций на вторичном рынке ипотечных ценных бумаг предполагает такие операции кредиторов, как выдачу поручительств за заемщиков по переуступаемым кредитам и доверительное управление правами требования по ипотечным кредитам.

Функционирование первичного и вторичного ипотечных рынков невозможно без *рынка недвижимости*. На нем происходят сделки с конкретными объектами, в частности купля-продажа объектов недвижимости, последующий залог которых обеспечивает дальнейшее функционирование первичного и вторичного ипотечных рынков.

Рассмотрим взаимодействие первичного и вторичного ипотечных рынков, а также рынка недвижимости. Потенциальный заемщик обращается в ипотечный банк за кредитом. У клиента имеются определенные требования к объекту недвижимости. На основании предоставленной заемщиком и проверенной сотрудниками



Рис. 10.4. Схема ипотечного жилищного кредитования с участием Федерального агентства по ипотечному жилищному кредитованию

банка информации о доходах делается предварительный расчет максимально доступной суммы кредита и графика ежемесячных платежей, производится подбор объекта недвижимости. При принятии банком положительного решения о выдаче кредита:

- между банком и заемщиком заключается кредитный договор, затем между покупателем (заемщиком) и продавцом заключается договор купли-продажи объекта недвижимости, который регистрируется в ГУ ФРС;
- между банком и заемщиком заключается договор ипотечного кредитования, который также регистрируется в ГУ ФРС;
- заемщик страхует собственную жизнь, объект недвижимости и право собственности на него.

Кредитный договор и договор ипотечного кредитования заключаются между банком (кредитором) и заемщиком. Кредитор создает первичный рынок ценных бумаг. Он может сохранять выданные закладные в собственном портфеле ценных бумаг или передать их другим инвесторам, которые создают вторичный рынок закладных. Покупая закладные, инвесторы обеспечивают банки дополнительными денежными средствами для предоставления новых кредитов. Работающие на вторичном рынке компании также могут сохранять ипотечные кредиты в собствен-

ном инвестиционном портфеле либо выпускать ценные бумаги, обеспеченные закладными.

Покупателями указанных ценных бумаг могут выступать различные финансовые учреждения: коммерческие банки, инвестиционные и пенсионные фонды, страховые компании. При этом эмитент таких ценных бумаг гарантирует их держателям своевременные ежемесячные выплаты процентов и основной части долга.

Когда банки предоставляют гражданам новые кредиты под залог объектов недвижимости, опираясь на финансовые ресурсы, мобилизованные на вторичном рынке, цикл повторяется.

Таким образом, при взаимодействии всех указанных выше рынков происходит полный жизненный цикл ипотечной закладной, а рынок недвижимости является стартовой точкой ипотеки, так как именно на нем происходит вложение денежных средств под закладываемый объект недвижимости.

При создании АИЖК за основу была принята американская классическая модель ипотеки, поэтому нормативная база по ипотечному кредитованию в нашей стране опирается на двухуровневую систему.

Глава 11

ФИНАНСИРОВАНИЕ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

11.1. Финансирование за счет корпоративных заимствований

Одной из распространенных форм привлечения средств граждан и юридических лиц в строительство объектов недвижимости стал *выпуск облигационных займов*. Участниками такой схемы выступают заказчик, заемщик-эмитент, финансовый агент (организатор) и кредитор. При этом функции кредитора (в отличие от всех других моделей финансирования недвижимости) выполняет тот, кто желает приобрести объект недвижимости. В качестве эмитента могут выступать государственные органы, юридические лица, имеющие отведенный в установленном порядке земельный участок под строительство, необходимую проектную документацию и права на осуществление строительства. Возможно совмещение функций заказчика и эмитента. Организаторами могут быть инвестиционные банки, назначаемые эмитентом для подготовки и проведения всех операций, связанных с выпуском облигационного жилищного займа на условиях гарантированного размещения всего объема выпуска. Одной из главных функций организатора обычно является поиск кредиторов (как юридических, так и физических лиц).

В развитых странах процент облигационных займов финансового рынка (в том числе направленных на финансирование недвижимости) составляет, как правило, от 10–15 до 60–65, что свидетельствует о важной роли облигаций как альтернативного источника финансирования инвестиционных процессов на рынке недвижимости.

Заимствования на фондовом рынке¹ удобны для девелоперов прежде всего тем, что не надо заботиться о залоге (банковский кредит без залога не получить). Но для

¹ Компания *Etalon Group Limited*, в которую входит девелоперская компания «ЛенСпецСМУ», в 2011 г. разместила свои акции на IPO (объем размещения 575 млн USD). В этом же году компания *Setl group* разместила второй выпуск облигаций на общую сумму 1 млрд руб. Средства пойдут на покупку новых земельных участков и проектов. Следующим шагом станет выход компании на IPO. Сейчас на долговом рынке Санкт-Петербурга представ-

мелких и средних компаний выпуск облигаций — слишком затратное мероприятие. И деньги для малоизвестного заемщика получаются слишком дорогими.

Облигация — это ценная бумага, удостоверяющая отношения займа между владельцем и выпустившим ее лицом. Главное достоинство облигации состоит в том, что она позволяет, не перераспределяя собственность на недвижимость, аккумулировать средства инвесторов и обеспечивать развитие жилищного сектора рынка недвижимости.

При схеме облигационного жилищного займа граждане имеют возможность постепенно накапливать средства на приобретение жилья путем покупки облигаций. Накопив необходимый пакет облигаций, гражданин вправе обменять его на жилье соответствующей площади. Как правило, облигации жилищного займа дают право на приобретение жилья в домах, построенных муниципалитетом. Облигации жилищного займа могут иметь кратко-, средне- и долгосрочный периоды обращения.

Эмитент может погасить облигации денежными средствами исходя из рыночной стоимости 1 м² общей площади построенного жилья; жильем и обменом на облигации последующих серий. Каждая облигация дает право на получение определенного количества площади жилья (не менее 0,1 м²). Срок их обращения может достигать 30 лет. В России предельный срок — 10 лет. Цена облигаций устанавливается на основе себестоимости строительства и индексируется в соответствии с изменением стоимости строительства жилья. При отказе от приобретения жилья облигации выкупаются по текущей номинальной цене. Недостатком такой схемы является ее конкретный адресный характер, что не всегда удобно для жителей.

Частный случай облигационного займа с целью финансирования жилищного строительства — это выпуск и продажа накопительных жилищных сертификатов (ЖС). По схеме организации применение ЖС для финансирования жилищного строительства является разновидностью договоров долевого участия, но с более высокой ликвидностью и обязательной индексацией номинальной стоимости. Номинальная стоимость жилищного сертификата устанавливается в единицах общей площади жилья, а также в его денежном эквиваленте. Схема индексации определяется при выпуске ЖС и остается неизменной в течение определенного срока действия.

Жилищный сертификат — это ценная бумага, которая соответствует стандартам Минюста и прошла регистрацию в Федеральной службе по финансовым рынкам (ФСФР). Она дает право купить жилплощадь в понравившемся доме. По правилам ФСФР гражданин после приобретения сертификатов на 30% площади квартиры может зарезервировать за собой конкретную квартиру и по договору с застройщиком докупить ЖС до 100% площади квартиры.

лено 56 выпусков облигаций 41 эмитента. В 2012 г. планируется размещение 6 выпусков облигаций трех эмитентов (ОАО «Главная дорога», Группы ЛСР, ЛенСпецСМУ) общим объемом 18,5 млрд руб. Но удельный вес облигаций в структуре обязательств строительных компаний и девелоперов уступает банковским кредитам в силу малого присутствия на долговом рынке.

ЖС — инструмент промежуточный. Его введение способствует прозрачности рынка: эмитенты проходят проверку на финансовую надежность, аудиту подлежат также строительная и проектная документация дома.

Большинство застройщиков предпочитают использовать их для привлечения средств. При всей внешней схожести сертификатов и облигаций между ними есть существенная разница: облигации привязаны к строительной организации, а сертификаты — к строящемуся объекту недвижимости. Главное достоинство ЖС — его прозрачность и понятность для покупателя ценной бумаги.

ЖС могут быть привлекательны не только для мелких инвесторов, стремящихся защитить свои средства от инфляции и получить прибыль на росте стоимости бумаг, но и для крупных инвестфондов.

Жилищный сертификат можно рассматривать как бескупонную облигацию с возможностью натуральной формы погашения. Он представляет собой высоколиквидную ценную бумагу, дающую право на получение от 0,1 до 1 м² жилья определенного качества и местоположения в строящемся или реконструируемом доме.

По сравнению с ипотекой ЖС имеют следующие преимущества:

- отсутствует угроза выселения при утрате платежеспособности;
- не требуется постоянного внесения ежемесячных платежей, обременительных для семейного бюджета;
- цена сертификата ниже цены 1 м² жилья, тогда как приобретение жилого объекта недвижимости через схемы ипотечного кредитования увеличивает его стоимость зачастую в 2–3 раза;
- сертификаты можно приобретать постепенно, по мере появления свободных денежных средств, ипотека же накладывает долговременные и жесткие ограничения на семейный бюджет.

Жилищные сертификаты дают владельцам право на получение жилья в домах, под которые эмитент производит эмиссию. При этом банк может размещать сертификаты на рынке ценных бумаг, беря на себя роль финансового агента между эмитентом и покупателем, одновременно становясь поручителем (гарантом) возвратности средств в случае провала проекта строительства. Поручителем по ЖС может быть и страховая компания.

Доход по ЖС существует в натуральной или денежной форме. *Натуральный доход* получается при погашении их жилыми объектами недвижимости соответствующей площади, а *денежный* — при погашении по цене строительства 1 м² общей площади объекта, построенного на средства от продажи сертификатов.

Поскольку погашение сертификата происходит из расчета одна ценная бумага — одна единица площади жилого объекта недвижимости, эмитент ЖС может использовать нетрадиционные формы предоставления объектов:

- обмен жилого объекта недвижимости меньшей площади на объект большей площади с передачей эмитенту ЖС в количестве, равном разнице между площадями;
- предоставление льготных условий продажи пакетов ЖС.

В процессе строительства объекта недвижимости ЖС можно свободно покупать и продавать. Если купленных сертификатов недостаточно, чтобы получить жилой объект в момент сдачи первой очереди строительства, они подлежат погашению.

Жилищный сертификат можно трактовать как безвозмездную жилищную субсидию. Об этом свидетельствует ряд программ федерального и регионального значения, реализуемых на территории России.

Практика подтвердила, что предоставление бюджетных субсидий на приобретение жилья с использованием государственных жилищных сертификатов является наиболее эффективной формой исполнения государством обязательств по обеспечению граждан жильем.

Государственный жилищный сертификат — это именное свидетельство на получение безвозмездной субсидии для приобретения жилого объекта недвижимости, а не ценная бумага, поэтому его нельзя передавать другим лицам. В отличие от обычного ЖС государственный сертификат имеет срок действия.

В России в рамках федеральной целевой программы «Жилище» на 2002–2010 гг. принята и действует подпрограмма «Государственные жилищные сертификаты», цель которой — обеспечение постоянным жильем семей военных, уволенных или увольняемых со службы. Жилищный сертификат предоставляется не имеющим жилья для постоянного проживания военнослужащим и сотрудникам силовых ведомств, уволенным со службы по следующим причинам: выход на пенсию, состояние здоровья, организационно-штатные мероприятия, переселение из закрытых военных городков. При этом общая продолжительность службы должна быть не менее 10 лет.

Государственным заказчиком по реализации данной подпрограммы является Федеральное агентство по строительству и жилищно-коммунальному комплексу — Росстрой. В реализации подпрограммы участвуют все территориальные банки Сбербанка России и их отделения. Организация выдачи жилищных сертификатов и формирование очереди граждан поручены федеральным и региональным органам исполнительной власти.

Каждый участник подпрограммы «Государственные жилищные сертификаты» дает письменное согласие на участие в ней и на исключение из очереди на улучшение жилищных условий. При покупке жилья, стоимость которого выше размера субсидии по сертификату, гражданину необходимо привлечь собственные денежные средства или взять кредит в банке.

11.2. Финансирование за счет привлеченных средств (долевое строительство)

Как известно, этот способ финансирования жилищного строительства был разработан в Санкт-Петербурге в 1995 г. Тогда это стало выходом из тупика, поскольку прекратилось бюджетное финансирование строительных проектов, перестали строить и на средства ЖСК, а банковские кредиты оказались недоступными из-за крайне высоких процентов. Пять лет жилищное строительство на 95% финанси-

ровалось исключительно за счет средств дольщиков. Теперь основной бедой стали срывы сроков строительства и двойные продажи. Многие люди, продав старое жилье, в течение нескольких лет не могут въехать в новое.¹

Все это стало возможным потому, что взаимоотношения участников долевого строительства до вступления (с 01.04.2005) в действие Федерального закона от 30.12.2004 № 214 «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» регулировались не законом, а договором.

По существу, долевые схемы финансирования строительства жилья строились на добросовестности руководителя строительной организации, и отсутствие нормативного акта, регулирующего правоотношения в долевом строительстве, приводило к значительным нарушениям.

Этот закон регулирует отношения, «связанные с привлечением денежных средств граждан и юридических лиц для долевого строительства многоквартирных домов и/или иных объектов недвижимости на основании договора участия в долевом строительстве, и возникновением у участников долевого строительства права собственности на объекты долевого строительства, а также устанавливает гарантии защиты прав, законных интересов и имущества участников долевого строительства». При этом закон *допускает* возможность привлечения средств граждан в строительство многоквартирных домов только застройщиком и только в соответствии с Федеральным законом от 30.12.2004 № 215-ФЗ «О жилищных накопительных кооперативах».

Закон вводит в гражданский оборот новый, не поименованный в ГК РФ, вид договора — *договор участия в долевом строительстве* (ДДУ). Предметом этого договора является обязательство застройщика самостоятельно и/или с привлечением третьих лиц построить многоквартирный дом или иной объект недвижимости и по окончании строительства передать соответствующий объект долевого строительства, а другая сторона (участник долевого строительства) обязана уплатить определенную договором цену и принять объект.

ДДУ заключается в простой письменной форме. Этот *договор*, как и соглашение об уступке прав, вытекающее из него, *подлежит государственной регистрации*.

Особые требования закон предъявляет к действиям застройщика, предшествующим заключению ДДУ. Застройщик вправе привлекать денежные средства участников долевого строительства только при соблюдении следующих требований:

- получение разрешения на строительство;
- опубликование проектной декларации и/или размещение ее в информационно-телекоммуникационных сетях общего пользования (в том числе в сети Интернет). При этом декларация должна быть опубликована не позднее чем за 14 дней до дня заключения договора с первым участником долевого строительства;

¹ На начало 2012 г. в стране насчитывалось более 100 тыс. обманутых дольщиков. В Петербурге 2192 обманутых дольщика.

- предоставление проектной декларации в орган, осуществляющий государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним, а также в орган, уполномоченный Правительством РФ осуществлять государственное регулирование, контроль и надзор в области долевого строительства объектов недвижимости;
- осуществление государственной регистрации права собственности застройщика или договора аренды земельного участка, предоставленного для строительства.

До исполнения указанных условий заказчику запрещается рекламировать строительство объекта. При несоблюдении этих условий застройщиком в случае заключения ДДУ на строительство многоквартирного дома с гражданином последний вправе требовать от застройщика «немедленного возврата переданных ему денежных средств, а также уплаты предусмотренных статьей 395 ГК РФ процентов в двойном размере на сумму этих средств и возмещения сверх суммы процентов причиненных гражданину убытков».

Подчеркнем, что застройщиком может стать не любое лицо, владеющее землей, а лишь то, которое располагает определенным размером собственных денежных средств. Требования к этому размеру, порядок его расчета и нормативы оценки финансовой устойчивости деятельности застройщика в соответствии с законом должно определить Правительство РФ.

Разрешение на строительство выдают уполномоченный федеральный орган исполнительной власти, орган исполнительной власти субъекта Российской Федерации или орган местного самоуправления (в зависимости от градостроительного регламента).

Застройщик — это «юридическое лицо независимо от его организационно-правовой формы или индивидуальный предприниматель, имеющие в собственности или на праве аренды земельный участок и привлекающие денежные средства участников долевого строительства в соответствии с настоящим Федеральным законом для строительства (создания) на этом земельном участке многоквартирных домов и/или иных объектов недвижимости на основании полученного разрешения на строительство».¹

Объект долевого строительства — это «жилое или нежилое помещение, подлежащее передаче участнику долевого строительства после получения разрешения на ввод в эксплуатацию многоквартирного дома и/или иного объекта недвижимости и входящее в состав указанного многоквартирного дома и/или иного объекта недвижимости, строящегося (создаваемого) также с привлечением денежных средств участника долевого строительства».

Проектная декларация должна включать информацию о застройщике: фирменное наименование, место его нахождения, режим работы, государственную регистрацию, сведения об учредителях, величине собственных денежных средств, финансовом результате текущего года. Закон обязывает застройщика многие из этих

¹ ФЗ № 213 от 30.12.2004 «О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса Российской Федерации».

документов представлять для ознакомления любому обратившемуся лицу, в том числе учредительные документы, отчетность о финансово-хозяйственной деятельности по установленным формам, бухгалтерские балансы, аудиторское заключение за последний год осуществления предпринимательской деятельности.

Застройщик обязан передать участнику долевого строительства объект, качество которого соответствует условиям договора. При нарушении условий о качестве объекта и передаче объекта с недостатками, которые делают его непригодным для использования, застройщик обязан устранить эти недостатки. Форма их устранения может быть предусмотрена договором, но только из вариантов, установленных законом. Если договором не установлены формы устранения недостатков, то дольщик по своему выбору вправе потребовать от застройщика безвозмездного устранения недостатков в разумный срок, соразмерного уменьшения цены договора и возмещения своих расходов на устранение недостатков.

Предоставленный для строительства объекта недвижимости *земельный участок, принадлежащий застройщику* на праве собственности или праве аренды, и *строящийся на нем объект недвижимости* в силу закона считаются находящимися в залоге у дольщиков с момента государственной регистрации договора участия в долевом строительстве.

Указанным залогом обеспечивается исполнение следующих обязательств застройщика по договору:

- возврат денежных средств, внесенных участником долевого строительства, в случаях, предусмотренных законом и/или договором;
- уплата дольщику денежных средств, причитающихся ему в возмещение убытков и/или в качестве неустойки (штрафа, пеней) вследствие неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства по передаче участнику долевого строительства объекта долевого строительства, и иных денежных средств, причитающихся ему в соответствии с договором или законом.

Если до заключения застройщиком договора с первым дольщиком земельный участок и/или объект «незавершенки» был передан в залог в качестве обеспечения иных обязательств застройщика, привлечение застройщиком денежных средств участников долевого строительства допускается при одновременном соблюдении следующих условий:

- первоначальным залогодержателем имущества должен являться банк;
- от банка должно быть получено согласие на удовлетворение требований за счет заложенного имущества в соответствии со специальными требованиями нового закона.

Финансирование жилищного строительства возможно через ДДУ или с помощью жилищно-накопительных кооперативов. Поддержав дольщиков, новый закон довольно ощутимо ограничивает деятельность застройщиков, требуя от них выполнения обязательств, которых ранее не существовало. Например, жестко ограничиваются сроки сдачи строящегося жилья, которые очень сложно выполнить в силу различных обстоятельств.

11.3. Накопительные и потребительские схемы

Ни в одной из развитых стран собственные накопления не являются основным источником средств при покупке жилья. В США приоритет получила двухуровневая ипотека, в Европе — одноуровневая (см. раздел 10.4). В Германии один из главных инструментов — стройсберкассы. В Чехии через аналогичный механизм за 13 лет привлекли в жилищную сферу примерно 11 млрд евро.

Строительные сберегательные кассы (ССК) появились в конце XVIII в. в немецких шахтерских поселках. Это было обусловлено тем, что если для строительства одного дома требовалось 10 тыс. денежных единиц, а каждый желающий обзавестись собственным жильем мог сэкономить за год только 1 тыс., то жилье он мог построить лишь через 10 лет. При объединении сбережений десяти желающих один из них мог приобрести жилье уже через год, второй — через два года и т. д.

Гражданин открывает в ССК счет (строительный сберегательный вклад) и копит на нем деньги. На этот счет начисляются небольшие проценты и государственная премия (20% ежегодного взноса, но не более 14 тыс. руб. в год). Для накопления используются «материнский капитал» и жилищные сертификаты.

Заемщик ежемесячно вносит определенную часть оговоренной суммы. Когда общая сумма взносов плюс проценты с капитала достигают 50% оговоренной суммы, заемщик получает от банка всю сумму, причем недостающие 50% в кредит на «улучшение жилищных условий». Очередность определяется долей вклада по отношению к кредиту и сроком, на протяжении которого вкладчик делает взносы.

Приобретаемое жилье остается в залоге у ССК. Ставка по займу не может превышать проценты по вкладу более чем на 3%, стройсберкасса, располагая свободными средствами, может приобретать государственные ценные бумаги РФ или развитых иностранных государств, а также покупать ипотечные ценные бумаги. ССК разрешено выпускать собственные облигации.

Последняя европейская тенденция — объединение нескольких кредитных учреждений с использованием единой технологии работы с заемщиком, что ведет к увеличению сроков кредитования. Поясним на примере. При объединении интересов ипотечного банка и ССК заемщик берет одновременно два кредита, которые гасит последовательно: сначала — кредит ССК (в течение первых 12–14 лет), а затем — ипотечного банка.

Система ССК — это финансовый инструмент накопления и приобретения жилья в рассрочку, то есть альтернатива финансовой системе по строительству жилья за счет собственных накоплений. Стройсберкассы — это специализированный банк с ограниченным перечнем банковских операций. Надзор за деятельностью ССК осуществляет Банк России.

Возможные плюсы — отсутствие необходимости подтверждать доход заемщика; минусы — существование периода накопления средств заемщика в стройсберкассе.

По схеме ССК действуют и жилищно-накопительные кооперативы.

Жилищно-накопительный кооператив (ЖНК) создается для приобретения комнаты, квартиры или индивидуального дома, гаража либо места для парковки.

В отличие от ЖСК, который, как правило, создавался для строительства одного дома, жилищно-накопительный кооператив «работает» с разными домами, приобретая жилье для пайщиков на первичном и вторичном рынках. Кроме того, он может сам выступать в качестве застройщика или участника строительства. В своей деятельности кооператив руководствуется Федеральным законом от 30.12.2004 № 215-ФЗ «О жилищных накопительных кооперативах», в котором прописаны права общего собрания членов ЖНК по контролю за действиями правления. Установлен государственный контроль за деятельностью ЖНК, его финансовой устойчивостью и правильным направлением денег.¹ Этот контроль возложен на Федеральную службу по финансовым рынкам (ФСФР). Для предотвращения злоупотреблений четко разделены взносы на приобретение жилья и на содержание кооперативов (это разные счета и разные статьи). Законом установлен минимальный срок накопления — один год.

По закону пайщик должен накопить минимальную часть взноса (не менее 30% от стоимости жилья), после чего кооператив добавляет к этой сумме 30% из собственных средств, а на остальные 40% берет для пайщика банковский кредит и выделяет ему квартиру. Человек может сразу в нее заселиться, но пока он полностью не рассчитывается с кооперативом, квартира будет находиться в собственности ЖНК.

Де-факто жилищно-накопительные кооперативы в России существовали и раньше, но их деятельность не была достаточно урегулирована. Назывались такие кооперативы по-разному, однако регистрировались, как правило, в форме ЖСК, хотя «работали» не с одним домом и занимались не только строительством.² Закон о ЖНК четко сформулировал критерии этого вида деятельности, и теперь все кооперативы, использующие жилищно-накопительные схемы, обязаны регистрироваться в качестве ЖНК.

Чтобы ЖНК не «увязли» в строительстве на стадии котлована и не направляли все деньги на возведение одного дома, Закон № 215-ФЗ ограничил участие кооператива в новом строительстве. На эти цели разрешается направлять не более 30% средств, если ЖНК участвует в новом строительстве в качестве застройщика или дольщика.

Каких-либо преимуществ, кроме более низких процентов, чем при классической ипотеке, у ЖНК нет. Однако для вступления в ЖНК не требуется подтверждения доходов, необходимого при ипотеке. Достаточно написать заявление о том, какую квартиру вы хотите приобрести, и вовремя делать взносы. Все остальные проблемы решает кооператив. Но, как уже говорилось, член кооператива не является собственником жилья, пока полностью не выплатит его стоимость.

Жилищно-строительный кооператив относится к потребительской сфере, где реализуется процесс строительства жилья с постепенным преобразованием в то-

¹ ЖНК ежеквартально представляет в ФСФР отчет о соблюдении нормативов оценки финансовой устойчивости.

² Например, крупнейший в России башкирский кооператив, в котором состояли более 30 тыс. членов, совмещал функции ЖСК, ЖНК, обслуживающей организации и управляющей компании, что недопустимо.

варищество собственников жилья. Эта схема существовала задолго до появления долевого строительства, ее суть состоит в целевом назначении вложенных гражданами средств. Гражданин вступает в кооператив и начинает оплачивать свой пай, за которым забронирована конкретная квартира. Некоторые застройщики предусматривают рассрочку платежей в течение четырех лет после приемки объекта госкомиссией. Схема должна строиться только по потребительскому принципу, возможная организационно-правовая форма — кооператив или другая модель потребительского общества, но здесь не должно быть хозяйственной деятельности, оказания услуг и т. д.

При приобретении объекта недвижимости через участие в кооперативе снижаются накладные расходы. Однако в этом случае объект недвижимости становится собственностью кооператива и, как следствие, возникают сложности при оформлении его залога.

Кроме вышеназванных схем финансирования жилья получили развитие и накопительно-ипотечные схемы кооператива «Строй и живи», а также «Военная ипотека».

В период кризиса широкое распространение получил такой способ финансирования жилья, как рассрочка, предоставляемая строительной компанией на период строительства, как правило, беспроцентная.

После сдачи дома начисляются проценты — от 1 до 15%. Можно приобрести квартиру в рассрочку на условиях 1% на остаток. Минимальный первоначальный взнос составляет 20%. По некоторым объектам существует дополнительное условие: если первоначальный взнос составляет 50%, то можно получить рассрочку не на 18 месяцев, а на 24.

Застройщик заинтересован в привлечении покупателя на нулевом цикле, ибо чем раньше он придет, тем длиннее будет период рассрочки у большинства застройщиков. По оценкам экспертов, на нулевом цикле не менее 75% продаж идет в рассрочку с небольшими первыми взносами. Главное преимущество покупки жилья на нулевом цикле — возможность выбрать квартиру, которая подходит больше всего и по метражу, и по виду из окон. Не менее важно для покупателя и то, что на 25% дешевле может в среднем стоить квадратный метр жилья, продающегося в строящемся доме на нулевом цикле, по сравнению с продажами в здании, находящемся в высокой степени готовности.

Переплата по рассрочке будет не столь значительна, как в случае ипотеки. В то же время размер ежемесячного платежа по ипотеке доступнее для семейного бюджета, чего нельзя сказать о рассрочке, которая отличается достаточно высокими ежемесячными платежами и доступна в основном группе лиц с высоким уровнем дохода.

Схема рассрочки более экономически выгодна, чем ипотека, но менее защищена законодательством. Об ипотеке есть закон, о рассрочке — нет. Незащищенность особенно проявляется в тех случаях, когда рассрочка предоставляется на длительный срок, а не только на время строительства дома. До завершения строительства действует договор долевого участия, который не защищает покупателя от банкротства компании, но тем не менее регистрируется в государственном реестре и «страхует» его от двойных продаж. Когда дом уже построен, а рассрочка полностью еще

не выплачена, застройщик вынужден заключить с клиентом дополнительный договор, который нигде не регистрируется. Такая схема предполагает высокие риски. Оформить квартиру в собственность покупатель может только после погашения своих инвестиционных обязательств перед компанией-застройщиком. До тех пор покупатель полностью разделяет все риски.¹

Если рассрочка не может быть выплачена, есть два пути решения вопроса. Первый — расторжение договора (что ни покупателю, ни застройщику не выгодно). Второй — продажа квартиры через переуступку прав по договору долевого участия.

11.4. Лизинг объектов недвижимости

В хозяйственной деятельности понятие *лизинг* трактуется достаточно широко. В большинстве случаев под ним понимают долгосрочную аренду машин, оборудования, транспортных средств и сооружений производственного назначения.

Основу лизинга составляет передача имущества во временное пользование, а вспомогательную роль выполняют отношения по его купле-продаже. Они предшествуют передаче имущества в пользование, а в ряде случаев, если пользователь приобретает его в собственность, могут завершить весь комплекс отношений лизинга после окончания действия договора.

Сделки по лизингу недвижимости законодательно поддерживаются статьями 665–670 Гражданского кодекса РФ, Законом «О финансовой аренде (лизинге)» от 29.10.1998 № 164-ФЗ и Законом «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» от 21.07.1997 № 122-ФЗ.

Стержнем любой лизинговой сделки является финансовая, точнее, кредитная операция. Лизингодатель оказывает пользователю своего рода финансовую услугу: приобретает имущество в собственность за полную стоимость и за счет периодических взносов в конечном счете возмещает эту стоимость. Поэтому лизинг принято рассматривать как одну из форм кредитования основных фондов.

По сути, лизинг мало отличается от кредита. При заключении договора лизинга предмет договора идет на баланс банку, то есть ему в собственность, а при кредите недвижимость находится в собственности у компании.

Существенной особенностью лизинга является отделение права пользования имуществом от права владения им. Лизингодатель сохраняет за собой право собственности на передаваемое имущество, тогда как право его использования переходит к лизингополучателю. За обладание этим правом он производит согласованные лизинговые платежи. После окончания срока лизинга объект остается собственностью лизингодателя.

В ряде случаев в договоре лизинга может быть предусмотрено право лизингополучателя на покупку объекта после истечения срока договора. В этом случае к нему после оплаты объекта лизинга переходит и право собственности на него.

¹ Надо помнить, что каждый десятый объект, строящийся на рынке недвижимости, заморожен.

Объектами лизинга могут быть здания и сооружения производственного назначения (пассивная часть основных производственных фондов) и жилье.

Лизинг объектов недвижимости — реальная возможность завладеть имуществом без огромных единовременных вложений собственных средств. К тому же ликвидность объектов недвижимости для лизинговых компаний является гарантией возврата вложенных средств.

Лизинг логично использовать, когда необходимо получить финансирование в среднесрочной перспективе или когда арендный бизнес достаточен для покрытия лизинговых платежей. Например, компании необходимо получить финансирование объекта, при этом у нее в собственности уже есть какое-то здание. В таком случае компания может обратиться к банку за кредитом, заложив свое здание, и постепенно выкупать его, совершая платежи с доходов от аренды. На срок действия договора здание будет считаться банковским имуществом.

При совершении сделки по лизингу объекта недвижимости лизинговая компания будет требовать дополнительно документы по объекту недвижимости, большая часть которых должна быть у продавца.

Обязательные документы:

- правоустанавливающий документ (договор купли-продажи (мены, дарения), решение суда);
- свидетельство о регистрации права (Росреестр);
- план первичного (вторичного) объекта недвижимости с кадастровым номером;
- технический паспорт на здание с поэтажными планами и ведомостью помещений;
- правоустанавливающие документы на используемый земельный участок (договор аренды, свидетельство о собственности), соответствующим образом зарегистрированные в регистрирующем органе. Если таковых нет, то пояснение, почему не урегулированы земельные отношения;
- документы, подтверждающие полномочия лиц (на момент подписания), подписавших правоустанавливающий документ, а также правомочность совершения сделки.

Желательные документы: по возможности указанные выше документы по предшествовавшим сделкам, как учредительные, так и правоустанавливающие.

Крайне желательны:

- договоры на коммунальные услуги — тепло, горячую воду, холодную воду, стоки, электричество, вентиляцию и кондиционирование, подъемно-лифтовое хозяйство и т. п.;
- схемы разводки и подключения коммунальных сетей.

Специалисты выделяют следующие преимущества лизинга объекта недвижимости:

- ежемесячные лизинговые платежи оплачиваются в течение срока лизинга из суммы доходов, которые принесет эксплуатация объекта;

- сохранение ликвидности объекта недвижимости в течение всего инвестиционного срока позволяет лизингополучателю использовать свободные средства более широко;
- лизинговые платежи списываются на производственные затраты, что приводит к уменьшению налогооблагаемой прибыли лизингополучателя в период действия договора;
- лизинг предполагает кредитование по заранее оговоренной ставке;
- при лизинге договором предусматривается удобная для лизингополучателя схема финансирования, когда затраты на приобретение объекта недвижимости (имущественного комплекса) могут погашаться после получения выручки от реализации товаров, произведенных на предприятии (имущественном комплексе), взятом в лизинг;
- при покупке требуется 100% собственных средств, а лизингополучатель имеет право на 100%-ное финансирование за счет заемных средств. Однако на практике лизингодатели требуют от лизингополучателя аванс в 20–25%;
- приобретение коммерческой недвижимости в лизинг облегчает налоговое бремя компании за счет ускоренной амортизации предмета лизинга с коэффициентом, не превышающим 3. В результате появляется возможность реально сэкономить на налогах на имущество и прибыль;
- полученные на основе лизингового соглашения основные средства производства позволяют уменьшить инвестиционный риск и риск, связанный с моральным износом объекта лизинга;
- страховку объекта лизинга может оплачивать лизингодатель. Это позволяет включить стоимость страховки в лизинговые выплаты и таким образом уменьшить размер одновременно отвлекаемых средств лизингополучателя;
- лизинг повышает гибкость принятия решений в строительной организации. В то время как при покупке существует альтернатива только «да» или «нет», при лизинге пользователь может путем выбора типа лизингового соглашения, срока лизинга, остаточной стоимости и т. д. более точно рассчитать свои возможности;
- административные издержки лизингополучателя меньше, чем при покупке (например, в случае финансового лизинга налог на объект недвижимости выплачивает лизинговая компания). При некоторых формах лизинга (например, при лизинге с полным набором услуг) лизингополучатель экономит не только на управленческом персонале, но и на обслуживающих организациях;
- лизинговой компании обычно легче обеспечить дальнейшее использование бывших в употреблении средств производства, чем отдельной (самостоятельной) фирме, что особенно важно для производств, требующих частой технической модернизации.

К положительным моментам лизинга участники рынка относят меньшую ставку по договору (11–12%) и большой срок финансирования — 7–10 лет по сравнению

с 5–7 годами по кредиту. Кроме того, обычно срок рассмотрения договора банком меньше, чем по кредиту, так как для банка решающим пунктом является не финансовое состояние компании в целом, а недвижимость, которую она может заложить.

Однако лизинг имеет и ряд недостатков:

- ❑ получить в лизинг объект недвижимости может организация, работающая на рынке не менее года, так как за меньший срок трудно выяснить ее реальную платежеспособность;
- ❑ невозможно заключить сделки лизинга с объектами с незавершенным строительством, так как необходимым условием оформления договора является наличие свидетельства о государственной регистрации права собственности на объект недвижимости;
- ❑ при финансовом лизинге имущественного комплекса технические средства (оборудование) могут устареть, а лизинговые платежи не прекращаются до конца действия договора;
- ❑ при оперативном лизинге общая его стоимость может быть больше из-за включения в комиссионное вознаграждение дополнительных рисков лизингодателя.

Основной минус лизинга — наличие авансового платежа, который составляет 20–25% от суммы займа. Банки не заключают договор по лизингу, если у заемщика нет такой суммы.

Также для получения лизинга недвижимости балансовая стоимость объекта должна быть равной рыночной стоимости. Но, как правило, она намного меньше, поэтому компании приходится проводить переоценку объекта. Переоценка влечет за собой уплату налога на прибыль и НДС, возникающий при лизинговом договоре купли-продажи с банком.

Есть еще одна важная деталь, которая заставляет лизинговые компании внимательнее присматриваться к лизингу объектов недвижимости. Недвижимость постоянно растет в цене и не теряет ликвидности на вторичном рынке. Если одна из сторон договора расторгнет его в судебном порядке и объект недвижимости будет возвращен лизингодателю, лизинговая компания может реализовать здание (или помещение) на вторичном рынке и заработать на этом, если, конечно, объект недвижимости изначально был ликвидным.

Финансовая аренда объектов недвижимости имеет преимущества и для лизинговых компаний. Такой бизнес является высокодоходным, а риск лизингодателя потерять предмет лизинга минимален. Так, если недобросовестный лизингополучатель станков может перевезти их куда угодно и спрятать, то в ситуации с объектами недвижимости это невозможно.

Между собственно лизингом коммерческой и лизингом жилой недвижимости различий нет. Они есть в составе документов, необходимых для сделки, а также в условиях и порядке пользования лизингополучателем объектом. Например, для жилья может быть установлен запрет на прописку иных, кроме указанных в договоре, лиц, чего при лизинге коммерческой недвижимости ожидать не приходится.

При купле-продаже жилья в лизинг обе стороны, лизингодатель и лизингополучатель, в отличие от ипотеки, имеют некоторую выгоду, пусть и не всегда материальную. Пока налог на имущество физических лиц на жилье является минимальным, большой материальной выгоды при лизинге жилья нет.

Лизингодателю сделка выгодна тем, что объект лизинга остается в его собственности, а не переходит в собственность заемщика, как при ипотеке. Лизингополучатель же не платит налог на имущество, это прерогатива лизингодателя, а лизинговые платежи включаются в состав расходов, уменьшающих налоговую базу лизингополучателя. Еще один нюанс при лизинге жилой недвижимости — на предмет договора не может быть обращено взыскание по долгам лизингополучателя. Кроме того, при обращении взыскания по долгам лизингодателя к приобретателю предмета лизинга переходят и обязанности лизингодателя, то есть лизингополучатель пострадать не может даже в случае банкротства (смерти) лизингодателя — собственника предмета лизинга.

В большинстве случаев используется такая схема: лизинговая компания приобретает объект недвижимости и одновременно оформляет право на землю под ним, после чего земля и здание передаются лизингополучателю. Но земля не может быть предметом лизинга по закону. В таком случае можно либо оформлять смешанный договор аренды земли, либо заключить отдельно договор аренды и договор лизинга.

Менее популярен и фактически противоречит закону вариант, когда здание передается в лизинг, а земля под ним остается в аренде или в собственности лизингодателя. Но законодательство предписывает передать арендодателю право аренды на землю (или иное право). О лизинге законодатель такой нормы не предусмотрел.

Несмотря на эти недостатки лизинг является надежным механизмом инвестирования в объекты недвижимости.

Отсутствие земли в составе объектов лизинга обусловлено рядом объективных причин. Законодатели пока против вовлечения в гражданский оборот природных ресурсов и стараются не допускать этого. Еще одна причина — это то, что природные ресурсы подвергаются амортизации, а значит, расчет лизинговых платежей в отношении них лишен объективной основы. Тем не менее несмотря на то, что земля не может выступать предметом лизинга, это не освобождает стороны от необходимости оформления прав на нее. Между тем, права на землю неразрывно связаны с определенными обязанностями, и в первую очередь с обязанностью вносить плату за землю. Поскольку лизинговое правоотношение предусматривает как приобретение имущества в собственность лизингодателя, так и передачу его во владение и пользование лизингополучателю, то, соответственно, необходимо выделять права лизингодателя на земельный участок и права лизингополучателя на земельный участок.

При переходе права собственности на объект недвижимости покупателю недвижимости переходит право на земельный участок, которое было у предыдущего собственника объекта недвижимости (статья 552 ГК РФ). Приобретающий права на земельный участок обязан вносить плату (в форме земельного налога либо арендной платы) независимо от того, оформил ли он свои права в установленном по-

рядке. Если участок земли находится в раздельном пользовании нескольких лиц, земельный налог начисляется каждому пропорционально площади строения, находящегося в их пользовании.¹

Таким образом, лизингодатель приобретает права на земельный участок, на котором расположено здание, и обязан вносить плату за пользование землей.

В соответствии со статьей 652 ГК РФ арендатору одновременно с передачей прав владения и пользования объектом недвижимости передаются права на ту часть земельного участка, которая занята этим объектом недвижимости и необходима для ее использования. Следовательно, лизингодатель (собственник земельного участка), или арендатор, обязан вносить плату за землю (в виде земельного налога или арендной платы). Обязанность же лизингополучателя вносить какую-либо плату за пользование землей зависит от условий заключенного с лизингодателем договора.

Широкого распространения лизинга недвижимости в России в ближайшие годы ожидать не приходится, так как покупка объектов недвижимости в кредит гораздо привлекательнее. В недвижимости увеличение даже на полпроцента от ставки на среднем сроке окупаемости проектов в 7–10 лет играет серьезную роль.

Те налоговые преференции, которые обеспечивает лизинговая сделка, не могут компенсировать конечное удорожание проекта, то есть фактически лизинг невыгоден. Нестабильность российского рынка и необходимость фиксировать ставки при подписании долгосрочного договора (7–15 лет) играют не в пользу лизинга недвижимости в России. При заключении сделки контрагенты должны быть уверены, что она окажется выгодной для каждого из них — чтобы в случае роста стоимости недвижимости и арендных ставок продавец не терял недополученную прибыль, а в случае снижения лизингополучатель не переплачивал.

11.5. Риски в схемах финансирования жилищного строительства

Ныне участникам жилищного строительства государство предлагает достаточно разнообразные схемы финансирования. За период реформ сами участники процесса выработали определенный набор наиболее приемлемых для договаривающихся сторон схем. На законодательном уровне государством приняты правовые акты, направленные на уменьшение рисков участников жилищного строительства. Примером может служить принятие Федерального закона 30.12.2004 № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации». В этом законе предусмотрены защита прав, законных интересов и имущества участников долевого строительства, соответственно, минимизированы риски, в первую очередь инвесторов-граждан (см. раздел 12.2).

¹ Закон «О плате за землю», статья 16.

Процесс обеспечения финансами жилищного строительства является сложным, долгосрочным, и поэтому в него втянуты многочисленные участники, главными из которых являются девелопер или застройщик (в финансовом смысле выступает как заемщик) и инвестор или потребитель (в финансовом смысле — кредитор). В зависимости от принятой схемы финансирования жилищного строительства между ними выстраиваются различные агенты и посредники, которые призваны обеспечивать эффективное протекание процесса в рыночных условиях. Среди них могут присутствовать государственные и муниципальные органы управления.

Практически все риски в области строительства, в том числе жилищного, связаны с фактором времени, так как процесс строительства является длительным. В случае финансирования покупки жилья физическими лицами срок кредитования может продлиться на 15–20 лет, а в случае финансирования застройщиком — 5–10 лет. За такой длительный период может измениться в негативную сторону общее экономическое состояние в стране и мире, соответственно, может ухудшиться финансовое положение каждого участника процесса строительства.

Риски определенного участника в различных схемах финансирования жилищного строительства разные. Остановимся на рисках ключевых участников жилищного строительства.

Риски заемщиков (девелоперов, застройщиков, производителей). В российских условиях риски девелоперов и застройщиков связаны слабой законодательной регулированностью земельного вопроса, низкой инженерной обустроенностью и инфраструктурным обеспечением территории будущего строительства. По оценкам экспертов, получение разрешительных документов на земельный участок и на строительство — одна из самых затратных статей строительства в стране. Сложность разрешения этих вопросов увеличивает, с одной стороны, общие сроки строительства, с другой — так называемые транзакционные издержки. Все это на языке финансистов не что иное, как риски. В конечном счете большие риски строительной деятельности отражаются на высокой цене строительной продукции.

Риски инвесторов (потребителей). Если инвесторы жилищного строительства не профессиональные участники рынка инвестиций, а простые граждане, которые всего лишь желают улучшить свои жилищные условия, то их подстерегают наибольшие риски. Это связано с некомпетентностью отдельного гражданина в сфере инвестиций и отсутствием аналитической информации финансово-экономического характера.

Риски такого рода можно уменьшить путем обращения граждан к консалтинговым компаниям, которые могут профессионально анализировать ситуацию в экономике и в определенном ее секторе. На основе проведенного анализа консалтинговые компании информируют граждан о величине рисков и могут подобрать наименее рискованные схемы инвестирования жилищного строительства в конкретных условиях или посоветовать, как правильно защищаться от рисков. Но в стране не развит финансово-экономический консалтинг (в отличие от юридического), а также у граждан отсутствуют традиции обращаться за советом к финансово-экономическим консультантам.

Риски банков (кредиторов). Банки как финансовые посредники при жилищном строительстве рискуют не более, чем при любом другом виде долгосрочного кредитования. Коммерческие банки хорошо защищены законодательством от различного рода рисков. Дополнительно к этому у каждого банка существует утвержденная и исторически хорошо отработанная методика оценки кредитоспособности заемщика и оценки рисков, которые направлены на минимизацию рисков банка. Кроме всего прочего разные аспекты финансовых рисков наиболее хорошо известны именно банкирам, потому что умение правильно оценить риски является содержательной частью деятельности банкира, то есть является его «хлебом».

Как правило, возврат банковских кредитов не связан с успешностью экономической деятельности заемщика. Сумму кредита и процентов по нему, согласно условиям кредитного договора, заемщик должен вернуть независимо от финансовых результатов своей экономической деятельности. Риск невозврата кредитованных ресурсов и процентов по ним — главный риск любого кредитного учреждения. Банкиры, в отличие от других участников строительного процесса, умеют на профессиональном уровне бороться с рисками в виде разного рода обеспечения кредита (поручительство, гарантия, залог), страхований, создания фондов взаимной помощи и т. д.

Глава 12

СУБЪЕКТЫ И ИСТОЧНИКИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

12.1. Региональные фонды развития жилищного строительства (РЖС)

Фонды развития жилищного строительства создают необходимые условия для обеспечения граждан жильем с использованием механизмов долгосрочного кредитования, развивают конкуренцию между строительными подрядными организациями, используют наиболее эффективные проекты жилищного строительства, учитывающие национальные традиции и природно-климатические условия.

Основой функционирования фонда развития считаются поиск и разработка финансово-кредитных механизмов для осуществления жилищного строительства в регионе, а условием функционирования — привлечение внебюджетных источников финансирования.

Фонд создается как *субъект управления системой регионального развития жилищного строительства*, поэтому в его уставе отражены следующие позиции:

- реализация какой-либо федеральной целевой программы или ее подпрограммы;
- создание условий для обеспечения отдельных категорий граждан необходимым жильем;
- создание условий для привлечения внебюджетных источников финансирования жилищного строительства;
- сохранение квалифицированных кадров и создание фиксированных рабочих мест;
- увеличение объемов сельскохозяйственного производства;
- привлечение органов власти к организации работы фонда и аккумуляции добровольных взносов предприятий, организаций и граждан;
- всестороннее привлечение граждан для участия в жилищном строительстве;

- эффективное использование средств формирования рынка жилья как условие перемещения рабочей силы из регионов с высоким уровнем безработицы;
- содействие развитию производственной базы жилищного строительства и обеспечение районов жилой застройки объектами инженерно-транспортной и социальной инфраструктуры;
- развитие конкуренции и рыночных отношений в сфере жилищного строительства.

Правовое регулирование деятельности фонда должно осуществляться в соответствии с Конституцией РФ, Гражданским кодексом РФ, Федеральным законом РФ «О некоммерческих организациях», уставом региона, уставами муниципальных образований региона, уставом фонда и другими нормативными и правовыми актами РФ и региона.

Подобные фонды созданы во многих регионах России, однако основоположником следует считать Белгородскую область. В 1993 г. администрация Белгородской области разработала модель кредитования жилищного строительства для жителей сельской местности. Наряду с заемщиком в качестве основного участника данной модели выступает Фонд развития жилищного строительства и социальных инвестиций, по организационно-правовой форме являющийся государственным унитарным предприятием.

При такой модели заемщики имеют возможность погашать ипотечный кредит и проценты по нему не только деньгами, но и сельскохозяйственной продукцией с последующей ее реализацией через торговую сеть фонда. Пропорции оплаты определяют сами заемщики. Таким образом, граждане, успешно занимающиеся сельскохозяйственным трудом, но не имеющие денежных средств для приобретения жилых объектов недвижимости, получают шанс улучшить жилищные условия.

При фонде созданы организации по переработке поставляемой заемщиками продукции, оптовые базы и рынки, развивается закупочная и торговая инфраструктура области, появилась дополнительная прибыль, которую направляют на строительство подъездных дорог, прокладку коммунальных сетей и т. д.

Ставка процента по ипотечному кредиту составляет 1–2%. Ипотечный кредит выдается на сумму не более 120 тыс. руб., а недостающие средства заемщики вкладывают в строительство в виде собственных сбережений и личного труда. Срок кредитования, как правило, составляет от 8 до 10 лет, однако может достигать и 15 лет.

Заемщики рассчитываются с фондом через три года после подачи заявления на кредит. Для заемщиков — специалистов в области общественно значимых профессий (врачей, учителей и т. д.), многодетных семей, а также для самостоятельно осуществляющих строительство — предусматриваются льготы до 50% кредитного долга. Существуют также льготы для одиноких мужчин и женщин старше 30 лет, неполных семей с несовершеннолетними детьми и малообеспеченных семей.

Платежеспособность заемщика оценивается по «сельскохозяйственному потенциалу» сельских жителей, то есть по результативности их подсобного хозяйства. Например, за ипотечный кредит на трехэтажный жилой дом с набором всех коммунально-бытовых услуг площадью 150–200 м² заемщик должен поставить региону в целом 10–15 т говядины, или 40–50 т картофеля, или иную продукцию по будущей цене независимо от того, какой она будет.

Наряду с кредитом возможна поэтапная выдача сельским жителям строительных материалов для строительства жилья (их стоимость погашается в течение 5 лет). При использовании строительных материалов по целевому назначению предоставляется новая партия для следующего этапа строительства. Отношения между участниками в данной модели представлены на рис. 12.1.

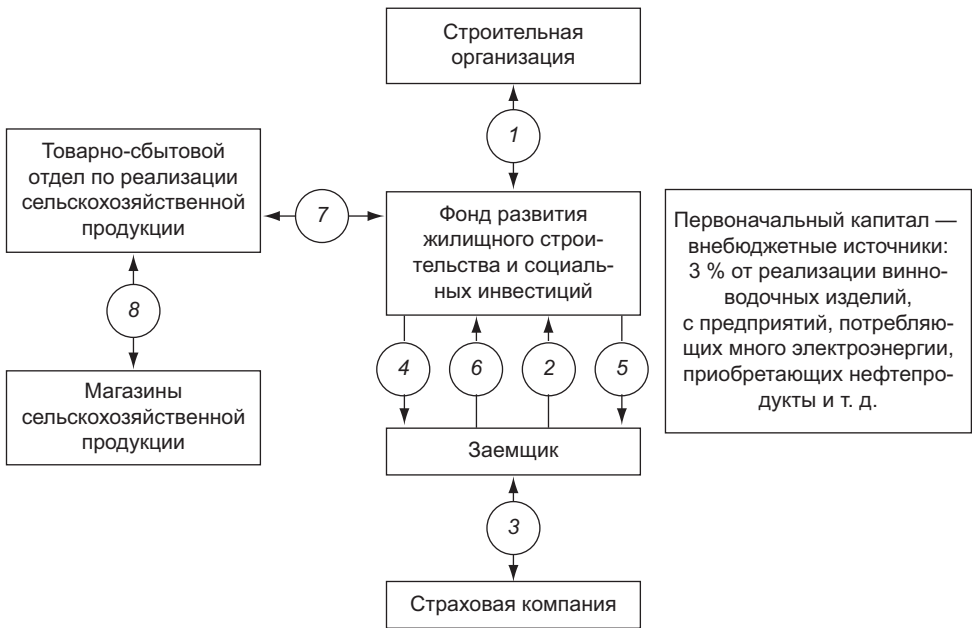


Рис. 12.1. Модель финансирования жилищного строительства при участии Фонда развития жилищного строительства: 1 — сотрудничество в области строительства и финансирования жилья; 2 — первоначальный взнос за жилье; 3 — заключение договоров страхования; 4 — оформление кредита; 5 — предоставление жилья; 6 — погашение кредита сельскохозяйственной продукцией; 7, 8 — поступление сельскохозяйственной продукции в магазины региона

Все договорные отношения со строительной организацией ведет Фонд развития жилищного строительства и социальных инвестиций (между ними заключается договор на строительство индивидуального жилого дома для заемщика).

Отношения фонда и заемщика закрепляются юридическим оформлением первоначального взноса за индивидуальный жилой дом, заключением договора на оформление кредита, фиксированием этапного погашения кредита и процентов по нему, а также передачей индивидуального жилого дома в собственность заемщика.

12.2. Федеральный фонд содействия развитию жилищного строительства¹

Цели деятельности: содействие развитию жилищного строительства, иному развитию территорий, развитию объектов инженерной инфраструктуры (в том числе объектов инфраструктуры связи), объектов социальной инфраструктуры, транспортной инфраструктуры (далее — объекты инфраструктуры), производства строительных материалов, изделий, конструкций для жилищного строительства и содействие созданию промышленных парков, технопарков, бизнес-инкубаторов в целях формирования благоприятной среды жизнедеятельности человека и общества, в том числе безопасных и благоприятных условий проживания для всех категорий граждан.

Основными задачами Фонда РЖС являются:

- оказание содействия развитию рынка земельных участков, предоставляемых для жилищного строительства, в том числе для их комплексного освоения в целях жилищного строительства, и иного строительства, а также содействия стимулированию развития рынка жилья;
- помощь развитию деятельности по территориальному планированию, градостроительному зонированию, планировке территории и архитектурно-строительному проектированию, в том числе по подготовке документов территориального планирования, градостроительного зонирования, документации по планировке территории;
- оказание содействия обустройству территорий посредством строительства объектов инфраструктуры;
- поддержка органов государственной власти и органов местного самоуправления, субъектов естественных монополий, организаций коммунального комплекса, проектных, строительных, кредитных, финансовых и иных организаций в целях координации деятельности по согласованию программ жилищного строительства, производства строительных материалов, изделий, конструкций для жилищного строительства, создания промышленных парков, технопарков, бизнес-инкубаторов, иного развития территорий с программами социально-экономического развития субъектов Российской Федерации, программами комплексного социально-экономического развития муниципальных образований, программами комплексного развития систем коммунальной инфраструктуры муниципальных образований, программами развития объектов инфраструктуры;
- стимулирование развития энергоэффективных и экологически чистых технологий и материалов, создание условий для их использования в жилищном строительстве.

¹ Создан на основании Федерального закона от 24.07.2008 № 161-ФЗ (в ред. Федеральных законов от 01.12.2008 № 225-ФЗ, 07.05.2009 № 91-ФЗ, 27.12.2009 № 343-ФЗ, 24.05.2010 № 102-ФЗ, 22.07.2010 № 165-ФЗ, 22.07.2010 № 166-ФЗ, 28.12.2010 № 407-ФЗ, 14.06.2011 № 138-ФЗ, 11.07.2011 № 200-ФЗ, 18.07.2011 № 214-ФЗ, 18.07.2011 № 244-ФЗ, от 30.11.2011 № 349-ФЗ); <http://www.fondrgs.ru/>

Для достижения указанных целей и решения соответствующих задач Фонд РЖС осуществляет следующие *функции*:

- проводит аукционы по продаже прав на заключение договоров аренды земельных участков, переданных в собственность Фонда РЖС в качестве имущественного взноса Российской Федерации (далее — земельные участки Фонда РЖС), для их комплексного освоения в целях жилищного строительства;
- проводит аукционы по продаже земельных участков, переданных в собственность Фонда РЖС в соответствии с частью 6 статьи 14 Федерального закона от 24.07.2008 № 161-ФЗ, а также прав на заключение договоров аренды таких земельных участков для жилищного строительства, в том числе для их комплексного освоения в целях жилищного строительства;
- проводит аукционы по продаже земельных участков Фонда РЖС для размещения объектов, предназначенных для производства строительных материалов, изделий, конструкций для жилищного строительства, создания промышленных парков, технопарков, бизнес-инкубаторов, иного строительства, а также по продаже прав на заключение договоров аренды таких земельных участков;
- осуществляет продажу объектов недвижимого имущества Фонда РЖС одновременно с его земельными участками, на которых расположены такие объекты недвижимого имущества;
- осуществляет передачу земельных участков Фонда РЖС, предназначенных для строительства объектов инфраструктуры, в безвозмездное срочное пользование на срок строительства этих объектов;
- осуществляет безвозмездную передачу в государственную или муниципальную собственность земельных участков Фонда РЖС, на которых расположены объекты инфраструктуры, находящиеся в государственной или муниципальной собственности, земельных участков Фонда РЖС, расположенных в границах планируемых (изменяемых, вновь образуемых) территорий общего пользования, а также продажу земельных участков Фонда РЖС, на которых расположены объекты инфраструктуры, находящиеся в частной собственности и не подлежащие передаче в государственную или муниципальную собственность;
- осуществляет образование земельных участков из земельных участков, находящихся в федеральной собственности и подлежащих передаче для формирования имущества Фонда РЖС;
- направляет в уполномоченный Правительством Российской Федерации межведомственный коллегиальный орган (далее — межведомственный коллегиальный орган) предложения, указанные в части 7 статьи 11, части 6 статьи 14 Федерального закона от 24.07.2008 № 161-ФЗ;
- проводит мониторинг осуществления органами государственной власти субъектов Российской Федерации полномочий Российской Федерации по управлению и распоряжению земельными участками, иными объектами недвижимого имущества, находящимися в федеральной собственности;

- ❑ передает в залог земельные участки Фонда РЖС, в том числе те, на которых расположены объекты недвижимого имущества Фонда РЖС;
- ❑ приобретает в собственность земельные участки и иные объекты недвижимого имущества для обеспечения деятельности Фонда РЖС;
- ❑ приобретает в собственность земельные участки для строительства объектов инфраструктуры, а также принимает участие в финансировании строительства этих объектов;
- ❑ проводит конкурсы на разработку архитектурных проектов и проектной документации объектов жилищного строительства, предназначенных для граждан, имеющих различный уровень доходов, и приобретает права на такую проектную документацию для ее дальнейшего применения, в том числе повторно, в Российской Федерации;
- ❑ организует разработку программного обеспечения для управления, в том числе автоматизированного, проектами жилищного строительства, производства строительных материалов, изделий, конструкций для целей жилищного строительства, создания промышленных парков, технопарков, бизнес-инкубаторов;
- ❑ разрабатывает и предоставляет органам государственной власти и местного самоуправления, юридическим лицам методические и иные материалы в области территориального планирования, градостроительного зонирования и планировки территории, подготовки программ комплексного развития систем коммунальной инфраструктуры муниципальных образований, а также иные материалы для реализации целей и задач, предусмотренных Федеральным законом от 24.07.2008 № 161-ФЗ;
- ❑ осуществляет маркетинг, мониторинг и прогнозирование состояния рынка объектов жилищного фонда и жилищного строительства, рынка строительных материалов, рынка изделий и конструкций, их производства для целей жилищного строительства, а также осуществляет рекламно-выставочную деятельность для реализации целей и задач, предусмотренных Федеральным законом от 24.07.2008 № 161-ФЗ;
- ❑ содействует продвижению на рынке объектов жилищного фонда и жилищного строительства, рынке строительных материалов, изделий и конструкций, энергоэффективных и экологически чистых технологий и материалов, а также связанных с созданием этих технологий и материалов товаров и результатов интеллектуальной деятельности;
- ❑ разрабатывает и реализует программы стимулирования спроса на различные виды объектов жилищного фонда, преимущественно с использованием энергоэффективных и экологически чистых технологий и материалов, для различных категорий граждан;
- ❑ осуществляет инвестиционную деятельность в форме капитальных вложений в строительство и приобретение жилых помещений;
- ❑ осуществляет иные функции, необходимые для реализации предусмотренных Федеральным законом от 24.07.2008 № 161-ФЗ целей и задач, а также установленные решениями Правительства Российской Федерации.

Таким образом, региональный Фонд развития жилищного строительства, используя накопленный опыт, функционирует на основе действующего законодательства и является единым региональным центром по разрешению проблем в области жилищного строительства для различных категорий граждан. Как правило, схемы финансирования жилищного строительства с участием Фонда предполагают использование льготных механизмов, что позволяет решить сопутствующие проблемы экономического и социального развития.

Фонд развития жилищного строительства — это структура, предназначенная для граждан, желающих улучшить свои жилищные условия, но не имеющих для этого средств.

12.3. Инвестирование в объекты недвижимости

Под *инвестированием* понимается вложение капитала в реализацию проектов с целью извлечения прибыли. Вкладываемые средства называются *инвестициями*. Применительно к объектам недвижимости выделяют:

- реальные инвестиции — вложения в создание (развитие) объектов недвижимости, реконструкцию или техническое перевооружение предприятий (имущественных комплексов);
- портфельные инвестиции — вложения в покупку акций и ценных бумаг государства, организаций-застройщиков, инвестиционных фондов, страховых и других финансовых компаний. В этом случае инвесторы увеличивают свой финансовый капитал, получая дивиденды — доход на ценные бумаги, аналогично ренте или депозитным процентам при хранении денег в банках. Денежные средства вкладывают в создание (развитие) объектов недвижимости, так как без материального производства неоткуда получать прибыль. Реальные вложения денежных средств, израсходованных на приобретение акций, ценных бумаг, осуществляют организации, выпустившие корпоративные бумаги для привлечения финансовых средств с целью создания (развития) объектов недвижимости;
- инвестиции в нематериальные активы — вложения на приобретение имущественных прав и прав владения (оцениваемых денежным эквивалентом) земельными участками, зданиями, имущественным комплексом; сертификатов и лицензий, патентов на изобретения, свидетельств на новые технологии, полезные модели, товарные знаки, фирменные наименования и т. д.

В зависимости от формы собственности инвестиции делятся на частные, государственные, иностранные и совместные.

Частные инвестиции — это вложение средств гражданами в акции, облигации и другие ценные бумаги, а также инвестиции предприятий и организаций с негосударственной формой собственности.

Государственные инвестиции осуществляют федеральные, региональные и местные органы власти из средств бюджетов, внебюджетных фондов и заемных средств.

Иностранные инвестиции — это вложения иностранных граждан, юридических лиц и государств.

Совместные инвестиции — это вложения на долевой основе субъектов страны и иностранных партнеров.

Недвижимость является одним из наиболее важных объектов инвестиций. Доход от прямых инвестиций в объекты недвижимости и ценные бумаги, обеспеченные недвижимостью, при эффективном управлении, как правило, превышает проценты на заемный капитал и доход по ценным бумагам. Причем для инвесторов предпочтительна покупка объектов недвижимости как средства обеспечения обязательств, так как они являются реальным активом и обладают надежностью, поскольку «прозрачны» для оценки рисков и расчетов доходности.

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

Инвесторы — физические и юридические лица, вкладывающие собственные, заемные и привлеченные средства в финансирование объектов недвижимости и обеспечивающие их целевое использование.

В качестве инвесторов могут выступать:

- правительство страны и правительства субъектов Федерации, Москвы, Санкт-Петербурга, субъектов со статусом автономных республик и других образований (Татарстана, Чувашии, Коми, Бурятии, Якутии, Тувы и др.), уполномоченных управлять государственным имуществом, либо структуры управления с имущественными правами;
- органы местного самоуправления, муниципалитеты в лице органов и служб, уполномоченных на то в законодательном порядке;
- предпринимательские объединения, организации и другие юридические лица;
- совместные российско-зарубежные организации;
- зарубежные организации и другие юридические лица;
- отечественные и зарубежные физические лица;
- представительства иностранных государств;
- международные организации.

Инвесторы — это прямые вкладчики финансовых средств и других капиталов, которые выступают в роли покупателей и пользователей объектов недвижимости.

Инвесторами могут быть также финансово-промышленные группы, инвестиционные фонды, выступающие как индивидуальные инвесторы и в форме синдиката инвесторов.

Для реализации инвестиционных проектов в сфере недвижимости необходимы разработка технико-экономических обоснований, проведение инженерных изысканий, разработка проектной документации на строительство и возведение зданий и сооружений, проведение работ по реконструкции, заключение договоров с под-

рядными строительно-монтажными организациями на осуществление строительно-монтажных, пусконаладочных работ и т. д. Инвесторы могут осуществлять функции заказчика сами, через соответствующие службы либо через посредников юридических или физических лиц, наделенных необходимыми правами распоряжения инвестициями в рамках, определяемых инвестором.

Исполнителями работ при реализации инвестиционных проектов в сфере недвижимости выступают изыскательские, проектно-строительные, пусконаладочные и другие организации, выполняющие работы по инженерным и инженерно-геологическим изысканиям, проектированию зданий и сооружений, их возведению и освоению производственных мощностей.

К исполнителям относятся и инжиниринговые фирмы, у которых отсутствуют собственные производственные мощности, но есть специалисты-менеджеры. Эти фирмы выступают в качестве генеральных подрядчиков по реализации инвестиционных проектов, привлекая для выполнения различных работ строительные, монтажные и другие организации на условиях субподряда. Специалисты-менеджеры формируют и реализуют организационный план по осуществлению всех работ в рамках инвестиционного проекта, обеспечивают увязку работ всех привлекаемых организаций.

Осуществление инвестиционных проектов в сфере недвижимости связано с использованием большого объема строительных материалов, конструкций, изделий, технологического оборудования, в том числе нестандартного, электроизделий, кабельной продукции, труб, проката металлов и т. д. Поэтому важными участниками инвестиционных проектов являются поставщики указанной продукции и их дилеры.

Большую группу субъектов инвестиционной деятельности в сфере недвижимости составляют так называемые *институциональные инвесторы*, к которым относятся страховые и инвестиционные компании, жилищные кооперативы, паевые инвестиционные фонды, фонды индивидуального жилищного строительства и др. Назначение указанных организаций — привлечение свободных средств населения, хозяйствующих субъектов и направление их на цели инвестирования.

Совокупность намерений и практических действий по осуществлению инвестиционных вложений в объекты недвижимости и обеспечению заданных финансово-экономических, производственных и социальных результатов представляет собой *инвестиционный проект*.

В зависимости от вида активов, в которые вкладываются инвестиции в недвижимость, они подразделяются на реальные (капиталообразующие), финансовые и инвестиции в нематериальные активы. В отечественной экономике преобладают реальные инвестиции, в странах с развитой рыночной экономикой большую роль играют финансовые инвестиции. Последние связаны с приобретением, формированием портфеля ценных бумаг и их реализацией, покупкой и реализацией финансовых обязательств, а также с выпуском и реализацией ценных бумаг. Финансовые инвестиции подразделяются на *прямые* (акции, облигации, векселя и другие ценные бумаги) и *косвенные* (трастовое пассивное инвестирование и т. д.).

Финансовое инвестирование в жилищные ценные бумаги, обеспеченные объектами недвижимости или ипотечными кредитами (закладными), является опосре-

дованным инвестированием. Жилищные финансовые инвестиции в большинстве своем дополняют реальные инвестиции, то есть большинство инвестиций, пройдя технологический круг, становятся реальными.

К инвестициям в нематериальные активы относятся вложения на приобретение имущественных прав и прав владения земельными участками, лесными массивами и другими объектами недвижимости.

В зависимости от направлений вложения инвестиций и целей их реализации инвестиционные проекты в сфере недвижимости классифицируют как жилищные, производственные, коммерческие, финансовые, экологические и др. К экологическим относят проекты, результатом которых являются созданные природоохранные объекты, улучшение параметров действующих предприятий и т. д.

Инвестирование в недвижимость — это приобретение конкретного объекта недвижимости или жилищных инвестиционных инструментов в целях получения прибыли. Любой объект недвижимости в рыночной системе с развитой экономикой и сформированным рынком — это не только стабильный актив, но и недвижимость, приносящая доход.

Мотивов приобретения квартиры не для личного проживания, как правило, три. Первый: есть свободные средства, их желательно сохранить (вложив в покупку квартиры) и получать от них регулярную прибыль (сдавая эту квартиру в аренду). Второй: квартира приобретается про запас для ребенка, который когда-нибудь вырастет, и ему потребуется отдельное жилье. Третий мотив: приобрести жилье на начальной стадии строительства и перепродать его с выгодой, когда дом будет построен и сдан. Доход от вложений в строящуюся недвижимость состоит из нескольких частей. Первая часть — это возможность заработать при вложении в квартиру в доме, находящемся на начальной стадии строительства. Разница в цене квадратного метра при покупке на нулевой стадии и на стадии окончания строительства в массмаркет-классе может достигать 50%, но средний показатель ниже.

Понятно, что здесь важно правильно выбрать объект инвестирования, так как если срок сдачи дома будет затягиваться, то доходность вложения может быть иной. Вторая часть — это возможность заработать на общем росте рынка. Это может быть не менее 15% в год, в зависимости от рыночной конъюнктуры.

Доля непрофессиональных инвесторов составляет в среднем 10–15%. Кроме того, для них открываются новые возможности: например, покупка квартир для сдачи в аренду. Доходность от сдачи в аренду составляет 10–11% годовых. Некоторые инвесторы выкупают несколько помещений в одном подъезде, чтобы было удобно управлять.

Брокеры открывают сегодня специальные направления по работе с инвесторами: подбор наиболее привлекательных объектов с последующим сопровождением, сдачей в аренду или продажей.

Существует несколько теорий, согласно которым приобретение жилья в личную собственность также рассматривается как инвестиционное вложение в недвижимость, приносящую доход. Действительно, в странах с устоявшейся рыночной экономикой любой объект недвижимости дает прирост стоимости (капитала) во времени и приносит постоянный доход владельцу. Таким образом, конкретный

объект недвижимости является инвестиционным инструментом, аналогичным акциям, облигациям и другим ценным бумагам.

В России на фоне бурного развития рынка государственных и корпоративных ценных бумаг до сих пор не сформировались инвестиционные институты, обеспечивающие ликвидность и открытость рынка и привлечение сбережений граждан для инвестиций в недвижимость. Государственная политика на рынке недвижимости, направленная на увеличение доходов от использования недвижимого имущества, призвана обеспечить приток коллективных инвестиций в недвижимость при условии создания эффективной системы защиты прав вкладчиков, что позволит восстановить доверие к инвестиционным институтам.

Основными инструментами такой политики должны стать жесткое регулирование деятельности инвестиционных институтов, осуществляющих инвестирование в недвижимость, и обязательное, нормативно закрепленное раскрытие информации о деятельности как инвестиционных институтов, так и других профессиональных участников рынка.

Инвестиции в недвижимость могут осуществляться разными способами: прямым приобретением объекта недвижимости либо прав на него для последующего развития, покупкой зданий и сооружений с целью их эксплуатации и получения дохода.

Существуют разнообразные инвестиционные инструменты и технологии инвестирования в недвижимость. Наиболее широко применяются: реинвестиции собственных средств компании и заемный капитал, ипотека, лизинг, долговые обязательства, взаимно-паевые фонды. Постоянно идет поиск новых путей и форм в этой области, разрабатываются различные схемы финансового инвестирования в недвижимость.

Одной из основных в системе инвестирования в сфере недвижимости является *функция финансирования* — перемещение финансовых ресурсов от источников финансирования к конечным инвесторам реальных инвестиций.

Вложение инвестиций в объекты недвижимости — это процесс предоставления и расходования денежных средств на осуществление инвестиционной деятельности в сфере недвижимости.

12.4. Особенности инвестиций в недвижимость

Неустойчивое состояние современной экономики заставляет задуматься о сохранении накопленных средств и создании резервов, поэтому инвестиции в недвижимость так востребованы. Инвестирование в недвижимость — это приобретение объектов недвижимости с целью получения пассивного или активного дохода. Неотъемлемым условием инвестиций в недвижимость является анализ состояния рынка недвижимости, от которого зависит уровень инвестиционных рисков и возможная цена объекта недвижимости в будущем. Мониторинг изменений рынка недвижимости позволяет более точно оценить инвестиционную привлекательность объекта недвижимости, а также дает возможность спрогнозировать тенденции развития цен на него в ходе реализации.

Параметры сравнения при анализе рынка недвижимости:

- конкурентоспособность. В зависимости от находящихся в обороте предложений формируется и активность рынка недвижимости. Каждый земельный участок или здание, расположенное на нем, уникальны и, соответственно, обладают разным экономическим потенциалом;
- цены. Спрос на объекты недвижимости никогда не бывает массовым, так как цены на них всегда высоки и недоступны широкой публике. Объекты недвижимости как объект инвестирования почти всегда приобретаются на длительный срок, поэтому обладают относительно невысокой ликвидностью, что также влияет на формирование цен. Высокие цены на объекты недвижимости нередко вынуждают инвесторов использовать заемные средства, что тоже в свою очередь влияет на соотношение спроса и предложения. Рынок обычно отстает от спроса на конкретный объект недвижимости, а долгий строительный процесс только усиливает эту разбалансированность;
- методы регулирования. Отсутствие саморегулирования на рынке недвижимости — еще один важный фактор развития. Федеральные, региональные и местные законы в сфере прав собственности создают много ограничений.

Типы инвестиций в недвижимость:

- реальные инвестиции — вложение в строительство объекта недвижимости, в переоборудование или реконструкцию объекта;
- портфельные инвестиции — увеличение финансового капитала инвестора за счет вложения средств в покупку акций или ценных бумаг объекта недвижимости;
- инвестиции в нематериальные активы — приобретение имущественных прав на недвижимость или на интеллектуальную собственность, связанную с ней.

Виды инвестирования в недвижимость:

- корпоративные заимствования — это выпуск компаниями ценных бумаг (облигаций) для увеличения своих денежных ресурсов и активизации инвестиционной деятельности;
- паевые фонды — это имущественные комплексы, без образования юридического лица, управлением которых занимается специализированная компания с целью повышения стоимости имущества фонда. Фонд формируется из денег инвесторов (пайщиков), каждому из которых принадлежит определенное количество паев, которые удостоверяют долю инвестора. Паевые фонды включают:
 - рентные фонды — инвестируют средства в уже существующую коммерческую недвижимость, получают доход за счет арендной платы в ходе эксплуатации объекта недвижимости;
 - девелоперские (спекулятивные) фонды — получают прибыль за счет роста стоимости объекта недвижимости, который уже находится в их собственности. Дополнительные инвестиции позволяют увеличить качество недвижимости и, соответственно, доход;

- акционерный инвестиционный фонд (АИФ) — это открытое акционерное общество, деятельность которого направлена на инвестирование имущества в ценные бумаги и иные объекты. Отличительной особенностью АИФ от акционерного общества является система независимого контроля за его деятельностью, а также разделение имущества фонда на активы для обеспечения хозяйственной деятельности (до 10%) и инвестиционные резервы. В отличие от паевых инвестиционных фондов (ПИФ) акционерный фонд является плательщиком налогов. Акции АИФ более рискованны, но и более доходны, так как источником его будущих прибылей может быть девелоперская, риелторская и спекулятивная деятельность.

Рынок недвижимости подвержен многочисленным колебаниям как из-за внутренних, так и из-за внешних обстоятельств. Множество его особенностей требуют скрупулезной подготовки перед непосредственным инвестированием и соблюдения мер предосторожности.

Российский рынок недвижимости является по большей части нестабильным, он подвержен влиянию многих факторов. Пожалуй, основополагающим из них является огромная территория РФ и протяженность границ как с севера на юг, так и с запада на восток. Различные природные, социальные и экономические особенности регионов формируют огромный разброс цен на российском рынке недвижимости. Также мировой процесс глобализации и специфическое положение России между Европой и Азией существенно влияют на динамику развития цен. Недоступность недвижимости для большинства населения РФ является основным катализатором развития рынка. В период между двух кризисов в России (1998–2008) наблюдался постоянный рост экономики в целом и увеличение денежных средств населения, что в свою очередь стимулировало спрос.

Большинство граждан России неудовлетворены своими жилищными условиями, и поэтому в нашей стране традиционно высокий спрос на жилье. Но недостаточная развитость финансовой системы, высокие процентные ставки по ипотечным кредитам создают такую ситуацию на рынке, что позволить себе купить жилье может лишь небольшая часть населения страны. А низкая активность кредитования связана с низким доверием кредитных учреждений к возможностям заемщика. Большая часть граждан страны получают свой доход по так называемым «серым схемам», в связи с чем очень сложно оценить их платежеспособность. Кризис 2008 г. достаточно сильно сократил намечавшиеся положительные тенденции в этой сфере, доступность заемных средств резко снизилась. Но с 2010 г. идет медленное восстановление экономики и финансового сектора — увеличение выдаваемых кредитов и финансовых операций, рост потребительских расходов. Немаловажным фактором является еще то, что даже жилье первичного рынка очень отстает от европейских стандартов из-за недостаточного финансирования государством инфраструктуры городов. Недвижимость как объект инвестирования недоступна для большинства населения.

Следует отметить, что развитие рынка недвижимости в России отстает от стран с развитой рыночной экономикой. Сегодняшняя тенденция цен тяготеет к их снижению в связи с кризисом ряда экономик еврозоны и США. Исходя из общей

динамики можно сделать вывод, что рынок недвижимости и в будущем будет отличаться крайней несбалансированностью. Для улучшения его состояния необходимо провести следующие изменения:

- снижение ставок по кредитам — инвестиции в недвижимость в большинстве случаев осуществляются с участием заемного капитала, увеличение доступности заемных средств увеличит как спрос, так и предложение;
- упрощение правовых процедур для субъектов рынка недвижимости — при проведении сделок с недвижимостью необходимы огромный объем документов и прохождение многочисленных инстанций; упрощение этих процедур могло бы значительно уменьшить издержки при заключении сделок;
- развитие доступного жилья и программ государственного финансирования — большинство населения России живет за чертой бедности и не в состоянии себе позволить нормальные жилищные условия, государственные программы финансирования могут помочь развитию регионов;
- совершенствование законодательной базы;
- создание привлекательного инвестиционного климата;
- снижение темпов роста инфляции.

Несмотря на все сложности, связанные с инвестированием в недвижимость, результаты этой деятельности все равно доходны. Инвестиции позволяют защитить и увеличить свободные сбережения. Также благодаря тому, что недвижимость непосредственно основывается на праве собственности, инвестор имеет возможность напрямую участвовать в ее управлении. Хотя инвестициям и присущи высокие риски, они по большей части компенсируются в будущем. Поэтому инвестиции в недвижимость наиболее надежные и прибыльные, но, к сожалению, получить эту прибыль могут лишь достаточно обеспеченные граждане РФ.

Анализ эффективности инвестиций является неотъемлемой частью рынка недвижимости. В зависимости от особенностей расположения, степени завершенности, прогнозируемого дохода разные проекты несут в себе различную степень риска.

Параметры сравнения эффективности инвестиций в объекты недвижимости:

- общий макроэкономический анализ. Мировой процесс глобализации оказывает все большее влияние на все сферы экономики и на недвижимость в частности, особенно на коммерческую. Разные события в мире могут существенно повлиять на движение финансовых инвестиционных потоков. Наличие этой связи особенно заметно из-за кризиса всей еврозоны. Экономика Греции, близкая к дефолту, тянет за собой экономики всех стран Европы, вследствие чего ряд мировых агентств понизил инвестиционную привлекательность таких титанов промышленности, как Англия, Франция и Германия. Для крупных инвесторов хорошее понимание экономико-политической ситуации в мире является важным фактором при составлении достоверного прогноза инвестиционной эффективности на рынке недвижимости;
- маркетинговые риски. В зависимости от состояния рынка спрос на определенные товары может увеличиться или уменьшиться, и это необходимо, чтобы проследить перспективы объекта в будущем, возможности перепрофилиро-

вания. Выбор подходящих инструментов инвестирования содействует более эффективному позиционированию объектов недвижимости на рынке;

- оценка функциональности объекта недвижимости. Достоинства и недостатки объекта недвижимости, сравнение с другими вариантами: особенности местоположения, развитость инфраструктуры, транспортных магистралей и т. д.

Суть оценки эффективности инвестиций в объекты недвижимости состоит в прогнозировании процесса реализации проекта: рентабельности, сроков окупаемости инвестиций, рисков, присущих проекту, и разного рода издержек.

* * *

В настоящее время рынок недвижимости стремительно развивается. По сравнению с другими сферами экономики его инвестиционная привлекательность всегда высока благодаря стабильному увеличению рыночной стоимости объектов недвижимости, устойчиво высокому спросу на них, относительно низкой степени инвестиционных рисков.

К сожалению, российский рынок недвижимости отстает от мирового по большинству показателей несмотря на высокий спрос на недвижимость по всей стране. Можно отметить, что нестабильность социально-экономического развития и не самый благоприятный инвестиционный климат затрудняют приток крупных инвесторов. Также из-за высокого материального порога и неразвитости системы кредитования российская недвижимость практически недоступна и для частных инвестиций.

Выходом из данной ситуации может быть развитие инвестиционных фондов. Большинство граждан в нашей стране имеют весьма скромный доход, а из-за растущей с каждым годом инфляции хранить сбережения в виде банковских вкладов весьма невыгодно. Благодаря понятной структуре формирования инвестиционных фондов, прозрачности в их управлении, привлекательности с точки зрения налогообложения и доходности может значительно увеличиться приток инвестиций на рынок недвижимости.

Переход от рынка продажи к рынку покупателей способствовал развитию жилищно-строительных кооперативов (ЖСК).¹

Схема с использованием ЖСК полностью соответствует действующему законодательству и прямо допускается Жилищным кодексом РФ, а также Федеральным законом № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве...» (пункт 2 статьи 1). ЖСК создается и действует в соответствии с главой 11 Жилищного кодекса, гражданским законодательством и уставом кооператива. То есть и для покупателей, и для застройщиков закон дает одинаковые гарантии как при использовании договоров долевого участия, так и при вступлении в жилищно-строительный кооператив.

Основное преимущество кооперативной схемы по сравнению с участием в долевом строительстве заключается в том, что приобретатель пая может получить

¹ В Санкт-Петербурге 57% новостроек в сегменте эконом-класса, реализуются через договоры ЖСК.

длительную рассрочку платежа, вселиться в квартиру после окончания строительства и проживать в ней, продолжая выплачивать свой пай. В отличие от схемы долевого участия, которая требует оплаты стоимости квартиры до окончания строительства.

Другим неоспоримым преимуществом кооперативной схемы являются отношения членства, в соответствии с которыми лицо, желающее приобрести квартиру в доме по схеме ЖСК, принимается в члены кооператива и становится пайщиком. Указанный статус дает право пайщику самым непосредственным образом принимать участие в деятельности ЖСК, влиять на принимаемые кооперативом решения, вплоть до переизбрания руководства. Таким образом, кооператив пайщику полностью подконтролен. Схема долевого участия таких прав дольщику не дает.

12.5. Закрытые паевые инвестиционные фонды недвижимости

Во многих развитых странах существуют два принципиально различных финансовых института, что позволяет институционально отделить «длинные» деньги от «коротких», создать для них разные режимы налогообложения и регулирования. Ведь банки по определению являются инструментом расчетов и оборотного кредита: они кредитуют оборот, а не инвестиции, и только в исключительных случаях — долгосрочные проекты.

Вторым финансовым институтом являются фонды, позволяющие аккумулировать сбережения домашних хозяйств, физических и юридических лиц. Они жестко регулируются государством. Фонды — это институты «длинных» денег, профессиональные и институциональные инвесторы. Для физических лиц, располагающих финансовыми средствами, существуют *закрытые паевые инвестиционные фонды недвижимости* (ЗПИФН).¹ Закон Российской Федерации от 04.12.2001 «Об инвестиционных фондах» создал благоприятные условия для выхода на рынок нового института коллективных инвестиций — закрытого паевого инвестиционного фонда. Закрытый ПИФ — это имущественный комплекс без образования юридического лица, состоящий из имущества, переданного в доверительное управление управляющей компании учредителем (учредителями) доверительного управления, и имущества, полученного в процессе такого управления, доля в праве собственности на которое удостоверяется ценной бумагой (инвестиционным паем), выдаваемой управляющей компанией. Другими словами, закрытый ПИФ — некая структура без образования юридического лица, которая транслирует право собственности, проистекающее из договоров, заключаемых управляющей компанией с ее имуществом, на пайщика. Любой пайщик есть долевой собственник всего того, что составляет имущество этого фонда. С одной стороны, ЗПИФН — это достаточно большая структура-инвестор, которая может инвестировать строительство

¹ В России на начало 2007 г. зарегистрировано 160 ЗПИФН, а общее количество всех фондов на 01.06.2011 достигло 1293.

целого жилого здания, с другой — право собственности транслировано на долевого собственника. В этом заключается принципиальное отличие данной формы от векселя или облигации. Закрытый ПИФ — это институт инвестирования долгосрочных проектов, в том числе и жилищных.

Несмотря на то что ЗПИФН развиваются на протяжении последних пяти-семи лет, для многих инвесторов они остаются новым инструментом. Поэтому инвестировать в недвижимость разрешено только закрытым паевым фондам. Еще одним отличием ЗПИФН от открытых или интервальных ПИФов является то, что они создаются на фиксированный срок, но не более 15 лет.

Сейчас на рынке существует несколько фондов, специализирующихся на работе с недвижимостью. Фонды, работающие с объектами недвижимости, в том числе и сами строят и продают объекты коммерческой недвижимости; рентные фонды приобретают недвижимость, после чего сдают ее в аренду или сами строят и потом выступают в роли арендодателя. Условно к ЗПИФН можно причислить «ипотечные фонды», зарабатывающие на жилищных кредитах. Эти фонды покупают у банков рублевые ипотечные закладные и получают доход за счет выплаченных заемщиками процентов.

Механизм действия ЗПИФН заключается в том, что пайщики приобретают у управляющей компании паи фонда. После выкупа всех паев управляющая компания направляет полученные средства на финансирование деятельности в сфере недвижимости (разработку проектов, строительство, приобретение объектов недвижимости), покупает ценные бумаги и валюту. По завершении финансового года управляющая компания определяет размер дохода, который принесли вложения фонда в расчете на пай, и выкупает паи по текущей стоимости (номинал + доход). Поскольку инвестиционный пай является ценной бумагой, пайщик может досрочно реализовать его на бирже по рыночной стоимости.

Немаловажным фактором является сама структура паевого фонда. Существуют весьма жесткие государственные ограничения на раскрытие информации о деятельности управляющей компании и специализированного депозитария.

В фонде функции управления и владения разделены законодательно. И государство через регуляторы рынка, Федеральную службу по фондовым рынкам (ФСФР) внимательно наблюдает за деятельностью тех и других. Помимо этого, в структуру фонда обязательно входят аудиторы-оценщики (это неаффилированные лица).

В случае банкротства застройщика инвестор, купивший облигацию, становится в пятую очередь, потому что сначала удовлетворяются требования бюджета, потом работников и т. д. В данном случае пайщик фонда, вложивший средства в финансирование жилого объекта, является его владельцем, так как эта собственность выделена в натуре и передана в фонд.

Регистрация фонда осуществляется ФСФР и состоит в написании и прохождении через ФСФР правил доверительного управления. Это, по сути, коллективный договор между управляющей компанией и пайщиком. И управляющая компания не может выйти за рамки коллективного договора. За нарушение правил ФСФР может лишить управляющую компанию лицензии. Немаловажно, что по-

добный инструмент является совместным продуктом строительной и финансовой компаний. Репутационный капитал и репутационные риски в данном случае делятся поровну.

«Закрытость» фонда означает, что после регистрации правил доверительного управления в срок до трех месяцев (когда фонд формируется) идет продажа паев, то есть паи ЗПИФН доступны только во время формирования самого фонда. Когда фонд сформирован, он может действовать как оператор, как инвестор, заключать контракты и т. д. Последний этап — вывод паев на открытый рынок. Здесь возможны несколько способов. Первичный рынок ограничен во времени, и продажа паев фонда идет на единых условиях, так как в процессе формирования все паи продаются по одинаковой цене. Если параметры бизнес-плана предлагают 50% годовых, то именно с такой стоимостью на этом этапе можно привлечь деньги. После закрытия фонда начинают действовать лица, выкупившие его при первичном размещении, — они могут выставить фонд на вторичную продажу. Существует практика обращения подобных фондов на биржевых площадках. Можно полагать, что в недалеком будущем управляющие компании будут стремиться именно к этому. На вторичном рынке лицо, выкупившее фонд, способно размещать ресурсы по той стоимости и в таком количестве, которые необходимы. Мобильность и удобство таких размещений превосходят возможности, которые дает привлечение инвесторов по долевым схемам. Доходность ЗПИФН — 15–20%. Благодаря диверсификации финансовых расходов *закрытые паевые фонды жилой недвижимости* довольно надежны как инструмент вложения денег.

Формирование закрытых паевых инвестиционных фондов недвижимости является одним из наиболее перспективных направлений развития рынка коллективных инвестиций в России. Более того, ПИФы недвижимости интересны как застройщикам, так и инвесторам.

Плюсы для строителей:

- ЗПИФН позволяют привлечь дополнительные средства под проекты строительства. Они объединяют средства многих инвесторов, что позволяет выйти на рынок даже некрупным (по меркам рынка недвижимости) инвесторам, готовым размещать суммы от \$100 тыс.;
- на рынке жилой недвижимости ПИФ является альтернативой многочисленным программам ипотечного кредитования. В отличие от ипотеки, желающим разместить свои средства в ПИФе недвижимости не надо обладать обязательным минимумом средств от стоимости квартиры (как правило, это 30%). Поскольку прирост стоимости имущества ПИФа, инвестирующего средства на рынке жилой недвижимости, адекватен изменению цен на квартиры, инвестор имеет возможность снизить свои риски, так как его сбережения фактически индексируются в квадратных метрах.

Плюсы для инвесторов:

- возможность повысить уровень прозрачности своих инвестиций, так как рынок ЗПИФН является самым отрегулированным видом инвестиций в России. На этом рынке реализован двухуровневый механизм контроля: над дея-

тельностью по управлению имуществом специализированным депозитарием, с одной стороны, и ФСФР — с другой;

- возможность минимизировать налоговые выплаты — ЗПИФН не является налогоплательщиком, следовательно, и объект недвижимости, входящий в фонд, не облагается налогом на имущество. ЗПИФН не является и плательщиком налога на добавленную стоимость, а инвестиционный доход пайщика облагается налогом на доходы и только при распределении прибыли. Таким образом, в случае направления полученного дохода на финансирование новых проектов пайщик экономит на отложенном моменте налогообложения прибыли;
- возможность упростить переход прав собственности на объект недвижимости. По договору купли-продажи продавец продает не объект недвижимости, а ценные бумаги (инвестиционные паи), удостоверяющие право собственности на это имущество. Таким образом, срок перерегистрации ограничивается тремя рабочими днями, а сам платеж не содержит НДС.

Доход фонда формируется за счет двух составляющих: общего роста рынка недвижимости и роста стоимости конкретных квартир в процессе постройки дома.

ПРАКТИКУМ

Задания (рефераты)

1. Ипотечное кредитование объектов недвижимости.
2. Ипотечный кредит. Участники ипотечного кредитования.
3. Тенденции развития ипотечного кредитования в России.
4. Схемы ипотечного кредита.
5. Ипотечный рынок.
6. Инвестирование в объекты недвижимости.
7. Основные схемы жилищного инвестирования.
8. Закрытые паевые инвестиционные фонды недвижимости.
9. Фонды развития жилищного строительства.
10. Финансирование за счет корпоративных заимствований и векселей.
11. Финансирование за счет привлеченных средств (долевое строительство).
12. Федеральный фонд содействия развитию жилищного строительства.
13. Накопительные и потребительские схемы.
14. Лизинг объектов недвижимости.
15. Риски в схемах финансирования жилищного строительства.

Тесты

1. Средства, привлеченные в результате выпуска и продажи акций, — это:
 - а) финансовые ресурсы;
 - б) собственные источники финансирования;
 - в) внешние источники.
2. К инвестициям, осуществляемым федеральными, региональными и местными органами власти, относятся:
 - а) частные инвестиции;
 - б) иностранные инвестиции;
 - в) совместные инвестиции;
 - г) государственные инвестиции.

3. Субъектами инвестиционной деятельности в сфере недвижимости являются:
 - а) инвесторы;
 - б) застройщики;
 - в) поставщики;
 - г) посреднические организации;
 - д) верны все ответы.
4. В качестве инвесторов могут выступать:
 - а) физические лица;
 - б) юридические лица;
 - в) верны оба ответа.
5. К исполнителям работ относятся:
 - а) изыскательские организации;
 - б) инжиниринговые фирмы;
 - в) институциональные инвесторы;
 - г) верны ответы а) и б).
6. Финансовые инвестиции подразделяются на:
 - а) прямые и косвенные;
 - б) капиталобразующие и инвестиции в НМА;
 - в) верны оба ответа.
7. Прямые инвестиции — это:
 - а) ценные бумаги;
 - б) кредиты;
 - в) трастовое инвестирование.
8. Основная форма вложения инвестиций в объекты недвижимости:
 - а) частное финансирование;
 - б) смешанное финансирование;
 - в) иностранное финансирование;
 - г) государственное финансирование.
9. Кредит предоставляется на основе:
 - а) гласности, доверия, доходности;
 - б) конфиденциальности, срочности, достоверности;
 - в) срочности, платности, возвратности.
10. Признаки банковского кредита:
 - а) срок погашения;
 - б) способ погашения;
 - в) целевое назначение;
 - г) критерии заемщиков;
 - д) верны все ответы.

11. Кредитору выгоднее оставить заложенное имущество у должника, создав ему условия для выполнения обязательств. Это называется:
 - а) заклад;
 - б) залог;
 - в) ипотека;
 - г) фидуциарная сделка.
12. Как поступают с аннулированной закладной:
 - а) хранят в архиве органа, осуществляющего государственную регистрацию ипотеки;
 - б) оставляют залогодателю;
 - в) уничтожают.
13. Имущество или другие ценности, которые служат обеспечением займа, — это:
 - а) кредит;
 - б) залог;
 - в) ипотека.
14. Должник по обеспеченному ипотекой обязательству погашает долг:
 - а) с переводом средств на счет законного владельца;
 - б) законному владельцу;
 - в) лицу, письменно уполномоченному законным владельцем на осуществление прав по закладной;
 - г) верны ответы б) и в).
15. Залог недвижимости с целью получения денежной ссуды — это:
 - а) ипотека;
 - б) ипотечный кредит;
 - в) закладная;
 - г) верны все ответы.
16. Ипотека — это вид залога, при котором закладываемое имущество:
 - а) передается в руки кредитора;
 - б) не передается в руки кредитора;
 - в) передается в руки третьего лица.
17. Ипотека может быть установлена в обеспечение обязательства по договорам:
 - а) аренды;
 - б) займа;
 - в) купли-продажи;
 - г) верны ответы а) и в);
 - д) верны все ответы.
18. Ипотека обеспечивает уплату залогодержателю основной суммы долга:
 - а) полностью;

- б) в части, предусмотренной договором об ипотеке;
 - в) в двойном размере;
 - г) верны ответы а) или б).
19. Предметами ипотеки могут быть:
- а) объекты недвижимости;
 - б) транспортные средства;
 - в) водные объекты;
 - г) верны ответы а) и в).
20. Вещь, являющаяся предметом ипотеки, считается заложенной вместе с ее принадлежностями, если:
- а) данные принадлежности неотделимы от предмета ипотеки;
 - б) ценность предмета ипотеки существенно снижается при отделении предметов;
 - в) так предписано в договоре;
 - г) иное не предусмотрено договором.
21. Допускается ипотека имущества, принадлежащего залогодателю на правах:
- а) владения;
 - б) собственности;
 - в) пользования;
 - г) распоряжения.
22. Предмет ипотеки определяется в договоре наименованием, описанием и местонахождением:
- а) описание не требуется;
 - б) подробным внешним описанием;
 - в) описанием, достаточным для идентификации объекта;
 - г) подробным описанием внешнего вида и технических характеристик.
23. Стороны договора об ипотеке могут поручить оценку предмета ипотеки:
- а) только банку, предоставляющему ипотечный кредит;
 - б) независимой профессиональной организации;
 - в) залогодателю;
 - г) залогодержателю.
24. Если обеспечиваемое ипотекой обязательство будет исполняться по частям, в договоре указывают:
- а) сроки и размеры платежей;
 - б) условия, позволяющие определить размеры платежей;
 - в) сроки платежей, их размеры могут быть любыми, но не меньше установленного объема;
 - г) верны ответы а) и б).
 - д) верны ответы а) и в).

25. Орган, осуществляющий государственную регистрацию залога предприятия в целом, обязан передать сведения о регистрации залога:
 - а) органам государственной регистрации;
 - б) органам, ведущим поземельную книгу;
 - в) органам статистики;
 - г) юридической организации, занимающейся делами залогодателя.
26. Договор об ипотеке считается заключенным и вступает в силу с момента:
 - а) его подписания;
 - б) его составления;
 - в) его государственной регистрации;
 - г) передачи его сторонам данного договора.
27. Если в договоре об ипотеке указано, что права залогодержателя удостоверяются закладной, то:
 - а) нотариусу вместе с договором предоставляется закладная;
 - б) нотариусу вместе с договором предоставляется копия закладной;
 - в) закладная должна быть переоформлена;
 - г) нотариус выписывает новую закладную, а старая считается недействительной.
28. Право залога на заложенное имущество возникает:
 - а) с момента заключения договора об ипотеке;
 - б) спустя 3 суток с момента заключения договора об ипотеке;
 - в) спустя месяц с момента заключения договора об ипотеке;
 - г) спустя 3 месяца с момента заключения договора об ипотеке.
29. Возможна ли последующая ипотека:
 - а) она разрешается;
 - б) разрешается, если она не запрещена предшествующим договором;
 - в) запрещается.
30. При заключении договора об ипотеке обязан ли залогодатель предупредить залогодержателя об известных ему правах третьих лиц на предмет ипотеки:
 - а) да, обязан;
 - б) не обязан;
 - в) обязан предупредить в письменной форме;
 - г) обязан предупредить в письменной форме через нотариуса.
31. Общая сумма двух объявленных кредитов при второй ипотеке не превышает:
 - а) 50–60% новой продажной стоимости объекта;
 - б) 60–70%;
 - в) 70–80%;
 - г) 80–85%.

32. В отечественной практике последующая ипотека не может применяться, если:
- а) одни и те же лица являются сторонами в предшествующем и последующих договорах;
 - б) сторонами являются третьи лица;
 - в) только одной стороной является третье лицо.
33. Залогодатель обязан сообщать каждому последующему залогодержателю до заключения с ним договора о последующей ипотеке сведения обо всех существующих ипотеках данного имущества:
- а) да, обязан;
 - б) не обязан;
 - в) обязан, это предусмотрено договором об ипотеке.
34. Изменение предшествующей ипотеки запрещается, если:
- а) сторонами являются третьи лица;
 - б) одной из сторон является третье лицо;
 - в) сторонами являются одни и те же лица.
35. Ипотечный рынок бывает:
- а) одноуровневый;
 - б) двухуровневый;
 - в) верны оба ответа.
36. В РФ действует:
- а) одноуровневый ипотечный рынок;
 - б) двухуровневый ипотечный рынок;
 - в) верны оба ответа.
37. Как свидетельствует опыт развитых стран, без федеральной поддержки ипотечное кредитование развиваться:
- а) не может;
 - б) может;
 - в) может, если будет поддержка субъектов РФ.
38. Одноуровневая ипотечная система используется:
- а) только в России;
 - б) только в Германии;
 - в) только в США;
 - г) нет верного ответа.
39. В двухуровневой модели участвуют:
- а) заемщик, кредитор;
 - б) заемщик, кредитор, посредник;
 - в) никто из перечисленных.
40. Формированию ипотечного кредитования в России мешают факторы:

- а) экономические;
 - б) законодательные;
 - в) социально-экономические и нормативно-законодательные.
41. Кредитное учреждение имеет право:
- а) предоставить кредит вкладчику;
 - б) осуществлять фиксированные платежи;
 - в) выпускать ценные бумаги.
42. Залогодатель — это:
- а) ипотечные кредиторы;
 - б) инвестор;
 - в) заемщик.
43. Ипотечные кредиторы — это:
- а) залогодержатели;
 - б) заемщики;
 - в) государственное предприятие.
44. Кредитами с «шаровым платежом» являются кредиты:
- а) предусматривающие ежемесячные равновеликие выплаты;
 - б) при которых основные выплаты осуществляются в последние месяцы кредитования;
 - в) предусматривающие постепенное возрастание суммы ежемесячных платежей к концу срока кредитования.
45. Поручителями могут быть:
- а) юридические лица;
 - б) физические лица;
 - в) верны оба ответа.
46. Ипотекой называется:
- а) вид кредита;
 - б) вид залога недвижимости;
 - в) страховая организация.
47. Субъект управления системой регионального развития жилищного строительства — это:
- а) банк;
 - б) инвестиционная компания;
 - в) фонд.
48. Для инвестиционного кредитования вложения в проект собственных средств должно составлять не менее (в процентах):
- а) 55;
 - б) 11;
 - в) 30.

49. Жилищное инвестирование — это:
- а) самостоятельный вид инвестирования, который включает инструменты и технологии накопления, финансовые источники, финансовых инвесторов и посредников;
 - б) долгосрочная ссуда с выплатой процентов по кредиту;
 - в) система мероприятий по изучению состояния земель.
50. Из какого количества этапов состоит система жилищного инвестирования:
- а) одного;
 - б) нескольких;
 - в) верны оба ответа.
51. Цель этапов жилищного инвестирования заключается в следующем:
- а) обременение имущественных прав собственности на объект недвижимости;
 - б) аккумуляция инвестированного капитала и инвестирования в создание объектов недвижимости;
 - в) изучение территории.
52. К классическим схемам жилищного инвестирования относятся:
- а) одноуровневая, двухуровневая, схема строительного кредита;
 - б) немецкая, американская, японская;
 - в) схема строительного кредита, немецкая, схема долевого строительства.
53. Установите соответствие дат и событий:
- а) учреждение императрицей Елизаветой государственного банка, который выдавал дворянам ссуды под залог населенных имений;
 - б) создание государственного заемного банка;
 - в) создание Центрального банка Российского поземельного кредита. (1786 г., 1873 г., 1754 г.).
54. Одноуровневая схема ипотечного кредитования предусматривает связь заемщика и кредита при помощи:
- а) ипотечных и ссудно-сберегательных банков;
 - б) строительного кредита;
 - в) ипотечных банков.
55. Возможно ли использование переводного векселя для финансирования строительства жилья:
- а) да;
 - б) нет;
 - в) с учетом специальных допущений.
56. Срок одноуровневой схемы ипотечного кредитования составляет:
- а) 18–20 лет;
 - б) 10–12 лет;
 - в) 1–5 лет.

57. «Квалифицированные жилищные кредиты» получили распространение:
- а) в Испании;
 - б) в Аргентине;
 - в) в России.
58. Год создания Федерального агентства по ипотечному жилищному кредитованию:
- а) 2000 г;
 - б) 1996 г;
 - в) 1993 г.
59. Параметры сравнения при анализе рынка недвижимости:
- а) конкурентоспособность;
 - б) цены;
 - в) методы регулирования;
 - г) верны все ответы.
60. Типы инвестиций в недвижимость:
- а) реальные;
 - б) портфельные;
 - в) инвестиции в нематериальные активы;
 - г) верны все ответы.
61. Виды инвестирования в недвижимость:
- а) корпоративные заимствования;
 - б) паевые фонды;
 - в) акционерный инвестиционный фонд;
 - г) верны все ответы.
62. Параметры сравнения эффективности инвестиций в объекты недвижимости:
- а) общий макроэкономический анализ;
 - б) маркетинговые риски;
 - в) оценка функциональности объекта недвижимости;
 - г) верны все ответы.
63. По определению банки являются инструментом:
- а) расчетов;
 - б) оборотного кредита;
 - в) инвестиций;
 - г) верны ответы а) и б);
 - д) верны ответы а), б) и в).
64. Институты «длинных» денег, профессиональные и институциональные инвесторы:
- а) фонды;
 - б) банки;

- в) ЖНК;
 - г) ЖСК.
65. Закрытый ПИФН — это:
- а) юридическое лицо;
 - б) структура без образования юридического лица;
 - в) некоммерческое партнерство;
 - г) кооператив.
66. Право собственности на объект недвижимости:
- а) принадлежит ЗПИФН;
 - б) транслировано на долевого собственника;
 - в) зависит от оформления договоров;
 - г) верны все ответы.
67. Затратный ПИФН — это институт инвестирования:
- а) долгосрочных проектов;
 - б) краткосрочных проектов;
 - в) среднесрочных проектов;
 - г) жилищных проектов.
68. Затратные ПИФН создаются:
- а) на неограниченный срок;
 - б) на срок, указанный в договоре;
 - в) не более чем на 1 год;
 - г) не более чем на 15 лет.
69. Фонды, работающие с объектом недвижимости:
- а) сами строят и продают объекты коммерческой недвижимости;
 - б) сами строят объекты недвижимости и потом сдают в аренду;
 - в) приобретают объекты коммерческой недвижимости для сдачи в аренду;
 - г) верны все ответы.
70. К затратным ПИФН можно отнести:
- а) ипотечные фонды;
 - б) фонды жилищного строительства;
 - в) ЖНК;
 - г) ЖСК.
71. Пайщик ЗПИФН может:
- а) досрочно реализовать свой пай на бирже;
 - б) реализовать его только по окончании проекта;
 - в) реализовать его только среди пайщиков в любое время;
 - г) верны все ответы.
72. Пайщик фонда, вложивший средства в финансирование жилого объекта, в случае банкротства:

- а) становится в пятую очередь;
 - б) является владельцем жилого объекта;
 - в) является владельцем его доли, выделенной в натуре;
 - г) нет верного ответа.
73. Информация о деятельности управляющей компании ЗПИФН:
- а) доступна;
 - б) закрыта;
 - в) имеются жесткие ограничения на раскрытие информации;
 - г) нет верного ответа.
74. В ЗПИФН функции управления и владения:
- а) совмещены;
 - б) разделены;
 - в) в соответствии с договором могут быть и совмещены, и разделены;
 - г) нет верного ответа.
75. Регистрация ЗПИФН осуществляется:
- а) в Росреестре;
 - б) ФСФР;
 - в) ГУ Росрегистрации;
 - г) ГУИОН.
76. ЗПИФН как инструмент вложения денег:
- а) высоко рискованны;
 - б) надежны;
 - в) дают доход 30–40%;
 - г) нет верного ответа.
77. ЗПИФН как направление развития рынка коллективных инвестиций в РФ:
- а) имеет возможность развития только в переходный период;
 - б) перспективное направление;
 - в) перспектив не имеет;
 - г) нет верного ответа.
78. ЗПИФН интересен:
- а) застройщикам;
 - б) инвесторам;
 - в) верны оба ответа;
 - г) нет верного ответа.
79. ЗПИФН является плательщиком налога:
- а) на имущество;
 - б) на добавленную стоимость;
 - в) верны оба ответа;
 - г) нет верного ответа.

80. Деятельность ЗПИФН подконтрольна:
- а) ФСФР;
 - б) специализированным депозитариям;
 - в) верны оба ответа;
 - г) нет верного ответа.
81. ЗПИФН является:
- а) неотрегулированным видом инвестиций в РФ;
 - б) самым отрегулированным видом инвестиций в РФ;
 - в) нет верного ответа.
82. По договору купли-продажи ЗПИФН продает:
- а) объект недвижимости;
 - б) ценные бумаги;
 - в) верны оба ответа;
 - г) нет верного ответа.
83. Фонды развития жилищного строительства создают необходимые условия для обеспечения граждан жильем с использованием механизмов долгосрочного кредитования;
- б) развивают конкуренцию между строительными подрядными организациями;
 - в) используют наиболее эффективные проекты жилищного строительства, учитывающие национальные традиции и природно-климатические условия;
 - г) верны все ответы.
84. Основой функционирования фонда развития считаются:
- а) снижение стоимости жилых объектов недвижимости;
 - б) поиск и разработка финансово-кредитных механизмов для осуществления жилищного строительства;
 - в) верны оба ответа;
 - г) нет верного ответа.
85. Условием функционирования является:
- а) привлечение внебюджетных источников финансирования;
 - б) привлечение бюджетных средств;
 - в) верны оба ответа;
 - г) нет верного ответа.
86. Фонд развития жилищного строительства создается:
- а) как субъект управления системой регионального развития жилищного строительства;
 - б) как федеральная структура;
 - в) верны оба ответа;
 - г) нет верного ответа.

87. Правовое регулирование деятельности фонда должно осуществляться в соответствии:
- а) с Конституцией РФ и Гражданским кодексом РФ;
 - б) Федеральным законом РФ «О некоммерческих организациях»;
 - в) уставом региона, уставами муниципальных образований региона, уставом фонда и другими нормативными и правовыми актами РФ и региона;
 - г) верны все ответы.
88. Цели деятельности Фонда РЖС:
- а) содействие развитию жилищного строительства, иному развитию территорий, объектов инженерной инфраструктуры;
 - б) объектов социальной и транспортной инфраструктуры;
 - в) производства строительных материалов, изделий, конструкций для жилищного строительства;
 - г) верны все ответы.
89. Основными задачами Фонда РЖС являются:
- а) оказание содействия развитию рынка земельных участков, предоставляемых для жилищного строительства;
 - б) оказание содействия развитию деятельности по территориальному планированию, градостроительному зонированию;
 - в) оказание содействия обустройству территорий посредством строительства объектов инфраструктуры;
 - г) верны все ответы.
90. Данная схема предназначалась для граждан, желающих улучшить свои жилищные условия:
- а) «Ретрокрединвест»;
 - б) «Фьючерсинвест»;
 - в) «Форвард-кредитинвест».
91. Субъект управления системой регионального развития жилищного строительства — это:
- а) банк;
 - б) инвестиционная компания;
 - в) фонд.
92. Фонд — это:
- а) специальный орган по финансированию, организации строительства жилья и возврату кредитов залогодателям;
 - б) ценная бумага, отвечающая по форме требованиям закона;
 - в) залог объекта недвижимости с целью получения ипотечного кредита.
93. Фонд развития жилищного строительства создается как:
- а) субъект управления системой регионального развития жилищного строительства;

- б) организатор аукционов по продаже земельных участков под жилищное строительство;
 - в) разработчик и реализатор программы стимулирования спроса на различные объекты жилищного фонда;
 - г) верны все ответы.
94. В схеме строительного кредита для жилищного инвестирования используются следующие виды капитала:
- а) заемный капитал строительной организации;
 - б) собственный капитал заемщика;
 - в) заемный капитал заемщика.
95. В «Комбинвест» входит:
- а) личный целевой вклад;
 - б) адресные субсидии местных органов власти;
 - в) краткосрочный заем;
 - г) верны все ответы.
96. Реализация программы «Развитие долгосрочного жилищного кредитования в Санкт-Петербурге» предполагает:
- а) улучшение жилищных условий;
 - б) создание рынка закладных и облигаций;
 - в) верны оба ответа.
97. Ипотечное кредитование не может развиваться:
- а) без федеральной поддержки;
 - б) погашения кредита;
 - в) риелторской организации.
98. Какие механизмы используются региональными фондами развития жилищного строительства для обеспечения граждан необходимым жильем:
- а) долгосрочное кредитование;
 - б) краткосрочное кредитование;
 - в) ипотека.
99. Для участия в жилищном строительстве региональный Фонд развития жилищного строительства привлекает:
- а) привилегированную часть населения;
 - б) всех граждан;
 - в) граждан, занимающих государственную должность.
100. Фонд развития жилищного строительства не обладает:
- а) многофункциональностью;
 - б) надежностью;
 - в) рентабельностью;
 - г) безопасностью.
101. Основными задачами Фонда РЖС являются:

- а) стимулирование развития «зеленого строительства»;
 - б) всестороннее привлечение граждан для участия в жилищном строительстве;
 - в) создание условий для обеспечения отдельных категорий граждан необходимым жильем;
 - г) верны все ответы.
102. Основные функции Фонда РЖС:
- а) проводит аукционы по продаже земельных участков и объектов недвижимости;
 - б) проводит конкурсы на разработку архитектурных проектов и проектной документации объектов жилищного строительства;
 - в) осуществляет маркетинг, мониторинг и прогнозирование рынка жилищного строительства;
 - г) верны все ответы.
103. За что отвечает подсистема «Информация» в системе регионального развития жилищного строительства:
- а) взаимодействие со средствами массовой информации;
 - б) осведомление участников системы о нововведениях;
 - в) развитие фонда.
104. Что не относится к показателям высокой безопасности деятельности фонда:
- а) этика поведения с заемщиками;
 - б) положительное урегулирование дебиторских задолженностей;
 - в) информационное сопровождение всех договоров;
 - г) увеличение штата сотрудников.
105. Чем закрепляются отношения фонда и заемщика:
- а) выплатой всей суммы по договору;
 - б) юридическим оформлением первого взноса;
 - в) началом застройки.
106. К привлеченным средствам, используемым для финансирования жилищного строительства, не относятся:
- а) средства от продажи акций;
 - б) доход от сдачи в аренду;
 - в) банковские и коммерческие кредиты;
 - г) долевое участие населения в жилищном строительстве.
107. Кто выполняет функции кредитора в привлечении средств путем выпуска облигационных займов:
- а) заказчик;
 - б) лицо, желающее приобрести жилой объект;
 - в) заемщик-эмитент;
 - г) финансовый агент.

108. Какие проблемы не может решить ускоренное развитие рынка облигационных займов:
- а) привлечь дополнительные инвестиции в жилищный сектор рынка недвижимости, наиболее полно задействовав свободные средства юридических лиц и сбережения населения;
 - б) повысить инвестиционную привлекательность рынка недвижимости отдельных регионов;
 - в) обеспечить профессиональным участникам рынка недвижимости дополнительные возможности для осуществления профессиональной деятельности за счет появления новых финансовых инструментов;
 - г) снизить стоимость строительства.
109. Облигация — это:
- а) ценная бумага, удостоверяющая отношение займа между ее владельцем и лицом, выпустившим ее;
 - б) ценная бумага, удостоверяющая отношение займа исключительно между ее владельцем и государством;
 - в) ценная бумага, удостоверяющая отношение займа исключительно между физическими лицами.
110. Главное достоинство облигации:
- а) ускоряет процесс долевого вложения в жилищное строительство;
 - б) является наиболее действенным и эффективным инструментом, позволяющим, не перераспределяя собственность на недвижимость, аккумулировать средства инвесторов и обеспечить развитие жилищного сектора рынка недвижимости.
111. Облигационный заем не удостоверяет:
- а) факт предоставления владельцем ценной бумаги денежных средств эмитенту;
 - б) обязательство владельца ценной бумаги выплачивать эмитенту ежемесячный процент по облигациям;
 - в) обязательство эмитента вернуть держателю облигации сумму основного долга (или ее эквивалент — жилую площадь) по истечении оговоренного срока;
 - г) обязательство эмитента выплачивать держателю облигации фиксированный доход в виде процента от нормальной стоимости или иного имущественного эквивалента.
112. Облигации различаются:
- а) по стоимости;
 - б) по целям выпуска;
 - в) по месту выпуска (регион).
113. По форме выпуска облигации могут быть:
- а) именными и на предъявителя;

- б) обеспеченными залогом имеющегося жилья и без обеспечения;
 - в) процентными и дисконтными;
 - г) в устной или электронной форме.
114. Какой возможностью не обладает облигационный заем:
- а) мобилизацией значительных денежных средств и финансированием крупномасштабных инвестиционно-строительных проектов без угрозы вмешательства инвесторов в управление их реализацией;
 - б) аккумуляцией денежных средств частных инвесторов (населения), привлечением финансовых ресурсов юридических лиц на достаточно длительный срок (продолжительнее срока кредитов, предоставляемых коммерческими банками) и на более выгодных условиях с учетом реальной экономической обстановки и состояния финансового рынка;
 - в) привлечением неограниченного числа инвесторов;
 - г) привязкой облигаций к одной из мировых валют.
115. Суть долевого участия в строительстве заключается в следующем:
- а) оплата осуществляется по мере строительства объекта;
 - б) вся стоимость строительства делится равными долями между дольщиками и выплачивается единовременно;
 - в) оплата производится по завершении строительства.
116. Общая схема долевого строительства предполагает наличие:
- а) застройщика, в некоторых случаях инвестора, подрядчика, субподрядчика;
 - б) инвестора и дольщика;
 - в) застройщика, инвестора, подрядчика, дольщика.
117. Застройщик является лицом:
- а) которому предоставлен земельный участок под застройку;
 - б) имеющим в своей собственности земельный участок;
 - в) дающим право на застройку земельных участков.
118. Участок обычно предоставляется застройщику по договору:
- а) аренды;
 - б) лизинга;
 - в) аренды земельного участка.
119. Взаимоотношения участников долевого строительства регулируются:
- а) договором;
 - б) законом;
 - в) честным словом.
120. Договор участия в долевом строительстве не включает данные:
- а) о сроке передачи квартиры по договору дольщику;
 - б) о графике платежей с указанием конкретных сумм;
 - в) о стартовой стоимости квартиры на момент заключения договора;

- г) о внутренней отделке квартиры.
121. Преимущество долевого строительства:
- а) поэтапная оплата;
 - б) короткие сроки строительства;
 - в) высокое качество строительства.
122. Что не относится к недостаткам долевого строительства:
- а) получение по окончании срока договора квартиры не того качества, которое ожидалось покупателем;
 - б) возможность частичной потери вложенных денежных средств в строительство жилого дома в связи с банкротством организации;
 - в) неудобство погашения платежа.
123. Преимущество долевого участия с поэтапной оплатой:
- а) дольщик имеет возможность приобрести квартиру по минимальной цене, установленной строителем, без наценок посредников;
 - б) большая вероятность получить квартиру желаемого качества;
 - в) отсутствие большого количества документации.
124. Взаимоотношения участников долевого строительства регулируются:
- а) договором участия в долевом строительстве;
 - б) ФЗ № 214 от 30.12.2004 г.;
 - в) законодательными актами субъектов РФ.
125. Какие стороны принимают участие при заключении договора о долевом строительстве с зачетом имеющегося жилья:
- а) дольщик, застройщик, банк;
 - б) дольщик, застройщик, подрядчик;
 - в) дольщик, застройщик, заказчик.
126. Срок действия жилищных сертификатов:
- а) 5 лет;
 - б) 10 лет;
 - в) неограничен.
127. Когда устанавливается схема индексации номинальной стоимости жилищного сертификата:
- а) при завершении строительства;
 - б) при его выпуске;
 - в) при заселении.
128. Что представляет собой жилищный сертификат:
- а) бескупонную облигацию без возможности натурального погашения;
 - б) купон с возможностью натуральной формы погашения;
 - в) бескупонную облигацию с возможностью натуральной формы погашения.

129. Финансирование объектов недвижимости жилищными сертификатами происходит:
- а) поэтапно;
 - б) в начале строительства;
 - в) по завершении строительства.
130. Доход по жилищным сертификатам в натуральной форме получается при погашении их:
- а) жилыми объектами недвижимости соответствующей площади;
 - б) по цене строительства 1 м^2 общей площади объекта, построенного на средства от продажи жилищных сертификатов;
 - в) с помощью займов.
131. Какой из вариантов погашения неверный в случае, когда купленных сертификатов недостаточно, чтобы получить жилой объект в момент сдачи первой очереди строительства:
- а) погашение денежными средствами по стоимости построенного жилого объекта недвижимости;
 - б) погашение жилищными сертификатами следующей серии с повышающим коэффициентом;
 - в) погашение через долгосрочный кредит.
132. Государственный жилищный сертификат — это:
- а) именной свидетельством на получение безвозмездной субсидии для приобретения жилого объекта недвижимости;
 - б) ценная бумага;
 - в) свидетельство о приобретении жилого объекта недвижимости без срока действия.
133. Цель подпрограммы «Государственные жилищные сертификаты»:
- а) обеспечение временным жильем семей военных, уволенных или увольняемых со службы;
 - б) обеспечение постоянным жильем студентов, приехавших из других городов России;
 - в) обеспечение постоянным жильем семей военных, уволенных и увольняемых со службы.
134. По каким причинам жилищный сертификат не предоставляется не имеющим жилья для постоянного проживания военнослужащим и сотрудникам силовых ведомств:
- а) выход на пенсию;
 - б) состояние здоровья;
 - в) переселение из закрытых военных городков;
 - г) рождение ребенка.
135. Кто отвечает за организацию выдачи жилищных сертификатов и формирование очереди граждан:

- а) законодательная власть РФ;
 - б) федеральные и региональные органы исполнительной власти;
 - в) Государственная дума.
136. При оформлении договора купли-продажи жилого объекта недвижимости, оплачиваемого с помощью сертификатов:
- а) заключается договор купли-продажи;
 - б) открывается блокированный целевой счет в одном из отобранных по конкурсу банков;
 - в) регистрируется договор в Росреестре.
137. Используется ли лизинг для объектов коммерческой недвижимости:
- а) нет;
 - б) да;
 - в) да, но с ограничениями.
138. По какому договору обычно предоставляется объект лизингополучателю:
- а) ренты;
 - б) лизинга;
 - в) аренды земельного участка.
139. Участник процесса лизинга:
- а) лизингодатель;
 - б) лизингополучатель;
 - в) верны оба ответа.
140. Используется ли лизинг для жилых объектов:
- а) нет;
 - б) да;
 - в) да, но с ограничениями.
141. Что составляет правовую основу лизинга:
- а) передача объекта недвижимости в постоянное пользование;
 - б) продажа объекта недвижимости;
 - в) передача объекта недвижимости во временное пользование;
 - г) обмен объектами недвижимости.
142. Стержнем любой лизинговой сделки является:
- а) финансовая операция;
 - б) кредитная операция;
 - в) верны оба ответа;
 - г) нет верного ответа.
143. Лизинг принято рассматривать как:
- а) одну из форм кредитования основных фондов;
 - б) форму приобретения объекта недвижимости в собственность;
 - в) аренду;
 - г) верны все ответы.

144. Земля как объект недвижимости может выступать объектом лизинга:
- а) всегда;
 - б) только в оговоренных Законом о земле случаях;
 - в) только в случае жилищного строительства;
 - г) нет верного ответа.
145. Лизинговое правоотношение предусматривает:
- а) приобретение имущества в собственность лизингодателя;
 - б) передачу его во владение и пользование лизингополучателя;
 - в) верны оба ответа;
 - г) нет верного ответа.
146. В договоре о лизинге объектов недвижимости выделяют:
- а) права лизингодателя на земельный участок;
 - б) права лизингополучателя на земельный участок;
 - в) верны оба ответа;
 - г) нет верного ответа.
147. При переходе права собственности на объект недвижимости:
- а) покупателю недвижимости переходит право на земельный участок, которое было у предыдущего собственника объекта недвижимости;
 - б) право на земельный участок остается у предыдущего собственника до выкупа здания;
 - в) верны оба ответа;
 - г) нет верного ответа.
148. Права на земельный участок приобретаются:
- а) независимо от того, оформил ли приобретающий свои права в установленном порядке;
 - б) только после оформления прав в установленном порядке;
 - в) плату вносит предыдущий правообладатель до выкупа здания;
 - г) нет верного ответа.
149. Практически все риски в области строительства, в том числе жилищного, связаны:
- а) с фактором времени;
 - б) недостаточно развитой законодательной базой;
 - в) высокой ставкой банковских кредитов;
 - г) верны все ответы.
150. В российских условиях риски девелоперов и застройщиков связаны:
- а) со слабой законодательной урегулированностью земельного вопроса;
 - б) с низкой инженерной обустроенностью и инфраструктурным обеспечением территории будущего строительства;
 - в) верны оба ответа;
 - г) нет верного ответа.

Контрольные вопросы для самопроверки

1. Перечислите виды инвестиций в недвижимость.
2. Назовите основные инвестиционные инструменты.
3. Каковы принципы кредитования объектов недвижимости?
4. Назовите виды обеспечения ипотечных кредитов.
5. Перечислите элементы ипотечного рынка.
6. Объясните термин «ипотека» с различных точек зрения.
7. Какие есть схемы ипотечного кредита?
8. Назовите функции основных участников системы ипотечного кредитования.
9. Расскажите об особенностях российского ипотечного кредитования на различных этапах его развития.
10. Перечислите основные схемы жилищного инвестирования.
11. Раскройте сущность облигационного займа и жилищного сертификата.
12. Приведите основные схемы финансирования за счет привлеченных средств.
13. Назовите финансовые институты «длинных» и «коротких» денег, работающие на рынке недвижимости, и их основные отличия.
14. Каковы особенности инвестиций в недвижимость?
15. Расскажите о финансировании объектов недвижимости за счет корпоративных заимствований.
16. Раскройте механизм действия ЗПИФН.
17. Расскажите о плюсах и минусах стройсберкасс и жилищно-накопительных кооперативов.
18. Перечислите фонды развития и содействия развитого жилищного строительства, их цели и задачи.
19. Каковы преимущества и недостатки лизинга объектов недвижимости?
20. Какие есть виды рисков в схемах финансирования строительства?

Рекомендуемая литература

1. Асаул А. Н. Экономика недвижимости. — 2-е изд. — СПб.: Питер, 2010. — 624 с.
2. Асаул А. Н. Экономика недвижимости — 2-е изд. / А. Н. Асаул, С. Н. Иванов, М. К. Старовойтова. — СПб.: АНО «ИПЭВ», 2009. — 304 с.
3. Асаул А. Н. Экономика недвижимости. Практикум: Учеб. пособие / А. Н. Асаул, С. Н. Иванов, П. Б. Люлин. — СПб.: СПбГАСУ, 2008. — 285 с.
4. Асаул А. Н. Малоэтажное жилищное строительство / А. Н. Асаул, Ю. Н. Казаков, Н. И. Пасяда, И. В. Денисова; Под ред. д-ра экон. наук, проф. А. Н. Асаула. — СПб.: Гуманистика, 2005. — 563 с.

5. *Асаул А. Н.* Реконструкция и реставрация объектов недвижимости / А. Н. Асаул, Ю. Н. Казаков, В. И. Ипанов; Под ред. д-ра экон. наук, проф. А. Н. Асаула. — СПб.: Гуманистика, 2005. — 288 с.
6. *Асаул А. Н.* Экономика строительства: Учебник для вузов. — Ч. II / А. Н. Асаул, А. И. Барановская, Ю. Н. Казанский и др.; Под ред. Ю. Н. Казанского и Ю. П. Панибратова. — М.: АСВ; СПб.: СПбГАСУ, 2004. — 405 с.
7. *Куликов А.* Ипотека предприятия как имущественного комплекса: Учеб.-практ. пособие. — М., 2000.
8. *Севек В. К.* Региональная инвестиционная политика: Учеб. пособие / В. К. Севек, М. К. Соян, Р. М. Севек. — Кызыл: Изд-во ТывГУ, 2007. — 132 с.
9. *Секо Е. В.* Финансирование и кредитование строительства. — СПб.: СПбГАСУ, 2000.
10. *Тарасевич Е. Н.* Экономика недвижимости: Учебник. — СПб.: МКС, 2007. — 583 с.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Каждый *объект недвижимости* удовлетворяет как социальные потребности отдельного человека и общества в целом (в качестве блага), так и экономические (в качестве источника дохода).

Любой объект недвижимости существует в единстве физических, экономических и правовых свойств, каждое из которых может в соответствующих случаях выступать в качестве определяющего в зависимости от складывающихся ситуаций, целей и стадий анализа. Сущность объектов недвижимости заключается в *триединстве категорий*: материальной (физической), правовой и экономической.

Все существующие *классификации* призваны обеспечить дифференцированный подход к выявлению особенностей группы однородных объектов недвижимости, осуществлению оценки отдельных объектов, применению одинаковых юридических процедур к объектам одного класса и т. д. Чтобы определить содержание объекта недвижимости в соответствии с поставленной целью, прежде всего необходимо выявить правильность его отнесения к недвижимым объектам по наличию родовых признаков (стационарность, материальность, долговечность), затем выбрать направление определения его характеристик с помощью функциональных признаков и, наконец, установить все частные признаки объекта, соответствующие этому направлению и конкретным условиям протекания жизненного цикла объекта недвижимости.

Объекты недвижимости создаются в природных условиях без участия (или с участием) человека и являются частью неразрывного целого, в качестве второй части которого рассматривается земля (земельный участок). Исторические и экономические условия России предопределили выделение в рамках комплекса объектов недвижимости категории «Основные фонды», разделение которых на материальные и нематериальные используется в производственной деятельности и по сей день.

Имущественные отношения с объектами недвижимости основываются на действующих правах собственности на них. В России существуют три *нормы права* на объекты недвижимости: владение, пользование и распоряжение, которые могут относиться к одному и тому же объекту как совместно, так и порознь.

Особенность прав на *земельные участки* состоит в том, что на них кроме прав собственности распространяются вещные и обязательственные права, которые регламентируются Гражданским кодексом РФ.

Институт *единой государственной регистрации прав* на объект недвижимости и сделок с ним является неотъемлемой частью цивилизованного рынка недвижимости. Государственная регистрация прав на объекты недвижимости и сделок с ними производится для признания и подтверждения государством оснований возникновения, перехода, обременения или прекращения прав на указанные объекты. Она упорядочивает гражданский оборот и охрану прав собственников недвижимости. Единый государственный реестр прав содержит информацию о существующих и прекращенных правах на недвижимость, данные об объектах недвижимости, на которые зарегистрированы те или иные права собственности или иные права, а также краткие сведения о правообладателях.

Одним из главных показателей развития в стране нормальных рыночных отношений является *состояние рынка недвижимости*, так как это существенная составляющая любой национальной экономики. Недвижимость — важнейшая часть мирового богатства (более 50%). Без рынка недвижимости не может быть рынка вообще, так как для осуществления любой экономической деятельности необходимо иметь (или арендовать) помещения. Важность отечественного рынка недвижимости как сектора экономики подтверждается высоким уровнем доходов, поступающих в бюджет от первичной продажи, сдачи в аренду государственной и муниципальной недвижимости (в том числе земли), поступлением сборов в бюджет налогов от недвижимости и сделок с ней.

Пользование землей в РФ осуществляется за плату в форме *налога и аренды*, целью взимания которых является решение таких актуальных задач землеустройства, как рациональное использование земель, их охрана, повышение плодородия почв, выравнивание социально-экономических условий деятельности на землях разного качества и др.

Сущность рынка недвижимости проявляется в реализации его субъектами создания (развития), управления и оборота прав на недвижимость в условиях сложившихся механизмов формирования инфраструктуры рынка. Как экономическая система рынок недвижимости развивается с учетом присущих только ему закономерностей и стадий, соответствующих определенным циклам экономического развития в целом.

Инфраструктура рынка недвижимости должна обеспечивать решение социальных задач — без этого экономическая система в целом и рынок недвижимости каждого отдельного региона являются неполноценными.

В России наиболее развитым *сектором рынка недвижимости* является сектор жилых объектов. Сегодня рынок жилых объектов недвижимости в большей степени, чем другие, отражает влияние новейших технологий в областях возведения, архитектуры и дизайна, информации, связи и др. Хорошие перспективы развития имеет рынок коммерческих объектов недвижимости, так как свобода ведения предпринимательской деятельности способствует созданию новых структур бизнеса, для функционирования которых необходимы коммерческие помещения (офисы, гостиницы, гаражи-стоянки, магазины и торговые комплексы) и промышленные (индустриальные). Предприятие как имущественный комплекс рассматривается в качестве особого объекта недвижимости, поскольку оно имеет все родовые при-

знаки объектов недвижимости, является отдельным объектом и характеризуется качественной неоднородностью (в него включаются нематериальные активы, оборотные средства и т. д.).

С развитием рынка недвижимости формируется развернутая структура *предпринимательской деятельности*. В нашей стране из многочисленных видов предпринимательской деятельности на этом рынке наибольшее развитие получили создание объектов недвижимости (строительство, девелопмент), риелторская деятельность, управление объектами недвижимости, инвестирование и оценка объектов недвижимости.

В условиях рыночной экономики *оценка объектов недвижимости* является важной сферой экономики недвижимости, в том числе она обеспечивает объективную характеристику эффективности управления недвижимым имуществом. Законодательством установлены случаи, когда требуется обязательность оценки объекта недвижимости независимым оценщиком в различных целях. Для обеспечения единства технологии оценки разработаны и обязательны для применения профессиональные стандарты оценки, основанные на трех подходах оценки: рыночном, затратном и доходном.

В настоящее время участникам жилищного строительства государство предлагает достаточно разнообразные *схемы инвестирования и финансирования*. Обеспечение финансами строительства является сложным, так как процесс строительства — длительный: в случае финансирования покупки жилья физическими лицами срок кредитования может продлиться на 15–20 лет, а в случае финансирования застройщиками — 5–10 лет.

Финансирование строительного процесса обеспечивают многочисленные участники, главными из которых являются застройщик (в финансовом смысле выступает как заемщик) и инвестор или потребитель (в финансовом смысле — кредитор). В зависимости от принятой схемы финансирования жилищного строительства между ними выстраиваются различные агенты и посредники, которые призваны обеспечивать эффективное протекание процесса в рыночных условиях. Среди них могут присутствовать государственные и муниципальные органы управления.

В законодательном уровне государством приняты правовые акты, направленные на уменьшение рисков участников жилищного строительства, защиту прав, законных интересов и имущества участников строительного процесса.

* * *

Автор признателен всем приславшим свои отзывы и критические замечания в адрес учебника.

Асаул А.

Экономика недвижимости: Учебник для вузов

3-е издание

Стандарт третьего поколения

Заведующий редакцией	<i>А. Толстиков</i>
Руководитель проекта	<i>Е. Базанов</i>
Ведущий редактор	<i>Е. Маслова</i>
Литературный редактор	<i>Е. Рафалюк-Бузовская</i>
Художник	<i>К. Радзевич</i>
Корректоры	<i>С. Беляева, М. Рошаль</i>
Верстка	<i>Л. Егорова</i>

ООО «Питер Пресс», 192102, Санкт-Петербург, ул. Андреевская (д. Волкова), 3, литер А, пом. 7Н.

Налоговая льгота — общероссийский классификатор продукции ОК 005-93, том 2; 95 3005 — литература учебная.

Подписано в печать 29.10.12. Формат 70×100/16. Усл. п. л. 33,540. Тираж 1700. Заказ 0000.

Отпечатано с готовых диапозитивов в ИПК ООО «Ленинградское издательство».

194044, Санкт-Петербург, ул. Менделеевская, 9.





КНИГА-ПОЧТОЙ



ЗАКАЗАТЬ КНИГИ ИЗДАТЕЛЬСКОГО ДОМА «ПИТЕР» МОЖНО ЛЮБЫМ УДОБНЫМ ДЛЯ ВАС СПОСОБОМ:

- на нашем сайте: www.piter.com
- по электронной почте: postbook@piter.com
- по телефону: **(812) 703-73-74**
- по почте: **197198, Санкт-Петербург, а/я 127, ООО «Питер Мейл»**
- по ICQ: **413763617**

ВЫ МОЖЕТЕ ВЫБРАТЬ ЛЮБОЙ УДОБНЫЙ ДЛЯ ВАС СПОСОБ ОПЛАТЫ:

-  Наложным платежом с оплатой при получении в ближайшем почтовом отделении.
-  С помощью банковской карты. Во время заказа Вы будете перенаправлены на защищенный сервер нашего оператора, где сможете ввести свои данные для оплаты.
-  Электронными деньгами. Мы принимаем к оплате все виды электронных денег: от традиционных Яндекс.Деньги и Web-money до USD E-Gold, MoneyMail, INOCard, RBK Money (RuPay), USD Bets, Mobile Wallet и др.
-  В любом банке, распечатав квитанцию, которая формируется автоматически после совершения Вами заказа.

Все посылки отправляются через «Почту России». Отработанная система позволяет нам организовывать доставку Ваших покупок максимально быстро. Дату отправления Вашей покупки и предполагаемую дату доставки Вам сообщат по e-mail.

ПРИ ОФОРМЛЕНИИ ЗАКАЗА УКАЖИТЕ:

- фамилию, имя, отчество, телефон, факс, e-mail;
- почтовый индекс, регион, район, населенный пункт, улицу, дом, корпус, квартиру;
- название книги, автора, количество заказываемых экземпляров.

ВАМ НРАВЯТСЯ НАШИ КНИГИ? ЗАРАБАТЫВАЙТЕ ВМЕСТЕ С НАМИ!

У Вас есть свой сайт?

Вы ведете блог?

Регулярно общаетесь на форумах? Интересуетесь литературой, любите рекомендовать хорошие книги и хотели бы стать нашим партнером?

ЭТО ВПОЛНЕ РЕАЛЬНО!

СТАНЬТЕ УЧАСТНИКОМ ПАРТНЕРСКОЙ ПРОГРАММЫ ИЗДАТЕЛЬСТВА «ПИТЕР»!



Зарегистрируйтесь на нашем сайте в качестве партнера по адресу www.piter.com/ePartners



Получите свой персональный уникальный номер партнера



Выбирайте книги на сайте www.piter.com, размещайте информацию о них на своем сайте, в блоге или на форуме и добавляйте в текст ссылки на эти книги (на сайт www.piter.com)

ВНИМАНИЕ! В каждую ссылку необходимо добавить свой персональный уникальный номер партнера.

С этого момента получайте 10% от стоимости каждой покупки, которую совершит клиент, придя в интернет-магазин «Питер» по ссылке с Вашим партнерским номером. А если покупатель приобрел не только эту книгу, но и другие издания, Вы получаете дополнительно по 5% от стоимости каждой книги.

Деньги с виртуального счета Вы можете потратить на покупку книг в интернет-магазине издательства «Питер», а также, если сумма будет больше 500 рублей, перевести их на кошелек в системе Яндекс.Деньги или Web.Money.

Пример партнерской ссылки:

<http://www.piter.com/book.phtml?978538800282> – обычная ссылка

<http://www.piter.com/book.phtml?978538800282&refer=0000> – партнерская ссылка, где 0000 – это ваш уникальный партнерский номер

Подробнее о Партнерской программе

ИД «Питер» читайте на сайте

WWW.PITER.COM

ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ
ПИТЕР[®]
WWW.PITER.COM

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА ИЗДАТЕЛЬСКОГО ДОМА «ПИТЕР»
предлагают профессиональную и популярную литературу по различным направлениям: история и публицистика, экономика и финансы, менеджмент и маркетинг, компьютерные технологии, медицина и психология.

РОССИЯ

Санкт-Петербург: м. «Выборгская», Б. Сампсониевский пр., д. 29а
тел./факс: (812) 703-73-73, 703-73-72; e-mail: sales@piter.com

Москва: м. «Электrozаводская», Семеновская наб., д. 2/1, стр. 1
тел./факс: (495) 234-38-15; e-mail: sales@msk.piter.com

Воронеж: тел.: 8 951 861-72-70; e-mail: voronej@piter.com

Екатеринбург: ул. Бебеля, д. 11а
тел./факс: (343) 378-98-41, 378-98-42; e-mail: office@ekat.piter.com

Нижний Новгород: тел.: 8 960 187-85-50; e-mail: nnovgorod@piter.com

Новосибирск: Комбинатский пер., д. 3
тел./факс: (383) 279-73-92; e-mail: sib@nsk.piter.com

Ростов-на-Дону: ул. Ульяновская, д. 26
тел./факс: (863) 269-91-22, 269-91-30; e-mail: piter-ug@rostov.piter.com

Самара: ул. Молодогвардейская, д. 33а, офис 223
тел./факс: (846) 277-89-79, 229-68-09; e-mail: samara@piter.com


УКРАИНА

Киев: Московский пр., д. 6, корп. 1, офис 33
тел./факс: (044) 490-35-69, 490-35-68; e-mail: office@kiev.piter.com


Харьков: ул. Суздальские ряды, д. 12, офис 10
тел./факс: (057) 7584145, +38 067 545-55-64; e-mail: piter@kharkov.piter.com

БЕЛАРУСЬ

Минск: ул. Розы Люксембург, д. 163
тел./факс: (517) 208-80-01, 208-81-25; e-mail: minsk@piter.com

 Издательский дом «Питер» приглашает к сотрудничеству зарубежных торговых партнеров или посредников, имеющих выход на зарубежный рынок
тел./факс: (812) 703-73-73; e-mail: spb@piter.com

 Издательский дом «Питер» приглашает к сотрудничеству авторов
тел./факс издательства: (812) 703-73-72, (495) 974-34-50

 Заказ книг для вузов и библиотек
тел./факс: (812) 703-73-73, доб. 6250; e-mail: uchebник@piter.com

 Заказ книг по почте: на сайте www.piter.com; по тел.: (812) 703-73-74, доб. 6225
