

Министерство науки и высшего образования  
Российской Федерации

---

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

**Е.Е. Петрова, Т.В. Бикезина, С.В. Арапов**

## **ЭКОНОМИКА НЕДВИЖИМОСТИ**

Учебное пособие для бакалавров  
Направление 38.03.01 «Экономика»  
Направленность  
«Экономика и управление на предприятии»

Санкт-Петербург  
РГГМУ

2023

УДК 332.6(075)  
ББК 65.9(2)-57я7  
ПЗ0

*Рецензенты:*

- М.Б. Яненко, доктор экономических наук, профессор Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого;
- Н.Н. Сисина, кандидат экономических наук, доцент Санкт-Петербургского государственного экономического университета

**Петрова Е.Е., Бикезина Т.В., Арапов С.В.**

ПЗ0 Экономика недвижимости. Учебное пособие / Е.Е. Петрова, Т.В. Бикезина, С.В. Арапов. – Санкт-Петербург : РГГМУ, 2023. – 308 с.

В учебном пособии 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.

Учебное пособие предназначено для бакалавров очной, очно-заочной и заочной форм обучения по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика».

УДК 332.6(075)  
ББК 65.9(2)-57я7

© Петрова Е.Е., Бикезина Т.В.,  
Арапов С.В., 2023

© Российский государственный  
гидрометеорологический университет (РГГМУ), 2023

## ВВЕДЕНИЕ

Экономика воспроизводства — это экономика недвижимости. С развитием рыночных отношений увеличивается число элементов и видов предпринимательской деятельности, учитываемых при оценке вещественного богатства, поэтому знания по экономике недвижимости становятся все более востребованными. Чем больше элементов учитывается при оценке вещественного богатства, тем сложнее производить оценку состояния и эффективности его использования.

Современный специалист должен знать действующее законодательство, нормативные, правовые и методические документы, регламентирующие деятельность участников на рынке недвижимости, методы экспертизы и оценки объектов недвижимости и условия их применения, экономические основы оценки недвижимости, уметь применять эти знания на практике с учетом поставленной цели оценки и изменения факторов, воздействующих на объект недвижимости.

В данном учебном пособии изложены стандартные методы оценки объектов недвижимости, апробированные в отечественной практике, а также показаны возможности их применения к различным видам имущества предприятий на конкретных примерах. С помощью изложенных методов студенты, а также лица, начинающие или действующие на рынке недвижимости, смогут познакомиться и освоить методические и технологические аспекты оценки недвижимого имущества, принимать обоснованные управленческие решения по оценке объекта

недвижимости с учетом основных воздействующих факторов.

В учебном пособии последовательно излагаются следующие вопросы: понятие и характеристика объектов недвижимости; права на недвижимое имущество; модель рынка недвижимости и сделки на нем; операции с недвижимостью на аукционе, коммерческом или инвестиционном конкурсе; экономические и правовые основы аренды зданий, помещений и других объектов; условия и механизм купли-продажи земельных участков; залог, управление, наследование, дарение и оценка объектов недвижимости.

Учебное пособие способствует решению следующих основных задач: изучение в логической последовательности базовых понятий, системы знаний о недвижимости и ее среде, возможности использования имеющихся или проектируемых объектов для решения профессиональных проблем; оказание помощи студентам в получении навыков и установок на активный самостоятельный поиск эффективных решений на рынке недвижимости; формирование у студентов осознанного интереса к цивилизованным рынкам недвижимости, позволяющим при умелых действиях в рамках закона изыскивать дополнительные денежные средства для личных целей пополнения государственных и местных бюджетов; сочетание теоретических знаний и практического опыта в совершении различных сделок на рынке недвижимости в соответствии с моделью «обучение – знание – навыки – опыт»; проведение систематической проверки и самопроверки знаний студентов в целях выявления уровня понимания и степени усвоения изученного ими материала.

Учебное пособие поможет студентам овладеть знаниями, имеющими значение для фундаментальной

подготовки экономиста; усвоить экономические и правовые понятия, необходимые для изучения других финансово-экономических дисциплин и практической деятельности в сфере инвестирования; сформировать свое научное и практическое мировоззрение, экономическую и правовую культуру.

Последовательное изучение тем учебного пособия позволит сформировать у студента общую картину основ и закономерностей функционирования объектов недвижимости, удовлетворяющих потребности людей и организаций и быть готовым предложить потенциальному работодателю интересующий его набор навыков и компетенций, необходимых для успешной деятельности на рынке жилой и коммерческой недвижимости, в смежных сферах деятельности, а также в системе органов государственной власти и местного самоуправления.

Учебное пособие ориентировано на усиление роли самостоятельной работы студентов. Оно рекомендуется для студентов, обучающихся по специальности «Экономика и управление на предприятии».

# ГЛАВА 1. НЕДВИЖИМОСТЬ КАК ОБЪЕКТ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

## *1.1. Понятие объекта недвижимости и его основные характеристики*

Вещи, как объекты гражданских прав, подразделяются на недвижимые и движимые.

Понятие «недвижимые вещи» закреплено законодательно в статье 130 Гражданского кодекса Российской Федерации.

Согласно данной статье, к недвижимым вещам относятся земельные участки, участки недр и все, что прочно связано с землей, т. е. объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно.

При этом понятия «недвижимые вещи», «недвижимое имущество», «недвижимость» используются как синонимы.

К недвижимому имуществу относятся здания, сооружения, объекты незавершенного строительства, жилые и нежилые помещения, предназначенные для размещения транспортных средств части зданий или сооружений (машино-места), подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания.

Кроме того, к недвижимости относится предприятие в целом как имущественный комплекс, в состав которого входят все виды имущества, предназначенные для его деятельности (земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукция, права требования, долги, товарные знаки и т. д.).

Объектом недвижимого имущества является индивидуальная вещь, обладающая определенными

качественными и количественными характеристиками, позволяющими отнести ее к классу недвижимых вещей.

Можно выделить два общих признака, характеризующих любой объект недвижимости.

*Первый признак* – это неразрывная связь для подавляющего большинства объектов недвижимости с землей. Вне связи с земельным участком объект недвижимости теряет свое традиционное назначение.

Таким образом, недвижимое имущество – это понятие, определяющее класс вещей, характерным признаком которых является прочная связь с землей. К недвижимым вещам относятся либо вещи, состоящие из земли (например, земельные участки, участки недр), либо вещи, включающие в себя землю в качестве необходимого элемента (к примеру, здания, сооружения).

Объекты недвижимости, связанные с землей, называют «недвижимо- стью по природе».

Тесная связь любого объекта «недвижимости по природе» с землей обуславливает такие его характеристики, как:

– стационарность и неподвижность – невозможность оторвать объект недвижимости от земной поверхности и переместить его в другое место без фактического разрушения, в результате которого он станет непригодным для дальнейшего использования;

– долговечность – период использования объектов недвижимости превышает период использования практически всех других товаров;

– уникальность и неповторимость – в мире не существует двух абсолютно одинаковых объектов недвижимого имущества, так как они будут различаться своим местоположением, расположением относительно других объектов, взаимосвязью с инфраструктурой и т. д.

Вместе с тем, действующее законодательство относит к

недвижимому имуществу объекты, не связанные с землей, в частности: подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания. Это так называемое недвижимое имущество «по закону», или «квазинедвижимость». В этом случае основой отнесения вещей к недвижимости является не их связь с землей, а воля государства.

*Второй признак* состоит в том, что право собственности на недвижимое имущество и все связанные с ним сделки подлежат обязательной государственной регистрации в едином государственном реестре, функции по ведению которого возложены на территориальные подразделения Федеральной службы государственного учета, кадастра и картографии. Необходимость государственной регистрации объектов недвижимости обусловлена тем, что к таковым относятся наиболее ценные и общезначимые объекты, имеющие большую экономическую и стратегическую ценность, а их стоимость, как правило, многократно превышает стоимость движимых вещей.

Сами объекты недвижимости подлежат кадастровому учету, суть которого заключается в определении индивидуальных качеств объекта недвижимости, в результате чего его можно однозначно выделить среди других объектов недвижимого имущества.

В результате кадастрового учета объект недвижимости получает кадастровый номер, т. е. уникальный, не повторяющийся во времени и на территории Российской Федерации номер объекта недвижимости, который сохраняется, пока данный объект недвижимости существует как единый объект зарегистрированного права.

Недвижимое имущество классифицируется как делимое и неделимое.

К делимому относится имущество, которое можно без нарушения сущности разделить на доли, причем

образуемые в результате раздела доли сами становятся целой недвижимостью.

Доли неделимого имущества не способны стать самостоятельными объектами недвижимости.

Неотделимые части недвижимого имущества называются существенными. Существенные части нельзя отделить от недвижимого имущества, не причинив несоразмерного ущерба. Примером существенной части жилого дома является лифтовое оборудование.

Связанные с недвижимостью движимые вещи называются принадлежностями. Принадлежность – это такая движимая вещь, которая выступает неотъемлемой частью объекта недвижимости и имеет с ним общее назначение. Связь принадлежности с объектом недвижимости может основываться на технологии, законе или договоре. Иногда принадлежности оказывают существенное влияние на стоимость объекта недвижимости. В качестве примера можно привести уникальные мраморные скульптуры в старинном замке.

Объекты недвижимого имущества имеют несколько аспектов рассмотрения: физический, экономический, юридический, социальный.

В рамках *физического аспекта* анализируются физические и технические свойства объекта недвижимости: его конструктивные особенности, пространственные характеристики, местоположение и другие подобные параметры. В рамках данного аспекта объекты недвижимости рассматриваются как блага. В качестве блага объекты недвижимости удовлетворяют те или иные человеческие потребности. К примеру, благодаря земельным участкам, являющимся основой сельскохозяйственного производства, обеспечивается жизнь человека. Здания и строения защищают человека от внешних угроз, гарантируют его безопасность и т. д.

*Экономический аспект* рассматривает недвижимость как объект инвестирования и инструмент генерирования дохода. В качестве основных экономических параметров объекта недвижимого имущества можно выделить его стоимость, доход от эксплуатации, расходы по содержанию, уплачиваемые налоги и т. п.

В соответствии с *юридическим аспектом* недвижимость рассматривается как совокупность публичных и частных прав, устанавливаемых государством с учетом международных норм: вид права, характеризующий отношение индивида к объекту недвижимости, переход прав от одного индивида к другому, ограничение прав и обременение объекта недвижимости и т. д.

*Социальный аспект* недвижимого имущества состоит в удовлетворении социальных потребностей людей, таких как престижность владения недвижимостью в общественном сознании, социальная стратификация общества исходя из количества и стоимости принадлежащих человеку объектов недвижимости и т. д.

## ***1.2. Система классификации объектов недвижимости***

Для классификации объектов недвижимости применяются различные классификаторы: назначение, местоположение, строительный материал и т. д.

1. Прежде всего объекты недвижимости подразделяются исходя из их воспроизводимости. В соответствии с данным критерием выделяют две группы объектов недвижимости:

— невоспроизводимые объекты. Увеличить количество данных объектов недвижимости невозможно. В первую очередь к ним относятся земельные участки и

участки недр;

— воспроизводимые объекты недвижимости: здания, сооружения, жилые и нежилые помещения, машино-места и т. д. Данные объекты недвижимости поддаются воспроизводству, их число можно нарастить.

2. Схожая классификация – это классификация объектов недвижимости исходя из того, кем они были созданы: природой или человеком. В рамках данной классификации можно выделить три группы объектов недвижимого имущества.

Во-первых, естественные (природные) объекты. К ним относятся земельные участки, участки недр и т. д. Данные объекты недвижимости созданы природой.

Во-вторых, искусственные объекты, которые не могут существовать вне связи с природой. К ним относятся мелиоративные и ирригационные сооружения, бассейны, многолетние насаждения и т. д.

В-третьих, это искусственные объекты, созданные человеком в процессе своей жизнедеятельности: многоквартирные дома, общественные здания, инженерные сооружения и т. д.

3. Следующая классификация – это деление объектов недвижимости по степени их готовности к эксплуатации. Соответственно выделяют:

— введенные в эксплуатацию объекты недвижимости. К ним относятся объекты, на которые было получено постановление о вводе в эксплуатацию, оформлены кадастровый паспорт и план, выдано свидетельство о праве собственности;

— объекты недвижимости, требующие капитального ремонта. Основанием для отнесения объекта недвижимости к данной категории является наличие выявленных вредных факторов среды обитания человека, которые не позволяют обеспечить безопасность жизни и

здоровья граждан;

- объекты, незавершенные строительством.

4. Классификация объектов недвижимости по целям владения позволяет выделить следующие объекты:

- объекты недвижимости, созданные для проживания людей (жилая недвижимость). Согласно Жилищному кодексу РФ жилым помещением признается изолированное помещение, которое является недвижимым имуществом и пригодно для постоянного проживания граждан;

- объекты недвижимости, построенные для организации и ведения бизнеса (коммерческая недвижимость). Коммерческая недвижимость функционально предназначена для офисной деятельности, культурно-развлекательной, для организации торгового процесса, бытового обслуживания, отдыха и оздоровления и т. п.;

- недвижимость как объект инвестирования. В этом случае недвижимость рассматривается как один из инструментов рынка, позволяющий генерировать доход.

5. В зависимости от субъекта права собственности недвижимость подразделяется:

- на государственную;
- муниципальную;
- частную.

6. По наличию обременительных ограничений на право собственности недвижимость может быть двух видов:

- недвижимость с полным правом собственности;
- недвижимость, на которую наложено обременение (сервитут, ипотека, аренда и т. д.).

Каждая из вышеперечисленных групп объектов недвижимости может быть детализирована на подгруппы.

### *1.3. Земельный участок как основа недвижимости*

Основой объектов недвижимого имущества является земельный участок, так как местоположение объекта недвижимости выступает его единственной неизменной характеристикой. Все остальные характеристики объекта недвижимого имущества (площадь, этажность, техническая оснащенность и т. д.) могут со временем меняться.

Следует различать понятия «земля» и «земельный участок».

Термин «земля» может употребляться в том случае, когда речь идет о неосвоенной собственности.

Земельный участок означает часть территории, на которой выполнены какие-то работы (улучшения), позволяющие использовать его по целевому назначению.

В Земельном кодексе РФ земельный участок определяется как часть поверхности земли (в том числе поверхностный почвенный слой), границы которого описаны и удостоверены в установленном порядке уполномоченным государственным органом, а также как все, что находится над и под поверхностью земельного участка, если иное не предусмотрено федеральными законами о недрах, об использовании воздушного пространства и иными федеральными законами.

Земельный участок является эталонным объектом недвижимости, так как он обладает всей совокупностью свойств, присущих объекту недвижимого имущества.

Прежде всего, любой земельный участок характеризуется иммобильностью. Иммобильность означает невозможность перемещения объекта недвижимости.

Во-вторых, земельные участки обладают признаком ограниченности. Ограниченность числа объектов недвижимого имущества говорит о невозможности

увеличения предложения земли на рынке по мере возрастания спроса.

В-третьих, земельные участки невоспроизводимы.

В-четвертых, земельные участки являются уникальными объектами недвижимости, так как качественно различны между собой, в частности по местоположению. Уникальность земельных участков в значительной мере определяет уникальность зданий и сооружений, расположенных на них.

В описании земельного участка отражаются следующие показатели:

- 1) наименование субъекта земельного права, т. е. юридического или физического лица с указанием адреса, удостоверяющих лицо документов, их реквизитов и т. д.;
- 2) адресные ориентиры земельного участка: район, поселок, улица и т. д.;
- 3) документы, устанавливающие и удостоверяющие право землепользования (постановление, решение, распоряжение, государственный акт, свидетельство, договор аренды и т. д.);
- 4) категория земель, их целевое назначение и фактическое использование;
- 5) код классификатора земель;
- 6) площадь по документам, площадь фактическая (глубина, ширина, форма);
- 7) вид земельного права (собственность: частная, государственная др.);
- 8) поверхностный и почвенный слой, ландшафт, контуры и топография;
- 9) улучшения и инженерное обустройство (подводы электроэнергии, воды и др.).

Земельные участки классифицируются по различным признакам.

1. Классификация по делимости земельного участка

Земельный участок может быть делимым и неделимым.

Делимым является участок, который может быть разделен 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 земельные участки.

## 2. Классификация по целевому назначению

В соответствии Земельным кодексом РФ все земли подразделены на семь категорий по целевому назначению:

- 1) земли сельскохозяйственного назначения;
- 2) земли населенных пунктов;
- 3) земли промышленности, энергетики, транспорта, связи, радиовещания, телевидения, информатики, земли для обеспечения космической деятельности, земли обороны, безопасности и земли иного специального назначения;
- 4) земли особо охраняемых территорий и объектов;
- 5) земли лесного фонда;
- 6) земли водного фонда;
- 7) земли запаса.

## 3. Классификация земельных участков исходя из зонирования территорий

В соответствии с Градостроительным кодексом РФ в результате градостроительного зонирования земельные участки подразделяются на следующие зоны:

- жилые;
- общественно-деловые;

- производственные;
- инженерной и транспортной инфраструктур;
- сельскохозяйственного использования;
- рекреационного назначения;
- особо охраняемых территорий;
- специального назначения;
- размещения военных объектов;
- иные виды территориальных зон.

#### 4. Классификация видов местоположения земельных участков

Различают географическое и экономическое местоположение земельного участка.

Под географическим местоположением земельного участка понимаются его географические координаты.

Экономическое местоположение земельного участка определяется экономическими факторами, такими как окружение объекта и его доступность.

Под окружением земельного участка понимается характер окружающей его застройки, а под доступностью – близость или отдаленность от места проживания или работы пользователя, от маршрутов общественного транспорта, автомагистралей и т. д.

#### 5. Классификация земельных участков по их обороту

Оборот земельных участков характеризует их переход от одного лица к другому посредством заключения договоров и иных сделок.

По этому критерию выделяют земельные участки, изъятые из оборота, ограниченные в обороте и не изъятые и неограниченные в обороте:

- земельные участки, изъятые из оборота, – это земельные участки, которые не могут предоставляться в частную собственность, а также не могут быть объектами

сделок, предусмотренных гражданским законодательством;

— земельные участки, ограниченные в обороте, — это земельные участки, которые не предоставляются в частную собственность, за исключением случаев, установленных федеральными законами;

— земельные участки, не изъятые и неограниченные в обороте, — это земельные участки, на сделки с которыми ограничений нет.

Земельный участок, сам являясь эталонным объектом недвижимого имущества, становится основой для определения других видов недвижимых вещей, так как прочная связь последних с земельным участком — это их имманентный признак.

### ***Контрольные вопросы к главе 1***

1. Назовите причины, по которым объекты недвижимого имущества подлежат государственному кадастровому учету, а права на них — государственной регистрации.

2. В чем заключается различие объектов недвижимости «по природе» и объектов недвижимости «по закону»?

3. Какое недвижимое имущество называется неделимым? Приведите примеры неделимого недвижимого имущества.

4. В чем заключается экономический аспект недвижимости? Относится ли к данному аспекту престижность владения недвижимостью?

5. Объясните взаимосвязь классификации объектов недвижимости исходя из их воспроизводимости и классификации данных объектов исходя из того, кем они были созданы: природой или человеком.

6. На какие виды подразделяется недвижимость в

зависимости от субъекта права собственности?

7. Какие многоквартирные дома относятся к малоэтажным, многоэтажным, домам повышенной этажности, высотным домам?

8. Охарактеризуйте различие понятий «земля» и «земельный участок».

9. На какие категории подразделяются земли по целевому назначению в соответствии с Земельным кодексом РФ?

10. Охарактеризуйте факторы, определяющие экономическое местоположение земельного участка.

## **ГЛАВА 2. РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ: ПОНЯТИЕ И ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ**

### ***2.1. Понятие рынка недвижимости***

При определении рынка недвижимости нужно исходить из того, что это должна быть интегрированная категория, которой присущи черты рынка товаров, инвестиций и услуг.

Соответственно, понятие рынка недвижимости должно отражать три аспекта:

- 1) рынок недвижимости в качестве механизма, позволяющего заключать сделки (купли-продажи, обмена, аренды и т. д.) с товарами особого рода, коими являются объекты недвижимого имущества;
- 2) рынок недвижимости как сфера вложения капитала в объекты недвижимого имущества;
- 3) рынок недвижимости как сфера услуг, создающая условия для жизнеобеспечения человека (к примеру, предоставление коммунальных услуг).

Среди многочисленных определений рынка недвижимости наиболее полно все эти три аспекта отражаются в следующем определении:

Рынок недвижимости – это определенный набор механизмов, посредством которых передаются права на собственность и связанные с ней интересы, устанавливаются цены и распределяется пространство между различными конкурирующими вариантами землепользования.

### ***2.2. Функции рынка недвижимости***

1. Регулирующая функция рынка недвижимости состоит в том, что с его помощью происходит распределение и перераспределение ресурсов пользу тех

участников экономической деятельности, которые способны обеспечить наиболее эффективное использование этих ресурсов. Рынок недвижимости распределяет и перераспределяет в первую очередь ограниченное количество земельных участков через механизм цен между различными конкурирующими вариантами их использования, обеспечивая переход прав к тем субъектам, которые способны гарантировать наиболее эффективное использование земли и объектов, расположенных на ней.

2. Информационная функция рынка недвижимости состоит в том, что он представляет собой систему сбора, анализа и распространения информации об объектах недвижимого имущества (ценах на объекты недвижимости, доходности инвестиций в них и т. д.) и способ доведения этой информации до субъектов рынка, позволяющий последним принимать решения относительно объектов недвижимости в своих интересах.

Посредническая функция рынка заключается в том, что рынок недвижимости является местом встречи множества независимых участников этого рынка и обеспечивает взаимосвязь между ними: между

3. покупателями и продавцами объектов недвижимого имущества, арендаторами и арендодателями, инвесторами и застройщиками и т. д.

4. Предпринимательская функция рынка недвижимости заключается в том, что он обеспечивает свободу предпринимательской деятельности: рынок является источником ресурсов (земельных участков, зданий, сооружений и т. д.), без которых невозможно предпринимательство.

5. Функция санирования состоит в очищении экономики от неконкурентоспособных и слабых участников рынка, банкротстве неэффективных предприятий и переходе земельных участков и прочих

объектов недвижимого имущества к эффективным собственникам.

6. Стимулирующая функция заключается в том, что конкуренция принуждает участников рынка к созданию новых, более совершенных объектов недвижимого имущества и поиску методов более эффективного управления ими.

7. Инвестиционная функция заключается в том, что рынок недвижимости является способом увеличения стоимости капитала путем перевода сбережений населения из пассивной формы запасов в реальный производительный капитал, приносящий доход владельцу недвижимого имущества.

8. Социальная функция проявляется в том, что из владельцев недвижимости формируется средний социальный слой, обеспечивающий стабильность общества. переход прав к тем субъектам, которые способны гарантировать наиболее эффективное использование земли и объектов, расположенных на ней.

9. Информационная функция рынка недвижимости состоит в том, что он представляет собой систему сбора, анализа и распространения информации об объектах недвижимого имущества (ценах на объекты недвижимости, доходности инвестиций в них и т. д.) и способ доведения этой информации до субъектов рынка, позволяющий последним принимать решения относительно объектов недвижимости в своих интересах.

10. Посредническая функция рынка заключается в том, что рынок недвижимости является местом встречи множества независимых участников этого рынка и обеспечивает взаимосвязь между ними: между покупателями и продавцами объектов недвижимого имущества, арендаторами и арендодателями, инвесторами и застройщиками и т. д.

11. Предпринимательская функция рынка недвижимости заключается в том, что он обеспечивает свободу предпринимательской деятельности: рынок является источником ресурсов (земельных участков, зданий, сооружений и т. д.), без которых невозможно предпринимательство.

12. Функция санирования состоит в очищении экономики от неконкурентоспособных и слабых участников рынка, банкротстве неэффективных предприятий и переходе земельных участков и прочих объектов недвижимого имущества к эффективным собственникам.

13. Стимулирующая функция заключается в том, что конкуренция принуждает участников рынка к созданию новых, более совершенных объектов недвижимого имущества и поиску методов более эффективного управления ими.

14. Инвестиционная функция заключается в том, что рынок недвижимости является способом увеличения стоимости капитала путем перевода сбережений населения из пассивной формы запасов в реальный производительный капитал, приносящий доход владельцу недвижимого имущества.

15. Социальная функция проявляется в том, что из владельцев недвижимости формируется средний социальный слой, обеспечивающий стабильность общества.

### ***2.3. Особенности рынка недвижимости***

1. Рынок недвижимости локализован. Его объекты характеризуются абсолютной неподвижностью, невозможностью их перемещать. Поэтому цена на объекты недвижимого имущества в значительной мере зависит от их местоположения и от внешней окружающей среды

(политической, экономической, социальной, экологической обстановки в стране и регионе).

2. Рынок недвижимости сегментирован, разделен на отдельные, слабо взаимосвязанные сегменты. Каждый сегмент рынка недвижимости (земельных участков, жилой или коммерческой недвижимости) развивается самостоятельно, так как опирается на собственную законодательную базу и имеет специализирующихся на операциях в этом сегменте рынка участников.

3. Рынок недвижимости недостаточно открыт: многие сделки с недвижимостью носят эксклюзивный, конфиденциальный характер. Участники сделки с объектом недвижимости часто не афишируют цену сделки, порядок и срок оплаты и другие существенные условия сделки.

4. На рынке недвижимости функционирует ограниченное количество продавцов и покупателей. Данное обстоятельство объясняется тем, что для совершения сделок с недвижимым имуществом, как правило, требуются единовременные сравнительно крупные инвестиции.

5. Рынок недвижимости характеризуется низкой эластичностью предложения: при росте спроса и цен практически невозможно построить сразу много новых объектов недвижимости.

6. Спрос на объекты недвижимости индивидуализирован вследствие специфичности индивидуальных предпочтений покупателей. Покупателей не интересует просто однокомнатная квартира. Их интересует однокомнатная квартира определенной площади в доме из конкретного материала, не старше определенного года постройки, расположенная в заданном микрорайоне и т. д.

7. Оформление сделок на рынке недвижимости связано со значительными юридическими сложностями, а

объекты недвижимости могут быть обременены правами третьих лиц (сервитуты, аренда и др.) в различных комбинациях.

8. Для рынка недвижимости характерна сравнительно высокая степень государственного регулирования законодательными нормами.

9. Для объектов недвижимости характерна низкая ликвидность, так как для подготовки объекта недвижимости к продаже, поиска покупателя, совершения сделки, как правило, требуется значительное время.

10. Необходимость постоянного выполнения регламентирующих функций в отношении объектов недвижимости, таких как проведение коммунального обслуживания, текущего ремонта, охрана и др.

Как и на любом другом рынке, цена на объекты недвижимого имущества формируется исходя из соотношения спроса на данные объекты и их предложения.

Спрос на объекты недвижимости отражает готовность покупателей приобрести объект недвижимости по определенной цене в определенный момент времени. Предложение недвижимости показывает готовность продавцов реализовать объект недвижимости по определенной цене в определенный момент времени.

Чем выше спрос на объекты недвижимости, тем выше цена, по которой они продаются.

К основным факторам, формирующим спрос на рынке недвижимости, относятся:

- денежные доходы населения и бизнеса: чем они выше, тем больше при прочих равных условиях спрос на объекты недвижимости, так как последние относятся к «нормальным» (не низкокачественным) товарам;
- динамика общей численности населения, складывающаяся из естественного и миграционного движения населения;

- дифференцированность различных слоев населения, выражающаяся в процентных соотношениях между группами населения с различным уровнем, прежде всего, дохода: чем выше доля так называемого «среднего класса», тем, как правило, выше спрос на недвижимость;
  - состояние жилищного фонда, определяющее потребность в новых объектах недвижимости;
  - условия и доступность финансирования покупки объектов недвижимости, в первую очередь, условия ипотечного кредитования (процентные ставки по ипотечным кредитам, сроки кредитования, требования к заемщикам и т. д.);
  - ценовые ожидания: в случае, если участники рынка ожидают дальнейшего роста цен, спрос на недвижимость возрастает, и наоборот, если на рынке господствуют ожидания падения цен на недвижимое имущество, спрос снижается;
  - макроэкономические факторы: ожидаемые темпы инфляции, прирост ВВП, динамика курса национальной валюты.
- Рост предложения объектов на рынке недвижимости при условии неизменности спроса приводит к снижению цен на рынке недвижимости.
- Факторы, определяющие предложение на рынке недвижимости:
- количество ранее созданных, но непроданных и неиспользуемых объектов недвижимости (так называемое «накопленное предложение»);
  - темпы и объемы строительства объектов недвижимости;
  - себестоимость строительства: рост затрат и снижение доходности строительной отрасли приводит к уменьшению объемов строительства и в дальнейшем

предложения на рынке;

— финансирование строительной отрасли, включая меры государственной поддержки;

— наличие земельных участков под застройку.

Рынок недвижимости в его единстве и многообразии является важнейшим инфраструктурным институтом для всего народно-хозяйственного комплекса. От состояния рынка недвижимости зависит развитие не только строительной и смежных с ней отраслей, но и через систему мультипликаторов всей экономики в целом.

### ***Контрольные вопросы к главе 2***

1. Назовите функции рынка недвижимости. Охарактеризуйте каждую из функций.

2. Объясните особенность рынка недвижимости, в соответствии с которой предложение на этом рынке характеризуется низкой эластичностью.

3. Проанализируйте факторы, формирующие спрос на рынке недвижимости.

4. Охарактеризуйте взаимосвязь первичного и вторичного рынков недвижимости.

5. Кто относится к институциональным участникам рынка недвижимости? Дайте определение и перечислите основных институциональных участников этого рынка.

## ГЛАВА 3. РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ В СИСТЕМЕ РЫНКОВ.

### *3.1. Виды рынка недвижимости*

Процесс деления рынка недвижимости на различные группы (сегменты), которые характеризуются видом использования объектов недвижимого имущества, их местоположением, потенциалом приносимого дохода, субъектами рынка и другими признаками, определяющими процесс обмена недвижимого имущества, называется сегментированием рынка недвижимости.

Признак, по которому осуществляется деление рынка недвижимости на группы, называется критерием сегментирования.

Сегментирование рынка недвижимости позволяет:

- точнее определить состояние рынка и этап его развития;
- выделить целевую аудиторию, на которую будет направлена рекламная кампания по продвижению объекта;
- определить наиболее приемлемые методы оценки стоимости объектов недвижимости;
- выявить наиболее выгодные варианты финансирования приобретения или строительства объекта.

Рынок недвижимости является высокосегментированным, делится на большое количество сегментов. Высокая сегментированность рынка недвижимости обусловлена многомерностью объектов недвижимости, наличием у них многочисленных специфических свойств.

Сегментирование рынка недвижимости осуществляется в соответствии с различными критериями.

1. По способу появления объекта недвижимости рынок подразделяется на первичный и вторичный.

Сегментация рынка на первичный и вторичный является основной, так как в ее основе лежат как правовые, так и экономические основания.

Первичный рынок – это рынок недвижимости, которая ещё не находилась ни в чьей собственности. На первичном рынке осуществляется передача в собственность новых объектов недвижимого имущества, и впервые возникают и оформляются права собственности на недвижимость.

Обретение первого собственника – это юридический аспект первичного рынка. Экономический аспект заключается в том, что объекты недвижимости на первичном рынке не имеют износа.

Вторичный рынок – это рынок передачи недвижимости от собственников, которые сами ранее приобрели недвижимость. На вторичном рынке недвижимости совершаются сделки, связанные с перепродажей или другими формами перехода прав собственности на недвижимость от одного участника рынка к другому. С экономической точки зрения объекты на вторичном рынке характеризуются наличием износа.

Первичный и вторичный рынки недвижимости тесно связаны друг с другом.

Во-первых, первичный и вторичный рынки недвижимости конкурируют друг с другом, предлагая взаимозаменяемые товары. К примеру, повышение цен на первичном рынке приводит к увеличению спроса на вторичном рынке, что, в свою очередь, вызывает рост цен вторичного рынка.

Во-вторых, цены вторичного рынка показывают, насколько рентабельным является новое строительство при существующем уровне затрат.

В-третьих, вторичный и первичный рынки существенно различаются по эластичности предложения. Эластичность предложения на вторичном рынке выше, чем на рынке

первичном. Поэтому вторичный рынок дополняет первичный рынок при существенных изменениях спроса на рынке.

В случае резкого повышения спроса первичный рынок не способен отреагировать на него быстрым увеличением предложения. Как следствие, на рынке происходит существенное повышение цен. В новых ценовых условиях вторичный рынок за счет имеющихся свободных объектов недвижимости позволяет его частично удовлетворить с тем, чтобы первичный рынок имел время ответить на возросший спрос объемами строительства.

2. По участию профессиональных участников в совершении сделок рынок недвижимости подразделяется на организованный и неорганизованный сегменты.

Организованный рынок недвижимости представляет собой рынок, на котором оборот недвижимости и прав на нее происходит с участием профессиональных посредников. Этот рынок гарантирует большую юридическую чистоту сделок и защиту прав их участников.

Неорганизованный рынок недвижимости представляет собой ту часть рынка недвижимости, на которой операции с объектами недвижимости совершаются без участия профессиональных посредников. Неорганизованный рынок не всегда обеспечивает надежность совершаемых операций и, как следствие, может повлечь существенные финансовые потери сторон, участвующих в сделке.

3. С точки зрения проведения сделок с объектами недвижимого имущества через конкурсы и аукционы рынок недвижимости подразделяется на биржевой и внебиржевой.

На биржевом рынке сделки с объектами недвижимости совершаются на конкурсах и аукционах, проводимых фондами государственного и муниципального имущества, земельными органами и другими специально уполномоченными организациями. В первую очередь

подобный порядок совершения сделок характерен для объектов недвижимости, находящихся в государственной или муниципальной собственности, например при передаче их в аренду.

Внебиржевой рынок предполагает совершение сделок за пределами конкурсов и аукционов. Как правило, на внебиржевом рынке совершаются сделки с объектами недвижимости, находящимися в частной собственности.

4. Один из распространенных вариантов сегментирования рынка недвижимости – это разделение его на сегменты согласно содержанию сделки:

- рынок купли-продажи недвижимости;
- рынок аренды недвижимости;
- рынок сделок по доверительному управлению недвижимостью;
- рынок ипотеки и пр.

Разные виды сделок преобладают на разных сегментах рынка недвижимости, к примеру: на рынке коммерческой недвижимости – аренда, а на рынке жилой недвижимости – купля-продажа.

5. По видам объектов недвижимости рынок подразделяется на сегменты:

- рынок земельных участков;
- зданий и сооружений;
- помещений;
- предприятий.

6. По формам собственности рынок недвижимости сегментируется:

- на рынок частных объектов недвижимости,
- рынок государственных и муниципальных объектов

7. Исходя из сущности объекта недвижимости

как товара рынок недвижимости подразделяется:

- на рынок оборота прав на недвижимость;
- рынок услуг по управлению и эксплуатации объектов недвижимости.

8. По географическому признаку рынок недвижимости подразделяется:

- на местный рынок объектов недвижимого имущества;
- региональный рынок объектов недвижимости;
- национальный рынок объектов недвижимого имущества;
- мировой рынок объектов недвижимости.

Сегментирование рынка недвижимости – это необходимое условие как для проведения научного анализа данного рынка, так и для принятия эффективных практических решений по совершению операций с объектами недвижимого имущества.

### ***3.2. Участники рынка недвижимости***

На рынке недвижимого имущества функционируют субъекты рынка недвижимости.

Под субъектами рынка недвижимости понимается совокупность лиц, которые вступают в экономические связи в процессе владения, пользования и распоряжения недвижимым имуществом.

Субъекты рынка недвижимости подразделяются на четыре группы: покупатели объектов недвижимого имущества, продавцы данных объектов, профессиональные участники рынка недвижимости, институциональные участники этого рынка.

К покупателям объектов недвижимого имущества относятся субъекты на рынке недвижимости,

вкладываемые собственные, заемные или привлеченные средства в объекты недвижимости с целью получения прибыли или иного полезного результата от их использования. В качестве покупателей могут выступать физические или юридические лица, а также органы государственного или муниципального управления, имеющие право наданную операцию по закону.

Среди покупателей объектов недвижимости особую группу составляют инвесторы, т. е. субъекты рынка недвижимости, вкладывающие финансовые ресурсы в создание объекта недвижимости или в уже функционирующий объект недвижимого имущества с целью получения прибыли путем дальнейшей перепродажи объекта недвижимости или его коммерческой эксплуатации.

Покупателей объектов недвижимости на первичном рынке называют участниками долевого строительства. Участники долевого строительства – это граждане и юридические лица, на основании договора участия в долевом строительстве вступившие в отношения, связанные с привлечением денежных средств для долевого строительства многоквартирных домов и иных объектов недвижимости. Участники долевого строительства заключают договор участия в долевом строительстве с застройщиком, согласно которому обязуются уплатить обусловленную договором цену и принять в собственность объект долевого строительства.

Продавцами на рынке недвижимости выступают субъекты этого рынка, имеющие право собственности на объект недвижимости. В качестве продавцов могут выступать физические или юридические лица, а также государство или муниципальные образования в лице специализированных органов управления собственностью.

Особую группу продавцов формируют продавцы на

первичном рынке недвижимости – застройщики в долевом строительстве.

Застройщик в долевом строительстве – это юридическое лицо в организационно-правовой форме хозяйственного общества, имеющее в собственности на праве аренды, субаренды либо безвозмездного пользования земельный участок и получившее разрешение на строительство многоквартирного дома на этом участке.

На рынке недвижимости действует несколько групп профессиональных участников. Они выполняют разнообразные функции. Объединяет их то, что все они работают на рынке недвижимости на коммерческой основе и обеспечивают удовлетворение потребностей общества в объектах недвижимого имущества для проживания, бизнеса и социальной деятельности.

1. Ведущая группа профессиональных участников на рынке недвижимости – это риелторы. В общем случае риелторами называются профессиональные участники рынка недвижимости, оказывающие посреднические услуги продавцам и покупателям при совершении сделок с объектом недвижимости.

Риелторы выполняют важные для рынка недвижимости функции:

- оказывают консультационные услуги по сделкам с объектами недвижимости;

- снижают за счет знания рынка и профессиональных навыков время и общие затраты участников сделок по их совершению;

- снижают риски, связанные с приобретением объектов недвижимости.

Являясь посредниками на рынке недвижимости, риелторы выполняют следующие действия при заключении сделки с объектами недвижимого имущества:

- 1) принимают заявку клиента на оказание

посреднических услуг при совершении сделки;

2) осуществляют поиск покупателя (реклама в СМИ, размещение информации об объекте в интернет-источниках и т. д.);

3) проводят переговоры с потенциальными покупателями, показывают им объекты недвижимости;

4) осуществляют сбор и проверку документов на объект недвижимости;

5) участвуют в подготовке договора и определении схемы расчетов;

6) контролируют подписание договора;

7) осуществляют контроль за внесением денег по сделке;

8) участвуют в нотариальном оформлении сделки в случае необходимости;

9) принимают участие в передаче документов для государственной регистрации сделки;

10) участвуют в передаче объекта недвижимости.

2. Оценщики – это участники рынка недвижимости, определяющие рыночную или иную стоимость объектов недвижимости согласно договору на проведение оценки.

Оценка стоимости может быть проведена:

– по заказу продавца перед выставлением недвижимости на продажу;

– по заказу потенциального покупателя перед заключением сделки;

– перед реконструкцией недвижимости для определения прироста ее рыночной стоимости с учетом затрат на преобразование объекта;

– при оформлении ипотечного кредита;

– для определения стартовой цены объекта недвижимости на конкурсах, аукционах.

3. Страховые компании (страховщики) – это

финансовые посредники, которые специализируются на предоставлении страховых услуг участникам рынка недвижимости. Страхование объектов недвижимого имущества направлено на защиту интересов физических и юридических лиц, Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований при наступлении определенных страховых случаев (утраты объекта недвижимости или причинения ему ущерба) за счет денежных фондов, формируемых страховщиками из уплаченных страховых премий, а также за счет иных средств страховщиков.

К примеру, при получении ипотечного кредита в банке заемщик обязан застраховать приобретаемый объект недвижимости от рисков повреждения и уничтожения, свое право собственности на данный объект от оспаривания или ущемления третьими лицами, а также свою жизнь и трудоспособность.

4. Аналитиками рынка недвижимости называются профессиональные участники, которые осуществляют мониторинг и исследование рынка недвижимости с целью предоставить за плату объективную информацию всем заинтересованным лицам.

5. Управляющие недвижимостью – это лица, занимающиеся управлением и эксплуатацией объектов недвижимости. Управление недвижимостью направлено на обеспечение наиболее эффективного использования недвижимости.

Выделяют две разновидности управляющих недвижимостью:

– девелоперы – это лица, управляющие процессом создания объекта недвижимости с определенными качественными (тип, класс объекта) и количественными (площадь, этажность) характеристиками, обеспечивающими удовлетворение потребностей

государства, муниципалитетов, бизнеса или населения. Основная цель их деятельности – создание объекта недвижимости, обладающего определенной полезностью с минимальными издержками;

– управляющие недвижимостью в узком смысле (property management) – это лица, деятельность которых направлена на наиболее эффективное функционирование созданного объекта недвижимости: под держание зданий и сооружений в рабочем состоянии, их ремонт, обеспечение сервиса, руководство обслуживающим персоналом, создание условий для пользователей (арендаторов), сбор арендной платы в интересах собственника и т. д.

6. Профессиональные участники фондового рынка, занимающиеся созданием и оборотом ценных бумаг, обеспеченных недвижимостью (ипотечных ценных бумаг). К подобным участникам рынка ипотечных ценных бумаг относятся, прежде всего, ипотечные агенты. Ипотечный агент – это специализированная коммерческая организация, исключительным предметом деятельности которой является приобретение прав требования по кредитам, обеспеченным ипотекой, и которой предоставлено право осуществлять эмиссию облигаций с ипотечным покрытием.

Четвертую группу субъектов рынка недвижимости составляют институциональные участники. Институциональные участники представляют интересы государства на рынке недвижимости и действуют от его имени: регулируют процесс учета и регистрации прав собственности на недвижимое имущество и отдельные объекты недвижимости, осуществляют контроль над их использованием, регулируют вопросы зонирования, решают спорные вопросы в области оборота недвижимости, осуществляют инвестирование в важные для общества сферы.

К ним, в частности, относятся:

- органы государственной регистрации прав на недвижимость и сделок с нею;
- органы, регулирующие градостроительное развитие, землеустройство и землепользование;
- 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 технической, пожарной и иных инспекций, занимающихся надзором за строительством и эксплуатацией зданий и сооружений.

Одним из основных институциональных субъектов рынка недвижимости является Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр).

Росреестр осуществляет функции:

- по государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним;
- ведению государственного кадастра недвижимости;

- осуществлению землеустройства и государственного мониторинга земель;
- государственной кадастровой оценке;
- осуществлению государственного надзора в области геодезии и картографии и т. д.

Состав и структура участников рынка недвижимости, их функции компетенции не являются чем-то навсегда устоявшимся, незыблемым. Рынок недвижимости – это динамично развивающийся институт, предельно быстро адаптирующийся к техническим и социальным изменениям. Вслед за изменением рынка меняется и состав его участников: рождаются новые участники, трансформируется функционал действующих. Яркий пример – это появление и стремительный рост агрегаторов на рынке недвижимого имущества, таких как ЦИАН, МЛСН и др.

### ***3.3. Анализ рынка недвижимости***

Анализ рынка недвижимости – это целенаправленное исследование по выявлению количественных и качественных характеристик рынка недвижимости, а также его взаимосвязей с внешней средой.

Выделяют два вида анализа рынка недвижимости.

Первый вид анализа – это исследование рынка недвижимости на национальном, региональном или локальном уровнях.

В рамках данного анализа:

- определяется динамика цен на соответствующем рынке недвижимости;
- оцениваются доходность и риски инвестирования в недвижимость. Данный анализ проводят, прежде всего, корпоративные и профессиональные

участники рынка (застройщики, девелоперы, риелторы, оценщики и т. д.) для переориентации деятельности с одного сегмента рынка на другой, повышения активности на какой-либо территории, изменения структуры портфеля недвижимости и т. д.

Второй вид анализа рынка недвижимости – это изучение конкретного объекта недвижимости.

Данный анализ важен для продавца и покупателя этого объекта недвижимости.

В рамках данного анализа выясняется:

- доходность инвестирования в конкретный объект недвижимости;
- обоснованность репрофилирования этого объекта недвижимости;
- необходимость продажи или приобретения данного объекта недвижимости.

Одним показателем невозможно оценить состояние и все процессы, протекающие на рынке недвижимости. Поэтому используется система показателей рынка недвижимости.

Систему показателей рынка недвижимости можно подразделить на четыре группы:

- а) ценовые; б) объемные;
- в) показатели деловой активности и эффективности инвестиций в недвижимость;
- г) показатели «раннего оповещения».

В каждую группу включаются показатели двух видов:

- абсолютные показатели (например, средняя цена 1 м<sup>2</sup>, объем сделок за период, объем предложения квартир на рынке и т. д.);
- индексные. Индекс показывает отношение какого-либо показателя отчетного периода (цена объекта недвижимости, размер арендной платы, количество

проданных объектов недвижимого имущества и т. д.) к аналогичному показателю базового периода. Измеряется в процентах.

Важнейшие показатели для анализа рынка недвижимости - это ценовые показатели. Они отражают уровень и динамику цен на объекты недвижимости.

### **Ценовые показатели**

1. Показатель уровня цен предложения на объекты жилой недвижимости на вторичном рынке

Данный показатель отражает среднюю цену, по которой продавцы квартир на вторичном рынке предлагают их к продаже.

2. Показатель уровня арендной платы за объекты жилой недвижимости

3. Индекс стоимости жилья

Этот показатель отражает изменение среднего уровня цен на жилье в регионе за определенный период.

Индекс стоимости жилья относится к числу наиболее известных индексов рынка недвижимости. Однако при его расчете необходимо учитывать ряд особенностей:

Во-первых, если индекс рассчитывать исходя из стоимости всех объектов недвижимости, проданных соответственно в отчетном и базовом периодах, то на динамику индекса большое влияние оказывает изменение структуры проданных объектов. Местоположение, тип, размер и другие характеристики объектов недвижимого имущества, проданных в отчетном и базовом периодах, как правило, не совпадают.

Поэтому индекс стоимости жилья можно рассчитывать, исключив влияние структуры продаж на динамику показателя. В этом случае в качестве постоянных весов берется доля объектов недвижимости той или иной категории, характерная или для отчетного периода, или для базового периода.

Во-вторых, индекс стоимости жилья можно рассчитывать как без учета, так и с учетом инфляционных процессов, имевших место в экономике отчетном периоде по сравнению с базовым периодом. В первом случае мы получаем так называемый номинальный индекс стоимости жилья.

Однако динамика номинальных цен на объекты недвижимости не вполне отражает реальное изменение их стоимости. Поэтому рассчитывать можно не только номинальный индекс стоимости жилья, но и реальный индекс, корректируя номинальные цены объектов недвижимого имущества в отчетном периоде на величину инфляции.

Вторую группу показателей анализа рынка недвижимости составляют объемные показатели. Они отражают количество сделок с объектами недвижимости.

К основным объемным показателям относятся следующие:

1) объем продаж – это число реализованных в течение определенного периода времени объектов недвижимости, в том числе в разрезе отдельных сегментов рынка;

2) объем предложения – это число продаваемых, но пока не проданных объектов недвижимости;

3) объем незанятых площадей – это общая площадь продаваемых, но пока не проданных объектов недвижимости и выставленных на сдачу в аренду, но пока не сданных объектов недвижимости.

В третью группу показателей анализа рынка недвижимости входят показатели деловой активности и доходности инвестиций в недвижимое имущество. Данные индикаторы показывают инвестиционную активность на рынке недвижимости и рентабельность инвестиций в недвижимость.

Данная группа включает следующие индикаторы:

1) индекс доходности жилья – это отношение суммы дохода за один год от сдачи жилой недвижимости в аренду и дохода от прироста стоимости жилья за этот же год к рыночной стоимости недвижимости, выраженное в процентах;

2) индекс рыночной активности выражает отношение общего количества проданных и сданных в аренду квартир за текущий период к аналогичной сумме базового периода.

Четвертую группу показателей, отражающих состояние рынка недвижимости, образуют так называемые «индикаторы тенденций рынка», или система «раннего оповещения» на рынке – это показатели, которые ранее других отражают изменения, происходящие на рынке недвижимости:

- в сроках экспозиции объекта на рынке,
- норме вакансий,
- «навесе над рынком».

Срок экспозиции – это период времени между выставлением объекта на рынок (в листинг) и датой регистрации сделки. В течение срока экспозиции потенциальные покупатели могут ознакомиться с выставленным на продажу объектом недвижимости, сравнить его с иными продающимися объектами.

Норма вакансий – это доля незанятых помещений (непроданных, не сданных в аренду) в общем объеме имеющегося фонда недвижимости.

«Навес над рынком» равен отношению количества предлагаемых к продаже объектов к числу проданных за тот же период времени объектов недвижимого имущества. «Навес над рынком» выражает соотношение между динамикой формирования объема предложения и скоростью продаж на рынке недвижимости.

Изменения в индикаторах тенденций рынка говорят о возможных в ближайшем будущем изменениях цен на объекты недвижимости.

К примеру, резкое сокращение срока экспозиции свидетельствует о готовности покупателей приобретать объекты недвижимости без тщательного анализа всех представленных на рынке альтернатив. Такая поспешность покупателей может быть обусловлена двумя причинами: либо ожиданиями быстрого роста цен на объекты недвижимости, либо ростом доходов потребителей. Однако обе эти причины приводят к росту спроса на недвижимость и, как следствие, к повышению цен на этом рынке.

Изменения в норме вакансий также свидетельствуют об изменениях в спросе на рынке. Если норма вакансий растет, то спрос на недвижимость начинает снижаться, например в результате снижения доходов приобретателей. Вслед за снижением спроса на недвижимость последует снижение цен на рынке.

«Навес над рынком» также отражает соотношение спроса и предложения на рынке недвижимости. Например, на рынке в каком-либо месяце присутствует объем предложения в 10 тыс. объектов недвижимости 2000 из них продаются, т. е. для данного месяца отношение объема предложения к объему продаж равно 5:1. В следующем месяце соотношение сокращается до уровня 4:1. Это означает, что либо сокращается приток объектов на рынок, либо увеличивается количество проданных объектов. Иначе говоря, либо снижается предложение, либо растет спрос на недвижимость. И в том, и в другом случае следует ожидать повышения цен на объекты недвижимости.

### *Контрольные вопросы к главе 3*

1. Охарактеризуйте взаимосвязь первичного и вторичного рынков недвижимости.
2. Кто относится к институциональным участникам рынка недвижимости? Дайте определение и перечислите основных институциональных участников этого рынка.
3. Что показывают объемные показатели анализа рынка недвижимости? Перечислите основные объемные показатели и охарактеризуйте их.
4. Что показывает индекс рыночной активности на рынке жилья?
5. Какие тенденции имеют место на рынке недвижимости в случае сокращения срока экспозиции?

## ГЛАВА 4. ЭТАПЫ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ АНАЛИЗА 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 недвижимости 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. Поведение продавцов и покупателей было нерыночным, активность рынка низкой, а форма расчетов не устоялась.

К 1997 г. на рынке недвижимости была достигнута относительная стабилизация, 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 выставлялись 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. 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.

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 ставками меньше 10%, что стало решающим шагом для развития всего рынка. 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.

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. 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

продолжат ориентироваться на основные рынки недвижимости 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.

### ***Контрольные вопросы к главе 4***

1. Что входит в понятие рынка недвижимости? Назовите его основных участников и отразите связь с рынком финансов, труда и товаров. Определите преобладающий тип конкуренции.

2. Каковы основные особенности недвижимости как товара?

3. Что отражают собой понятия первичный и вторичный рынок недвижимости?

4. В чем заключается сегментация рынка недвижимости?

5. Каковы основные модели приватизации государственного имущества?

6. Что представляют собой субъекты приватизации и способы приватизации?

7. Дайте характеристику основных этапов становления рынка недвижимости в РФ через динамику основных показателей рынка.

## **ГЛАВА 5. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ**

Рынок недвижимости - это система экономических отношений между участниками рынка по поводу купли-продажи недвижимости, сдачи в аренду, доверительного управления, ипотеки и т.д.

Действия на рынке недвижимости представляют собой движение капитала, приносящее доход. Участники операций вступают между собой в финансовые отношения. Поэтому рынки недвижимости и финансов связаны между собой. Капитал, овеществленный в недвижимости, приносит доход, если он используется для производства товарной продукции или услуг, перепродается, сдается в аренду и т.п. В этом случае он взаимодействует с рынками товаров, труда и поэтому рынки недвижимости, труда, товаров и услуг, финансов тесно связаны между собой.

Когда частная собственность приходит в противоречие с общественными интересами, она перестает относиться к юрисдикции частного права, и государство получает право вводить ограничение прав собственника. Основными властными полномочиями государства являются:

- правовое регулирование рынка недвижимости в интересах физических и юридических лиц, а также безопасности, здоровья, благосостояния общества;
- принудительное изъятие недвижимости в интересах общества со справедливой компенсацией ее владельцу;
- налогообложение недвижимости для реализации общественных услуг и государственных программ;
- передача недвижимости во временное ведение – пожизненное владение, оперативное управление, хозяйственное ведение, аренду и т.п.;
- строительные ограничения, системы зонирования

территорий, законодательство по застройке и развитию, контроль за окружающей средой и т.д.

Недвижимость – наиболее долговечный товар из существующих: земля по своей сути вечна, здания и сооружения служат по 20-200 лет, оборудование – 5-30 лет, предприятия как имущественные комплексы создаются, как правило, на бессрочный период.

Недвижимость – не только долговечный и дорогой товар, но и еще и сложный в потреблении. Он требует профессионального владения, например, вопросами эксплуатации зданий и сооружений, поддержания их в рабочем состоянии, ремонта, обеспечения сервиса, руководства обслуживающим персоналом, определения условий сдачи площадей в аренду, сбора арендной платы, организации охраны и многое другое в интересах собственника недвижимости, который, как правило, этими навыками не обладает. Профессиональное управление недвижимостью – это еще одно ее существенное отличие от других товаров.

Низкий инвестиционный риск сделок с недвижимостью связан с ее физической осязаемостью и неперемещаемостью в пространстве. Недвижимость нельзя спрятать, увезти, обменять на другой товар без санкции собственника. Инвестиции в недвижимость в отличие от других товаров, как показывает опыт, мало теряют в цене от инфляции, имеют в среднем более высокую доходность, заметно превышающую стоимость кредитных ресурсов, что и делает выгодным ее приобретение за счет заемных средств, а она сама при этом становится надежным залогом.

Классификатор отраслей народного хозяйства РФ выделяет «операции с недвижимым имуществом», осуществляемые на рынке недвижимости, в самостоятельную область экономической деятельности (код 83000), подчеркивая, таким образом, значение

недвижимости для народного хозяйства.

Национальный рынок недвижимости складывается из региональных и локальных рынков. Они сильно отличаются друг от друга уровнем цен и рисков, качеством объектов недвижимости и их доходностью, условиями получения прав на строительство недвижимости, условиями совершения сделок (характер регистрации, сроки) и т.д. К особенностям формирования и развития рынка недвижимости в РФ относятся: искусственное разграничение прав собственности на объект недвижимости (здания, сооружения) и земельные участки под ними; слабое государственное регулирование отношений на рынке недвижимости и неразвитая рыночная инфраструктура; низкая конкуренция и высокая криминальная обстановка в сфере предпринимательства.

Отечественный рынок недвижимости отличается высокими транзакционными издержками (затратами на заключение сделок). Они достигают 10% от стоимости объекта недвижимости. Это вдвое выше, чем в странах с развитым рынком недвижимости.

Рынок недвижимости делится на первичный и вторичный. На первичном рынке недвижимость как товар выступает впервые, это новая недвижимость, и главными продавцами являются государство в лице федеральных, региональных и местных органов власти, а также строительные компании – поставщики жилой и нежилой недвижимости. На вторичном рынке обращается товар, бывший в употреблении и принадлежащий, как правило, не органам власти и строительным компаниям, а иным физическим и юридическим лицам.

Рынок недвижимости выполняет в экономике ряд важных функций:

- установления равновесных цен, при которых платежеспособный спрос соответствует объему

предложения недвижимости;

- регулирующая, с помощью которой распределяются ресурсы по сферам экономики, формируется ее эффективная структура и удовлетворяются общественные интересы;

- коммерческая, заключающаяся в организации движения капитала и получения прибыли;

- санирования, выражающаяся в очищении экономики от неконкурентоспособных, слабых и малоэффективных элементов;

- стимулирующая, заключающаяся в развитии конкуренции и использовании научно-технических и управленческих новшеств в погоне за прибылью при создании и использовании недвижимого имущества;

- социальная, проявляющаяся в росте активности населения, стремящегося стать собственниками квартир, а также других капитальных и престижных объектов.

Отечественный рынок появился в 90-х годах XX в. в результате разгосударствления собственности в форме передачи государственного имущества в собственность физических и юридических лиц – приватизации.

Целями приватизации были:

- превращение наемных работников в собственников;
- повышение эффективности деятельности предприятий и жизненного уровня людей;

- социальная защита населения и прав собственников;

- привлечение в производство инвестиций;

- создание конкурентной среды в экономике;

- освобождение государства от убыточных предприятий;

- стимулирование производительности труда и предпринимательской деятельности.

Возникновение рынка недвижимости началось с принятия законов РФ «О приватизации государственных и

муниципальных предприятий» и «О приватизации жилищного фонда» в 1991 г.

С 2000 г. рынок недвижимости развивается эволюционно, как достаточно сложившийся. В настоящее время в нем идет профессиональное взаимодействие между участниками и отчетливо прослеживаются средне- и долгосрочные тенденции.

Основными направлениями развития рынка недвижимости сегодня можно назвать следующие:

- на рынке жилья неуклонно растет роль первичного рынка, так как вторичный рынок уже не решает задачи обеспечения населения жильем нового качества, с повышенным уровнем удобств, с большей однородностью социальной среды (малоэтажные застройки, коттеджные поселки и т.п.);

- возрастает дифференциация между объектами недвижимости по качеству и цене;

- расширяется спектр спроса и предложения на рынке торговой и офисной недвижимости в направлении роста качества и многофункциональности (торгово-развлекательные центры, гостиничные комплексы и т.п.);

- усиливается спрос на услуги рекреационной (от лат. *recreatio* – восстановление, отдых) недвижимости (парки, комплексы отдыха и развлечений, гольф-клубы, аквапарки и др.);

- растет количество и многообразие фирм, оказывающих консультационные, маркетинговые, информационные услуги на рынке недвижимости;

- видоизменяются брокерские компании – растет их масштаб и роль в посреднических операциях, они освобождаются от несвойственных функций (например, от эскро-услуг, связанных с проведением расчетов по сделкам, от функций страхования и госрегистрации и др.);

- дифференцируются фирмы: выделяются малые,

занятые, главным образом, брокерской деятельностью; и крупные, тесно связанные с банковской средой, поскольку они участвуют в строительстве, реконструкции и управлении недвижимостью;

- в особую группу предпринимателей на первичном рынке недвижимости выделяются девелоперские (от англ. develop – развивать, разрабатывать) компании. Они, как правило, не занимаются строительством недвижимости, их основные функции: выбор эффективного проекта по застройке земельного участка, реконструкции здания; получение проектно-строительной документации и разрешения на строительство; поиск инвесторов; определение условий привлечения подрядчиков; контроль за осуществлением строительства;

- снижаются риски на рынке недвижимости, так как совершенствуется законодательная база, растет профессионализм участников, развиваются системы страхования и государственной регистрации сделок с недвижимостью, поднимается уровень конкуренции и доля организованного рынка, улучшается информационная обеспеченность сделок и т.п.

Недвижимость является самым долговечным товаром, как правило, со значительно более высокой стоимостью, чем другие товары.

Предложение недвижимости из-за длительного цикла создания недвижимости слабо зависит от цены, а в коротком периоде практически от нее не зависит. Поэтому цена на недвижимость в краткосрочном периоде определяется, главным образом, спросом. Спрос на жилищные услуги зависит от уровня арендной платы, количества потребителей услуг и размера их дохода. В свою очередь число потребителей и их доход зависят от состояния экономики.

На решение об инвестировании в жилье влияет

доходность и другие факторы. Другими факторами являются:

- стабильность дохода. Для недвижимости стабильность выше, чем по инвестициям в ценные бумаги, но зато доходность ниже;

- независимость доходности от инфляции. Для недвижимости влияние инфляции на доходность невысокая - вместе с инфляцией растет арендная плата;

- уровень налогов на недвижимость, повышающих арендную плату и снижающих спрос;

- ставка процента по долгосрочным займам, которые обычно используются для инвестирования в недвижимость. Рост ставки ведет к снижению спроса;

- риски, связанные с владением недвижимостью, приводят к необходимости страхования, что понижает спрос;

- рост доходности государственных ценных бумаг ведет к оттоку инвестиций в недвижимость; спрос, а вместе с ним цена падают.

Отличие рыночных цен на недвижимость от цен на другие товары происходит по многим причинам, среди которых можно выделить следующие:

- уникальность каждого объекта недвижимости;

- большое разнообразие условий продаж (за наличные, в рассрочку, с предоплатой, по ипотеке, по специальным договорам);

- высокая неопределенность, неполная доступность рыночной информации, ее асимметричность для покупателей, продавцов, посредников);

- значительная длительность продажи, не устраивающая продавца;

- необходимость быстрых действий со стороны покупателей, чтобы не упустить наиболее привлекательный для себя объект.

Взаимосвязь между рынком недвижимости, финансовым рынком, реальной экономикой и социальными условиями не просто сложна, она во многом противоречива, происходящие процессы обуславливаются многочисленными факторами, причинные связи между которыми не всегда могут быть установлены, например, такими как: ожидания в обществе, особенности правовой среды, устойчивость банковской системы, колебания курсов ценных бумаг, условия ипотечного кредитования и т.д.

Рынок недвижимости является несовершенным, характеризуясь, как правило, либо монополистической конкуренцией, либо олигополистической. Причины этого заключаются в следующем: слабость ценовых механизмов саморегулирования, индивидуальность ценообразования, высокие транзакционные издержки, низкая ликвидность товара на рынке, продолжительная экспозиция (время от выставления недвижимости на продажу до заключения сделки – 1,5-2 месяца и более), многообразие рисков, сознательно искаженная и несимметричная (доступная в разной мере для продавца и покупателя) информация. В этих условиях анализ состояния рынка недвижимости и получение надежной информации имеет особое значение.

Цель анализа – определение состояния и тенденций развития рынка недвижимости относительно спроса и предложения, цен и арендной платы, емкости рынка, доходности и риска, сравнительной эффективности инвестиций по различным объектам, сегментам, а также рынка в целом.

Информация может быть получена через разовое изучение состояния и тенденций развития и через мониторинг рынка, то есть длительное непрерывное отслеживание многообразных параметров.

Потребителями результатов анализа прежде всего

являются риелторы (торговцы и агенты по продаже недвижимости), девелоперы (предприниматели, создающие и реконструирующие объекты недвижимости), оценщики недвижимости, банки, страховые компании, рекламные агентства, органы исполнительной власти и др.

Условия получения информации:

- отсутствие единого источника, малодоступность и даже закрытость информации;

- низкая достоверность, так как из-за высоких налогов и по ряду других причин продажа коммерческой недвижимости маскируется, например, передачей пакетов акций, а жилой недвижимости – договорами мены, дарения и пр.;

- многообразие влияющих на цену факторов и малое число аналогичных сделок;

- несовершенство учета затрат на строительство и реконструкцию ввиду широкого использования коэффициентов пересчета, удорожания и пр.

Переработанная информация систематизируется и принимает вид, удобный для потребителя. Как правило, она содержит следующие сведения:

- уровень цен и арендной платы на различные типы и объекты недвижимости;

- сегментация рынка – выделение группы потребителей недвижимости, однородной по физическим и экономическим характеристикам объектов;

- емкость рынка в целом и по отдельным сегментам;

- срок экспозиции объектов на рынке;

- численность, структура и динамика сделок с недвижимостью;

- размер издержек по совершению сделок с недвижимостью;

- количество строящихся объектов, их назначение, виды;

- уровень затрат на строительство и реконструкцию объектов недвижимости.

При обработке информации должны соблюдаться условия ее однородности и определенности описания ее вида. К таким условиям относятся:

- точное описание вида показателя, так как, например, цена предложения и цена продажи, как правило, существенно отличаются; при указании цен необходимо указание на структуру – цена с учетом комиссионных или без них, арендная плата с учетом налогов, коммунальных платежей или без них и т.п.;

- правильный выбор единицы сравнения – цена и арендная плата в расчете на  $m^2$  общей или жилой площади, для жилых или коммерческих помещений и т.д., поскольку они значительно отличаются;

- точное соблюдение границ избранного сегмента и пределов применимости показателей, так как, например, уровень средних цен по квартирам и цена на конкретную квартиру могут весьма различаться; цены в одном районе еще не говорят о стоимости жилья в другом районе.

На основе сегментации выполняется позиционирование товара (или услуги), «высвечивающее» его отличия от имеющихся на рынке, его достоинства, характеризующие этот сегмент. Позиционирование должно создать у клиента определенный образ товара и послужить продавцу основой для разработки стратегии продвижения товара на рынок недвижимости.

Размер получаемого дохода зависит от емкости рынка. Емкость рынка – это количество объектов того или иного вида недвижимости, которое может быть реализовано на рынке за определенный период времени. При определении емкости рынка (по сегментам) учитывается объем продаж в прошлом периоде, соотношение фактического спроса и предложения, динамика занятости и доходов населения,

возможности и условия получения кредитов на приобретение жилья, величина расходов на содержание жилья, динамика образования и распада семей, ожидания населения относительно инфляции, налогов и многие другие факторы.

### *Контрольные вопросы к главе 5*

1. В чем заключаются основные средне- и долгосрочные тенденции в развитии рынка недвижимости в РФ?
2. Что входит в понятия спроса и предложения на рынке недвижимости?
3. Что такое эластичность спроса и предложения в кратко- и долгосрочном периоде?
4. Назовите основные факторы, влияющие на спрос и предложение недвижимости.

## **ГЛАВА 6. БРОКЕРСКАЯ (РИЕЛТЕРСКАЯ) ФИРМА: ФУНКЦИИ И ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

### ***6.1. Функции риелторской фирмы***

Брокеры, занимающиеся недвижимостью, обычно называются риелторами (амер. realtor – агент по продаже недвижимости). В русском языке существует ряд синонимичных написаний этого слова – риэлтор, риэлтер, риелтор и др.

Риелторская деятельность осуществляется как юридическими лицами (фирмами, компаниями, агентствами), так и индивидуальными предпринимателями (агентами, маклерами, брокерами, риэлтерами) на основе договора, представляющего в гражданско-правовой сделке интересы продавца или покупателя недвижимости. В перечень риелторских операций включаются: продажа (сдача в аренду) жилых и нежилых помещений с аукционов и на конкурсной основе, сделки купли-продажи, дарения, обмена, по расселению коммунальных квартир, отселению жителей реконструируемых домов, сдача в аренду земельных участков и т.п.

Любая форма сделок с недвижимым имуществом всегда заканчивается государственной регистрацией сделки, удостоверяющей: права собственности на недвижимость; вещные права на недвижимость (право пожизненного наследуемого владения земельным участком, право постоянного бессрочного пользования земельным участком, право хозяйственного ведения имущества, право оперативного управления имуществом); ограничения прав на недвижимое имущество (сервитут, ипотека, доверительное управление, аренда и др.).

Об основных видах деятельности риелторской фирмы можно судить по наиболее распространенным услугам, которые она оказывает:

- совершение сделок купли-продажи, дарения, обмена жилых и нежилых помещений;

- продажа жилых и нежилых помещений с аукциона и на конкурсной основе;

- сдача в аренду жилых и нежилых помещений, земельных участков, находящихся в собственности юридических и физических лиц;

- заключение договоров купли-продажи жилья с пожизненным содержанием собственника и др.

Основной функцией в работе фирмы является оказание консультационно-посреднических услуг при совершении сделок с недвижимостью.

Затраты риелторских фирм складываются из следующих позиций:

- арендная плата;

- коммунальные платежи;

- зарплата работников;

- расходы на рекламу;

- расходы по обеспечению безопасности;

- расходы на информационное обеспечение и содержание оргтехники;

- налоговые отчисления;

- прочие расходы (оплата лицензии, оплата услуг по получению документов, договоры с регистрирующими органами и т.п.).

Величина расходов даже по отдельным позициям (структура затрат) весьма вариативна и зависит от многих факторов, в том числе от величины фирмы.

Рекламные расходы, как правило, одни из самых существенных.

Еще одна значительная статья расходов – арендные

платежи.

Оплата труда агентов по недвижимости осуществляется по двум основным схемам:

- в форме процентов от общей суммы комиссионных по сделке – эта величина может составлять от 10 до 60% в зависимости от статуса агента, времени работы в фирме, абсолютной величины комиссионных, размера помощи других сотрудников;

- контрактная ставка, в виде фиксированной суммы, плюс проценты от комиссионных.

Вторая схема оплаты труда агентов по недвижимости наиболее целесообразна и получила распространение в успешных фирмах. Практика выплаты процентов от прибыли не нашла широкого распространения и используется, главным образом, в отношении высших менеджеров.

## ***6.2. Основные виды сделок с недвижимостью***

Объекты недвижимости являются товаром, хотя и особого рода. Следовательно, физические и юридические лица имеют право совершать сделки с объектами недвижимости.

Суть сделок с объектами недвижимости состоит в совершении гражданами и юридическими лицами действий по установлению, изменению или прекращению гражданских прав и обязанностей.

Совершение сделок с недвижимостью происходит путем заключения договоров купли-продажи, мены, дарения, аренды, ренты и т. д.

Существуют различные классификации сделок с недвижимостью.

С точки зрения возмездности договоры сделки с объектами недвижимости подразделяются на возмездные

сделки, купля-продажа, например, и безвозмездные сделки, к примеру, дарение.

Кроме того, договоры, предметом которых становятся объекты с недвижимостью, могут быть основными или предварительными. По предварительному договору стороны обязуются заключить в будущем договор (основной договор) на условиях, предусмотренных предварительным договором.

Рассмотрим основные виды сделок с недвижимостью

### 1. Купля-продажа недвижимости

Купля-продажа объектов недвижимого имущества – это одна из наиболее распространенных сделок с недвижимостью, направленная на ее отчуждение. По договору купли-продажи одна сторона (продавец) обязуется передать объект недвижимости в собственность другой стороне (покупателю). Покупатель, в свою очередь, должен принять объект недвижимости и заплатить за него определенную денежную сумму (цену договора).

Особенности договора купли-продажи недвижимого имущества, отличающие его от аналогичного договора в отношении движимых вещей, обусловлены следующими факторами:

1) недвижимость, по сравнению с движимым имуществом, как правило, обладает гораздо большей стоимостью и, следовательно, требует дополнительных мер защиты интересов участников сделки;

2) объекты недвижимого имущества неразрывно связаны с земельными участками, на которых они расположены;

3) объекты недвижимого имущества являются индивидуально определенными вещами, так как даже два абсолютно идентичных объекта недвижимости различаются своим местоположением.

Договор купли-продажи недвижимости порождает

двусторонние правоотношения, так как одновременно возникает право собственности у покупателя и прекращается у продавца.

В связи с большой стоимостью недвижимого имущества для договора ее купли-продажи установлена обязательная письменная форма. Несоблюдение формы делает договор ничтожным.

Осуществляемый в соответствии с договором купли-продажи недвижимости переход права собственности на объект недвижимого имущества к покупателю подлежит государственной регистрации. Сам же договор государственной регистрации не требует и считается заключенным с момента его подписания сторонами. Именно с момента подписания у сторон договора возникают права и обязанности по отношению друг к другу. Однако изменение их отношений с третьими лицами возникает только после государственной регистрации перехода права собственности на недвижимое имущество.

Если какая-либо сторона договора уклоняется от государственной регистрации перехода права собственности на недвижимость, то контрагент может обратиться в суд для вынесения решения о государственной регистрации изменения права собственности. В этом случае уклоняющаяся от государственной регистрации сторона возмещает своему контрагенту убытки, связанные с задержкой регистрации.

Один из основных вопросов, решаемый в рамках сделки купли-продажи недвижимости, – это переход прав на земельный участок, на котором расположены отчуждаемые объекты недвижимого имущества. Неразрывная связь земельного участка и любого расположенного на нем объекта недвижимости обусловили то обстоятельство, что объект недвижимости может стать предметом сделки лишь при условии возникновения у его владельца прав на

земельный участок. Поэтому по договору продажи недвижимости к покупателю одновременно с передачей права собственности на такую недвижимость должны передаваться права на земельный участок под этой недвижимостью.

Вид передаваемого права на земельный участок покупателю расположенного на нем объекта недвижимости зависит от того, является ли продавец недвижимости собственником земельного участка или обладает иными правами на него. Если продавец – собственник земельного участка, на котором находится продаваемая недвижимость, то к покупателю переходит право собственности на данный земельный участок. Если земельный участок не находится в собственности продавца, то к покупателю переходит право пользования этим земельным участком на тех же условиях, что были у продавца недвижимости.

Существенные условия договора купли-продажи недвижимости – это предмет договора, цена договора и порядок передачи недвижимого имущества.

В договоре продажи недвижимости в обязательном порядке называется предмет договора. Для этого следует указать данные, позволяющие точно идентифицировать подлежащее передаче недвижимое имущество. В противном случае договор не считается заключенным и, следовательно, не подлежит исполнению.

Договор продажи недвижимости – это возмездный договор, в нем обязательно указывается цена недвижимого имущества. Если цена продаваемого объекта недвижимости не определена в договоре, он также не считается заключенным со всеми вытекающими последствиями. В общем случае, установленная в договоре цена недвижимого имущества, находящегося на земельном участке, включает цену передаваемой части земельного участка или права на нее.

Передача недвижимости продавцом и принятие ее покупателем осуществляются по подписываемому сторонами передаточному акту. Обязательство продавца передать недвижимость покупателю считается исполненным после, во-первых, вручения этого имущества покупателю и, во-вторых, подписания сторонами передаточного акта. Действия покупателя по исполнению своих обязательств носят обратный характер: вначале покупатель должен принять недвижимость и подписать передаточный акт, а затем оплатить купленную недвижимость.

Уклонение какой-либо стороной от подписания акта о передаче недвижимости считается отказом от исполнения обязанности продавца передать имущество, а покупателя – принять имущество.

Основное обязательство покупателя состоит в полной и своевременной оплате купленного объекта недвижимого имущества. Если покупатель не рассчитался по сделке, то продавец имеет право задержать государственную регистрацию перехода права собственности и обратиться в суд с требованием уплатить цену договора или расторгнуть сам договор.

Для сделок купли-продажи жилых помещений законодательством установлены дополнительные ограничения, обусловленные следующими факторами:

— жилье является одной из важнейших социальных потребностей населения;

— существуют права и интересы третьих лиц, не являющихся собственниками жилья, но проживающих или имеющих право проживать в нем;

— сделки с жилыми помещениями затрагивают общественные интересы, например: защиту прав несовершеннолетних, целевой характер использования жилых помещений, безопасность проживания в них и т. д.

В соответствии с действующим законодательством жилые помещения предназначены только для проживания граждан, поэтому их покупка для размещения промышленных производств не допускается. Если жилое помещение используется собственником не по назначению, то орган местного самоуправления может предупредить собственника о необходимости устранения нарушений и назначить собственнику соразмерный срок для ремонта помещения. Если же собственник не отреагировал на предупреждения, то орган местного самоуправления может обратиться в суд с иском о продаже с публичных торгов такого жилого помещения. Вырученные от продажи средства за вычетом расходов на исполнение судебного решения выплачиваются собственнику жилого помещения.

Общие помещения дома, его несущие конструкции, различное оборудование за пределами или внутри квартиры, обслуживающее более одной квартиры, находятся в общей долевой собственности у собственников квартир многоквартирного дома. Они не могут отчуждать свою долю в праве собственности на общее имущество жилого дома.

В общем случае переход права собственности на жилой дом или квартиру к другому лицу приводит к тому, что члены семьи прежнего собственника теряют право пользования жилым помещением. Поэтому отчуждение жилого помещения, в котором проживают находящиеся под опекой или попечительством члены семьи собственника данного жилого помещения либо оставшиеся без родительского попечения несовершеннолетние члены семьи собственника, допускается только с согласия органа опеки и попечительства.

Лица, сохраняющие право пользования жилым помещением и после его продажи, должны быть перечислены в договоре купли-продажи жилого помещения

с указанием их прав. К таким лицам относятся, к примеру, наниматели жилого помещения, если договор найма с ними не истек к моменту продажи квартиры.

## 2. Мена объектами недвижимости

Меной объектами недвижимости признается сделка, в которой стороны принимают на себя обязательства передать в собственность друг друга один объект недвижимого имущества в обмен на другой. Одновременно каждый участник сделки получает право собственности на предмет обмена.

В реальной практике мена объектами недвижимости, в том числе жилыми помещениями, встречается достаточно редко, так как сложно подобрать варианты обмена. Как правило, договор мены заключается между родственниками, например между родителями и их детьми при обмене квартирами.

Договор мены по своему содержанию близок к договору купли-продажи.

Основные отличия мены заключаются в следующем:

- каждая сторона, участвующая в обмене, признается одновременной продавцом, и покупателем;
- стороны расплачиваются друг с другом по бартеру, без денег.

Если в договоре мены явно не указано, что обмениваемые объекты недвижимости неравноценны, то их стоимости предполагаются равными. Если же в договоре мены явно сказано, что обмениваемые объекты недвижимости признаются неравноценными, то собственник объекта недвижимости с более низкой ценой должен оплатить разницу в ценах до или после исполнения обязанности по передаче недвижимости.

Право собственности на обмениваемые объекты недвижимости переходит к сторонам одновременно после исполнения ими своих обязательств передать данные

объекты, если законом или договором не предусмотрен другой порядок.

Договор мены недвижимости имеет свои преимущества и недостатки по сравнению с договором купли-продажи.

*Преимущества договора мены:*

1) договор мены объектами недвижимости связан с меньшими рисками в случае расторжения договора. В случае расторжения договора купли-продажи недвижимости покупатель должен вернуть продавцу объект недвижимого имущества, а продавец должен вернуть покупателю полученные деньги в размере цены договора. Однако к моменту расторжения продавец может потратить деньги. В результате покупатель вынужден будет ждать их возврата длительное время. Если продавец недвижимости оказался мошенником, то покупатель и вовсе может потерять уплаченные им денежные средства.

Если расторгается договор мены, то каждая сторона договора просто возвращает свою прежнюю недвижимость;

2) при обмене равноценных по стоимости объектов недвижимости стороны договора экономят на проведении расчетов, так как все расчеты производятся без денег: не нужно платить банковскую комиссию за перевод денежных средств по безналичному расчету, за аренду банковской ячейки при наличном расчете и т. д.

Основным недостатком договора мены является длительность поиска подходящего обменного варианта.

### 3. Дарение недвижимости

Отчуждать недвижимое имущество можно с помощью договора дарения.

Договоры дарения недвижимого имущества совершаются между гражданами. Так как в собственности граждан находится все большее количество объектов недвижимости, роль договоров дарения на рынке недвижимости с каждым годом возрастает.

По договору дарения недвижимого имущества одна сторона (даритель) берет на себя обязательство безвозмездно передать другой стороне (одаряемому) объект недвижимости в собственность.

В качестве дарителей могут выступать как сам правообладатель, так и его представители. В доверенности на совершение дарения представителем должен быть назван одаряемый и указан предмет дарения. Иначе доверенность будет ничтожна, а следовательно, будет ничтожен и совершаемый по доверенности договор дарения. Поэтому в доверенности на совершение дарения недвижимого имущества должно быть четко указано, что и кому доверенное лицо имеет право подарить.

Если даритель состоит в браке, но недвижимость является его личной собственностью, то он вправе ее подарить без согласия своего супруга. Если супруг планирует подарить недвижимое имущество, нажитое в браке находящееся в совместной собственности супругов, он должен предварительно получить нотариально удостоверенное согласие второго супруга. А вот принять недвижимость в дар можно без согласия супруга, поскольку от одаряемого ничего не требуется взамен.

Договор дарения недвижимости носит безвозмездный характер. Поэтому договор не признается дарением при наличии встречной передачи вещи или права. В такой ситуации к нему применяются правила, предусмотренные для притворной сделки.

Безвозмездный характер договора дарения не исключает возможность установления обременений на передаваемую в дар недвижимость. К примеру, даритель может оговорить в договоре дарения квартиры свое право пользования одной из комнат этой квартиры. В этом случае подаренное недвижимое имущество обременено правами дарителя.

Договор дарения может предусматривать передачу подаренной недвижимости немедленно или в будущем. В случае дарения недвижимости в будущем в договоре дарения можно предусмотреть либо отлагательное условие (дарение состоится, если одаряемый выполнит определенные действия), либо отменительное условие (дарение состоится, если одаряемый, наоборот, не совершит определенных действий).

Договор дарения недвижимости содержит ряд позиций, общих с договором купли-продажи недвижимого имущества.

В частности, как и в случае с продажей жилой недвижимости, в договоре дарения жилого помещения должен быть указан перечень лиц, сохраняющих право пользования этим жилым помещением и после его продажи с указанием их прав.

Кроме того, аналогично договору купли-продажи договор дарения недвижимого имущества заключается в письменной форме, однако обязательной государственной регистрации подлежит не сам договор, а переход права собственности на недвижимое имущество. Следовательно, договор дарения недвижимости вступает в силу с момента его подписания, а не с момента государственной регистрации права собственности в пользу одаряемого.

Как и при продаже недвижимости, существенным условием договора дарения является идентификация его предмета. В противном случае он не считается заключенным. Обещание подарить все свое имущество или его часть без указания конкретного предмета дарения ничтожно.

Одаряемый недвижимостью вправе в любое время до передачи ему дара отказаться от его принятия. В случае отказа одаряемого договор дарения считается расторгнутым. Так как договор дарения недвижимого

имущества заключается в письменной форме, то и отказ от дара должен быть оформлен письменно.

#### 4. Рента и пожизненное содержание с иждивением

Содержание договора ренты состоит в том, что одна сторона, являющаяся получателем ренты, передает в собственность другой стороне, являющейся плательщиком ренты, недвижимое имущество, в свою очередь плательщик ренты берет на себя обязательство в обмен на полученную недвижимость производить периодические выплаты установленной суммы денег получателю ренты либо предоставлять средства на его содержание в иной форме.

Договор ренты допускает установление обязанности плательщика ренты выплачивать ренту бессрочно (постоянная рента) или на срок жизни получателя ренты (пожизненная рента). Пожизненная рента может предусматривать условие пожизненного содержания гражданина с иждивением.

Зачастую для получателя ренты она является основным источником существования. Нередко получателями ренты выступают пожилые граждане или другие социально незащищенные слои населения. Поэтому законодательство устанавливает требования к договору ренты, защищающие права и интересы получателя ренты.

Во-первых, договор ренты, предусматривающий отчуждение недвижимого имущества, составляется в письменной форме и подлежит обязательному нотариальному удостоверению. Переход права собственности на недвижимое имущество в связи с установлением ренты подлежит государственной регистрации.

Во-вторых, рента является обременением для недвижимого имущества, переданного под ее выплату. Если плательщик ренты в дальнейшем отчуждает такое недвижимое имущество, то его обязательства по договору

ренты переходят к приобретателю имущества, а передавший обремененное рентой недвижимое имущество плательщик ренты несет субсидиарную ответственность по обязательствам нового собственника.

В-третьих, в случае просрочки выплаты ренты ее плательщик должен заплатить получателю ренты проценты.

В-четвертых, получатель ренты в качестве обеспечения обязательств плательщика ренты приобретает право залога на переданное под выплату ренты недвижимое имущество.

Отчуждаемая под выплату ренты недвижимость может быть передана собственностью плательщика ренты за плату или без оплаты. В первом случае отношения сторон по передаче и оплате недвижимости регулируются правилами купли-продажи, во втором случае – правилами договора дарения.

Очевидно, что плательщик согласится заключить договор ренты, предусматривающий оплату передаваемого ему недвижимого имущества, только в двух случаях:

– указанная в договоре цена передаваемого объекта недвижимости существенно ниже рыночной цены аналогичных объектов;

– передаваемый по договору ренты объект недвижимости является уникальным и не имеет аналогов.

При других обстоятельствах плательщику ренты выгоднее заключить договор купли-продажи данного объекта недвижимости, а не договор ренты.

Выделяют три вида ренты:

#### 1. Постоянная рента.

Постоянной называется такая рента, в отношении которой допускается установление обязанности бессрочной выплаты. Если получателями постоянной ренты являются граждане, то их право на получение постоянной ренты переходит по наследству.

Как правило, постоянная рента выплачивается в деньгах, но в договоре можно предусмотреть ее выплату в виде вещей, работ или услуг на определенную денежную сумму. При этом размер постоянной ренты в расчете на месяц не может быть менее установленного прожиточного минимума на душу населения.

Постоянная рента предполагает «вечные» выплаты, прекратить которые можно, выкупив ренту. Отказаться от постоянной ренты через механизм ее выкупа вправе как ее плательщик, так и получатель.

Единственным ограничением плательщика ренты на отказ от ее выплаты через механизм выкупа ренты является предусмотренное в договоре условие, согласно которому право на выкуп постоянной ренты не может быть осуществлено при жизни рентополучателя либо в течение иного срока, не превышающего тридцати лет с момента заключения договора. Если такого условия в договоре нет, то плательщик ренты в любой момент может произвести ее выкуп. Для этого он должен письменно предупредить рентополучателя не позднее чем за три месяца, если более длительный срок предупреждения не прописан в договоре.

Право рентополучателя требовать от плательщика выкупа ренты ограничено только установленными законодательством случаями, например просрочкой ее выплаты более чем на один год или неисполнением плательщиком ренты своих обязательств по обеспечению ее выплаты.

Выкуп постоянной ренты производится по цене, указанной в договоре.

Если договором выкупная цена не определена, то возможны две ситуации:

— если недвижимое имущество было передано плательщику ренты за плату, то выкуп производится по цене, равной годовой сумме подлежащей выплате ренты;

— если плательщик ренты получил недвижимое имущество без оплаты, то в выкупную цену вместе с годовой суммой рентных платежей включается цена переданного имущества.

## 2. Пожизненная рента.

Пожизненная рента — это денежная сумма, периодически выплачиваемая получателю ренты в течение всей его жизни.

Отличия пожизненной ренты от постоянной ренты:

— постоянная рента выплачивается бессрочно, пожизненная рента — в течение жизни рентополучателя;

— общая сумма рентных платежей при пожизненной ренте заранее неизвестна и зависит от рискованного события — продолжительности жизни ее получателя;

— пожизненная рента выплачивается только гражданам, получателями постоянной ренты могут быть как граждане, так и некоммерческие организации при условии, что это не противоречит закону и целям их деятельности;

— пожизненную ренту нельзя передать по наследству другому лицу, постоянную ренту можно;

— пожизненная рента выплачивается только в денежной форме. Пожизненная рента может выплачиваться не только гражданину, передавшему имущество под ее выплату. Данный гражданин вправе указать любого другого гражданина, которому в течение жизни будет выплачиваться рента. В этом случае договор ренты заключается в пользу третьего лица (выгодоприобретателя). Однако выгодоприобретатель должен сообщить о своем намерении воспользоваться правом получения ренты ее плательщику.

Пожизненная рента может быть установлена в пользу нескольких граждан. В этом случае они имеют доли в праве

на получение ренты. Если распределение долей не прописано в договоре, то их доли считаются равными. В случае смерти одного из получателей ренты его доля переходит оставшимся в живых получателям ренты. После смерти последнего рентополучателя выплата ренты прекращается.

Если рентополучатель произвел отчуждение своего имущества безоплаты, то законодательство устанавливает минимальный размер пожизненной ренты. В этом случае рента в расчете на месяц не может быть менее величины прожиточного минимума на душу населения, а ее размер должен увеличиваться вслед за ростом прожиточного минимума.

Периодичность выплаты пожизненной ренты устанавливается договором. Если в договоре периодичность выплат явно не определена, то пожизненная рента выплачивается по окончании каждого календарного месяца.

Важным отличием пожизненной ренты от постоянной ренты является то, что у плательщика пожизненной ренты нет возможности отказаться от ее выплаты путем выкупа. Однако рентополучателю законодательство предоставило право требовать выкупа ренты. В случае существенного нарушения договора пожизненной ренты ее плательщиком рентополучатель может потребовать выкупа ренты или расторжения договора и возмещения убытков. В случае если получатель ренты передал свое имущество бесплатно, то при существенном нарушении договора плательщиком рентополучатель может потребовать возврата своего имущества с зачетом его стоимости в счет выкупной цены ренты.

Риск случайной гибели или повреждения имущества, переданного подвыплату пожизненной ренты, полностью ложится на плательщика ренты, независимо от того даром или за плату он получил это имущество. Даже если

переданное имущество будет полностью уничтожено, плательщик обязан выплачивать ренту на условиях, предусмотренных договором.

В случае смерти плательщика ренты все его права и обязательства, связанные с договором пожизненной ренты, переходят к его наследнику. С одной стороны, он наследует переданное плательщику ренты имущество, а с другой стороны, принимает на себя обязательство выплачивать ренту получателю вплоть до смерти последнего.

### 3. Пожизненное содержание с иждивением.

Договор пожизненного содержания с иждивением является разновидностью договора пожизненной ренты. Поэтому к нему применяются правила о пожизненной ренте, если законодательством не предусмотрено иное. Главное его отличие состоит в содержании прав и обязанностей плательщика ренты и рентополучателя.

Прежде всего, по договору пожизненного содержания с иждивением получатель ренты имеет право передавать только принадлежащее ему недвижимое имущество: жилой дом, квартиру, земельный участок и т. д.

Основная обязанность плательщика ренты – осуществлять содержание гражданина, передавшего свое имущество, или указанного им третьего лица вплоть до смерти рентополучателя. Пожизненное содержание с иждивением может включать обеспечение потребностей рентополучателя в жилье, питании, одежде, уходе за ним, если потребуется. Договор пожизненного содержания с иждивением может даже предусматривать оплату плательщиком ренты ритуальных услуг.

В договоре пожизненного содержания с иждивением должна быть определена стоимость всего объема содержания с иждивением. Если по договору пожизненного содержания с иждивением рентодатель отчуждает имущество бесплатно, то общая стоимость содержания в

месяц должна быть не менее двух прожиточных минимумов на душу населения.

Договор пожизненного содержания с иждивением может предусматривать замену содержания с иждивением в натуре периодическими денежными выплатами в течение всей жизни гражданина.

Плательщик может продавать, обменивать, сдавать в залог, а также иным способом отчуждать или обременять переданное ему в обеспечение пожизненного содержания недвижимое имущество, но только с предварительного согласия получателя ренты.

В любом случае при отчуждении имущества плательщик передает новому владельцу данное имущество с обременением. Теперь новый владелец должен обеспечить рентополучателю пожизненное содержание. Поэтому подарить полученное по договору пожизненного содержания с иждивением недвижимое имущество плательщик ренты не может, так как договор дарения – это безвозмездный договор, не предполагающий встречных обязанностей одаряемого.

Учитывая то, что, как правило, пожизненное содержание с иждивением устанавливается в пользу социально незащищенных слоев населения (инвалидов, престарелых и т. д.), законодательство защищает права рентополучателя. В частности, законодательством установлено, что единственным основанием прекращения обязательства пожизненного содержания с иждивением для плательщика ренты является смерть рентополучателя.

В случае существенного нарушения плательщиком ренты своих обязательств законодательство предоставляет получателю ренты право потребовать либо возврата переданного в обеспечение пожизненного содержания недвижимого имущества, либо выплаты выкупной цены ренты. При этом плательщик ренты не вправе претендовать

на компенсацию расходов, понесенных в связи с содержанием получателя ренты.

Еще одной мерой защиты интересов рентополучателя является то, что в период предоставления пожизненного содержания с иждивением плательщик ренты должен сделать все от него зависящее, чтобы стоимость переданного ему имущества не уменьшалась.

### ***Контрольные вопросы к главе 6***

1. Опишите функции риелторской фирмы.
2. Перечислите основные виды сделок с недвижимым имуществом.
3. Какие факторы обуславливают особенности договора купли-продажи недвижимого имущества, отличающие его от аналогичного договора с движимыми вещами?
4. От чего зависит вид передаваемого права на земельный участок покупателю расположенного на нем объекта недвижимости? Опишите возможные варианты.
5. В чем заключаются «плюсы» и «минусы» договора мены недвижимого имущества по сравнению с договором купли-продажи?
6. В каких случаях даритель вправе подарить недвижимость без согласия другого супруга, а в каких случаях ему нужно предварительно получить нотариально удостоверенное согласие второго супруга на сделку? Вправе ли одаряемый принять недвижимость в дар без согласия второго супруга?
7. Какие требования установлены к договору ренты, защищающие права и интересы получателя ренты?
8. Что происходит с правами и обязательствами плательщика ренты, связанными с договором пожизненной ренты, в случае его смерти?

## ГЛАВА 7. РАЗВИТИЕ НЕДВИЖИМОСТИ (ДЕВЕЛОПМЕНТ)

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 рискового (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. Иностранные 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, 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;

□ 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*. В отечественной практике это направление предпринимательской деятельности называется развитием территорий (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. На ее основе разрабатывают проекты планировки и межевания.

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.

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; осуществлении крупных проектов, реализуемых усилиями нескольких собственников недвижимости.

### ***Контрольные вопросы к главе 7***

1. Что включает «девелоперская деятельность»?
2. Что такое «ленд-девелопмент»?
3. Назовите виды девелопмента.
4. Назовите этапы работы над мастер-планом.

## ГЛАВА 8. УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Управление объектами недвижимости — 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.

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, внутри 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.

□ *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 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; нежилой недвижимостью.

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 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.

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;

- 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 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 компания 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 договора 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 назначения; этичности обслуживания; полноте и своевременности исполнения; ответственности управляющего.

Отношения управляющего с собственником должны быть легитимны, прозрачны и соответственно оформлены.

Предпочтительными для управления объектами недвижимости считаются крупные (от 3–5 тыс. м<sup>2</sup>) 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. м<sup>2</sup>).

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.

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. 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, 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.

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. Она не зависит от его валового дохода.

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 м<sup>2</sup>; арендопригодная — 4058 м<sup>2</sup>. Арендная ставка — 80 руб./м<sup>2</sup> в месяц. Валовой ежемесячный доход — 550 руб./м<sup>2</sup> в месяц.

Реальные затраты на эксплуатацию — 72 руб./м<sup>2</sup> 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./м<sup>2</sup> 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 достигать 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, 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.

### ***Контрольные вопросы к главе 8***

1. Назовите цель и компетенции системы управления недвижимостью.
2. Каковы виды воздействия на объект недвижимости?
3. Расскажите о схеме осуществления управления объектом недвижимости.
4. Перечислите обязательные мероприятия, входящие в комплекс услуг управляющего.
5. Раскройте суть управления эксплуатацией зданий.

## **ГЛАВА 9. ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ: ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ И МЕТОДЫ**

### ***9.1. Оценка стоимости объектов недвижимости***

#### ***9.1.1. Оценочная деятельность на рынке недвижимости. Принципы оценки стоимости объектов недвижимости***

Под оценочной деятельностью на рынке недвижимости понимается профессиональная деятельность субъектов оценочной деятельности, направленная на установление в отношении объектов оценки рыночной, кадастровой или иной стоимости.

Основные черты оценочной деятельности:

- 1) оценка стоимости объекта недвижимости – это процесс, состоящий из последовательности этапов, очередность и содержание которых зависят от цели оценки, параметров объекта и выбранных методов;
- 2) оценка стоимости объекта недвижимости – это последовательный процесс, так как ни один из этапов нельзя упустить или переставить в последовательности;
- 3) оценка стоимости объекта недвижимости – это целенаправленный процесс, так как от цели, ради которой необходимо определить стоимость объекта недвижимости, зависит вид рассчитываемой стоимости и методы расчета.

Субъекты оценочной деятельности подразделяются на два уровня. К субъектам оценочной деятельности первого уровня относятся оценщики и их заказчики. Оценщики – это физические лица, являющиеся членами одной из саморегулируемых организаций оценщиков, застраховавшие свою ответственность и осуществляющие оценочную деятельность самостоятельно или на основании трудового договора с оценочной компанией. Заказчики –

это потребители услуг оценщиков.

Субъекты оценочной деятельности второго уровня – это органы исполнительной власти РФ, субъектов РФ, муниципальных образований; профессиональные объединения оценщиков; потребители оценочных услуг, использующие содержащуюся в отчетах об оценке информацию. Основанием для проведения оценки стоимости объекта недвижимости является соответствующий договор, заключенный заказчиком с оценщиком или с юридическим лицом, с которым оценщик, в свою очередь, заключил трудовой договор.

Итоговым документом, составленным по результатам определения стоимости объекта оценки, является отчет об оценке стоимости объекта недвижимого имущества.

В отчете должны быть указаны сведения об оценщике; точное описание оцениваемого объекта недвижимости; последовательность определения стоимости объекта недвижимости, ее итоговая величина и т. д.

Итоговая величина стоимости объекта оценки, указанная в отчете, признается рекомендуемой для целей совершения сделки с оцениваемым объектом недвижимости в течение шести месяцев с момента (даты) составления отчета.

Оценщик, для того чтобы заниматься оценочной деятельностью, должен соответствовать определенным требованиям:

- быть членом одной из саморегулируемых организаций оценщиков. Оценщик одновременно может быть членом только одной саморегулируемой организации;
- иметь высшее образование и пройти профессиональную переподготовку в области оценочной деятельности;
- не иметь неснятой или непогашенной судимости за преступления в сфере экономики, а также за преступления

средней тяжести, тяжкие и особо тяжкие преступления.

Убытки, причиненные заказчику, или имущественный вред, причиненный третьим лицам вследствие использования итоговой стоимости объекта оценки, указанной в отчете, подписанном оценщиком, подлежат возмещению в полном объеме за счет имущества оценщика.

В целях обеспечения своей имущественной ответственности оценщик должен заключить договор обязательного страхования ответственности со страховой организацией. Кроме того, саморегулируемая организация оценщиков формирует компенсационный фонд, в который каждый ее член обязан внести обязательный взнос.

Оценка стоимости недвижимости строится на основе ряда принципов. Принципы оценки объектов недвижимого имущества представляют собой использование экономических законов при определении стоимости объекта недвижимости.

**Принципы оценки недвижимого имущества** подразделяются на три группы.

*Первую группу* составляют принципы, основанные на представлениях покупателя объекта недвижимости. В эту группу входят следующие принципы оценки недвижимого имущества:

1. **Принцип наилучшего использования**

Наилучшее использование объекта недвижимого имущества – это разрешенное использование участка земли, которое является физически возможным, экономически обоснованным и приводящим к его наивысшей стоимости.

Согласно принципу наилучшего использования максимальная цена, которую готов заплатить покупатель объекта недвижимости, определяется его мнением относительно наиболее выгодного использования приобретаемого недвижимого имущества. Чем лучше объект недвижимости способен удовлетворять потребности

покупателя, тем выше стоимость данного объекта для него.

Наилучшее и текущее использование объекта недвижимости могут несовпадать. В этом случае текущее использование будет продолжаться до тех пор, пока стоимость земельного участка при наилучшем использовании не превысит стоимости земельного участка и построенных на нем объектов недвижимости при текущем использовании за вычетом затрат по носу данных объектов.

## 2. Принцип замещения

Данный принцип также направлен на установление верхнего предела стоимости объекта недвижимого имущества. В основе принципа замещения лежит тезис о том, что все объекты недвижимости удовлетворяют одинаковые потребности их владельца, и, следовательно, являются сопоставимыми друг с другом. Отсюда следует, что осведомленный покупатель на открытом рынке никогда не заплатит за определенный объект недвижимого имущества больше, чем могут составить затраты на приобретение другого объекта недвижимости, в равной степени привлекательного для покупателя. При этом покупатель ориентируется на минимальную цену аналогичного объекта недвижимого имущества с равной полезностью.

Кроме того, оценочная стоимость недвижимости не может быть больше, чем составляют затраты на создание в приемлемые сроки нового объекта недвижимости с аналогичной полезностью.

## 3. Принцип ожидания

Прошлое и настоящее объекта недвижимости представляют собой исходную основу, но экономическую оценку его стоимости определяет будущее. Поэтому стоимость недвижимого имущества зависит, в первую очередь, не от прошлых цен продаж сравнимых объектов, а от тех выгод, которые, как ожидается, это имущество

принесет владельцу в будущем. Важны ожидания величины и продолжительности будущего денежного потока от объекта недвижимости. Ожидания могут меняться, одновременно меняется и стоимость недвижимого имущества.

*Вторая группа* принципов – это принципы, связанные с использованием объекта недвижимого имущества. В эту группу входят следующие принципы:

1. Принцип вклада

Стоимость каждого элемента недвижимого имущества определяется вкладом этого элемента в общую стоимость имущества, а не затратами по его созданию. Например, строительство по периметру земельного участка ограды не обязательно увеличит стоимость недвижимого имущества на величину затрат по возведению ограды. Вклад ограды в увеличение общей стоимости недвижимости может быть выше или ниже строительных затрат будет измеряться ее полезностью с точки зрения среднего покупателя.

2. Принцип сбалансированности или пропорциональности элементов. Наибольшая стоимость объекта недвижимого имущества достигается при определенной пропорциональности между его парными элементами:

земельным участком и дополнительными капиталовложениями в этот земельный участок. Добавление элементов, нарушающих пропорциональность, не приводит к соответствующему увеличению общей стоимости недвижимости.

Принцип сбалансированности опирается на закон предельной доходности. До определенного предела каждое последовательное добавление улучшений приводит к большему росту стоимости недвижимого имущества по сравнению с затратами на это улучшение. Однако при достижении данного предела затраты по созданию

дополнительных улучшений уже не будут полностью компенсированы ростом стоимости объекта недвижимости.

*Третья группа* принципов – это принципы, обусловленные действием рыночной среды. В эту группу входят следующие принципы:

#### 1. Принцип соответствия

Сущность принципа соответствия состоит в том, что стоимость недвижимого имущества зависит от степени однородности объектов недвижимости в районе.

Поддержание соответствия объектов недвижимости в районе способствует сохранению стоимостей этих объектов недвижимости на определенном уровне и гарантирует, что стоимость каждого из них не опустится ниже установленного уровня. Нарушение принципа соответствия отрицательно сказывается на стоимости объектов недвижимости. К примеру, строительство нескольких домов эконом-класса в районе элитной застройки приведет к снижению стоимости недвижимости в данном районе.

#### 2. Принцип регрессии и прогрессии

Регрессия означает, что рыночная цена объекта недвижимости, характеризующегося излишними применительно к рыночным условиям улучшениями, не окупает реальных затрат на его формирование. Прогрессия имеет место, если функционирование соседних объектов обеспечивает улучшенную инфраструктуру, в результате чего рыночная цена объекта недвижимости оказывается выше его стоимости.

#### 3. Принцип конкуренции

Конкуренция на рынке недвижимости возникает как со стороны спроса (между покупателями недвижимости, арендаторами и т. д.), так и со стороны предложения (между объектами недвижимости, имеющими аналогичные характеристики). В краткосрочной перспективе покупка или продажа того или иного объекта недвижимости может

привести к получению сверхприбыли, однако в долгосрочной перспективе конкуренция выравняет избыточные прибыли.

#### 4. Принцип зависимости от внешней среды

Стоимость объектов недвижимости зависит от внешней среды, например от экономической и политической стабильности в стране.

#### 5. Принцип изменения стоимости

В соответствии с принципом изменения стоимости важно учитывать не только текущее состояние внешней среды, но и ожидаемые изменения. Изменение социальных, экономических, политических, природных и другие факторы внешней среды оказывает положительное или отрицательное влияние на стоимость недвижимости. Поскольку изменения происходят постоянно, то любая оценка действительна только на определенную дату.

#### 6. Принцип экономического разделения

Экономическое разделение осуществляется, если право на объект недвижимости можно разделить на два и более права. Принцип состоит в том, что имущественные права на объект недвижимости следует разделить и соединить таким образом, чтобы увеличить общую стоимость данного объекта.

### ***9.1.2. Виды стоимости объектов недвижимости***

Для того чтобы оценить, сколько стоит тот или иной объект недвижимости, нужно определиться с понятием «стоимость объекта недвижимости». Данная задача не так проста, как может показаться на первый взгляд.

Выделяют несколько видов стоимости объекта недвижимости. Вид рассчитываемой оценщиком стоимости зависит от целей проводимой оценки. В свою очередь, вид рассчитываемой стоимости объекта

недвижимости определяет применяемые оценщиком методы расчета.

### **Основные виды стоимости объектов недвижимости**

1. Рыночная стоимость – это цена от продажи недвижимого имущества на конкурентном и открытом рынке при условии, что продавец и покупатель не испытывают никакого давления, а также хорошо информированы об объекте, содержании сделки, рыночной ситуации.

Рыночная стоимость рассчитывается на дату сделки между добровольным покупателем и добровольным продавцом с учетом текущей ситуации на рынке на эту дату. При изменении рыночных условий будет меняться и рыночная стоимость.

Рыночная стоимость формируется при следующих условиях:

а) продавец и покупатель обладают необходимой информацией о продаваемом объекте;

б) стороны сделки не обязаны отчуждать или принимать объект недвижимости, а следовательно, действуют без принуждения, в своих интересах, компетентно и расчетливо;

в) объект недвижимого имущества выставлен на продажу на открытом для остальных участников рынка, конкурентном рынке;

г) стоимость объекта недвижимости оценивается в денежной форме. В случае, если затраты на снос объекта недвижимости превышают стоимость земельного участка, на котором он расположен, рыночная стоимость такого объекта недвижимости становится отрицательной величиной.

Для некоторых объектов недвижимости невозможно рассчитать рыночную стоимость. Как правило, они не обращаются на открытом и конкурентном рынке, условия их обращения регулируются государством, информация о

них является ограниченной и закрытой.

2. Нормативная стоимость объекта недвижимости – это стоимость, вычисляемая на основе утвержденных государственными органами методик и нормативов. Как правило, нормативная стоимость не совпадает с рыночной стоимостью по причине того, что рыночные условия постоянно изменяются в отличие от нормативов, которые остаются неизменными на протяжении достаточно длительного времени. Вместе с тем нормативы периодически обновляются в соответствии с изменением рыночной среды, в результате чего нормативная стоимость приближается к рыночной стоимости.

Примером нормативной стоимости является кадастровая стоимость объекта недвижимости, определенная в результате проведения государственной кадастровой оценки в соответствии с методическими указаниями о государственной кадастровой оценке. Основная цель расчета кадастровой стоимости состоит в налогообложении недвижимости.

Определение кадастровой стоимости осуществляется бюджетным учреждением, учредителем которого является субъект РФ и которое не вправе привлекать других лиц для проведения работ по ее определению.

Для получения необходимой для определения кадастровой стоимости информации об объектах недвижимости бюджетное учреждение вправе направлять запрос в федеральные органы исполнительной власти, органы исполнительной власти субъекта Российской Федерации или местного самоуправления, а также в подведомственные им организации, а последние обязаны предоставить имеющуюся в их распоряжении информацию об объектах недвижимого имущества.

По итогам определения кадастровой стоимости

бюджетное учреждение составляет промежуточные отчетные документы, которые в течение трех рабочих дней размещаются на официальном сайте учреждения в Интернете и направляются в орган регистрации прав.

Орган регистрации прав осуществляет их проверку и по итогам проверки направляет в бюджетное учреждение и уполномоченный орган субъекта Российской Федерации уведомление о соответствии или несоответствии промежуточных отчетных документов установленным требованиям.

При соответствии промежуточных отчетных документов установленным требованиям орган регистрации прав размещает в фонде данных государственной кадастровой оценки сведения, содержащиеся в этих документах, сроком на шестьдесят дней для представления замечаний по определению кадастровой стоимости.

Данные замечания могут быть представлены любыми заинтересованными лицами в бюджетное учреждение или многофункциональный центр предоставления государственных и муниципальных услуг. По итогам рассмотрения замечания бюджетным учреждением может быть осуществлен пересчет кадастровой стоимости объектов недвижимости.

После истечения срока предоставления замечаний бюджетное учреждение составляет отчет и направляет его в орган регистрации прав.

Если орган регистрации прав не выявил нарушений требований к отчету, бюджетное учреждение направляет в уполномоченный орган субъекта Российской Федерации три экземпляра отчета в форме электронного документа и одну копию отчета на бумажном носителе. Уполномоченный орган субъекта Российской Федерации утверждает содержащиеся в таком отчете результаты

определения кадастровой стоимости путем принятия соответствующего акта.

Акт об утверждении результатов определения кадастровой стоимости вступает в силу 1 января года, следующего за годом проведения государственной кадастровой оценки, но не ранее чем по истечении одного месяца со дня его официального опубликования.

Копия акта об утверждении результатов определения кадастровой стоимости направляется в орган регистрации прав для внесения в Единый государственный реестр недвижимости сведений о кадастровой стоимости и размещения в фонде данных государственной кадастровой оценки.

3. Стоимость замещения – это затраты на строительство аналогичного объекта недвижимости. Аналог – это объект недвижимого имущества того же назначения и близкий по совокупности существенных признаков. При этом при оценке стоимости замещения среди возможных аналогов выбирается тот, затраты на строительство которого минимальны.

Кроме того, при определении стоимости замещения затраты на создание объекта, аналогичного объекту оценки, учитываются в рыночных ценах, существующих на дату проведения оценки. Также при расчете стоимости замещения учитывается износ объекта оценки.

4. Стоимость воспроизводства – это затраты на воспроизводство точной копии объекта недвижимости. Идентичность копии объекту оценки предполагает применение идентичных материалов и технологий при создании копируемого объекта недвижимости.

Однако, как и в случае со стоимостью замещения, при определении стоимости воспроизводства затраты на создание копируемого объекта недвижимости рассчитываются в ценах, актуальных на дату оценки, с уче-

том износа оцениваемого объекта недвижимого имущества.

5. Инвестиционная стоимость – это оценка стоимости объекта недвижимости для конкретного инвестора.

Инвестиционная стоимость может отличаться от рыночной стоимости по следующим причинам:

– инвестиционная стоимость связана с определенным инвестиционным проектом;

– инвестиционная стоимость опирается на предполагаемую инвестором возможность развития объекта недвижимости в будущем (будущая доходность, уровень риска и т. д.);

– инвестиционная стоимость определяется мотивами поведения и индивидуальными особенностями конкретного инвестора, а не поведением типичных покупателей и продавцов;

– инвестиционная стоимость может учитывать возможности конкретного инвестора сочетать данный объект недвижимости с другими принадлежащими ему объектами, а следовательно, за счет эффекта целостности систем добиться стоимости всей системы объектов недвижимости большей, чем стоимость отдельных ее элементов.

6. Залоговая стоимость – это стоимость объекта недвижимости, которую кредитор по основному обязательству, обеспеченному залогом данного объекта недвижимости, может получить от реализации этого недвижимого имущества в случае неисполнения должником основного обязательства.

7. Ликвидационная стоимость объекта недвижимости – это сумма средств, вырученных от реализации на рынке материалов, конструкций и тому подобное, полученных при разборе объекта недвижимости, за вычетом затрат на сам разбор недвижимого имущества.

Ликвидационная стоимость предполагает ликвидацию объекта недвижимости до окончания обычного срока эксплуатации аналогичных объектов.

8. Утилизационная стоимость – стоимость объекта недвижимости, равная рыночной стоимости материалов, из которых он состоит, с учетом затрат на утилизацию данного объекта. Отличие утилизационной стоимости от ликвидационной стоимости заключается в том, что утилизируемый объект недвижимого имущества достиг предельного состояния вследствие полного износа и потерял свою функциональную полезность.

Ликвидационная и утилизационная стоимости объекта недвижимости отличаются от остальных видов стоимостей тем, что последние базируются на предположении, что объект оценки останется действующим и продолжит функционировать в неизменной среде.

### ***9.1.3. Процесс оценки стоимости объектов недвижимости***

Процесс оценки стоимости объектов недвижимости состоит в разделенной на этапы последовательности действий, выполняемых в ходе определения стоимости.

Процесс оценки стоимости недвижимости можно подразделить на следующие этапы.

*Первый этап* – заключение договора на проведение оценки.

В рамках первого этапа осуществляются следующие действия:

– идентификация объекта недвижимости, заключающаяся в ознакомлении оценщика с объектом недвижимости, историей его строительства и эксплуатацией, местоположением, физическим составом и т. д.;

— формулирование цели оценки, под которой понимается возможность использования заключения об оценочной стоимости и которая определяет вид оценочной стоимости;

— определение вида стоимости оцениваемого объекта недвижимости: рыночная стоимость, стоимость замещения, стоимость воспроизводства и т. д.;

— составление графика проведения оценочных работ, в том числе определение даты проведения оценки – календарной даты, на которую рассчитывается итоговая величина стоимости оцениваемого объекта недвижимости;

— направление заказчику оценщиком документов, необходимых для заключения договора: копии документов о квалификации оценщика, договора о страховании его гражданской ответственности, проект договора на оценку, перечень необходимых для оценки документов и т. д.;

— фиксация положений договора: объект оценки, цель оценки, вид стоимости, дата оценки, срок проведения оценки и т. д.;

— ознакомление оценщиком заказчика с ограничительными условиями. Ограничительные условия ограничивают возможности использования рассчитанной итоговой стоимости оцениваемого объекта недвижимости. Например, расчеты стоимости недвижимости относятся только к стоимости действующей недвижимости, а любое разделение ее на части ведет к изменению стоимости. Еще одним ограничительным условием является то, что оценка стоимости, содержащаяся в отчете, основывается на текущих рыночных условиях и предполагаемых краткосрочных факторах. Изменение данных факторов приведет к изменению стоимости оцениваемого объекта недвижимости.

*Второй этап* – сбор и анализ информации, необходимой для проведения оценки объекта недвижимости.

В рамках этого этапа осуществляются следующие действия:

- 1) определение состава специалистов, которые будут проводить оценку;
- 2) выезд оценщика на место, осмотр объекта недвижимого имущества;
- 3) определение лиц, ответственных за предоставление необходимой информации и документации;
- 4) предоставление ответственными лицами необходимой информации и документации;
- 5) сбор внутренней информации;
- 6) сбор внешней информации. Основная внутренняя информация:

– правоустанавливающие документы, сведения об обременении объекта недвижимости правами третьих лиц;

– информация о физических свойствах объекта, его технических и эксплуатационных характеристиках, износе, месте расположения, доступности и т. д.;

– информация, необходимая для оценки прошлых и ожидаемых доходов и затрат.

Основная внешняя информация:

– макроэкономические данные, оказывающие влияние на стоимость объекта недвижимости;

– характеристика рынка, на котором представлен объект оценки, оценка спроса и предложения на этом рынке, оценка факторов, влияющих на спрос и предложение;

– информация о других участниках рынка

недвижимости и аналогичных объектах на этом рынке.

Информация для проведения оценки содержится в периодических изданиях, посвященных рынку недвижимости, в специализированных базах данных, в государственных и муниципальных органах по регистрации прав на недвижимость, в риелторских и строительных фирмах, у других оценщиков, в собственных базах данных оценщиков.

Затраты на сбор и обработку информации включают расходы на доступ к платным базам данных, оплату услуг привлекаемых к оценке специалистов (юристов, бухгалтеров, строителей, архитекторов и т. д.), командировочные расходы и т. д.

Собранная информация должна отвечать критериям полноты и достоверности. Если в отношении данных имеются неустраняемые сомнения в их полноте или достоверности, то такие данные должны быть отброшены.

Собранные сведения обрабатываются для дальнейшего использования в оценочном процессе.

*Третий этап* – применение подходов и методов к оценке объекта недвижимости.

В рамках третьего этапа оценщик обязан обосновать определенные подходы и методы, которые были применены к оценке конкретного объекта недвижимого имущества, и обосновать отказ от использования других подходов и методов. Оценка недвижимости осуществляется с помощью трех концептуальных подходов: доходного, сравнительного, затратного.

В соответствии с доходным подходом стоимость объекта недвижимости оценивается как сумма всех дисконтируемых ожидаемых чистых доходов, которые оцениваемый объект при разумном использовании может принести своему собственнику в будущем. При этом учитываются не только размеры доходов, но также время их поступления и уровень

риска, связанного с их получением. Сравнительный подход основан на сопоставлении оцениваемого объекта недвижимости и аналогичных ему по своим свойствам объектов, относительно недавно проданных на рынке. В затратном подходе оценочная стоимость объекта недвижимости определяется исходя из затрат на его воспроизводство или замещение с учетом износа.

Каждый из вышеуказанных подходов предполагает использование присущих ему методов. Метод оценки – это конкретный способ расчета стоимости объекта оценки в рамках одного из концептуальных подходов к оценке.

Все три подхода используют данные, собранные на одном и том же рынке в отношении одного и того же объекта недвижимости. В идеальных условиях они должны были бы привести к одной и той же величине стоимости. Но каждый подход связан с различным аспектом рынка недвижимости и использует различные виды информации. Реальные условия, в которых проходит процесс оценки, далеки от идеальных условий: участники рынка обладают асимметричной информацией, рынок недвижимости является низколиквидным, будущие доходы от объекта недвижимости трудно предсказуемы и т. д. Поэтому разные подходы могут давать различные показатели стоимости одного и того же объекта недвижимости.

Выбор подхода и метода оценки в первую очередь зависит от цели оценки объекта недвижимости и вида рассчитываемой стоимости. Кроме того, большое значение имеет информация, которая доступна оценщику. К примеру, для затратного подхода важны рыночные цены на оборудование, материалы, труд и т. д., используемые для строительства недвижимости. Для доходного подхода важны будущие риски и зависящие от них ставки дисконтирования. Применение сравнительного подхода предполагает наличие развитого рынка недвижимости.

На третьем этапе осуществляются следующие действия:

- анализируются аналоги оцениваемого объекта недвижимости, обосновывается их выбор;

- анализируются реальные и потенциальные доходы от эксплуатации объекта недвижимости и составляются финансовые прогнозы будущих доходов;

- анализируются затраты на строительство объектов недвижимости.

*Четвертый этап* – обобщение результатов, полученных в ходе применения подходов и методов к оценке объекта недвижимости, и определение итоговой величины стоимости объекта.

В рамках четвертого этапа оценщик синтезирует результаты оценки, полученные с помощью каждого из применяемых подходов и методов, и определяет итоговую величину стоимости объекта.

Действия, проводимые на четвертом этапе:

- проверка данных, на которых основывается оценка стоимости объекта недвижимости;

- проверка обоснованности допущений, положенных в основу оценки;

- проверка правильности всех математических расчетов;

- синтез оценочных стоимостей, полученных с использованием трех общепринятых подходов к оценке, в единое окончательное заключение об оценочной стоимости объекта.

*Пятый этап* – составление отчета об оценке.

Отчет об оценке – это итоговый документ, представляемый оценщиком клиенту и содержащий заключение об оценочной стоимости недвижимости и другую информацию, имеющую отношение к оценке

(используемые данные, применяемые допущения, принципы, подходы, методы и т. д.).

В рамках этого этапа оценщик осуществляет следующие действия:

- 1) готовит окончательный текст отчета;
- 2) передает заказчику отчет об оценке;
- 3) проводит подписание акта приема – передачи услуг по договору;
- 4) осуществляет финансовые расчеты по договору.

Все этапы процесса оценки недвижимости должны быть выполнены в строгой логической последовательности, соответствующей целям оценки: их нельзя переставлять местами или пропускать.

## ***9.2. Доходный подход к оценке недвижимости и его методы***

### ***9.2.1. Сущность доходного подхода к оценке недвижимости***

Оценку недвижимости осуществляют с помощью трех концептуальных подходов: доходного, сравнительного, затратного.

Каждый из этих концептуальных подходов основан на определенной характеристике объекта недвижимости. Способность генерировать доход в различных формах (арендная плата, доход от перепродажи, урожай с дачного участка и т. д.) является важнейшим свойством недвижимости. В частности, купленный земельный участок можно со временем реализовать по большей цене и монетизировать разницу в ценах покупки и продажи, квартиру можно сдавать в наем, на стене многоквартирного дома поместить платную рекламу.

При доходном подходе в основу ставится доход от

недвижимости как основной фактор, определяющий ее стоимость. Чем больше доход, приносимый объектом оценки, тем больше величина рыночной стоимости недвижимого имущества при прочих равных условиях. При доходном подходе текущая стоимость объекта недвижимости зависит от будущих доходов, генерируемых как результат эксплуатации недвижимой собственности и последующей ее продажи.

Доходный подход основывается на двух принципах оценки недвижимости.

Первый принцип – это принцип ожидания. Он в наибольшей степени соответствует доходному подходу, так как связывает рыночную стоимость объекта оценки с текущей стоимостью прав на ожидаемые в будущем доходы. Второй принцип – это принцип замещения. Стоимость оцениваемой недвижимости не может быть больше затрат на покупку объекта – аналога, так как они генерируют примерно равный денежный поток доходов.

Если сравнивать доходный подход с затратным и сравнительным подходами, то он имеет и «плюсы», и «минусы».

Основным плюсом доходного подхода является то, что он в наибольшей степени показывает инвестиционный потенциал объекта недвижимости, ибо базовым ценообразующим фактором считает способность недвижимости генерировать доход.

Существенные недостатки доходного подхода связаны, главным образом, со сложностью его применения:

- доходный подход мало приспособлен для оценки объектов, не генерирующих доход;

- доходный подход трудно применим для определения стоимости объектов, находящихся на реконструкции или в состоянии незавершенного строительства;

– информация о ценах реализации объектов недвижимости и размере приносимых недвижимостью фактических доходов трудно поддается проверке на достоверность;

– порядок расчета коэффициента дисконтирования достаточно сложен;

– прогнозы относительно будущих доходов и расходов не всегда сбываются.

Применение доходного подхода подразумевает последовательный расчет следующих факторов:

а) продолжительность получения будущего дохода от оцениваемой недвижимости;

б) размер и динамика будущего доходного потока;

в) степень риска неполучения прогнозируемого дохода.

Оценка стоимости недвижимости на основе методов доходного подхода начинается с определения периода прогнозирования. Период прогнозирования – это период, в рамках которого будет проводиться прогнозное определение будущих доходов.

Период прогнозирования необходимо отличать от периода владения недвижимостью и срока экономически полезной жизни объекта недвижимого имущества.

Период прогнозирования не следует устанавливать больше периода владения, т. е. периода, в течение которого права на объект недвижимости сохраняются за определенным собственником.

Наоборот, срок экономически полезной жизни объекта недвижимости может быть больше периода прогнозирования, так как в течение экономической жизни объекта может несколько раз смениться его собственник.

На основе установленного прогнозного периода делается прогноз будущего доходного потока.

Доходы, связанные с недвижимостью,

классифицируются на два вида. Во-первых, регулярные доходы, полученные от эксплуатации недвижимости в рамках периода прогнозирования.

Во-вторых, доходы от реализации объекта недвижимости в постпрогнозный период.

**Эксплуатационные доходы** от недвижимости, прогнозируемые при оценке ее стоимости с помощью доходного подхода, рассчитываются в несколько этапов:

1. Потенциальный валовой доход

Прогнозирование доходного потока от использования объекта недвижимости начинается с расчета потенциального валового дохода – прогнозируемого суммарного дохода, который теоретически может принести эксплуатация объекта недвижимости в течение определенного периода времени при условии его полной загрузки. Потенциальный валовой доход рассчитывается на основе отчетных данных по доходам от недвижимости за прошлые периоды.

В качестве ориентира при расчете потенциального валового дохода можно рассматривать доходы от сдачи объекта недвижимости в аренду. Потенциальный валовой доход в таком случае равен размеру арендной платы при условии сдачи в аренду всех 100 % площадей, пригодных для данной цели, до вычета возможных потерь, эксплуатационных и прочих затрат. Как правило, в качестве ставок арендной платы принимают среднерыночные ставки оплаты аренды помещений, сопоставимых с оцениваемым объектом.

Наряду с доходом от сдачи объекта недвижимости в аренду не следует забывать и иные виды доходов, связанные, к примеру, с предоставлением наружных поверхностей торцевых стен здания под размещение рекламных конструкций, установкой антенного оборудования на крыше здания и т. п.

С другой стороны, в расчете потенциального валового дохода следует учесть обременения объекта недвижимости, отрицательно влияющие на показатели его доходности.

Расчет потенциального валового дохода должен опираться на потенциал развития объекта недвижимости. Например, нужно учесть возможное увеличение доходов за счет улучшения управления объектом недвижимости.

Следует различать показатели доходов от объекта недвижимости и от бизнеса, который размещен на базе оцениваемого объекта. При расчете величины потенциального валового дохода от объекта недвижимости не учитываются доходы от предпринимательской деятельности его собственника.

## 2. Действительный валовой доход

Действительный валовой доход – это наиболее вероятная величина дохода от объекта недвижимости. Действительный валовой доход отличается от потенциального валового дохода в силу низкого спроса на помещения и обусловленного этим снижения арендной платы, нарушения арендаторами графика арендных платежей, частичной невыплаты ими платы за аренду и т. д. В результате действительный валовой доход учитывает возможные потери потенциального валового дохода при эксплуатации здания в качестве объекта недвижимости.

Возможные потери дохода выражаются в виде конкретной денежной суммы, либо в виде коэффициента недоиспользования, равного отношению соответствующих потерь арендной платы к величине потенциального валового дохода. При наличии емкого и развитого рынка недвижимости для каждого типа недвижимости сформированы среднерыночные значения показателей недоиспользования, которые и должны применяться при расчете действительного валового дохода при условии применения характерных для местного рынка методов

привлечения арендаторов и управления объектом недвижимости.

Величина действительного валового дохода рассчитывается за тот же период времени, что и потенциальный валовой доход.

### 3. Операционные расходы

Операционные расходы равны сумме периодических эксплуатационных затрат, связанных с содержанием объекта недвижимости, обеспечением его нормального функционирования и необходимых для получения действительного валового дохода.

Операционные расходы подразделяются на три вида:

— условно-постоянные расходы – это расходы, не зависящие от степени эксплуатации объекта недвижимости, к примеру: налог на имущество, расходы на страхование объекта недвижимости, расходы на отопление помещений при наличии центральной системы теплоснабжения и т. д.;

— условно-переменные расходы – это расходы, величина которых изменяется в зависимости от степени использования объекта недвижимости, например, плата за коммунальные услуги (свет, вода), вывоз мусора, зарплата обслуживающего персонала и т. д.;

— расходы на создание резервов замещения, используемых для замены в течение экономической жизни объекта его отдельных элементов (кровли, сантехники, лифтового оборудования и т. д.). Резервы на замещение могут использоваться для проведения капитального ремонта объекта недвижимости, замены его отдельных конструктивных элементов и оборудования с целью сохранения потребительских свойств недвижимости. Затраты на такие замены, как правило, являются значительными и носят единовременный характер. Поэтому резерв на замещение формируется постепенно на основе ежегодных отчислений.

Для определения величины операционных расходов может применяться коэффициент эксплуатационных расходов. Он рассчитывается как отношение эксплуатационных расходов к потенциальному или действительному валовому доходу. Коэффициент эксплуатационных расходов рассчитывается для отдельных видов недвижимого имущества, и его величина может различаться в зависимости от сегмента рынка.

В составе операционных расходов не учитываются расходы по обслуживанию ипотечного кредита, связанного с приобретением оцениваемого объекта недвижимости.

#### 4. Чистый операционный доход

Чистый операционный доход определяется как разность между действительным валовым доходом и операционными расходами за определенный период времени.

#### 5. Доход на собственные средства

Доход на собственные средства равен чистому операционному доходу, уменьшенному на сумму затрат по обслуживанию ипотечного кредита, за счет которого был приобретен данный объект недвижимости.

Если у собственника объекта недвижимости отсутствуют обязательства по выплатам в счет погашения кредита, связанного с приобретением данного объекта, то доход на собственные средства равен чистому операционному доходу.

Для того чтобы рассчитать все вышеуказанные виды дохода, необходимо выполнить:

1) анализ данных о показателях доходов от объекта недвижимости за предшествующие периоды;

2) прогнозирование величины будущего дохода от владения и распоряжения объектом оценки, затрат на его обслуживание и рисков, связанных с получением дохода от объекта недвижимости, исходя из его наиболее

эффективного использования.

Кроме доходов от операционной (эксплуатационной) деятельности, недвижимость приносит доход от реверсии. Реверсия – это продажа объекта недвижимости по окончании периода владения. Доход от реверсии – это доход, который можно получить при продаже объекта недвижимости на дату окончания прогнозного периода.

Доход от реверсии подразделяется:

– на валовой доход – это общая выручка от продажи объекта,

– чистый доход – это общая выручка от продажи объекта минус затраты на реализацию (выплаты консультантам и посредникам и т. д.).

Риск получения будущего дохода учитывается в ставке капитализации. Ставка капитализации отражает доходность вложений в сопоставимые с объектом недвижимости по уровню риска объекты инвестирования. С помощью ставки капитализации рассчитывается текущая стоимость будущих потоков доходов.

Доходный подход – это интегрированное понятие. Понятием доходного подхода объединяют совокупность методов оценки стоимости объектов недвижимости, основанных на определении ожидаемых доходов от их использования. Общим для всех методов доходного подхода является то, что с их помощью происходит преобразование будущих доходов от объекта недвижимости в его стоимость в настоящий момент времени с учетом уровня риска, характерного для данного объекта.

Различаются методы доходного подхода способом преобразования будущих доходных потоков. К примеру, при использовании метода капитализации доходов стоимость недвижимости рассчитывается путем преобразования дохода за один временной период, а при

использовании метода дисконтированных денежных потоков в стоимость объекта недвижимости преобразуется доход от его предполагаемого использования за ряд прогнозных лет и доход от продажи объекта недвижимости в конце прогнозного периода.

Доходный подход объединяет два метода оценки недвижимости:

- метод прямой капитализации;
- метод дисконтирования денежного потока.

Метод прямой капитализации используется, если прогнозируются постоянные или плавно изменяющиеся доходы. Если динамика изменения дохода значительна или поступления имеют нерегулярный характер, то используется метод дисконтирования денежного потока.

### ***9.2.2. Метод дисконтирования денежного потока***

Метод дисконтирования денежного потока характеризуется следующими особенностями:

- высокая трудоемкость метода;
- многоэтапность применения метода;
- высокий уровень знаний и профессиональных навыков оценщика;
- оптимальность применения для оценки рыночной стоимости недвижимости в инвестиционных целях;
- оптимальность применения для оценки недвижимости, приносящей доход;
- сложность применения к оценке недвижимости, не приносящей доход или приносящей убытки;
- допущение о сохранении профиля использования недвижимости после ее перепродажи новым владельцем;
- зависимость оценки от прогнозов будущего

развития рынка недвижимости.

Сущность данного метода заключается в том, что объект недвижимости рассматривается как поток будущих доходов, позволяющий собственнику повысить свое богатство. С позиций данного метода, у недвижимости только одно предназначение – приносить деньги своему владельцу.

В соответствии с методом дисконтирования денежного потока капиталовложения и затраты, вложенные в недвижимость прежними владельцами, не влияют непосредственно на ее стоимость. На стоимость недвижимости влияет только сумма будущих чистых денежных поступлений, которые принесет данная недвижимость. Собственник объекта недвижимого имущества не продаст его ниже текущей стоимости прогнозируемых будущих доходов. Потенциальный инвестор не заплатит за недвижимость сумму большую, чем текущая стоимость будущих доходов от нее. В результате рыночная стоимость недвижимости равна текущей стоимости будущих доходов, приносимых этой недвижимостью.

Применение метода дисконтирования денежного потока требует от оценщика расчета следующих показателей:

- величины будущих доходов и времени их получения;
- величины стоимости объекта недвижимости в конце прогнозного периода;
- значения ставки дисконтирования, отражающей уровень риска, характерный для инвестирования в подобные активы.

Для того чтобы рассчитать вышеуказанные показатели, процесс оценки недвижимости методом дисконтирования денежных потоков разбивается на этапы.

*Первый этап* – это определение длительности

прогнозного периода. Определение оптимальной продолжительности прогнозного периода обусловлено двумя обстоятельствами. С одной стороны, чем продолжительнее прогнозный период, тем более обоснованную оценку стоимости объекта недвижимости можно рассчитать, но только при условии достоверности прогноза в отношении будущих доходов от использования оцениваемого недвижимого имущества. С другой стороны, увеличение периода прогнозирования снижает точность прогноза операционных доходов от недвижимости, расходов на ее содержание, прогнозируемых темпов инфляции и т. д. Рекомендуется в качестве прогнозного выбирать максимальный по продолжительности период, за который можно спрогнозировать доходы с высокой степенью вероятности их получения. Обычно прогнозный период составляет 5 лет. Возможно дробление прогнозного периода на более мелкие периоды: полугодия, кварталы, месяцы.

*Второй этап* – ретроспективный анализ и прогноз доходов от эксплуатации оцениваемого объекта недвижимости.

При оценке прогнозного дохода следует помнить, что прогнозный доход должен быть сопоставим с доходами за прошлые периоды. Если прогнозные и ретроспективные данные существенно расходятся, то высока вероятность, что прогноз может оказаться неточным.

*Третий этап* – анализ и прогноз расходов, связанных с использованием объекта недвижимого имущества.

При прогнозе расходов следует учитывать следующие факторы:

- существующая структура расходов на содержание оцениваемого объекта недвижимости;
- инфляционные ожидания для каждой категории издержек;

- единовременные и чрезвычайные расходы, фигурировавшие в прошлом, но не ожидаемые в будущем;
- амортизационные отчисления, обусловленные коммерческой эксплуатацией объекта недвижимости;
- затраты на выплату процентов на основе прогнозируемого уровня задолженности;
- расходы на содержание аналогичных объектов недвижимости среднерыночные расходы.

*Четвертый этап* – анализ и прогноз капиталовложений в оцениваемый объект недвижимости.

Капиталовложения подразделяются на инвестиции, осуществляемые для замены существующих конструкций по мере их износа, и на инвестиции, связанные с улучшением характеристик объекта недвижимости в будущем. Прогноз капиталовложений осуществляется на основе оцененного остающегося срока службы объекта недвижимого имущества.

*Пятый этап* – расчет величины чистого денежного потока (чистого операционного дохода и дохода на собственные средства) для каждого года прогнозного периода. Расчет величины денежного потока осуществляется по трем сценариям: пессимистическому, оптимистическому и среднему. Оптимистический прогноз характеризуется существенным ростом доходов от недвижимости, стабилизацией расходов на ее содержание и соответственно ростом соотношения доходов и расходов.

Пессимистический прогноз характеризуется отсутствием роста доходов от недвижимости, увеличением расходов на ее содержание и соответствующим снижением соотношения доходов и расходов.

Средний прогноз характеризуется умеренным ростом доходов от недвижимости, ограниченным ростом расходов на ее эксплуатацию и стабильным соотношением доходов и

расходов

*Шестой этап* – определение ставки дисконтирования.

Существуют три различных подхода к определению понятия «ставка дисконтирования»:

1) математический подход: в соответствии с данным подходом ставка дисконтирования – это средняя процентная ставка, используемая для пересчета будущих денежных потоков в единую величину текущей стоимости недвижимости;

2) экономический подход: согласно экономическому подходу ставка дисконтирования – это требуемая инвесторами ставка дохода на вложенный капитал в сопоставимые по уровню риска объекты инвестирования на дату оценки;

3) инвестиционный подход: в рамках инвестиционного подхода ставка дисконтирования рассматривается как стоимость привлечения капитала для вложения в недвижимость из различных источников.

Выделяют несколько способов расчета ставки дисконтирования.

В основе *первого способа* лежит модель оценки капитальных активов (CAPM – capital asset pricing model).

В соответствии с данной моделью ставка дисконтирования рассчитывается по формуле

$$r = r_j + \beta (r_m - r_j), \quad (1)$$

где  $r$  – ставка дисконтирования;

$r_j$  – безрисковая ставка доходности;  $\beta$  – коэффициент бета;

$r_m$  – общая доходность рынка в целом.

Модель оценки капитальных активов – это однофакторная модель, увязывающая величину ставки дисконтирования с уровнем принимаемого инвесторами

систематического риска. Под систематическим риском понимается риск, связанный с изменениями конъюнктуры всего рынка под влиянием макроэкономических факторов. Систематический риск не может быть устранен путем диверсификации инвестиционного портфеля, так как уровень цен отдельных инвестиционных инструментов изменяется аналогично рыночному индексу в целом. Несистематический риск, т. е. риск, присущий конкретному активу, инвестор может нивелировать за счет диверсификации своего инвестиционного портфеля.

Безрисковая ставка доходности  $r_j$  характеризуется отсутствием риска неполучения ожидаемого дохода и высокой степенью ликвидности. Она является той точкой отсчета, к которой привязана оценка риска, связанного с вложениями в конкретный объект недвижимости. В качестве безрисковой ставки, как правило, используют ставку дохода по государственным долговым обязательствам или ставки по депозитам в наиболее надежных банках.

Общая доходность рынка  $r_m$  отражает общерыночный риск, характерный для инвестиций во все активы одновременно и определяемый макроэкономическими факторами (систематический риск). Общая доходность рынка  $r_m$  превышает безрисковую ставку доходности  $r_j$ . Разница между этими двумя ставками является той платой, на которую соглашается инвестор, принимая на себя систематический риск.

Коэффициент бета характеризует чувствительность оцениваемого актива к изменениям рыночной доходности и выражает вариабельность доходности этого актива по отношению к среднерыночной доходности. Величина коэффициента бета для рынка в целом равна 1. Если для конкретного актива коэффициент бета больше 1, то инвестиции в такой актив являются более рискованными по

сравнению со среднерыночными инвестициями. Если для конкретного актива коэффициент бета меньше 1, то актив менее рискован, чем некий средний актив, торгуемый на рынке.

Например, если коэффициент бета для конкретного объекта недвижимости равен 1,2, то его доходность будет изменяться на 20 % сильнее, по сравнению с доходностью рынка в целом. При снижении среднерыночной доходности на 10 %, доходность данного объекта недвижимости снизится на 12 %.

Инвестиции в объекты недвижимости, чья доходность отличается большей изменчивостью, по сравнению со среднерыночными показателями, являются более рискованными.

Коэффициент бета корректирует систематический риск на величину риска, связанного с инвестициями в конкретный объект недвижимости. Если риск вложения в тот или иной объект недвижимости превышает среднерыночный риск, то к безрисковой ставке прибавляется большая величина. Соответственно ставка дисконтирования принимает большое значение. В противоположном случае безрисковая ставка увеличивается на меньшую величину. Меньшее значение принимает и ставка дисконтирования.

*Второй способ* расчета ставки дисконтирования – это метод кумулятивного построения (метод суммирования).

Метод кумулятивного построения ставки дисконтирования основан на предположении, согласно которому инвесторы, выбирая вариант инвестирования среди доступных альтернатив, сопоставляют доходность и риски каждого варианта. Чем выше риск неполучения дохода и невозврата инвестированных средств, тем большую доходность требуют инвесторы от данного варианта инвестиций. Наличие зависимости между уровнем риска и прогнозируемой доходностью инвестиций

отражается в ставке дисконтирования: чем выше уровень риска, тем больше ставка дисконтирования.

Суть метода суммирования заключается в следующем. За базу расчета ставки дисконтирования берется безрисковая ставка доходности, т. е. ставка дохода при таком варианте инвестиций, при котором в сравнении с альтернативными вариантами отсутствуют риски неполучения дохода и невозврата вложенных средств. Как правило, в качестве безрисковой ставки доходности используют доходность по государственным облигациям или по банковским депозитам.

Если инвестирование в тот или иной объект недвижимого имущества связано с дополнительными рисками, то при расчете ставки дисконтирования к безрисковой ставке доходности прибавляют проценты, отражающие премию (дополнительную доходность), на которую рассчитывают инвесторы, выбирающие более рискованный вариант инвестирования.

Инвестирование в недвижимость может быть связано с дополнительными рисками.

1. Низкая ликвидность объектов недвижимости. Под ликвидностью понимается способность того или иного актива быстро трансформироваться в денежные средства. Если государственные облигации могут быть проданы их владельцем за считанные секунды, то для продажи объекта недвижимости могут потребоваться месяцы. Соответственно инвесторам, для того чтобы они согласились инвестировать в недвижимость, требуется дополнительная доходность, компенсирующая низкую ликвидность объектов недвижимости.

2. Несистематический риск, связанный с особенностями конкретного объекта недвижимости: нерегулярный или сезонный характер доходов от объекта недвижимости, значительный возраст и конструктивные

особенности недвижимого объекта, дополнительные расходы на текущий или капитальный ремонт и т. д.

3. Инвестиционный менеджмент. Для эффективного управления объектами недвижимости требуются обширные знания и умения в различных областях, начиная от технических вопросов и заканчивая финансовыми вопросами. Недостаток подобных знаний обуславливает дополнительные риски неполучения дохода от инвестиций в недвижимость.

В результате ставка дисконтирования, рассчитанная по методу суммирования, определяется по формуле

$$r = r_f + S_1 + S_2 + S_3, \quad (2)$$

где  $r$  – ставка дисконтирования;  $r_f$  – безрисковая ставка;  $S_1$  – дополнительный риск, связанный с низкой ликвидностью объектов недвижимости;

$S_2$  – дополнительный несистематический риск, связанный с инвестированием в конкретный объект недвижимого имущества;

$S_3$  – дополнительный риск, связанный со сложностью управления объектами недвижимости.

*Третий способ* расчета ставки дисконтирования называется метод рыночного анализа.

В соответствии с методом рыночного анализа ставка дисконтирования рассчитывается на основе анализа реальных сделок с аналогичными объектами недвижимости. Оценщиком анализируется информация о ценах продажи сопоставимых недвижимых объектов аналогичного назначения и о ставках арендной платы за наем данных зданий и помещений. Искомая ставка дисконтирования определяется как внутренняя норма доходности (IRR) от инвестиций в объекты недвижимости, при которой текущая стоимость денежных поступлений, полученных от

эксплуатации объекта недвижимости, уравнивается с рыночной стоимостью объектов недвижимости:

$$-IC + \sum_{i=1}^n NOI_i / (1 + IRR)^i = 0, \quad (3)$$

где IC – начальная сумма инвестиций в объект недвижимости;

$NOI_i$  – чистый денежный поток, полученный в год  $i$  прогнозного периода;

IRR – внутренняя норма доходности инвестиционного проекта;  $i$  – год прогнозного периода;

$n$  – продолжительность прогнозного периода.

К примеру, сопоставимые с оцениваемым объекты недвижимости продавались в последнее время за один миллион рублей. Эксплуатация подобных объектов недвижимости путем сдачи их в аренду приносит в настоящее время ежегодный чистый операционный доход в размере 145 тыс. рублей. Предполагается, что величина ежегодного чистого операционного дохода останется неизменной в течение последующих пяти лет (прогнозный период), а стоимость самого объекта недвижимости к окончанию прогнозного периода возрастет на 32 %.

Внутренняя норма доходности для данного инвестиционного проекта может послужить индикатором для расчета ставки дисконтирования:

$$-1\,000\,000 + \sum_{i=1}^5 145\,000 / (1 + IRR)^i + 320\,000 / (1 + IRR)^5 = 0.$$

Внутренняя норма доходности рассчитывается методом подбора и равна 1 %. Соответственно ставка дисконтирования принимается равной 1 %.

*Седьмой этап* – расчет величины стоимости объекта недвижимости в постпрогнозный период.

Предполагается, что оцениваемая недвижимость будет приносить доход и по окончании прогнозного периода.

В результате величина стоимости объекта недвижимости складывается из двух составляющих:

– текущая стоимость чистых денежных потоков, полученных в результате эксплуатации объекта недвижимости в течение прогнозного периода;

— текущая стоимость недвижимости в постпрогнозный период.

Выделяют несколько методов расчета стоимости недвижимости в постпрогножном периоде:

а) метод ликвидационной стоимости. Данный метод используется, если по окончании прогнозного периода ожидается разбор оцениваемого объекта недвижимости и последующая продажа материалов, конструкций и т. п., полученных при его разборе. При расчете ликвидационной стоимости учитываются расходы, связанные с разбором объекта недвижимости и продажей полученных при разборе материалов;

б) метод предполагаемой продажи. Данный метод основан на предположении, согласно которому оцениваемый объект недвижимости будет продан его собственником по окончании прогнозного периода. Денежный поток от продажи недвижимости рассчитывается с помощью специальных коэффициентов, полученных из анализа ретроспективных данных по продажам сопоставимых объектов недвижимого имущества;

в) модель Гордона, названная в честь ее автора — американского экономиста Майрона Дж. Гордона, базируется на ряде допущений. Во-первых, предполагается, что объект недвижимости будет эксплуатироваться бесконечно долго. Данное допущение можно признать приемлемым, так как, в большинстве случаев срок нормальной эксплуатации объекта недвижимости превышает срок жизни инвестора — физического лица. Во-вторых, модель Гордона исходит из допущения, что доход, приносимый объектом недвижимости в постпрогнозный период, будет ежегодно прирастать в  $(1 + g)$  раз, а темпы прироста дохода  $g$  будут оставаться из года в год неизменными.

Согласно модели Гордона стоимость инвестиционного

объекта, в том числе объекта недвижимости, на начало постпрогнозного периода равна величине капитализированного дохода постпрогнозного периода:

$$V = \text{NOI}_n \cdot [(1 + g) / (r - g)], \quad (4)$$

где  $V$  – стоимость объекта недвижимости на начало постпрогнозного периода;

$\text{NOI}_n$  – денежный доход, ожидаемый к получению в последний год прогнозного периода;

$g$  – темп ежегодного прироста денежного дохода в постпрогнозный период;

$r$  – ставка дисконтирования.

В качестве годового дохода постпрогнозного периода берется годовой доход, полученный от эксплуатации объекта недвижимости в первый год постпрогнозного периода. Он рассчитывается как произведение денежного дохода, ожидаемого к получению в последний год прогнозного периода ( $\text{NOI}_n$ ), на годовой темп роста дохода от недвижимости в постпрогнозный период  $(1 + g)$ . Данный доход капитализируется в стоимость объекта недвижимости при помощи ставки капитализации, рассчитанной как разница между ставкой дисконтирования  $r$  и темпами ежегодного прироста денежного дохода в постпрогнозный период  $g$ .

*Восьмой этап* – дисконтирование чистых денежных потоков прогнозного и постпрогнозного периодов и определение итоговой величины стоимости недвижимости.

Дисконтирование – это процесс приведения стоимости будущих денежных потоков к текущей стоимости. Другими словами, процесс дисконтирования позволяет определить, сколько в настоящий момент времени стоят денежные суммы, которые мы рассчитываем получить в будущем.

Дисконтирование (приведение) будущего денежного

дохода, прогнозируемого к получению в  $i$ -том году прогнозного периода, к текущей стоимости (стоимости будущего дохода в текущий момент времени) осуществляется по формуле

$$RV = NOI_i / (1+r)^i, \quad (5)$$

где  $RV$  – текущая стоимость будущего чистого денежного дохода, прогнозируемого к получению в  $i$ -тый год прогнозного периода;

$NOI_i$  – будущий чистый денежный доход, прогнозируемый к получению в  $i$ -тый год прогнозного периода;

$i$  –  $i$ -тый год прогнозного периода;  $r$  – ставка дисконтирования.

Для того чтобы рассчитать текущую стоимость всех будущих чистых денежных доходов, ожидаемых к получению за весь прогнозный период, необходимо сложить текущую стоимость будущих чистых денежных доходов за каждый год прогнозного периода:

$$RV_n = \sum_{i=1}^n RV = \sum_{i=1}^n NOI_i / (1 + r)^i, \quad (6)$$

где  $RV_n$  – текущая стоимость будущих чистых денежных доходов, ожидаемых к получению за весь прогнозный период;

$RV$  – текущая стоимость будущего чистого денежного дохода, прогнозируемого к получению в  $i$ -тый год прогнозного периода;

$NOI_i$  – будущий чистый денежный доход, прогнозируемый к получению в  $i$ -тый год прогнозного периода;

$i$  –  $i$ -тый год прогнозного периода;  $r$  – ставка дисконтирования;

$n$  – продолжительность прогнозного периода.

Предполагаемая стоимость недвижимости постпрогнозного периода дисконтируется в текущую стоимость по той же ставке дисконтирования, по которой дисконтируются денежные потоки прогнозного периода:

$$V = FV / (1 + r)^n, \quad (7)$$

где  $V$  – текущая стоимость будущего денежного дохода, прогнозируемого к получению в постпрогнозный период;

$FV$  – будущий денежный доход, прогнозируемый к получению в постпрогнозный период;

$n$  –  $n$ -тый год;

$r$  – ставка дисконтирования.

Текущая стоимость периодических чистых денежных потоков, которые приносит недвижимость в прогнозный период, и текущая стоимость недвижимости постпрогнозного периода суммируются. В результате определяется общая текущая стоимость оцениваемого объекта недвижимости, рассчитанная методом дисконтирования денежных потоков прогнозного и постпрогнозного периодов:

$$RVV_n = RV_n + V = \sum_{i=1}^n NOI_i / (1 + r)^i + FV / (1 + r)^n, \quad (8)$$

где  $RVV_n$  – текущая стоимость оцениваемого объекта недвижимости, рассчитанная методом дисконтирования денежных потоков;

$RV_n$  – текущая стоимость будущих чистых денежных доходов, ожидаемых к получению за весь прогнозный период;

$NOI_i$  – будущий чистый денежный доход,

прогнозируемый к получению в  $i$ -тый год прогнозного периода;

$i$  –  $i$ -тый год прогнозного периода;  $r$  – ставка дисконтирования;

$n$  – продолжительность прогнозного периода;

$V$  – текущая стоимость будущего денежного дохода, прогнозируемого к получению в постпрогнозный период;

$FV$  – будущий денежный доход, прогнозируемый к получению в постпрогнозный период.

Таким образом, являясь трудоемким, многоэтапным, требующим высокого профессионализма оценщика, метод дисконтирования денежного потока наиболее оптимален в случае проведения оценки стоимости недвижимости в инвестиционных целях, т. е. для оценивания недвижимости, приносящей доход.

### ***9.2.3. Метод капитализации доходов***

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

Метод капитализации доходов используется для оценки стоимости активов в тех случаях, когда ожидается, что будущие чистые доходы приблизительно будут равны текущим доходам, а темпы их роста умерены и предсказуемы. Идеальный вариант для применения метода капитализации – это получение аннуитетных доходов. Аннуитетным называется доход, при котором сумма ежемесячного платежа неизменна на протяжении всего срока выплат.

Так как денежные потоки от недвижимости в большинстве случаев несильно различаются по годам, то метод капитализации доходов достаточно часто используется для оценки стоимости объектов

недвижимости.

Метод капитализации доходов основан на тезисе, согласно которому стоимость объекта недвижимости равна текущей стоимости будущих доходов, которые этот объект недвижимого имущества принесет. При этом предполагается бесконечный период эксплуатации недвижимости:

$$RVV_n = \sum_{i=1}^{\infty} \frac{NOI_i}{(1+r)^i} = \frac{NOI_1}{(1+r)} + \frac{NOI_2}{(1+r)^2} + \frac{NOI_3}{(1+r)^3} + \dots, \quad (9)$$

где  $RVV_n$  – текущая стоимость оцениваемого объекта недвижимости;

$NOI_i$  – будущий чистый денежный доход, прогнозируемый к получению в  $i$ -тый год прогнозного периода;

$i$  –  $i$ -тый год прогнозного периода;  $r$  – ставка дисконтирования.

Если годовые денежные потоки, ожидаемые к получению, из года в год неизменны по величине ( $NOI_1 = NOI_2 = NOI_3 = \dots = \text{const}$ ), то текущая стоимость оцениваемого объекта недвижимости  $RVV_n$  представляет собой сумму членов бесконечно убывающей геометрической прогрессии.

Геометрической прогрессией называется числовая последовательность, каждый член которой, начиная со второго, равен предыдущему, умноженному на одно и то же число, которое называется знаменателем геометрической прогрессии.

Если знаменатель геометрической прогрессии меньше 1, то каждый следующий член прогрессии по модулю

меньше предыдущего. Если в этой прогрессии бесконечное число членов, то такая геометрическая прогрессия называется бесконечно убывающей. Сумма членов бесконечно убывающей геометрической прогрессии рассчитывается по формуле

$$S_{\infty} = b_1 / (1 - q), \quad (10)$$

где  $b_1$  – первый член геометрической прогрессии;  
 $1 / (1 - q)$  – знаменатель геометрической прогрессии.

При расчете стоимости объекта недвижимости методом капитализации доходов первый член геометрической прогрессии равен  $NOI / (1 + r)$ , а знаменатель геометрической прогрессии равен  $1 / [1 - 1 / (1 + r)]$ .

В результате стоимость объекта недвижимости при использовании метода капитализации рассчитывается следующим образом:

$$RVV_n = [NOI / (1 + r)] \cdot 1 / [1 - 1 / (1 + r)] = NOI / r, \quad (11)$$

где  $RVV_n$  – стоимость объекта недвижимости, рассчитанная методом капитализации доходов;

$NOI$  – ежегодный аннуитетный денежный доход, ожидаемый к получению от использования объекта недвижимости;

$r$  – ставка капитализации.

При использовании метода капитализации для оценки стоимости объектов недвижимости необходимо определить следующие параметры:

- 1) выбрать период, за который будут проводиться расчеты;
- 2) спрогнозировать величину будущего чистого дохода от эксплуатации недвижимости, которая будет капитализироваться;

3) рассчитать ставку капитализации.

Ставка капитализации – это параметр, преобразующий будущий чистый доход от использования объекта недвижимости в его стоимость.

Величина ставки капитализации зависит от риска неполучения дохода в результате использования оцениваемого объекта недвижимости. Если риск небольшой, то выбирается более низкая ставка капитализации, что в свою очередь ведет к повышению рыночной стоимости недвижимости. При высоком риске ставка капитализации повышается, стоимость оцениваемой недвижимости снижается.

Ставку капитализации можно рассчитать несколькими методами. Методы расчета ставки капитализации зависят от конкретных условий, в которых осуществляется оценка объекта недвижимости: наличие информации о ценах сделок и доходах от эксплуатации недвижимости на основе репрезентативной выборки по сопоставимым объектам; возможность корректного прогноза относительно стоимости объекта недвижимости в конце прогнозного периода и т. д.

Выделяют следующие методы расчета ставки капитализации:

1. Метод рыночной выжимки (метод прямого сопоставления)

Сущность данного метода заключается в сравнении оцениваемого объекта недвижимости с объектами – аналогами, в отношении которых имеется достоверная информация о ценах их продажи и генерируемых этими объектами ежегодных чистых денежных доходов. Предполагается, что у схожих объектов недвижимости одинаковые ставки капитализации. При этом нужно сделать корректировку ставки капитализации в зависимости от качества сравниваемых объектов недвижимости: чем

качественнее оцениваемый объект, тем ниже ставка капитализации.

Расчет ставки капитализации для оцениваемого объекта недвижимости в соответствии с методом рыночной выжимки производится по формуле

$$r = \sum_{i=1}^m r_i \times k_i, \quad (12)$$

где  $r$  – ставка капитализации для оцениваемого объекта недвижимости;  $r_i$  – ставка капитализации для  $i$ -того объекта-аналога;

$k_i$  – весовой коэффициент для  $i$ -того объекта-аналога;  $m$  – общее количество объектов-аналогов.

Весовые коэффициенты  $k$  для объектов недвижимости, схожих с оцениваемым объектом, могут определяться экспертным путем с учетом степени их схожести.

Расчет ставки капитализации  $r_i$  для  $i$ -того объекта-аналога осуществляется по формуле

$$r_i = \text{NOI}_i / V_i, \quad (13)$$

где  $r_i$  – ставки капитализации  $r_i$  для  $i$ -того объекта-аналога;

$\text{NOI}_i$  – размер годового чистого дохода, приносимого  $i$ -тым объектом-аналогом;

$V_i$  – цена продажи  $i$ -того объекта-аналога

Метод рыночной выжимки – наиболее простой способ расчета ставки капитализации. Сложность его применения обусловлена тем, что информация по ценам продаж объектов недвижимости и доходам, приносимым их эксплуатацией, в большинстве случаев относится к закрытой информации.

2. Второй метод расчета ставки капитализации – это метод связанных инвестиций (метод инвестиционной

группы).

Метод связанных инвестиций подразделяется на два вида.

*Первый вид* метода связанных инвестиций (метод связанных инвестиций по финансовым компонентам) применяется в ситуации, когда для приобретения недвижимости используется одновременно собственный и заемный капитал в заранее известной пропорции (финансовые компоненты). В этом случае ставка капитализации подразделяется на две составные части, одна из которых отражает риск невозврата кредита, а вторая – риск неполучения дохода на собственный капитал. Ставка капитализации заемных средств называется ипотечной постоянной и рассчитывается как отношение ежегодных выплат по обслуживанию долга к основной сумме ипотечного кредита.

Ставка капитализации собственного капитала определяется как отношение чистой прибыли, полученной в результате эксплуатации объекта недвижимости, к величине собственного капитала, инвестированного в недвижимость.

Общая ставка капитализации рассчитывается путем взвешивания этих двух составных частей пропорционально размерам заемного и собственного капитала в составе инвестиций по формуле

$$r_{\text{общ}} = r_{\text{заем}} \cdot Y_{\text{заем}} + r_{\text{соб}} \cdot Y_{\text{соб}}, \quad (14)$$

где  $r_{\text{общ}}$  – общая ставка капитализации;

$r_{\text{заем}}$  – ипотечная постоянная;

$r_{\text{соб}}$  – ставка капитализации собственного капитала;  $Y_{\text{заем}}$

– доля заемного капитала;

$Y_{\text{соб}}$  – доля собственного капитала

*Второй вид* метода связанных инвестиций (метод

связанных инвестиций по физическим компонентам) используется в ситуации, когда оцениваемая недвижимость состоит из двух компонентов (земельный участок здание или строение) и по каждому компоненту можно точно рассчитать ставку капитализации.

Общая ставка капитализации определяется как средневзвешенная величина ставок капитализации для земли и здания или строения, стоящих на ней, по формуле

$$r_{\text{общ}} = r_{\text{зем}} \cdot U_{\text{зем}} + r_{\text{здан}} \cdot U_{\text{здан}}, \quad (15)$$

где  $r_{\text{общ}}$  – общая ставка капитализации;

$r_{\text{зем}}$  – ставка капитализации для земельных участков;

$r_{\text{здан}}$  – ставка капитализации для зданий или сооружений;

$U_{\text{зем}}$  – удельный вес стоимости земельного участка в общей стоимости недвижимого имущества;

$U_{\text{здан}}$  – удельный вес стоимости здания или сооружения в общей стоимости недвижимого имущества.

3. Третий метод расчета ставки капитализации – это метод, учитывающий корректировку изменения стоимости актива.

Отличие третьего метода от двух предыдущих состоит в том, что последние предполагали неизменную стоимость объекта недвижимости в течение всего прогнозного периода и учитывали только доходы от его эксплуатации. Третий метод расчета ставки капитализации учитывает как доход на инвестиции, выражаемый в виде ставки дисконтирования, так и компенсацию изменения стоимости объекта за рассматриваемый период. В результате ставка капитализации рассчитывается как разность между ставкой дисконтирования и ожидаемыми среднегодовыми темпами изменения стоимости недвижимости:

$$r_k = r - g, \quad (16)$$

где  $r_k$  – ставка капитализации;  
 $g$  – темп изменения стоимости недвижимости,  $r$  – ставка дисконтирования.

При этом предполагается, что доход на инвестиции носит аннуитетный характер, а стоимость объекта недвижимости может в прогнозный период как вырасти, так и уменьшиться.

При прогнозировании уменьшения стоимости объекта недвижимости за период владения им инвестор требует, чтобы компенсация потерянной стоимости происходила за счет роста аннуитетного дохода. В этом случае равномерный периодический поток дохода должен содержать как дохода инвестиции, так и суммы возврата первоначального капитала. Соответственно ставка капитализации будет больше ставки дисконтирования.

Если прогнозируется, что стоимость объекта недвижимости останется неизменной, то ставка капитализации равна ставке дисконтирования:

$$r_k = r, \quad (17)$$

где  $r_k$  – ставка капитализации;  
 $r$  – ставка дисконтирования.

Метод капитализации доходов можно рассматривать как частный случай применения метода дисконтирования денежного потока, так как он наиболее эффективен для оценки объектов недвижимости, приносящих неизменные на протяжении всего срока выплат чистые денежные доходы.

### ***9.3. Методы сравнительного и затратного подходов к оценке недвижимости***

### ***9.3.1. Общая характеристика методов сравнительного подхода к оценке недвижимости***

*Сравнительным подходом* называется совокупность методов оценки, основанных на получении стоимости объекта недвижимости путем его сравнения с объектами-аналогами, в отношении которых имеется информация о ценах свершившихся или потенциальных сделок.

Методы сравнительного подхода к оценке объектов недвижимого имущества предполагают наличие развитого рынка недвижимости, так как сравнительный подход применим для оценки недвижимости только, если можно подобрать достаточное количество объектов-аналогов с известными ценами сделок и предложений.

Кроме того, применение сравнительного подхода требует достоверной и доступной для анализа информации о ценах и характеристиках объектов-аналогов. Критерием для выбора объектов-аналогов является аналогичность их использования.

При наличии данных условий стоимость объекта недвижимости будет близка к реальным ценам, по которым были проданы объекты-аналоги на рынке в относительно недавний период времени.

Методы сравнительного подхода базируются на следующих положениях:

1) оценщик использует в качестве ориентира стоимости оцениваемого объекта недвижимого имущества реально сформированные рынком цены на схожие объекты недвижимости. В условиях развитого рынка недвижимости в фактической цене купли – продажи того или иного объекта недвижимости уже учитываются все факторы, влияющие на его стоимость: риски, связанные с покупкой этого объекта; перспективы развития экономики; ожидаемая инфляция и т. д;

2) покупая недвижимость, инвестор покупает будущий доход. Стремление каждого инвестора получить максимальный доход от покупки или продажи недвижимости при условии свободного размещения инвестиций обеспечивает выравнивание рыночных цен на схожие виды недвижимости;

3) в схожих объектах недвижимости должны совпадать соотношения между ценой и важнейшими параметрами объектов недвижимого имущества. Если данные соотношения не совпадают, то необходимо производить соответствующие корректировки стоимости недвижимого имущества.

#### *Преимущества сравнительного подхода*

1. Простота использования по сравнению с доходным подходом. Оценщик ориентируется на фактические цены схожих объектов недвижимости, уже сформированные рынком. Задача оценщика сводится к корректировке этих цен, обеспечивающих сопоставимость оцениваемой недвижимости с аналогами.

2. Если доходный подход основывается на прогнозных показателях, то сравнительный подход базируется на фактических данных о продаже объектов недвижимости. Фактические сведения представлены в большем объеме, обладают большей достоверностью, легко проверяются.

3. Сравнительный подход отражает реальное соотношение между спросом и предложением на объект оценки.

#### *Недостатки сравнительного подхода, ограничивающие возможности его использования*

1. Базой для расчета являются сведения о проданных объектах недвижимости за прошлые периоды. Однако перспективы развития объектов недвижимости далеко не всегда коррелируют с прошлыми результатами,

например при значительных изменениях макроэкономической ситуации в стране.

2. Методы сравнительного подхода позволяют сделать верную оценку стоимости недвижимости только при наличии большого числа сделок с объектами-аналогами. Поэтому основное условие использования этих методов – наличие развитого рынка купли – продажи недвижимости. Так как не всегда удастся найти необходимые данные для проведения оценки, то и применение сравнительного подхода не всегда возможно.

3. Информация о сделках с аналогами не всегда находится в открытом доступе, а ее получение может быть связано со значительными издержками. Методы сравнительного анализа наиболее эффективны в том случае, если есть специальные государственные или частные службы, накапливающие информацию о сделках купли – продажи недвижимости.

4. На практике не существует абсолютно схожих объектов недвижимости. Поэтому оценщик должен каждый раз при использовании методов сравнительного подхода делать индивидуальные, нетиповые расчеты по корректировке стоимости недвижимости.

### **Основные этапы оценки недвижимости с применением сравнительного подхода**

Этап 1. Анализ сегмента рынка недвижимости, к которому относится объект оценки (направление использования, качество строительных материалов, местоположение и т. д.).

Этап 2. Первичная выборка объектов недвижимости, обладающих сопоставимыми с объектом оценки качественными и количественными характеристиками.

Этап 3. Выбор объектов-аналогов из первичной выборки, сравнительный анализ с которыми позволит определить стоимость оцениваемого объекта

недвижимости.

Этап 4. Определение ценообразующих факторов и единиц сравнения объектов, позволяющих учесть различия между объектом оценки и объектами-аналогами по этим ценообразующим факторам (передаваемые права на объект недвижимости, наличие обременений, сроки оплаты, транспортная доступность и т. д.).

Этап 5. Корректировка цен объектов-аналогов с учетом выбранных единиц сравнения и различий в значениях ценообразующих факторов при сравнении между каждым объектом-аналогом и объектом оценки.

Этап 6. Расчет стоимости оцениваемого объекта недвижимости как средневзвешенной величины скорректированных стоимостей объектов-аналогов.

Сравнительный подход – это интегрированное понятие. Сравнительный подход объединяет несколько методов оценки стоимости объектов недвижимости.

*Первый метод* – это метод количественных корректировок, или метод сравнения продаж.

Метод количественных корректировок признается основным методом оценки стоимости недвижимости в рамках сравнительного подхода. В основе метода количественных корректировок лежат цены относительно недавно проданных объектов недвижимого имущества, аналогичных оцениваемой недвижимости. Продажная цена этих объектов-аналогов корректируется с учетом различий в значениях ценообразующих факторов. В результате рассчитывается так называемая скорректированная стоимость выбранных объектов-аналогов. Скорректированные стоимости объектов-аналогов усредняются. Усредненная скорректированная стоимость объектов-аналогов является искомой стоимостью оцениваемой недвижимости.

Цены продаж сравнимых объектов недвижимости

служат основой для определения стоимости оцениваемого объекта недвижимого имущества, так как потенциальные покупатели никогда не заплатят за оцениваемый объект больше, чем они заплатили бы за аналогичный объект недвижимости. Однако не существует абсолютно одинаковых по всем параметрам объектов недвижимости. Поэтому возникает необходимость корректировки цены продажи объекта-аналога.

В общем виде скорректированная стоимость  $i$ -го объекта-аналога рассчитывается по формуле

$$C_i^{\text{коррек}} = C_i + \sum_{j=1}^m \Delta C_{ij}, \quad (18)$$

где  $C_i^{\text{коррек}}$  – скорректированная стоимость  $i$ -го объекта-аналога;

$C_i$  – цена недавней продажи  $i$ -го объекта-аналога;

$\Delta C_{ij}$  – величина корректировки цены продажи  $i$ -го объекта-аналога по  $j$ -му элементу сравнения (ценообразующему фактору);

$m$  – количество элементов сравнения, по которым проводится корректировка цены продажи  $i$ -го объекта-аналога.

Расчет стоимости оцениваемого объекта недвижимости проводится по формуле

$$V = \sum_{i=1}^n C_i^{\text{коррек}} \cdot w_i, \quad (19)$$

где  $V$  – стоимость оцениваемого объекта недвижимости, рассчитанная по методу количественных корректировок;

$C_i^{\text{коррек}}$  – скорректированная стоимость  $i$ -го объекта-аналога;

$w_i$  – удельный вес скорректированной стоимости  $i$ -го объекта-аналога в стоимости объекта оценки;

$n$  – количество объектов-аналогов.

Важнейшим элементом метода количественных корректировок является модель выполнения корректировок, связывающая единицу сравнения с элементами сравнения.

Как правило, в качестве единицы сравнения выбирается цена одного квадратного метра общей или полезной площади объекта недвижимости.

Элементами сравнения в методе количественных корректировок могут служить следующие характеристики недвижимости:

- переданные покупателю недвижимости права собственности на нее;
- условия финансовых расчетов между покупателем и продавцом недвижимости;
- условия продажи, отражающие чистоту сделки;
- динамика сделок на рынке, учитывающая возможные потери от инфляции, изменения законодательства и тому подобных обстоятельств;
- местоположение объекта недвижимости;
- физические характеристики недвижимости;
- экономические характеристики объекта недвижимости;
- отклонения от целевого использования;
- наличие движимого имущества.

При расчете корректировок оценщик руководствуется следующими правилами:

1) корректировки применяются к продажной цене объекта-аналога;

2) величина положительной корректировки стоимости объекта-аналога используется в том случае, если рассматриваемый показатель у объекта оценки лучше, чем у объекта-аналога.

3) величина отрицательной корректировки стоимости объекта-аналога применяется в ситуации, когда рассматриваемый показатель у оцениваемого объекта хуже, чем у объекта-аналога. Выделяют несколько моделей выполнения корректировок.

#### 1. Метод парного сравнения продаж

Парной продажей называется продажа двух объектов со схожими элементами сравнения (в идеале – точные копии друг друга), за исключением единственного параметра, наличием которого и объясняется разница в цене этих объектов. В результате можно рассчитать корректировку на отличающий объекты ценообразующий фактор и применить ее к стоимости объектов-аналогов.

Ограниченность применения метода парного сравнения продаж для расчета корректировок связана с двумя причинами.

Во-первых, как правило, объекты недвижимости отличаются не по одному, а по нескольким параметрам.

Во-вторых, часто оценщик не располагает подробной информацией обо всех характеристиках объектов недвижимости в составе выбранной парной продажи, и, как следствие, разница в ценах продажи может быть объяснена параметрами объектов недвижимости, не учтенными оценщиком.

#### 2. Метод интегральных показателей

Метод интегральных показателей применяется в том случае, если можно выделить основной ценообразующий фактор, влияющий на стоимость объекта недвижимости (так называемый интегральный показатель), а остальными ценообразующими факторами пренебречь.

Данный метод позволяет скорректировать цены продажи аналогичных оцениваемому объектов недвижимости на основе различия в значениях интегрального показателя объекта оценки и объектов-

аналогов. Для этого рассчитывается соотношение, связывающее цены объектов, принимаемых в качестве аналогов, и значения интегрального показателя для этих объектов.

В соответствии с методом интегральных показателей величина корректировки цены объекта-аналога в зависимости от значения ценообразующего фактора, описываемого интегральным показателем, рассчитывается по формуле

$$k = (S_o / S_a)^n - 1, \quad (20)$$

где  $k$  – величина корректировки цены продажи объекта-аналога по ценообразующему фактору;

$S_a$  – значение интегрального показателя для объекта-аналога;  $S_o$  – значение интегрального показателя для объекта оценки;

$n$  – коэффициент «торможения», отражающий степень чувствительности стоимости объектов недвижимости к значениям ценообразующего фактора.

Коэффициент «торможения» рассчитывается на основе данных о ценах продажи объектов – аналогов и значений интегрального показателя, отличающих эти объекты друг от друга, по формуле

$$n = \ln (P_1 / P_2) / \ln (N_1 / N_2), \quad (21)$$

где  $n$  – значение коэффициента торможения для ценообразующего фактора;  $P_1$ ,  $P_2$  – цены продажи соответственно первого и второго объектов-аналогов;

$N_1$ ,  $N_2$  – значения интегрального показателя соответственно для первого и второго объектов-аналогов.

*Второй метод* сравнительного подхода – это метод регрессионного анализа.

Суть данного метода заключается в выявлении зависимости между изменением цен объектов недвижимости на определенном сегменте рынка и изменением конкретных характеристик этих объектов.

Особенности метода регрессионного анализа:

— трудоемкость применения, обусловленная большим объемом производимых вычислений;

— наличие большого количества сделок с недвижимостью, позволяющее произвести репрезентативную выборку (метод регрессионного анализа эффективен только в том случае, когда количество объектов-аналогов существенно превышает число ценообразующих факторов). Этапы проведения регрессионного анализа:

1) формирование выборки однородных объектов недвижимости, имеющих общие характеристики;

2) определение состава основных ценообразующих факторов;

3) выбор уравнения регрессии и обработка данных на основе принятой формы зависимости;

4) анализ полученной корреляционной модели;

5) проведение поверочных расчетов по выбранной модели и проверка полученных результатов.

*Третий метод* сравнительного подхода – это метод рентного мультипликатора.

В основе метода рентного мультипликатора лежит расчет соотношения между ценой продажи объекта недвижимости и дохода от сдачи данного объекта в аренду (рентного дохода). Отношение цены объекта недвижимого имущества к доходности от сдачи его в аренду называется рентным мультипликатором.

Условия применения метода рентного мультипликатора:

— оцениваемый объект и соответственно объекты-

аналоги должны относиться к недвижимости, приносящей доход;

— возможность получить значительный объем рыночной информации о характеристиках объектов-аналогов, в том числе цены их продажи, доходность от сдачи объектов в аренду, риски неполучения дохода и т. д.

Различают мультипликаторы валовой и чистой ренты. Мультипликатор валовой ренты – это отношение цены продажи объекта недвижимости к показателю потенциального валового дохода или действительного валового дохода:

$$VRM = P / D, \quad (22)$$

где VRM – мультипликатор валовой ренты; P – цена объекта-аналога;

D – показатель потенциального или действительного валового дохода объекта-аналога.

Мультипликатор чистой ренты – это отношение цены продажи объекта недвижимости к показателю чистого операционного дохода:

$$RM = P / NOI, \quad (23)$$

где RM – мультипликатор чистой ренты; P – цена объекта-аналога;

NOI – показатель чистого операционного дохода объекта-аналога. Этапы применения метода рентного мультипликатора:

1) сбор данных о сделках купли – продажи и аренды объектов недвижимости, сопоставимых с оцениваемым объектом по своим характеристикам;

2) расчет мультипликатора валовой или чистой ренты для каждого объекта-аналога на основе имеющейся

информации о ценах продажи этих объектов и размера арендной платы от сдачи их в наем;

3) определение единого значения мультипликатора для всех объектов- аналогов или диапазона значений мультипликатора;

4) расчет величины валового или чистого рентного дохода для оцениваемого объекта недвижимости на основе анализа арендной платы за объекты недвижимости, сопоставимые с объектом оценки;

5) определение стоимости объекта оценки путем умножения величины рентного дохода от данного объекта на значение рентного мультипликатора:

$$V = D \cdot RM, \quad (24)$$

где  $V$  – стоимость оцениваемого объекта;

$D$  – показатель дохода от объекта оценки (потенциального или действительного валового дохода или чистого операционного дохода);

$RM$  – значение валового или чистого рентного мультипликатора.

Простота применения и использование в расчетах фактических сведений вместо прогнозных значений обусловили популярность сравнительного подхода в профессиональной среде оценщиков при проведении оценки стоимости объектов недвижимого имущества.

### ***9.3.2. Затратный подход к оценке недвижимости***

В основе затратного подхода лежит принцип замещения, в соответствии с которым рациональный покупатель никогда не заплатит за объект недвижимости больше того, что может стоить приобретение равноценного земельного участка и создание на нем зданий, сооружений,

иных объектов недвижимости схожей функциональности и полезности. В результате затраты на создание точной копии оцениваемого объекта недвижимости или воспроизведение его потребительских качеств определяют величину стоимости этого объекта.

В рамках затратного подхода рассчитывается восстановительная стоимость или стоимость замещения здания, сооружения, иного объекта недвижимости. Под восстановительной стоимостью понимается стоимость строительства в текущих ценах на дату оценки точной копии оцениваемого объекта из тех же материалов, по тем же технологиям и проектам. Под стоимостью замещения понимается стоимость строительства в текущих ценах на дату оценки объекта недвижимого имущества с полезностью, равной полезности оцениваемого объекта, однако с использованием других материалов, технологий, проектов.

*Преимущества* затратного подхода:

1. Затратный подход эффективен на неразвитых рынках недвижимости, с малым количеством сделок с объектами недвижимого имущества или полным отсутствием таких сделок, а также в условиях недостаточности или недостоверности информации о состоявшихся сделках.

В подобных обстоятельствах возможность использования доходного или сравнительного подходов существенно ограничена и только затратный подход способен дать надежные результаты оценки недвижимости.

2. Затратный подход является единственным способом оценить стоимость уникальных объектов, по которым невозможно найти сопоставимые сделки по продаже объектов-аналогов или сдаче их в аренду.

3. Затратный подход эффективен при технико-экономическом обосновании нового строительства, оценке стоимости реконструируемых объектов, незавершенных строек и тому подобных объектов недвижимости.

4. Существенной сферой применения затратного подхода является рынок страховых услуг. При расчете страховых выплат необходимо рассчитать не полную рыночную стоимость застрахованного объекта недвижимости, а лишь стоимость той его части, которая была утрачена или ко-торой был причинен ущерб в результате наступления страхового случая. Для этого необходимо рассчитать стоимость воспроизводства этой части недвижимого имущества методами затратного подхода.

5. По мнению многих инвесторов, затратный подход, опирающийся на объективную сметно-нормативную базу строительства, дает более надежные результаты оценки стоимости недвижимости, чем, например, доходный подход, в основе которого лежит прогноз будущих доходов от недвижимости и риск ошибки прогнозных расчетов.

*Недостатки затратного подхода:*

1. Затратный подход не учитывает соотношение между спросом и предложением на рынке недвижимости. Обусловленное экономическим кризисом, падением реальных доходов населения и прочими макроэкономическими факторами снижение спроса на недвижимость может

привести к тому, что рыночные цены на объекты недвижимости опускаются ниже восстановительной стоимости или стоимости замещения данных объектов.

2. В затратном подходе не учитывается время, необходимое для строительства объекта недвижимости схожей полезности. При расчете восстановительной стоимости или стоимости замещения объекта недвижимости предполагается, что последний будет создан мгновенно.

Применение затратного подхода для оценки объектов недвижимости включает несколько этапов.

*Первый этап* – определение стоимости земельного участка, на котором находится объект недвижимости.

*Второй этап* – определение восстановительной стоимости или стоимости замещения здания, сооружения, иного объекта недвижимости, расположенного на земельном участке. При этом оценщик должен обосновать, какую стоимость (восстановительную или замещения) он рассчитывает и почему.

*Третий этап* – расчет всех видов износа оцениваемого объекта недвижимости с учетом его физического, функционального, технологического и экономического устаревания.

Физическое устаревание – это потеря стоимости в связи с изнашиванием, разрушением и другими подобными факторами, приводящими к сокращению срока эксплуатации объекта недвижимости.

Функциональное устаревание – это потеря стоимости в связи с невозможностью выполнять те функции, для которых объект недвижимости предназначался в силу внутренних свойств данного объекта, например, в связи с несоответствием современным стандартам планировки оцениваемого помещения, его инженерного обеспечения, противопожарной безопасности и т. д.

Технологическое устаревание – это потеря стоимости в связи с изменениями в технологии, в результате которых объект недвижимости становится менее продуктивным и более дорогим в эксплуатации.

Экономическое устаревание – это потеря стоимости в связи с действием внешних экономических факторов, например падением спроса на недвижимость в силу снижения реальных доходов населения во время экономического кризиса.

*Четвертый этап* – определение остаточной стоимости объекта недвижимости как разности между восстановительной стоимостью или стоимостью замещения и совокупным износом.

### ***Контрольные вопросы к главе 9.***

1. Что в первую очередь определяет вид рассчитываемой оценщиком стоимости?

2. Каким требованиям должен соответствовать оценщик, для того чтобы заниматься оценкой недвижимости?

3. В чем состоит принцип замещения при оценке недвижимого имущества?

4. Каковы условия формирования рыночной стоимости?

5. Чем различаются стоимость замещения и стоимость воспроизводства объекта недвижимости?

6. В чем состоит отличие ликвидационной стоимости объекта недвижимости от утилизационной стоимости?

7. Расскажите о принципе сбалансированности или пропорциональности элементов при оценке недвижимого имущества.

8. Назовите этапы, на которые подразделяется

процесс оценки стоимости недвижимости.

9. Что такое нормативная стоимость объекта недвижимости?

10. С помощью каких концептуальных подходов осуществляется оценка недвижимости?

11. Какие принципы лежат в основе доходного подхода к оценке стоимости недвижимости?

12. Назовите «плюсы» и «минусы» доходного подхода.

13. Чем различаются потенциальный валовой доход, действительный валовой доход, чистый операционный доход?

14. Что такое доход от реверсии объекта недвижимости?

15. На какие этапы разбивается процесс оценки недвижимости методом дисконтирования денежных потоков?

16. Что показывает коэффициент бета в модели оценки капитальных активов?

17. Какие факторы определяют величину ставки дисконтирования при расчете ее методом кумулятивного построения?

18. Перечислите методы расчета стоимости недвижимости в постпрогнозном периоде.

19. В каких случаях используется метод капитализации доходов для оценки стоимости недвижимого имущества?

20. Какие методы используются для расчета ставки капитализации?

21. При каких условиях методы сравнительного подхода к оценке объектов недвижимого имущества

22. считаются эффективными?

23. Назовите «плюсы» и «минусы» сравнительного подхода.

24. На какие этапы подразделяется процесс оценки недвижимости в рамках сравнительного подхода?

25. Поясните суть метода количественных корректировок.

26. Перечислите основные элементы сравнения объектов недвижимости в методе количественных корректировок.

27. Какими причинами обусловлена ограниченность применения метода парного сравнения продаж?

28. В каком случае используется метод интегральных показателей для выполнения корректировки стоимости объекта-аналога?

29. Какое соотношение рассчитывается при использовании методического мультипликатора?

30. Перечислите преимущества и недостатки затратного подхода.

31. Охарактеризуйте методы затратного подхода.

## ГЛАВА 10. ИСТОЧНИКИ И МЕТОДЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ НЕДВИЖИМОСТИ

### *10.1. 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 рынке удобны для девелоперов

прежде всего тем, что не надо заботиться о залоге (банковский кредит без залога не получить). Но для 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 м<sup>2</sup> 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 м<sup>2</sup>). 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.

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 м<sup>2</sup> 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 м<sup>2</sup> 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 м<sup>2</sup> 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.

### ***10.2. 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% финансировалось 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.

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 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;
- 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».

*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 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.

### ***10.3. 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. 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. 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 рассчитается 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. Закон о ЖНК четко сформулировал критерии этого вида деятельности, и теперь все кооперативы, использующие жилищно-накопительные схемы, обязаны зарегистрироваться 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 товарищество 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 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.

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.

#### ***10.4. 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.

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 порядке. Если участок земли находится в раздельном пользовании нескольких лиц, земельный налог начисляется каждому пропорционально площади строения, находящегося в их пользовании.

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.

### ***10.5. 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.

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.

### ***Контрольные вопросы к главе 10***

1. Перечислите основные схемы жилищного инвестирования.
2. Раскройте сущность облигационного займа и жилищного сертификата.
3. Приведите основные схемы финансирования за счет привлеченных средств.
4. Каковы особенности инвестиций в недвижимость?
5. Расскажите о финансировании объектов недвижимости за счет корпоративных заимствований.
6. Расскажите о плюсах и минусах стройсберкасс и жилищно-накопительных кооперативов.
7. Каковы преимущества и недостатки лизинга

объектов недвижимости?

8. Какие есть виды рисков в схемах финансирования строительства?

## **ГЛАВА 11. ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ: ХАРАКТЕРИСТИКА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В РОССИИ**

### *11.1. Ипотечное кредитование*

#### *11.1.1. Понятие ипотеки и ипотечного кредита*

Следует различать два понятия: ипотека и ипотечное кредитование. Часто в обыденном сознании эти понятия не различаются, а это неправильно.

Под ипотекой понимается залог объектов недвижимого имущества, таких как земельные участки, предприятия, здания, сооружения, квартиры и т. д.

По своему экономическому содержанию ипотека является одним из инструментов обеспечения того или иного обязательства недвижимым имуществом, при котором залогодержатель имеет право в случае неисполнения залогодателем данного обязательства получить удовлетворение за счет заложенного объекта недвижимости.

Важной особенностью ипотеки является то, что заложенный объект недвижимости остается в собственности должника, а кредитор лишь в случае неисполнения должником своих обязательств имеет право получить удовлетворение за счет продажи заложенного имущества.

В основе понятия ипотечного кредита лежит его определение как разновидности банковского кредита.

Суть кредита заключается в предоставлении в долг денежных или товарных средств на условиях срочности, возвратности и платности.

Банковский кредит – это денежная ссуда, выдаваемая банком на условиях возвратности и оплаты кредитного

процента.

Ипотечный кредит – это способ привлечения финансовых ресурсов в форме кредитов под залог недвижимости.

Ипотечным кредитом называется такой вид банковского кредита, обязательства по возвращению которого обеспечены ипотекой, т. е. залогом объектов недвижимости.

Ипотечное кредитование представляет собой целостный механизм реализации отношений, возникающих по поводу организации, продажи и обслуживания ипотечных кредитов.

В то же время ипотечное кредитование является одним из видов сделок с объектами недвижимости. Кредитор по обязательству, обеспеченному ипотекой, имеет право получить удовлетворение своих денежных требований к должнику по этому обязательству из стоимости заложенного недвижимого имущества преимущественно перед другими кредиторами залогодателя.

Предоставляя ипотечный кредит, кредитор получает дополнительную защиту своих прав.

Во-первых, залог объекта недвижимости подлежит государственной регистрации. Любой переход прав на недвижимые вещи также требует государственной регистрации. Такая усложненная оборотоспособность объектов недвижимости позволяет кредитору контролировать их отчуждение.

Во-вторых, достоинством объекта недвижимости в качестве предмета залога является его способность в течение длительного срока сохранять свои потребительские свойства, малая вероятность гибели или внезапного исчезновения, возможность легко проверить фактическое наличие.

В-третьих, кредитор получает дополнительные

гарантии в том, что должник в полном объеме погасит свою задолженность в силу того, что стоимость недвижимости имеет общую тенденцию к повышению. Постоянно возрастающая стоимость недвижимости побуждает должника к своевременному исполнению своих обязательств.

Как правило, при ипотечном кредите закладывается именно та недвижимость, которая приобретается за счет этого кредита. Однако нередки случаи получения ипотечного кредита под залог уже имеющейся у заемщика недвижимости.

Еще одним отличием ипотечного кредитования от ипотеки можно назвать процедуру оформления договора кредитования и договора об ипотеке. Договор об ипотеке не является самостоятельным обязательством, он заключается в качестве обеспечения обязательства по кредитному договору. При этом получение денежных средств по договору банковского кредитования не подлежит государственной регистрации, а установленное договором ипотеки обременение недвижимости требует государственной регистрации.

Действующим законодательством предусмотрены два вида оснований возникновения ипотеки:

- ипотека в силу закона;
- ипотека в силу договора.

Ипотека в силу закона (легальная ипотека) – это ипотека, возникающая при наступлении определенных фактов, указанных в законе, независимо от волеизъявления сторон в отношении возникновения ипотеки.

Ипотека в силу закона отличается от ипотеки, возникающей на основании договора, тем, что первая возникает в силу прямого указания в законе и регистрируется автоматически вместе с другим договором

даже без заявления сторон, а ипотека в силу договора подлежит регистрации по отдельному заявлению сторон.

Преимущества приобретения жилья за счет ипотечного кредита:

- получение жилого помещения в собственность с возможностью проживания в нем без необходимости длительного предварительного накопления денежных средств;

- фиксация размера ежемесячных платежей на неизменном, заранее установленном уровне, не повышающемся даже в случае существенного роста стоимости жилья;

- экономия на оплате аренды чужой недвижимости, уплата за собственное жилье сопоставимых с месячной арендной платой процентов по ипотечному кредиту;

- регистрация по месту постоянного проживания заемщика и членов его семьи в приобретенной с помощью кредита жилой недвижимости;

- выгодное вложение свободных денег в случае роста цен на недвижимость;

- получение налоговой льготы в виде имущественного вычета поналогу на доходы физических лиц.

Основной минус приобретения жилья на условиях ипотечного кредитования заключается в увеличении конечной суммы выплат за жилье, так как вместе с погашением основной суммы кредита еще придется выплачивать проценты по нему.

Жилое помещение, купленное на средства ипотечного кредита, оформляется в собственность заемщика. Тем самым он защищен от потери жилья в случае банкротства

банка, которому должен вернуть взятый кредит.

Хотя право собственности на жилье принадлежит заемщику ипотечного кредита, оно обременено залогом этого жилья, который действует до момента полного погашения кредита.

Если заемщик не сможет в полном объеме и своевременно исполнять свои обязанности по погашению кредита, то приобретенное им по ипотечному кредиту жилье подлежит отчуждению и дальнейшей продаже. Вырученные средства будут направлены на погашение кредита и издержек по реализации жилья, а оставшаяся сумма возвращена заемщику. Продажу недвижимости осуществляет кредитор по договоренности с заемщиком, либо отчуждение и реализация заложенного жилья происходят в судебном порядке в случае, когда заемщик и кредитор не смогли договориться о добровольной продаже.

Обязательным условием получения ипотечного кредита является страхование трех видов:

- страхование приобретаемой квартиры от рисков повреждения или уничтожения;

- страхование права собственности на предмет ипотеки. Данный вид страхования называется титульным, так как осуществляется страхование титула (права собственности) квартиры. Это страхование от риска, что право собственности заемщика может быть тем или иным образом оспорено или ущемлено третьими лицами;

- страхование жизни и потери трудоспособности заемщика.

Как правило, банк имеет список страховых компаний, с которыми он готов работать. Из этого списка заемщик выбирает страховую компанию.

Первоначальный взнос за приобретаемую квартиру

можно оплатить тремя способами:

- а) передать продавцу квартиры наличными с получением соответствующей расписки;
- б) осуществить безналичный перевод на счет продавца;
- в) включить первоначальный взнос в сумму аккредитива, который банк по вашему указанию выставит на счет продавца.

Кредитные деньги выдаются наличными или перечисляются на счет продавца квартиры в зависимости от потребности клиента. Однако для того, чтобы получить ипотечный кредит наличными, надо предоставить в банк не только договор на приобретение недвижимости, предусматривающий оплату наличными деньгами, но и успеть зарегистрировать этот договор в Росреестре. Как правило, это невозможно. Поэтому наличные в таких случаях закладываются в банковскую ячейку, которую продавец недвижимости может открыть только после предъявления банку регистрационного свидетельства.

### ***11.1.2. Виды ипотечных кредитов***

Ипотечные кредиты могут быть классифицированы по различным признакам.

1. По объекту недвижимости, передаваемому в залог в качестве обеспечения, ипотечные кредиты можно классифицировать на кредиты, обеспеченные залогом:

- земельного участка;
- здания, сооружения и иного объекта недвижимости, используемого в предпринимательской деятельности;
- жилого дома, квартиры и части жилых домов и квартир, состоящих из одной или нескольких изолированных комнат;

— гаража, дачи, садового домика и других подобных строений;

— воздушного и морского судна, судна внутреннего плавания и космического объекта;

— объекта недвижимости, незавершенного строительством.

2. По целям кредитования ипотечные кредиты подразделяются на кредиты, предоставляемые:

— для приобретения готового объекта недвижимости;

— строительства, реконструкции, капитального ремонта объекта недвижимого имущества.

Как правило, кредиты на приобретение готового объекта предоставляются единым разовым платежом.

Кредитование строительства недвижимости целесообразно осуществлять поэтапно: каждый последующий платеж осуществляется только после завершения очередного этапа строительства.

3. По виду кредитора ипотечные кредиты делятся на кредиты, предоставленные:

— банковскими кредитными организациями;

— небанковскими кредитными организациями.

4. По объекту недвижимости, на приобретение которого выдается кредит, ипотечные кредиты подразделяются:

— на жилищную ипотеку (приобретение жилого помещения);

— коммерческую ипотеку (приобретение нежилого помещения под офис, магазин, склад и т. д.).

5. По способу погашения долга ипотечные кредиты подразделяются на:

— постоянный ипотечный кредит,

предусматривающий ежемесячные равные выплаты, которые включают платежи по погашению долга и процентов;

— кредит с переменными выплатами, предусматривающий меняющиеся ежемесячные выплаты;

— кредит с единовременным погашением (с «шаровым платежом»), предусматривающий основные выплаты в последние месяцы кредитования;

— кредит с нарастающими платежами, при котором к концу срока кредитования происходит постепенное возрастание суммы ежемесячных платежей.

6. По виду процентной ставки ипотечные кредиты бывают двух видов:

— кредиты с фиксированной процентной ставкой, при которых устанавливается заранее согласованный, неизменный в течение всего периода кредитования, размер ставки процента;

— кредиты с переменной процентной ставкой, при которых заранее согласовывается порядок расчета ставки процента, но размер этой ставки может меняться в течение периода кредитования в зависимости от складывающихся на финансовом рынке условий, например при изменении ключевой ставки Центрального банка.

Различное сочетание таких двух параметров ипотечного кредитования, как способ погашения долга по кредиту и вид процентной ставки, позволяет выделить несколько видов ипотечных кредитов и направлено на решение двух противоположных задач.

Во-первых, тот или иной вариант ипотечного кредита призван учесть особенности конкретных групп заемщиков, например потенциальную динамику их доходов.

Во-вторых, выбранный вариант ипотечного кредита должен минимизировать риски кредиторов, связанные с

выдачей ипотечных кредитов.

### **Виды ипотечных кредитов**

1. Ипотечный кредит с фиксированной процентной ставкой и равновеликими платежами (стандартный или самоамортизирующийся кредит).

Суть данного вида ипотечного кредита заключается в том, что заемщик должен выплачивать периодические (как правило, ежемесячные) равновеликие суммы в течение всего срока кредитования. Одна часть платежа заемщика направляется на погашение основной суммы кредита, другая часть – на выплату процентов. Сумма, предназначенная для выплаты процентов, рассчитывается как произведение невыплаченного остатка по кредиту на начало месяца и одной двенадцатой фиксированной годовой процентной ставки. С каждым месяцем величина невыплаченного остатка кредита снижается, поэтому постепенно уменьшается и та часть платежа, которая идет на выплату процентов. Соответственно та часть платежа, за счет которой погашается основное тело кредита, с каждым месяцем увеличивается.

2. Ипотечный кредит с фиксированной процентной ставкой и постепенным увеличением платежей.

Сущность данного вида ипотечного кредита заключается в том, что первоначальные платежи направляются на выплату только процентов за кредит, постепенно к ним добавляются платежи, предназначенные для погашения основного долга. Соответственно, в первые месяцы сумма ежемесячных платежей по кредиту ниже, чем в последующие.

Возможен вариант ипотечного кредита с фиксированной процентной ставкой и постепенным увеличением платежей, при котором в первые месяцы ежемесячных платежей по кредиту недостаточно даже для выплаты начисленных процентов. В этом случае

ежемесячная разница между платежами и начисленными процентами добавляется к основной сумме кредита. Иначе говоря, в первые месяцы имеет место отрицательная амортизация долга. Повышение размера платежей в последующие месяцы рассчитывается таким образом, чтобы можно было полностью погасить возросшую основную сумму долга.

Ипотечные кредиты с постепенным увеличением платежей привлекательны для отдельных групп заемщиков. К ним, к примеру, относятся лица, сдающие в аренду купленную по ипотеке недвижимость и рассчитывающие на ежегодное увеличение арендной платы. Также к этой категории заемщиков относятся молодые семьи, чьи доходы со временем увеличиваются.

### 3. Ипотечный кредит с обратным аннуитетом.

На противоположную ситуацию рассчитаны кредиты с обратным аннуитетом. Особенностью данного вида ипотечных кредитов является постепенное снижение выплат по кредиту. Кредиты с обратным аннуитетом выгодны тем заемщикам, чьи доходы со временем будут снижаться. К примеру, они рассчитаны на финансирование пожилых заемщиков, чьи доходы могут уменьшиться в связи с выходом на пенсию.

### 4. Ипотечный кредит с «шаровым» платежом.

Данный вид ипотечных кредитов, как правило, предоставляется на длительный срок, например на 30 лет, под фиксированную процентную ставку. Суть данного варианта кредита состоит в том, что до окончания установленного срока основная сумма долга не погашается совсем либо погашается незначительная часть. Погашение основной суммы долга начинается по истечении определенного фиксированного срока.

Возможны следующие разновидности кредита с «шаровым» платежом: а) Выплаты по кредиту не

осуществляются вплоть до истечения его срока.

В течение срока кредитования не осуществляются выплаты ни по погашению основной суммы кредита, ни по уплате процентов. Тело кредита и проценты по нему погашаются единовременно в момент окончания срока кредитования;

б) выплата процентов в течение срока кредита, погашение основной суммы кредита в конце этого срока.

При данной разновидности кредита с «шаровым» платежом выплата процентов производится в течение срока кредита, однако выплаты на погашение основной суммы кредита не осуществляются. Тело кредита погашается единовременно в момент окончания срока кредитования;

в) незначительная амортизация долга в течение срока кредита с итоговым «шаровым» платежом.

В течение срока кредита производится выплата процентов и частично погашается основная сумма кредита. Полная амортизация долга осуществляется в конце срока кредитования.

5. Ипотечный кредит с участием кредитора в повышении стоимости недвижимости.

Данный вид ипотечного кредита выдается под более низкую, по сравнению с рыночной, ставку процента. Однако в качестве компенсации за недополученные проценты кредитор получает долю в недвижимом имуществе либо долю в доходах от использования недвижимости. Повышение стоимости рассчитывается в момент ее продажи либо, если недвижимость не продается до окончания срока кредита, основывается на оценке, произведенной в конце кредитного периода. Доля кредитора в доходах от эксплуатации недвижимости может быть определена в процентах от регулярных денежных поступлений. Платежи кредитору, связанные с повышением стоимости недвижимости или доходами от ее

использования, могут осуществляться одновременно либо добавляться к сумме основного долга. Ипотечные кредиты с участием часто используются на рынке коммерческой недвижимости.

6. Ипотечный кредит с линейным погашением кредита.

При данном варианте ипотечного кредита основная сумма кредита погашается равными частями при постепенно снижающихся платежах по процентам, что обусловлено снижением суммы основного долга.

7. Ипотечный кредит с регулируемой процентной ставкой и постепенным увеличением выплат.

Отличие данного варианта ипотечного кредита заключается в том, что процентная ставка по кредиту привязана к выбранному индексу. При изменении индекса меняется процентная ставка. Соответственно, меняется сумма платежей. В случае резкого увеличения суммы платежей, обусловленного ростом индекса, может произойти удлинение срока заимствования. Как только сумма долга превышает первоначальную величину на определенный процент, происходит пересмотр ежемесячных платежей либо увеличивается срок погашения кредита на определенное количество лет.

8. Гибридный ипотечный кредит с фиксированной и регулируемой процентной ставкой.

Особенность данной разновидности ипотечного кредита в том, что на первые несколько лет кредитного периода устанавливается фиксированная процентная ставка, а затем ставка начинает «плавать» в зависимости от определенных условий, установленных кредитным договором.

9. Ипотечный кредит, регулируемый в соответствии с индексом цен.

Сумма долга увеличивается в соответствии с индексом

цен. Сумма платежей остается постоянной в реальном выражении, однако изменяется в номинальном выражении. Ежегодные платежи основываются на постоянной реальной процентной ставке, ежегодно возрастающей в соответствии с темпами инфляции, а также сумме амортизации, необходимой для выплаты долга в оставшийся срок. Амортизация основной суммы долга также предполагает ее изменение в соответствии с индексом инфляции в течение установленного срока кредита.

### ***11.1.3. Основные элементы механизма ипотечного кредитования***

Одной из преград на пути построения массового рынка недвижимости является несопоставимость стоимости объектов недвижимости и уровня текущих доходов ее потенциальных приобретателей.

Высокий уровень цен на объекты недвижимого имущества делает невозможным для большинства населения приобретение недвижимости за счет текущих доходов.

Механизм ипотечного кредитования позволяет устранить данную преграду. Он дает возможность покупателю приобрести дорогостоящий объект недвижимости, уплачивая первоначально лишь незначительную часть его цены.

В результате, благодаря механизму ипотечного кредитования, доступ на рынок недвижимости получают широкие слои населения, рынок недвижимости становится массовым.

#### **Основные элементы механизма ипотечного кредитования**

1. Ставки процента по ипотечным кредитам  
Ставки по ипотечному кредиту определяются рядом

факторов.

Во-первых, на ставку процента влияет сумма первоначального взноса: чем больше первоначальный взнос, тем ниже процент.

Во-вторых, срок кредитования. На более длительный срок банки готовы кредитовать ипотечных заемщиков под более низкий процент.

В-третьих, валюта, в которой выдается ипотечный кредит. Как правило, процентные ставки по ипотечным кредитам, выданным в иностранной валюте (долларах, евро), ниже процентных ставок по рублевым ипотечным кредитам. Разница в рублевых и валютных процентных ставках объясняется, прежде всего, разным уровнем инфляции, обуславливающим снижение покупательной способности соответственно рубля и иностранной валюты. В России уровень инфляции выше, чем в США или еврозоне, поэтому ставки по рублевым ипотечным кредитам больше ставок по валютным кредитам. Однако, заключая договор ипотечного кредитования, номинированный в иностранной валюте, граждане Российской Федерации принимают на себя валютные риски, связанные с возможной девальвацией рубля. Учитывая валютные риски, большинство российских банков не выдают ипотечные кредиты, номинированные в иностранной валюте, хотя законодательных запретов на данные операции нет.

В-четвертых, рынок жилья, на котором приобретается объект недвижимости. В целом, процентные ставки по ипотечным кредитам на приобретение жилья на первичном рынке немного выше, чем на объекты жилого фонда вторичного рынка. Банковские аналитики объясняют данное обстоятельство более высоким спросом на кредиты для приобретения жилья в новостройках.

В-пятых, подтверждение заемщиком своих доходов.

Взять ипотечный кредит без подтверждения доходов невозможно. При этом, чем выше доходы заемщика, тем под более выгодный процент банк предоставит ему ипотечный кредит.

## 2. Риски по ипотечным кредитам

Кредитный риск – это риск неспособности заемщика по ипотечному кредитованию погасить долг и выплатить проценты или недостаточности заложенного имущества для выполнения обязательств заемщика перед кредитором.

Банки используют следующие методы управления кредитными рисками.

Во-первых, страхование, которое включает в себя:

- страхование жизни заемщика;
- страхование титула (права собственности заемщика на объект недвижимости);
- страхование объекта недвижимого имущества, залогом которого обеспечивается выданный кредит.

Во-вторых, использование процедуры андеррайтинга, сущность которого заключается в сборе, проверке и анализе данных о финансовом положении заемщика, а также оценке предоставляемого в залог объекта недвижимости при принятии решения о выдаче кредита.

Способность заемщика погашать кредит и своевременно выплачивать проценты по нему оценивается, прежде всего, на основе дохода заемщика. Исходя из дохода заемщика рассчитываются два показателя, фактическое значение которых сравнивается с предельным значением:

- коэффициент нагрузки платы по ипотечному кредиту – отношение месячных выплат по погашению кредита и процентов к величине месячного дохода заемщика;
- коэффициент общей долгосрочной нагрузки – отношение всех выплат по долгосрочным кредитам,

включая выплаты по ипотечным кредитам, к месячному доходу заемщика.

Оценка стоимости передаваемой в залог недвижимости позволяет предусмотреть возможность погашения кредита за счет продажи объекта недвижимого имущества, являющегося предметом ипотеки, в случае прекращения выплаты заемщиком.

Размер выдаваемого заемщику ипотечного кредита рассчитывается банком с учетом коэффициента займа, который представляет собой отношение суммы кредита к стоимости объекта недвижимости. При этом важно учитывать не только текущую стоимость передаваемого в залог объекта недвижимости, но и динамику изменения этой стоимости в будущем.

В-третьих, еще одним методом управления кредитным риском является определение размера первоначального взноса заемщика, устанавливаемого, как правило, в процентах от стоимости приобретаемого объекта недвижимости. Риск потери первоначального взноса при процедуре отчуждения недвижимости банком в случае невыплаты заемщиком кредита заставляет заемщика стремиться к выполнению своих обязательств по кредитному договору.

3. Страхование, связанное с банковскими ипотечными кредитами Деятельность практически всех участников на рынке недвижимости (покупателей объектов недвижимого имущества, их продавцов, участников долевого строительства, застройщиков, риелторов, оценщиков и т. д.) связана с рисками. Нейтрализация этих рисков осуществляется различными методами, однако самым распространенным механизмом управления возможными неблагоприятными событиями на рынке недвижимости является страхование.

Страхование минимизирует ущерб, причиненный

объектам недвижимого имущества или имущественным интересам участников рынка недвижимости, в случае стихийных бедствий, допущенных при оформлении и регистрации сделок с объектами недвижимости нарушений действующего законодательства, ошибок риелторов или оценщиков и т. д.

Страхование ипотечного кредитования классифицируется на три вида: личное страхование заемщика, страхование права собственности заемщика на объект недвижимости (титульное страхование), страхование заложенного под обеспечение ипотечного кредита объекта недвижимого имущества.

Личное страхование заемщика защищает имущественные интересы банка, предоставившего ипотечный кредит, в случае смерти заемщика или потери им заработка в результате заболевания, травмы, инвалидности и т. д.

Титульное страхование – это страхование прав собственности (титула) на объекты недвижимости от потерь, которые могут возникнуть в связи с ошибками и нарушением законодательства при оформлении и регистрации сделок с недвижимостью, защищает интересы добросовестных приобретателей недвижимости от возможных претензий со стороны третьих лиц.

Суть титульного страхования заключается в том, что страховая компания берет на себя риски, связанные с законностью права собственности на приобретаемый объект недвижимости, и в случае потери приобретателем права собственности производит страховые выплаты.

Страхование объектов недвижимости, заложенных в качестве обеспечения возврата ипотечного кредита заемщиком, производится на случай их уничтожения и повреждения в результате стихийных бедствий (наводнения, смерча, ливня, оползня, паводка и т. д.) и других

несчастных случаев (пожара, взрыва, аварии отопительной системы, водопроводной и канализационных сетей и т. д.).

Касаясь видов страхования, опосредованно связанных с ипотечным кредитованием, следует отметить страхование гражданской ответственности профессиональных участников рынка недвижимости. К примеру, при выдаче ипотечных кредитов проводится оценка стоимости недвижимости, на приобретение которой выдается кредит и которая будет находиться в залоге у банка. Объектом страхования ответственности оценщика при осуществлении им оценочной деятельности на рынке недвижимости являются имущественные интересы, связанные с риском причинения ущерба заказчику оценки стоимости недвижимости или третьим лицам.

Страхование профессиональной ответственности риелторов заключается в том, что страховщики принимают на себя риски возмещения ущерба заказчикам риелторских услуг в случае ошибок, небрежности или упущений, допущенных риелторами.

По договорам страхования ипотечного кредитования страхователем является заемщик, а выгодоприобретателем, получающим страховые выплаты, – банк-кредитор.

#### 4. Процедура получения ипотечного кредита

Процедуру ипотечного кредитования можно разделить на ряд этапов.

Первый этап – предварительное информирование. В рамках этого этапа потенциальный заемщик собирает нужную информацию о банках, выдающих ипотечные кредиты, и условиях ипотечного кредитования. Со своей стороны банки оценивают кредитоспособность обратившихся к ним потенциальных заемщиков.

Второй этап – андеррайтинг заемщика. На этом этапе банк проверяет информацию, предоставленную потенциальным заемщиком, и принимает решение о выдаче

кредита или отказе в кредитовании. В случае положительного решения банк диктует условия его выдачи: размер максимально возможной суммы ипотечного кредита с учетом оценки кредитоспособности заемщика, срок кредитования, процентную ставку, порядок погашения и т. д.

Третий этап – поиск объекта недвижимости, отвечающего предпочтениям заемщика и соответствующего условиям ипотечного кредита. Заемщик вправе подобрать планируемый к покупке объект недвижимости как до, так и после обращения в банк. В первом случае продавец недвижимости и потенциальный заемщик подписывают договор о намерениях (предварительный договор купли-продажи), предусматривающий преимущественное право покупки данного объекта потенциальным заемщиком по согласованной сторонами цене в обусловленный сторонами срок. Во втором случае потенциальный заемщик, уже зная сумму кредита, предоставляемого банком, подбирает подходящий по стоимости объект и заключает с его продавцом договор купли-продажи.

Четвертый этап – оценка предмета ипотеки независимым оценщиком и соотнесение банком данной оценки с размером выдаваемого кредита.

Пятый этап – заключение договора купли-продажи недвижимости между заемщиком и продавцом, а также заключение кредитного договора и договора об ипотеке между заемщиком и кредитором. На этом этапе заемщик приобретает объект недвижимости в собственность и накладывает на него обременение в виде залога в пользу банка по договору об ипотеке.

В случае положительного решения кредитор заключает с заемщиком кредитный договор, а заемщик вносит на свой банковский счет собственные денежные средства, которые

он планирует использовать для оплаты первоначального взноса.

В кредитном договоре ставятся следующие условия:

- сумма предоставляемого кредита;
- срок, на который предоставляется кредит;
- процентная ставка за пользование кредитом;
- основания для досрочного расторжения договора и взыскания кредита и процентов по нему и т. д.

В договоре об ипотеке фиксируются следующие условия:

- предмет ипотеки;
- цена передаваемого в ипотеку предмета;
- существо основного обязательства, обеспечиваемого ипотекой;
- указание на то, что передаваемое в ипотеку имущество находится в пользовании у заемщика (он же залогодатель по договору об ипотеке);
- требования по страхованию передаваемого в ипотеку имущества;
- основания обращения взыскания на предмет ипотеки и т. д.

Шестой этап – проведение расчетов с продавцом объекта недвижимости. Заемщик осуществляет оплату стоимости объекта по договору купли-продажи, используя сумму первоначального взноса и средства кредита.

Седьмой этап – страхование предмета ипотеки, жизни заемщика, а также прав собственника на приобретаемое жилое помещение.

Восьмой этап – обслуживание кредита (платежи заемщика, ведение банком бухгалтерских записей о погашении основной задолженности и процентов и т. д.).

В случае выполнения обязательств по кредитному

договору кредит считается погашенным, а ипотека прекращается, о чем делается соответствующая запись в государственном реестре.

В случае невыполнения заемщиком условий кредитного договора банк обращает взыскание на заложенное жилье в судебном или внесудебном порядке. Предмет ипотеки реализуется, а полученные средства идут на погашение долга кредитором (основной суммы долга, процентов, штрафов, пеней и т. д.), осуществление расходов по процедуре обращения взыскания и продажи предмета ипотеки. Оставшиеся средства получает заемщик.

#### ***11.1.4. Государственная поддержка ипотечного кредитования***

Государство активно развивает механизм ипотечного кредитования и оказывает существенную бюджетную поддержку участникам ипотечного рынка, так как ипотека позволяет преодолеть разрыв между высоким уровнем цен на объекты недвижимого имущества и текущими доходами потенциальных приобретателей, способствует построению массового рынка недвижимости.

Государственная поддержка механизма ипотечного кредитования позволяет решить в комплексе три задачи:

1) обеспечение жильем населения, что относится к числу важнейших социальных задач государства. Бюджетная поддержка дает возможность семьям снижать их платежи по ипотечным кредитам, что особенно важно для семей с невысокими доходами;

2) поддержка строительной отрасли. Стимулирование государством ипотечного кредитования способствует росту спроса домохозяйств на новое жилье, что, в свою очередь, способствует развитию строительного бизнеса в жилищной сфере;

3) поддержка банковского сектора за счет увеличения объемов ипотечного кредитования.

В настоящее время в России основным способом государственной поддержки механизма ипотечного кредитования является бюджетное субсидирование процентных ставок по ипотечным кредитам. Компенсация за счет средств бюджета домашним хозяйствам, взявшим ипотечные кредиты по покупке жилья, части процентов способствует росту спроса на объекты жилой недвижимости.

В 2015–2016 годах, в условиях резкого падения спроса населения на жилье, государство осуществляло прямое субсидирование за счет средств федерального бюджета процентных ставок по выдаваемым банками конечным заемщикам ипотечным кредитам. При этом субсидировалась покупка гражданами жилья только непосредственно у застройщиков по договорам долевого строительства. Это позволило поддержать не только рынок жилой недвижимости, но и строительную отрасль.

В рамках программы бюджетного субсидирования ипотечных ставок на покупку жилья в новостройках только в 2016 г. субсидировалось 304 тыс. выданных ипотечных кредитов на сумму 556 млрд руб., что составляет 38 % от совокупного объема всех выданных за 2016 г. ипотечных кредитов. По состоянию на декабрь 2016 г. общий объем средств, затраченных государством на такое субсидирование, составил 10,7 млрд руб.

В 2018 году началась программа по предоставлению бюджетных субсидий по ипотечному жилищному кредитованию для заемщиков, у которых в период с 1 января 2018 года по 31 декабря 2022 года родился (родится) второй или третий ребенок.

Для таких заемщиков субсидирование ипотечных ставок производилось до уровня 6 %, т. е. за счет своих

средств заемщик выплачивал проценты банку исходя из ставки только в 6 %. Остальная часть процентной ставки восполнялась за счет средств федерального бюджета.

Если в семье родился второй ребенок, то заемщик имел право на указанное субсидирование ставок по ипотечному кредиту в течение трёх лет. При рождении у заёмщика третьего ребёнка период субсидирования увеличивался до пяти лет.

Важно отметить, что заемщик при рождении детей мог рассчитывать на субсидии только в том случае, если ипотечный кредит расходовался на покупку жилья на первичном рынке. При покупке жилья на вторичном рынке проценты по ипотечному кредиту не субсидировались. Тем самым государство параллельно поддерживало строительную отрасль.

В 2019 году программа льготного ипотечного кредитования для семей при рождении у них ребенка получила дальнейшее развитие.

Для получения субсидирования процентной ставки по ипотечному кредиту сам заемщик, приобретаемый за счет кредита объект жилой недвижимости, а также взятый заемщиком ипотечный кредит должны отвечать определенным требованиям.

Требования к заемщику:

1. Право на получение льготного ипотечного кредита заемщики получают только при рождении у них второго или последующего ребенка в период с 1 января 2018 г. по 31 декабря 2022 г. Такие заемщики имеют право на кредит по ставке 6 % годовых на весь срок кредитования.

2. Как сам заемщик, так и родившийся ребенок должны быть гражданами Российской Федерации.

3. Заемщиком может быть и мать, и отец родившегося ребенка.

4. Заемщик должен заключить договор личного

страхования (страхования жизни, страхования от несчастного случая и болезни).

5. Заемщик должен полностью выполнять свои обязательства по уплате процентов в соответствии с условиями кредитного договора.

Требования к объекту недвижимого имущества:

1. С использованием льготированного ипотечного кредита можно приобретать готовое жилое помещение, жилое помещение с земельным участком либо жилое помещение, находящееся на этапе строительства и приобретаемое по договору участия в долевом строительстве.

2. Жилые объекты недвижимости могут приобретаться только на первичном рынке. Исключения составляют жилые помещения, расположенные в сельских поселениях на территории Дальневосточного федерального округа, которые могут приобретаться и на вторичном рынке жилья.

3. Жилые объекты недвижимости должны приобретаться только у юридических лиц. Исключения составляют опять-таки объекты жилой недвижимости, расположенные в сельских поселениях на территории

Дальневосточного федерального округа, которые могут приобретаться как у юридических, так и у физических лиц.

4. Жилое помещение, являющееся предметом залога по кредиту, должно быть застраховано.

Требования к ипотечному кредиту:

1. Ипотечный кредит должен быть выдан в период с 1 января 2018 г. по 31 декабря 2022 г., а ипотечный кредит для особой группы заемщиков, проживающих на территории Дальневосточного федерального округа и приобретающих жилое помещение на территории этого округа, – с 1 января 2019 г. по 31 декабря 2022 г. При этом, если второй или последующий ребенок рождается в период

с 1 июля 2022 г. по 31 декабря 2022 г., тосрок получения льготируемого кредита продляется по 1 марта 2023 г.

2. Ипотечный кредит выдается для приобретения жилой недвижимости, отвечающей установленным требованиям, или погашения ранее выданных на эти же цели кредитов независимо от даты их выдачи.

3. Кредитный договор должен быть номинирован в рублях.

4. Размер кредита ограничен 12 миллионми рублей для жилых помещений, приобретаемых на территориях Москвы и Санкт-Петербурга, Московской и Ленинградской областей, и 6 миллионми рублей для жилых помещений на территориях остальных субъектов РФ.

5. Заемщик должен оплатить за счет собственных средств 20 и более процентов стоимости приобретаемого жилья.

6. Льготируемый кредит должен погашаться равными ежемесячными платежами в течение всего срока его действия.

Субсидии предоставляются ежемесячно из федерального бюджета. Субсидии предоставляются не заемщикам, а напрямую кредитным организациям, акционерному обществу «ДОМ.РФ», ипотечным агентам на возмещение недополученных ими от заемщиков доходов. Им субсидируется разница между размером ключевой ставки Центрального банка РФ, увеличенной на 4 %, и размером процентной ставки, установленной в кредитном договоре (6 % или 2 % для заемщиков Дальневосточного федерального округа).

Для получения субсидии кредитные организации направляют в Министерство финансов РФ заявку на установление размера лимита средств, план-график ежемесячной выдачи кредитов до 1 января 2023 г., сведения о государственной регистрации кредитной

организации, нотариально заверенные копии учредительных документов и т. д.

Министерство финансов РФ регистрирует в порядке очередности заявки банков, анализирует общий размер средств, указанных в заявках, и направляет кредитной организации уведомление об установленном для нее размере лимита.

Ежемесячно кредитная организация направляет в Минфин РФ заявление на получение субсидии.

Министерство финансов проверяет содержащиеся в заявлении сведения и принимает решение о предоставлении субсидии либо об отказе в ее предоставлении.

В отдельную категорию выделены заемщики, проживающие на территории Дальневосточного федерального округа и приобретающие жилое помещение на территории этого округа, при рождении у них второго или последующего ребенка в период с 1 января 2019 г. по 31 декабря 2022 г.

Первоначально предусматривалось, что данные заемщики могут взять ипотечный кредит по ставке на 1 % ниже, чем все остальные льготлируемые заемщики, т. е. под 5 % годовых на весь срок кредитования. Однако, выступая на Восточном экономическом форуме в сентябре 2019 года, Президент РФ В. В. Путин предложил установить для дальневосточников ставку ипотеки под 2 %. Предложение Президента РФ реализовалось в виде программы «Дальневосточная ипотека».

В соответствии с программой «Дальневосточная ипотека» для заемщиков – граждан Российской Федерации в возрасте не более 35 лет, состоящих в браке с гражданином Российской Федерации не старше 35 лет, либо не состоящих в браке, но имеющих ребенка не старше 18 лет, размер процентной ставки по льготлируемому ипотечному кредиту снижен до двух процентов годовых.

Еще одной мерой государственной поддержки заемщиков по ипотечным кредитам является введение с 31 июля 2019 года так называемых «ипотечных каникул».

Суть «ипотечных каникул» заключается в приостановлении исполнения заемщиком своих обязательств по договору ипотечного кредитования либо уменьшении размера платежей заемщика на срок, определенный самим заемщиком. Данный срок называется льготным периодом.

Для установления ему льготного периода заемщик в любой момент может обратиться к кредитору с соответствующим требованием.

Основным условием установления «ипотечных каникул» является то, что заемщик находится в трудной жизненной ситуации.

Заемщик попал в трудную жизненную ситуацию, если он:

- зарегистрировался в качестве безработного в службе занятости;

- признан инвалидом I или II группы инвалидности;

- находится на временной нетрудоспособности более двух месяцев подряд;

- потерял более 30 % среднемесячного дохода, рассчитанного за два последних месяца, и размер среднемесячных выплат кредиторам превысил 50 % от среднемесячного дохода заемщика;

- потерял более 20 % среднемесячного дохода одновременно с увеличением количества иждивенцев в результате чего размер среднемесячных выплат кредиторам превысил 40 % от его среднемесячного дохода.

Документами, подтверждающими нахождение заемщика в трудной жизненной ситуации, являются:

выписка о регистрации гражданина в качестве безработного, справка об установлении инвалидности, листок временной нетрудоспособности и др.

Одновременно с признанием должника находящимся в трудной жизненной ситуации должны соблюдаться следующие условия:

1) размер кредита не должен превышать максимальный размер кредита, установленный Правительством Российской Федерации с учетом региональных особенностей (в 2019 году – 15 млн руб.);

2) условия такого кредитного договора ранее не изменялись по требованию заемщика;

3) предметом ипотеки является жилое помещение, являющееся единственным пригодным для постоянного проживания заемщика. При этом не учитывается право заемщика на владение и пользование иным жилым помещением, находящимся в общей собственности, если соразмерная его доле общая площадь иного жилого помещения не превышает норму предоставления площади жилого помещения, установленную Жилищным кодексом (норма предоставления жилья по договору социального найма).

Заемщик вправе сам определить длительность льготного периода и дату его начала. Однако срок льготного периода не должен превышать шесть месяцев.

Кредитор в течение пяти рабочих дней обязан сообщить заемщику об изменении условий кредитного договора в соответствии с представленным заемщиком требованием.

В течение льготного периода не допускается обращение взыскания на предмет ипотеки.

По окончании льготного периода платежи, которые должны были быть уплачены заемщиком в течение льготного периода, но не были им уплачены, фиксируются в качестве обязательств заемщика.

Они уплачиваются после уплаты платежей, предусмотренных графиком платежей, в количестве и с периодичностью, которые аналогичны установленным условиями кредитного договора.

## ***11.2. Ипотека***

### ***11.2.1. Понятие ипотеки. Содержание договора об ипотеке.***

Термин «ипотека» имеет греческие корни и первоначально обозначал столб на границе земельного участка, подтверждающий залог данного участка в качестве обеспечения возврата взятой займы суммы денег.

В настоящее время под ипотекой понимается залог объекта недвижимости, за счет стоимости которого залогодержатель вправе удовлетворить свои денежные требования преимущественно перед требованиями других кредиторов. При этом само закладываемое имущество, остается у залогодателя, а не передается залогодержателю.

Ипотеку следует рассматривать в двух аспектах: юридическом и экономическом.

С юридической точки зрения ипотека – это обременение объекта недвижимости. Залогодатель не может свободно отчуждать заложенный объект недвижимости и ограничивается только владением и пользованием этим объектом.

С экономической точки зрения ипотека – это инструмент привлечения инвестиций в проекты, связанные с недвижимостью.

Субъектами ипотечных отношений являются:

- кредитор по обеспеченному залогом объекта недвижимости обязательству;
- залогодержатель, в пользу которого оформляется

залог объекта недвижимости;

— должник по обеспеченному залогом объекта недвижимости обязательству;

— залогодатель – собственник объекта недвижимости, на который накладывается обременение.

Кредитором и залогодержателем всегда выступает одно и то же лицо. Кредитор, претендующий на преимущественное удовлетворение своих требований за счет стоимости заложенного объекта недвижимости, одновременно является и залогодержателем, в интересах которого установлено обременение на данный объект недвижимости.

Залогодателем может быть как сам должник по обязательству, обеспеченному ипотекой, так и лицо, не участвующее в этом обязательстве, так называемое «третье лицо». Отличие залогодателя – «третьего лица» от поручителя состоит в том, что залогодатель не является должником, и к нему нельзя предъявить требование о взыскании задолженности. Кредитор может только обратиться за взысканием на принадлежащий залогодателю – «третьему лицу» предмет залога. Однако залогодатель – «третье лицо» вправе исполнить обеспеченное залогом обязательство и тем самым прекратить обращение взыскания на предмет залога.

Недвижимость, обремененная ипотекой, остается во владении и пользовании залогодателя. Это позволяет собственнику недвижимости получить кредит, сохраняя фактическое обладание объектом недвижимого имущества. Владея недвижимым имуществом, залогодатель получает доходы от этого имущества, например при сдаче его в аренду, а также несет ответственность за его сохранность. Пользование объектом недвижимости позволяет собственнику извлекать полезные свойства недвижимой вещи, в частности проживать в заложенной квартире.

Ипотека может быть установлена в обеспечение обязательств по кредитному договору, договору займа, а также иных обязательств, связанных, например, с куплей-продажей, арендой, причинением вреда и т.д.

Основания, по которым устанавливается ипотека, позволяют поделить ее на два вида: ипотека, возникающая в силу договора (договорная ипотека), и ипотека, возникающая в силу закона (легальная ипотека).

Первый вид ипотеки – это так называемая «договорная ипотека». Она возникает в результате заключенного сторонами на основе свободного волеизъявления ипотечного договора.

Договор об ипотеке оформляется письменно, подписывается сторонами и подлежит государственной регистрации. Он вступает в силу только с момента его государственной регистрации. Договор, не прошедший процедуру государственной регистрации, считается ничтожным.

Суть договора об ипотеке состоит в том, что залогодержатель, являющийся кредитором по обязательству, обеспеченному ипотекой, имеет право удовлетворить свои денежные требования к должнику по этому обязательству из стоимости заложенного недвижимого имущества залогодателя в преимущественном порядке перед другими кредиторами залогодателя, за изъятиями, установленными федеральным законом.

Залогодатель должен письменно предупредить залогодержателя обо всех известных ему к моменту регистрации договора правах третьих лиц на предмет ипотеки (залог, пожизненное пользование, аренда, сервитут и т. д.). В противном случае залогодержатель может потребовать досрочного исполнения обеспеченного ипотекой обязательства либо изменения условий договора

об ипотеке.

В договоре об ипотеке следует указать предмет ипотеки, оценку его стоимости, существо, размер и срок исполнения обеспеченного ипотекой обязательства.

Предмет ипотеки конкретизируется указанием его местонахождения, наименования и достаточным для идентификации описанием.

Предметом договора об ипотеке могут быть различные виды недвижимого имущества: земельные участки, жилые дома, квартиры, части жилых домов и квартир, дачи, садовые дома, гаражи, машино-места и т. д.

Предметом ипотеки является заложенная вещь вместе с принадлежностями. Составная часть неделимой недвижимости не может быть самостоятельным предметом ипотеки. Не допускается ипотека имущества, изъятого из оборота, и имущества, на которое не может быть обращено взыскание.

Имущество, находящееся в общей совместной собственности, может стать предметом ипотеки только при письменном согласии всех собственников. Участник общей долевой собственности может заложить свою долю без согласия других собственников.

В договоре об ипотеке указывается право, на основании которого закладываемое имущество принадлежит залогодателю, и наименование зарегистрировавшего это право органа.

В договоре об ипотеке должна быть указана информация об обязательстве, обеспеченном ипотекой: сумма, основание возникновения, срок исполнения. Залогом можно обеспечивать только действительное обязательство, мнимое обязательство нельзя обеспечивать залогом. К примеру, если по договору ипотечного кредита не произошло передачи суммы кредита должнику, то не возникает и обязательство залогодателя перед зало-

годержателем. Ипотечное обязательство существует, пока существует основное обязательство. Однако прекращение ипотечного обязательства не прекращает основное обязательство.

Стороны могут предусмотреть в договоре об ипотеке возможность внесудебного порядка обращения взыскания на заложенное имущество, а также порядок реализации заложенного имущества при обращении взыскания на него по решению суда.

Второй вид ипотеки называется легальная, или законная. Такая ипотека возникает при наступлении установленных законом случаев вне зависимости от согласия сторон правоотношения.

Легальная ипотека предусмотрена по отношению к следующим объектам недвижимого имущества:

- жилые помещения, приобретенные или построенные с использованием банковского кредита или целевого займа, предоставленного другим юридическим лицом;

- жилые помещения, построенные для жилищного обеспечения военнослужащих с использованием накоплений, предоставленных по договору целевого жилищного займа;

- земельные участки, приобретенные с использованием кредитов банков или иных кредитных организаций;

- земельные участки, на которых с использованием кредитов банков или иных кредитных организаций были построены здания или сооружения;

- жилые дома после завершения строительства, если для их сооружения были предоставлены кредиты или целевые займы, и договором об ипотеке предусмотрено обеспечение обязательства незавершенным строи-

тельством;

— имущество, предоставленное взамен имущества - предмета ипотеки, изъятого для государственных и муниципальных нужд, реквизируемого или национализированного;

— земельные участки или другое недвижимое имущество, оформленные в ипотеку в интересах получателя ренты с целью обеспечения выполнения обязательств ее плательщиком;

— земельные участки, принадлежащие застройщикам на праве собственности, и строящиеся на этих участках многоквартирные дома в обеспечение исполнения обязательств застройщиков перед участниками долевого строительства.

Ипотека регистрируется в Едином госреестре недвижимости. Государственная регистрация договорной ипотеки происходит на основании совместного заявления залогодателя и залогодержателя.

Основанием для государственной регистрации ипотеки, возникающей в силу нотариально удостоверенного договора об ипотеке, может служить заявление нотариуса, удостоверившего договор об ипотеке.

Государственная регистрация легальной ипотеки происходит на основании заявления или залогодержателя, или залогодателя, или нотариуса, удостоверившего договор, обуславливающий возникновение ипотеки в силу закона.

Регистрационная запись об ипотеке погашается органом регистрации прав в течение трех рабочих дней с момента поступления совместного заявления залогодателя и залогодержателя или заявления залогодержателя в случае, если не выдавалась закладная.

При обращении взыскания на предмет ипотеки по решению суда или во внесудебном порядке

регистрационная запись об ипотеке погашается одновременно с регистрацией права собственности приобретателя или залогодержателя, решившего оставить предмет ипотеки за собой.

Предположим, что запись об ипотеке не была своевременно внесена в реестр или была погашена в связи с подделкой документов о досрочном погашении кредита. После этого объект недвижимости, являющийся предметом ипотеки, перешел к третьему лицу без обременения. В данном случае требование залогодержателя к регистрирующему органу о внесении записи об ипотеке после смены собственника не будет удовлетворено, так как восстановление в реестре регистрационной записи об ипотеке приведет к тому, что в реестре будут содержаться не соответствующие друг другу записи: залогодателем имущества будет одно лицо, а собственником – другое.

Имущество, заложенное по договору об ипотеке в обеспечение исполнения одного обязательства (предшествующая ипотека), может быть предоставлено в залог в обеспечение исполнения другого обязательства того же или иного должника тому же или иному залогодержателю (последующая ипотека).

Последующая ипотека допускается, если на нее нет запрета в предшествующем действующем договоре об ипотеке того же имущества. Если в предшествующем договоре об ипотеке предусмотрены условия, на которых может быть заключен последующий договор, эти условия должны выполняться.

Залогодатель должен сообщить каждому последующему залогодержателю сведения обо всех предшествующих ипотеках данного имущества. Залогодатель, заключивший последующий договор об ипотеке, должен уведомить об этом предшествующих залогодержателей и сообщить им сведения о последующей

ипотеке.

Последующая ипотека обязательно регистрируется, а в последующем договоре об ипотеке делаются отметки о регистрационных записях предшествующих ипотек того же имущества.

При множественности последующих ипотек устанавливается субординация ипотеки в виде очередности залогодержателей. Очередность залогодержателей определяется на основе сведений Единого госреестра недвижимости.

Требования последующих залогодержателей удовлетворяются из стоимости заложенного имущества с соблюдением права преимущественного удовлетворения требований предшествующих залогодержателей.

В случае обращения взыскания на заложенное имущество по требованиям, обеспеченным последующей ипотекой, одновременно может быть потребовано досрочное исполнение обязательств, обеспеченных предшествующей ипотекой, срок предъявления которых к взысканию еще не наступил. Если залогодержатель по предшествующему договору об ипотеке не воспользовался этим правом, имущество переходит к его приобретателю, обремененное предшествующей ипотекой.

В случае обращения взыскания на заложенное имущество по требованиям, обеспеченным предшествующей ипотекой, допускается одновременное обращение взыскания на это имущество и по требованиям, обеспеченным последующей ипотекой, срок предъявления которых к взысканию еще не наступил. Требования, обеспеченные последующей ипотекой, не подлежат досрочному удовлетворению, если для удовлетворения требований, обеспеченных предшествующей ипотекой, достаточно обращения взыскания на часть заложенного имущества.

Залогодержатель, предъявляющий свои требования к взысканию на заложенное имущество, обязан в письменной форме уведомить об этом других залогодержателей этого имущества.

Залогодатель, к которому предъявлено требование об обращении взыскания на заложенное имущество одним из залогодержателей, также обязан письменно уведомить всех других предшествующих и последующих залогодержателей этого имущества.

В силу закона или договора предмет ипотеки может находиться в залоге у нескольких лиц, обладающих равными правами залогодержателей. В этом случае возникает совместная ипотека. Например, совместная ипотека возникает в случае привлечения застройщиком денег дольщиков для финансирования строительства многоквартирных домов. В этом случае с момента государственной регистрации договоров участия в долевом строительстве земельный участок, принадлежащий застройщику на праве собственности, или право аренды этого участка, а также сам недостроенный многоквартирный дом считаются находящимися в залоге у дольщиков. При этом все участники долевого строительства имеют равные права залогодержателей.

### *11.2.2. Закладная*

В соответствии с договором об ипотеке права залогодержателя могут удостоверяться закладной.

Закладная удостоверяет следующие права ее владельца:

- право исполнения денежных обязательств, обеспеченных ипотекой, без представления других доказательств этих обязательств;
- право залога на имущество, обремененное ипотекой.

Закладная – это ценная бумага, характеризующаяся следующими признаками:

- 1) именная ценная бумага, содержащая сведения о ее владельце, которые вносятся либо в сам документ закладной, либо в реестр собственников;
- 2) неэмиссионная ценная бумага;
- 3) ценная бумага, подлежащая государственной регистрации.

В случае удостоверения прав залогодержателя закладной в Росреестр представляются договор об ипотеке и закладная. В Росреестре на закладной делается отметка о дате и месте государственной регистрации договора об ипотеке. Листы закладной нумеруются и скрепляются печатью органа регистрации прав. После регистрации закладная выдается первоначальному залогодержателю.

В целом, залогодержатель может получить закладную в любой момент до прекращения обеспеченного ипотекой основного обязательства. При составлении закладной после государственной регистрации ипотеки в Росреестр представляется совместное заявление залогодержателя и залогодателя и сама закладная, которая затем обратно выдается залогодержателю.

Также в договоре об ипотеке, на основании которого выдана закладная, может быть указано, что с момента получения залогодержателем закладной договор об ипотеке прекращает свое действие.

Закладная составляется залогодателем. Если залогодатель является третьим лицом, то закладная составляется залогодателем и должником по обеспеченному ипотекой обязательству.

В закладной должно указываться следующее:

- 1) сведения о залогодателе (имя, СНИЛС – для физического лица; наименование, местонахождение, ИНН и ОГРН – для юридического лица);

2) сведения о первоначальном владельце закладной;

3) сведения о кредитном договоре, исполнение которого обеспечивается ипотекой (название, дата и место заключения);

4) сведения о должнике по обеспеченному ипотекой обязательству;

5) сумма обязательства, обеспеченная ипотекой, и размер процентов;

6) срок или периодичность уплаты суммы обязательства;

7) описание объекта недвижимости (вид, кадастровый номер, площадь, адрес);

8) рыночная стоимость предмета ипотеки;

9) наименование права залогодателя на предмет ипотеки и наименование зарегистрировавшего это право органа;

10) подпись залогодателя и должника по обеспеченному ипотекой обязательству;

11) сведения о государственной регистрации ипотеки;

12) дата выдачи закладной залогодержателю.

Номером закладной считается регистрационный номер ипотеки.

Если на закладной недостаточно места, в том числе для отметок о новых владельцах, то к ней прикрепляются добавочные листы. Добавочные листы нумеруются, заверяются подписью должностного лица и скрепляются печатью органа регистрации прав.

Закладная может выпускаться в двух формах:

1) документарной (документарная закладная). Права залогодержателя документарной закладной устанавливаются путем предъявления сертификата или, в случае его депонирования в депозитории, на основании

записи по счету депо;

2) бездокументарной (электронная закладная). Права залогодержателя по электронной закладной закрепляются в форме подписанного усиленной квалифицированной электронной подписью электронного документа, который хранится в депозитарии.

Внесение изменений в содержание документарной закладной может производиться двумя способами.

При использовании первого способа к документарной закладной прикрепляется оригинал соглашения об изменении содержания этой закладной, а в тексте самой закладной должностным лицом Росреестра делается указание на соглашение как на документ, являющийся неотъемлемой частью закладной. Соглашение об изменении содержания документарной закладной служит основанием для внесения изменений в регистрационную запись об ипотеке.

В случае использования второго способа документарная закладная аннулируется и одновременно взамен ее выдается новая документарная закладная, в которую включены все необходимые изменения. Залогодатель и залогодержатель передают в Росреестр заявление о внесении изменений в записи Единого госреестра, аннулируемую и новую документарные закладные. Затем новая документарная закладная возвращается залогодержателю вместо аннулированной закладной.

Документарная закладная может быть обездвижена. Для обездвижения закладная передается в депозитарий. Владелец документарной закладной делает на ней отметку о наименовании и местонахождении депозитария. При обездвижении документарной закладной депозитарий, хранящий ее, уведомляет об этом орган регистрации прав и залогодателя.

Права владельца по обездвиженной закладной

подтверждаются записью по счету депо в депозитарии, а передача прав на такую закладную осуществляется путем внесения записи по счету депо.

Обездвиженная документарная закладная выдается депозитарием ее владельцу только для передачи в другой депозитарий или внесения в нее изменений.

При передаче обездвиженной закладной в другой депозитарий передающий депозитарий делает на ней отметки об обременениях, ограничениях и специальных залоговых передаточных надписях, а принимающий депозитарий вносит все эти записи по счету депо.

Кроме того, принимающий депозитарий уведомляет о передаче обездвиженной закладной орган регистрации прав и залогодателя.

Электронная закладная составляется путем заполнения формы электронной закладной на едином портале государственных и муниципальных услуг или на официальном сайте Росреестра в Интернете. Электронная закладная подписывается усиленной квалифицированной электронной подписью залогодателя, залогодержателя и должника по обеспеченному ипотекой обязательству. Затем она направляется в Росреестр вместе с заявлением о выдаче электронной закладной.

Орган регистрации вносит в регистрационную запись об ипотеке сведения об электронной закладной, подписывает электронную закладную усиленной квалифицированной электронной подписью и передает электронную закладную на хранение в депозитарий.

Депозитарий вносит запись по счету депо первоначального владельца электронной закладной и направляет сведения об этой записи в орган регистрации прав.

После получения сведений от депозитария орган регистрации прав указывает в регистрационной записи об

ипотеке сведения о депозитарии, в который электронная закладная передана на хранение, и уведомляет об этом депозитарий, залогодержателя и залогодателя.

Электронная закладная хранится в депозитарии.

По запросам владельца электронной закладной депозитарий предоставляет ему сведения о содержании электронной закладной на бумажном носителе.

По совместному заявлению владельца закладной, залогодателя и должника по обеспеченному ипотекой обязательству взамен документарной закладной может быть выдана электронная закладная. Такое заявление представляется в орган регистрации прав. В этом случае до подачи заявления выдаче электронной закладной в орган регистрации прав должна быть представлена документарная закладная. После внесения сведений о депозитарии, в который электронная закладная передана на хранение, документарная закладная аннулируется.

Выдача документарной закладной взамен электронной закладной не допускается.

Для реализации своих прав владелец документарной закладной должен предъявить ее должнику или залогодателю.

Предъявления закладной не требуется в случаях, когда:

— при залоге закладной она передана в депозит нотариуса;

— закладная заложена с передачей ее залогодержателю закладной;

— на документарной закладной сделана отметка об ее обездвижении, и должник или залогодатель были уведомлены об этом;

— выдана электронная закладная.

В случае обездвижения документарной закладной должник может потребовать от владельца закладной выписку по его счету депо.

После исполнения обеспеченного ипотекой обязательства залогодержатель передает документарную закладную залогодателю с отметкой об исполнении обязательства в полном объеме.

Нахождение документарной закладной у должника, залогодателя или в органе регистрации прав говорит об исполнении обеспеченного ипотекой обязательства.

В случае электронной закладной при погашении регистрационной записи об ипотеке орган регистрации прав направляет в депозитарий, в котором хранится эта закладная, уведомление о погашении регистрационной записи об ипотеке. Депозитарий прекращает хранение электронной закладной.

### ***11.2.3. Сделки с правами по ипотеке и с заложенными объектами недвижимого имущества***

Участники ипотечных отношений могут совершать сделки как с правами, установленными договором об ипотеке, так и с заложенным имуществом, являющимся предметом ипотеки.

Что касается сделок с правами, установленными договором об ипотеке, то к ним следует отнести, прежде всего, уступку данных прав залогодержателем третьим лицам. Залогодержатель (он же – кредитор по основному

обязательству) может уступить третьему лицу права как по основному обязательству, так и по договору об ипотеке.

При этом, как правило, уступка прав по договору об ипотеке означает и уступку прав по основному обязательству. Верно и обратное утверждение: лицо, которому переданы права по основному обязательству, становится залогодержателем по договору об ипотеке.

Если ипотека закреплена закладной, то залогодержатель может, во-первых, уступить третьим лицам права требования, установленные закладной, и, во-вторых, передать саму закладную в залог в качестве обеспечения исполнения своего обязательства.

В случае с закладной уступка права требования по ипотеке производится передачей прав на закладную.

Для передачи прав на документарную закладную залогодержатель делает на закладной отметку с указанием имени или наименования ее нового владельца. Отметка подписывается первоначальным залогодержателем или владельцем закладной, указанным в предыдущей отметке.

В случае обездвиженной документарной закладной или электронной закладной права на нее переходят путем внесения соответствующей записи по счету депо.

К новому владельцу закладной переходят все удостоверенные ею права, т. е. права и залогодержателя, и кредитора по основному обязательству.

Залог самой закладной может происходить с передачей или без передачи закладной залогодержателю.

В договоре о залоге закладной стороны могут предусмотреть право залогодержателя по истечении определенного срока продать закладную. Такое право обозначается специальной залоговой передаточной надписью на закладной.

Если закладная является документарной закладной, то специальная залоговая передаточная надпись делается на

самой закладной.

В случае обездвиженной документарной или электронной закладной запись о специальной залоговой передаточной надписи вносится депозитарием по счету депо.

Специальная залоговая передаточная надпись может быть погашена. Для погашения специальной залоговой передаточной надписи залогодержатель делает соответствующую отметку на документарной закладной. В случае обездвиженной или электронной закладной залогодержатель дает распоряжение депозитарию на внесение соответствующей записи по счету депо.

Сделки с заложенным по ипотеке имуществом могут совершаться как залогодателем, так и залогодержателем.

Залогодатель может продать, подарить, обменять заложенную по ипотеке недвижимость. Однако все эти сделки могут совершаться только с согласия залогодержателя. При этом новый собственник заложенного имущества принимает на себя все. Он может быть освобожден от обязательств залогодателя лишь по соглашению с залогодержателем.

Если отчуждение заложенного имущества произошло без согласия залогодержателя, то залогодержатель может потребовать или признания сделки по отчуждению заложенного имущества недействительной, или досрочного исполнения основного обязательства и обращения взыскания на заложенное имущество. Кроме того, если новый собственник заложенного имущества знал об отсутствии согласия залогодержателя, то он несет солидарную ответственность с должником по основному обязательству.

Без согласия залогодержателя залогодатель может совершать только сделки, не связанные с отчуждением заложенного имущества. К примеру, он имеет право сдать

заложенное имущество в аренду, передать его во временное безвозмездное пользование, установить сервитут в отношении заложенного имущества в пользу третьих лиц.

При этом должны выполняться два ограничения.

Во-первых, срок предоставления заложенного имущества в пользование не должен превышать срока основного обязательства.

Во-вторых, третьи лица могут использовать заложенное имущество только в соответствии с его назначением.

Если должник не исполнил свои обязательства, то залогодержатель может обратиться с иском на заложенное по ипотеке имущество.

В общем случае заложенное по ипотеке имущество взыскивается по решению суда. Однако в договоре об ипотеке или в закладной можно предусмотреть внесудебный порядок обращения с иском. Нельзя применять внесудебный порядок обращения с иском, если предмет ипотеки – жилое помещение, и оно является единственно пригодным для постоянного проживания гражданина-должника и проживающих с ним членов его семьи.

Еще одна возможность внесудебного обращения с иском на предмет ипотеки – это иск по исполнительной надписи нотариуса.

Нотариус вправе совершить исполнительную надпись только на договоре об ипотеке, который был нотариально удостоверен. Кроме того, обращение с иском на основании исполнительной надписи нотариуса производится, если прошло не более двух лет со дня, когда обязательство должно было быть исполнено.

Исполнительная надпись нотариуса должна содержать указание на взыскиваемое заложенное имущество и его начальную продажную цену.

Для совершения исполнительной надписи нотариус

должен предложить залогодателю или должнику исполнить обеспеченное залогом обязательство. Он направляет соответствующее уведомление, в котором предлагает должнику в семидневный срок исполнить свои обязательства.

Если залогодатель в течение 14 дней после получения уведомления не представил документы, подтверждающие исполнение им своих обязательств, то нотариус совершает исполнительную надпись.

Исполнительная надпись предъявляется к принудительному исполнению в течение трех лет со дня ее совершения, если взыскателем или должником является гражданин. Если и взыскателем, и должником являются организации, то исполнительная надпись может предъявляться к принудительному исполнению в течение одного года.

Взысканное по решению суда заложенное имущество продается с публичных торгов, которые проводятся по месту нахождения заложенного имущества. Организатор торгов извещает об их проведении с помощью публикации в официальном периодическом издании органа власти субъекта РФ и в Интернете.

Участники публичных торгов вносят задаток. Задаток не может быть больше пяти процентов от начальной продажной цены заложенного имущества.

Победителем публичных торгов признается лицо, предложившее наибольшую цену. Победитель должен в течение пяти дней внести остаток денег с учетом внесенного задатка.

В течение пяти дней с момента внесения денег организатор публичных торгов заключает с их победителем договор купли-продажи. Этот договор и протокол с результатами торгов служат основанием для внесения сведений в Единый государственный реестр недвижимости.

При продаже предмета ипотеки во внесудебном порядке проводится открытый аукцион. Организатора аукционных торгов определяет залогодержатель. Вознаграждение организатора не может быть больше трех процентов от полученной при продаже предмета ипотеки суммы.

До проведения аукциона организатор торгов направляет залогодателю уведомление о необходимости исполнения им обязательств, обеспеченных ипотекой. Если залогодатель не исполнил данное требование, то организатор торгов уведомляет залогодателя и залогодержателя о проведении торгов и публикует соответствующее извещение в официальном периодическом издании субъекта РФ по месту нахождения недвижимого имущества. В случае обращения взыскания на право аренды недвижимого имущества, право требования участника долевого строительства или недвижимое имущество стоимостью более чем пятисот тысяч рублей организатор торгов привлекает оценщика для определения начальной продажной цены заложенного имущества.

Начальная продажная цена на открытых торгах устанавливается равной восьмидесяти процентам рассчитанной оценщиком стоимости недвижимого имущества.

Вырученные от реализации заложенного имущества деньги распределяются между залогодержателями. Требования последующего залогодержателя оплачиваются только после полного удовлетворения требований предшествующих залогодержателей.

Оставшиеся после удовлетворения требований залогодержателей деньги направляются на оплату требований других кредиторов залогодателя. Остаток денег после оплаты требований всех кредиторов возвращается залогодателю.

Особый случай – обращение взыскания на жилое помещение, принадлежащее залогодателю – физическому лицу и находящееся в ипотеке в качестве обеспечения возврата ипотечного кредита, предоставленного для приобретения данного жилья. Даже если вырученных от продажи жилья денег окажется недостаточно для удовлетворения требований кредитора- залогодержателя, то обязательства такого заемщика – физического лица перед кредитором-залогодержателем все равно прекращаются. Недостающую сумму кредитору-залогодержателю компенсируют страховой выплатой, полагающейся ему по договору страхования ответственности заемщика или по договору страхования финансового риска кредитора.

В случае обращения взыскания на заложенные жилые помещения и их продажи залогодатель и другие лица, проживающие в этих жилых помещениях, теряют право пользования ими.

### ***11.3. Модели ипотечного кредитования***

#### ***11.3.1. Сущность моделей ипотечного кредитования и их типы***

Основная проблема ипотечного кредитования заключается в несоответствии привлекаемых банком финансовых ресурсов и выдаваемых им ипотечных кредитов по срокам. Ипотечные кредиты выдаются банком на длительный срок, как минимум, на несколько лет, а очень часто, на несколько десятков лет. Финансовые ресурсы из

традиционных источников привлекаются банком на гораздо более короткий срок.

Под моделью ипотечного кредитования понимается механизм формирования ресурсной базы банка для выдачи ипотечных кредитов.

Модели ипотечного кредитования различаются по способу рефинансирования ипотечных кредитов, позволяющему банку обеспечивать выдачу долгосрочных кредитов необходимыми финансовыми ресурсами.

Если говорить более конкретно, то модели ипотечного кредитования отличаются друг от друга по трем параметрам:

- связь системы ипотечного кредитования с финансовым рынком;
- масштабы привлечения финансовых ресурсов;
- наличие предварительных условий для получения кредита.

В соответствии с выделенными параметрами различают три модели ипотечного кредитования:

- автономная;
- ограниченно-открытая;
- расширенная.

Первая модель ипотечного кредитования – это автономная модель. Основные характеристики автономной модели ипотечного кредитования:

1) для формирования финансовых ресурсов, необходимых для выдачи ипотечных кредитов, не привлекаются средства на открытом рынке;

2) финансовые ресурсы, необходимые для выдачи ипотечных кредитов, формируются за счет сбережений будущих заемщиков;

3) прежде чем получить ипотечный кредит, заемщик в течение определенного периода времени вносит

денежные средства в ссудо-сберегательную организацию (разновидность кредитной организации), которая в будущем станет его кредитором. В общем случае заемщик в течение 5 лет вносит от 30 до 50 % от стоимости планируемого к покупке объекта недвижимости,

4) только по истечении временного отрезка, в течение которого заемщик вносит необходимые денежные средства в ссудо-сберегательную организацию, он получает возможность взять недостающую сумму в виде ипотечного кредита.

Автономная модель ипотечного кредитования имеет ряд преимуществ по сравнению с другими моделями.

Во-первых, ссудо-сберегательная организация до предоставления ипотечного кредита способна проверить кредитоспособность заемщика, так как на протяжении определенного периода времени до выдачи кредита ему необходимо вносить определенные суммы средств в эту организацию.

Во-вторых, при автономной модели ставки по ипотечным кредитам являются более низкими по сравнению с другими моделями.

В-третьих, в рамках автономной модели ставки по ипотечному кредиту не зависят от колебаний рыночных ставок.

К недостаткам автономной модели можно отнести следующие:

— ограниченность средств, накапливаемых будущими заемщиками, а следовательно, ограниченность средств, выдаваемых в качестве ипотечных кредитов;

— в случае существенного повышения ставок по вкладам в коммерческих банках изъятие вкладчиками своих средств из ссудо-сберегательных организаций, что может привести к кризису автономной модели ипотечного кредитования.

Вторая модель ипотечного кредитования – это ограниченно-открытая модель.

Основные характеристики ограниченно-открытой модели ипотечного кредитования:

1) выданные ипотечные кредиты в рамках данной модели не рефинансируются посредством ипотечных ценных бумаг, размещаемых на открытом (фондовом) рынке;

2) ресурсную базу ипотечного кредитования в данной модели составляют средства, привлекаемые банками на счета различной срочности – от расчетных счетов и счетов до востребования до более длительных по срокам депозитных вкладов физических и юридических лиц;

3) ипотечные кредиты банки выдают наравне с осуществлением иных банковских операций;

4) отсутствует период накопления заемщиком средств, он заменяется первоначальным стартовым платежом заемщика.

В качестве «плюсов» ограниченно-открытой модели можно выделить следующие преимущества.

Во-первых, по сравнению с автономной моделью ограниченно-открытая модель существенно расширяет масштабы ипотечного кредитования.

Во-вторых, в отличие от расширенной модели применение ограниченно-открытой модели ипотечного кредитования возможно в тех странах, где еще не сформирована развитая инфраструктура рынка ипотечных ценных бумаг.

Основным недостатком ограниченно-открытой модели является рассогласованность в сроках, на которые банк привлекает средства, со сроками, на которые он размещает средства, выдавая ипотечные кредиты. Как следствие, возникает проблема поддержания текущей ликвидности

банка. При увеличении доли ипотечных кредитов в кредитном портфеле банка проблема может обостриться до такой степени, что банк становится не способным самостоятельно регулировать свою текущую ликвидность, опираясь только на собственные ресурсы и привлекаемые по депозитам вклады. В этом случае банк вынужден обращаться за помощью к государству для получения дополнительных финансовых ресурсов.

Еще одна проблема ограниченно-открытой модели состоит в том, что ставки по выдаваемым ипотечным кредитам устанавливаются при этой модели в зависимости от состояния финансового рынка в целом и рынка банковских кредитов в частности. Они, как правило, выше по сравнению с автономной моделью и подвержены значительным колебаниям.

Третья модель ипотечного кредитования называется «расширенная». Основные элементы расширенной модели:

1) банк под выданные ипотечные кредиты осуществляет эмиссию ипотечных облигаций и других видов ипотечных ценных бумаг, обеспеченных правом требования по ипотечным кредитам. Процесс трансформации ипотечных кредитов в ипотечные ценные бумаги называется секьюритизацией;

2) выпущенные банком ипотечные ценные бумаги в конечном счете обеспечены залогом недвижимого имущества, которое было приобретено заемщиками на полученные ими ипотечные кредиты;

3) ипотечные ценные бумаги приносят своим владельцам купонный доход, источником которого являются уплаченные заемщиком проценты по ипотечному кредиту;

4) банки зарабатывают на разнице процентов по выданным ими ипотечным кредитам и эмиссированным ими ипотечным ценным бумагам, а также на платежах за

обслуживание заемщиков, которые продолжают погашать взятые ими ипотечные кредиты;

5) разместив ипотечные ценные бумаги на фондовом рынке, банки получают новые финансовые ресурсы для дальнейшего ипотечного кредитования.

В зависимости от способа выпуска ипотечных ценных бумаг расширенная модель ипотечного кредитования может быть одно- или двухуровневой.

При одноуровневой модели банк, выдавший ипотечные кредиты, самостоятельно размещает выпускаемые им ипотечные ценные бумаги на фондовом рынке.

При двухуровневой модели кредитные организации для размещения эмитируемых ипотечных ценных бумаг прибегают к помощи посредников, называемых ипотечными агентами.

Расширенная модель ипотечного кредитования позволяет преодолеть недостатки как автономной, так и ограниченно-открытой моделей. Основными преимуществами автономной модели являются следующие.

Во-первых, для ипотечного кредитования банки могут привлекать неограниченный объем средств.

Во-вторых, при расширенной модели обеспечивается согласованность сроков, на которые банки привлекают средства путем выпуска ипотечных ценных бумаг, и сроков, на которые они размещают средства, выдавая ипотечные кредиты.

Основным недостатком расширенной модели является то, что реализация данной модели возможна только при наличии развитого рынка ипотечных ценных бумаг (большое количество инвесторов) и эффективной инфраструктуры фондового рынка (регистраторы, депозитарии, организаторы торговли на рынке ценных бумаг и другие профессиональные участники фондового рынка, а также созданные ими институты).

### ***11.3.2. Жилищные накопительные кооперативы и строительные сберегательные кассы как основа развития автономной модели ипотечного кредитования в России***

В постсоветской России развитие получили все три модели ипотечного кредитования: автономная, ограниченно-открытая и расширительная.

При автономной модели основным источником формирования денежных ресурсов, направляемых на предоставление ипотечных кредитов,

становятся осуществляемые в течение нескольких лет сбережения участников ссудо-сберегательных организаций.

Сущность автономной модели заключается во взаимопомощи людей при решении ими своих жилищных проблем. Лучше всего содержание этой модели иллюстрирует следующий пример. Предположим, 10 молодых семей собираются улучшить свои жилищные условия. Для этого каждая семья планирует приобрести квартиру стоимостью 1 млн руб. Однако среднестатистическая семья способна за 1 год накопить 100 тыс. руб. и, следовательно, соберет необходимую для покупки квартиры сумму только через 10 лет. В случае если семьи осуществляют накопления независимо друг от друга, то каждая семья сможет купить квартиру только по истечении 10 лет. Соответственно средний срок ожидания жилья равен 10 годам для каждой семьи.

Предположим, 10 семей решили объединить свои усилия по решению своих жилищных проблем. Для этого они создают сообщество вкладчиков, связанных единой целью накопления (жилищный накопительный кооператив, строительная сберегательная касса и т. д.), и становятся членами этого сообщества. Вкладчик вносит

средства, используемые для удовлетворения потребностей других вкладчиков, и тем самым приобретает право на встречное выделение ему займа на приобретение жилья.

За счет объединения вкладов десяти семей по 100 тыс. руб. сообщество вкладчиков уже через один год получит 1 млн руб. Следовательно, одна семья – вкладчик сообщества сможет взять заем и купить квартиру. Через два года квартиру купит вторая семья, через три года – третья и т. д. В результате, за счет объединения вкладов средний срок ожидания собственного жилья сократится вдвое.

Несмотря на очевидные плюсы, автономная модель не стала в нашей стране доминирующей по нескольким причинам.

Во-первых, в условиях высокой инфляции, краха целого ряда финансовых пирамид, перманентной угрозы девальвации национальной валюты граждане не склонны были доверять финансовым институтам и осуществлять долгосрочные вложения на счета в ссудо-сберегательных организациях.

Во-вторых, в связи с низкими реальными доходами большинства населения страны становление и развертывание автономной модели ипотечного кредитования, учитывая ее замкнутость, требует длительного периода времени.

В-третьих, государственную поддержку рынку ипотечного кредитования проще оказывать в рамках других моделей, в первую очередь ограниченно-открытой модели.

Основой развития автономной модели ипотечного кредитования в России стали жилищные накопительные кооперативы. Еще одним механизмом реализации автономной модели в нашей стране могут стать строительные сберегательные кассы, но для этого требуется принятие соответствующего закона.

Жилищные накопительные кооперативы создаются для

привлечения денег граждан, вступивших в члены кооператива, и использования привлеченных денег на приобретение или строительство жилых помещений, которые в дальнейшем передаются в пользование членам кооператива, а после внесения ими паевых взносов в полном объеме – в их собственность.

Жилищный накопительный кооператив – это потребительский кооператив. Он создается путем добровольного объединения граждан на основе членства. Цель создания жилищного накопительного кооператива – удовлетворение потребностей его членов в жилье за счет объединения паевых взносов.

Членом жилищного накопительного кооператива может стать гражданин не моложе шестнадцати лет. Для вступления в кооператив он должен написать заявление. Установлены ограничения численности членов кооператива: их не может быть менее пятидесяти человек и более пяти тысяч человек. Кооператив ведет реестр своих членов.

Члены жилищного накопительного кооператива обязаны вносить в кассу или на счет кооператива четыре вида взносов:

1) вступительный членский взнос – это деньги, вносимые единовременно для покрытия расходов на образование кооператива и прием в члены кооператива. Вступительные членские взносы не возвращаются при прекращении членства в кооперативе;

2) паевой взнос – это деньги, которые тратятся на покупку жилых помещений. За счет паевого взноса обеспечивается погашение затрат на приобретение или строительство кооперативом жилого помещения и связанных с этим затрат, таких как страхование жилого помещения, оплата коммунальных услуг до передачи жилого помещения в пользование члену кооператива,

уплата налогов и т. д. При прекращении членства в кооперативе выбывший член получает действительную стоимость своего пая;

3) членский взнос – это деньги, периодически вносимые членом кооператива на покрытие расходов по осуществлению кооперативом своей деятельности, за исключением приобретения жилых помещений. Членские взносы также не возвращаются при прекращении членства в кооперативе;

4) дополнительный взнос – это денежные средства, вносимые членом кооператива для покрытия убытков кооператива.

За счет паевых взносов членов кооператива создается паевой фонд, предназначенный для приобретения или строительства жилых помещений для членов кооператива. Член кооператива получает право на то, чтобы кооператив приобрел или построил для него жилое помещение, только после выполнения условий внесения части паевого взноса, таких как минимальный период внесения и минимальный размер части паевого взноса.

Очередность приобретения или строительства кооперативом жилого помещения устанавливается уставом кооператива или решениями общего собрания членов кооператива.

Жилое помещение после его приобретения передается в пользование члену кооператива. Перед передачей помещение может быть отремонтировано.

После того как член кооператива внесет паевой взнос за жилое помещение в полном размере, он приобретает право собственности на это жилое помещение. В противном случае член кооператива утрачивает право пользования жилым помещением и обязан его освободить. В случае отказа освободить жилое помещение его выселяют по решению суда без предоставления другого жилого

помещения.

Второй формой реализации автономной модели ипотечного кредитования в нашей стране должны стать строительные сберегательные кассы. Проект Федерального закона «О строительных сберегательных кассах (о накоплении средств на улучшение жилищных условий и капитальный ремонт общего имущества многоквартирных домов)» был внесен в Государственную Думу в 2016 году, однако в 2017 году был отклонен российским парламентом на основании отрицательного заключения Комитета Государственной Думы по финансовым рынкам.

По своей сути строительная сберегательная касса – это специализированный банк. Он нацелен на привлечение денег населения в строительные сберегательные вклады с последующей выдачей кредитов своим вкладчикам для улучшения их жилищных условий или капитального ремонта многоквартирного дома.

Так как строительная сберегательная касса – это банк, то она может осуществлять определенные банковские операции. Основными банковскими операциями строительной сберегательной кассы являются привлечение денег физических и юридических лиц в строительные сберегательные взносы, открытие и ведение банковских счетов вкладчиков, проведение расчетов по банковским счетам вкладчиков, предоставление кредитов на улучшение жилищных условий, капитальный ремонт общего имущества многоквартирного дома, а также промежуточных кредитов.

Вкладчики строительной сберегательной кассы – это граждане России, товарищества собственников жилья, жилищные и жилищно-строительные кооперативы.

Строительная сберегательная касса заключает с вкладчиком договор накопления сбережений. Договор накопления сбережений предусматривает внесение

вкладчиками строительных сберегательных взносов с одной стороны и начисление и выплату кассой процентов на них с другой стороны.

В договоре накопления указывается минимальный размер суммы накоплений, т. е. минимальная сумма денежных средств, которую вкладчик должен накопить до определенного дня. В этот день производится выплата вкладчику суммы накопленных денег и кредита на улучшение его жилищных условий или кредита на капитальный ремонт многоквартирного дома.

Для того чтобы накопить минимальный размер суммы накоплений, вкладчик должен вносить строительные сберегательные взносы. Сберегательный взнос – это деньги, вносимые вкладчиком в строительную сберегательную кассу по договору накопления сбережений. Сумма всех взносов формирует строительный сберегательный вклад.

Кроме того, в договоре накопления сбережений должен быть указан размер договорной выплатной суммы, т. е. денежной суммы, которую строительная сберегательная касса должна выплатить вкладчику после выполнения условий договора накопления и заключения кредитного договора. Договорная выплатная сумма складывается из возвращаемых вкладчику накопленных денег и кредита для улучшения его жилищных условий.

После накопления вкладчиком минимального размера суммы накоплений и при наступлении очередности распределения распределяемой массы, установленной согласно индивидуальному накопительному показателю вкладчика, строительная сберегательная касса должна вернуть вкладчику договорную выплатную сумму и предложить заключить кредитный договор для улучшения жилищных условий вкладчика.

Таким образом, строительная сберегательная касса должна выплатить вкладчику договорную выплатную

сумму и предложить ему заключить кредитный договор.

Данные действия осуществляются при условии накопления вкладчиком минимального размера суммы накоплений и наступления очередности распределения распределяемой массы, определяемой на основе значения индивидуального накопительного показателя вкладчика.

Распределяемая масса – это сумма строительных сберегательных вкладов всех вкладчиков строительной сберегательной кассы, начисленные по всем вкладам проценты, премии государства, а также взносы в счет погашения кредита.

Индивидуальный накопительный показатель вкладчика рассчитывается как сумма произведений долевых платежей вкладчика на время их использования строительной сберегательной кассой. При этом долевой платеж определяется как отношение строительного сберегательного взноса к договорной выплатной сумме.

При выполнении условий договора накопления вкладчик может потребовать от строительной сберегательной кассы заключения с ним кредитного договора для улучшения жилищных условий.

Размер кредита для улучшения жилищных условий определяется как разница между договорной выплатной суммой и суммой возвращаемого вкладчику накопленного сберегательного вклада и процентов по нему, а также премией государства в случае ее начисления.

Строительная сберегательная касса предоставляет кредит для улучшения жилищных условий вкладчику при одновременном выполнении следующих условий:

- накопления вкладчиком в полном размере минимального размера суммы накоплений, предусмотренного договором накопления;
- наступления минимального срока накопления вкладчиками строительных сберегательных вкладов,

который не может быть менее двух лет, и достаточности объемов распределяемой массы для выплаты договорной выплатной суммы;

— соблюдении строительной сберегательной кассой нормативов финансовой устойчивости при предоставлении данного кредита.

Кредит обеспечивается залогом приобретаемого или принадлежащего вкладчику на праве собственности недвижимого имущества в размере не более 80 % от его рыночной стоимости. Дополнительным способом обеспечения исполнения обязательств по возврату кредита может являться залог движимого имущества, принадлежащего вкладчику.

Строительная сберегательная касса имеет право предоставлять кредиты без обеспечения, если объем кредита не превышает 1 млн руб. Совокупный объем кредитов без обеспечения не может превышать 30 % объема текущей ссудной задолженности строительной сберегательной кассы.

При нарушении вкладчиком обязательств по кредитному договору строительная сберегательная касса обращает взыскание на заложенное имущество вкладчика.

### ***11.3.3. Развитие ограниченно-открытой модели ипотечного кредитования в России. Агентство по ипотечному жилищному кредитованию.***

Ограниченно-открытая модель ипотечного кредитования начала складываться в России в 90-е годы двадцатого столетия. Данная модель стала доминирующей в нашей стране, так как ее функционирование не требует развитой инфраструктуры фондового рынка в целом и сегмента ипотечных ценных бумаг, в частности. По мере развития рынка ипотечных ценных бумаг и формирования

его инфраструктуры, ограниченно-открытая модель ипотечного кредитования постепенно стала трансформироваться в расширительную модель.

Основу ресурсной базы, являющейся источником ипотечных кредитов, в ограниченно-открытой модели составляют собственные средства банков и средства вкладчиков, привлекаемые банками на депозиты различной срочности.

Однако российские коммерческие банки, решившие заниматься ипотечным кредитованием населения, столкнулись с неразрешимой проблемой. Ипотечные кредиты – это долгосрочные кредиты, выдаваемые, как минимум, на несколько лет. Вкладчики же размещают свои средства в банках на короткий срок, к тому же они имеют право досрочно расторгнуть договор банковского вклада и забрать свои деньги из банка.

В таких условиях российские банки соглашались выдавать очень ограниченный объем ипотечных кредитов под высокие процентные ставки небольшому контингенту клиентов.

Отправной точкой становления и развития ограниченно-открытой модели в России можно считать создание в сентябре 1997 года открытого акционерного общества «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» (АО «АИЖК»), 100 % акций которого принадлежало государству. В качестве оплаты уставного капитала данного акционерного общества Министерство финансов РФ внесло 450 млрд руб.

В марте 2018 года фирменное наименование АО «АИЖК» было изменено на АО «Дом.рф» в связи с увеличением направлений деятельности организации.

Основная цель создания АИЖК – обеспечение рефинансирования российских коммерческих банков, выдающих ипотечные кредиты гражданам на долгосрочной

основе для приобретения жилья.

До создания ОАО «АИЖК» рынок ипотечного кредитования в России находился в зачаточном виде. Деятельность АИЖК по рефинансированию ипотечных кредитов, выданных банками населению, позволила решить три задачи:

- 1) существенно увеличить объемы ипотечного кредитования населения;
- 2) понизить ставки по ипотечным кредитам;
- 3) установить единый порядок выдачи банками ипотечных кредитов.

Агентство по ипотечному жилищному кредитованию разработало концепцию развития системы ипотечного жилищного кредитования, которая была утверждена Постановлением Правительства РФ в 2000-м году.

В соответствии с данной концепцией рынок ипотечного кредитования был разделен на два сегмента:

- 1) первичный рынок, на котором кредиторы – коммерческие банки выдают ипотечные кредиты заемщикам – гражданам;
- 2) вторичный рынок, на котором инвесторы рефинансируют кредиторов в лице коммерческих банков в связи с выдачей банками ипотечных кредитов гражданам.

Основными участниками первичного рынка ипотечного кредитования являются:

- 1) заемщики – физические лица, являющиеся гражданами РФ и заключившие кредитные договоры с банками, по условиям которых полученные кредиты используются для приобретения жилья, а обеспечением исполнения обязательств служит залог приобретаемого жилья (ипотека);
- 2) продавцы жилья – физические и юридические лица, продающие принадлежащие им жилые помещения;
- 3) кредиторы – банки, предоставляющие

заемщикам ипотечные кредиты и обслуживающие выданные ипотечные кредиты.

Основными участниками вторичного рынка ипотечного кредитования являются:

1) кредиторы – банки, предоставляющие физическим лицам ипотечные кредиты;

2) инвесторы – юридические и физические лица, приобретающие ипотечные ценные бумаги (пенсионные фонды, страховые компании, инвестиционные банки, паевые инвестиционные фонды и др.);

3) операторы вторичного рынка ипотечного кредитования (ипотечные агенты) – специализированные организации, рефинансирующие кредиторов, которые выдают долгосрочные ипотечные жилищные кредиты населению.

Кроме рефинансирования кредиторов, операторы вторичного рынка ипотечного кредитования имеют право выпускать эмиссионные ипотечные ценные бумаги, привлекать средства инвесторов в сферу жилищного кредитования, оказывать кредиторам содействие в разработке более доступных для заемщиков и менее рискованных для кредиторов типов ипотечных кредитов.

Сущность ограниченно-открытой модели ипотечного кредитования в России заключалась в том, что Агентство по ипотечному жилищному кредитованию осуществляло рефинансирование российских коммерческих банков, выдавших физическим лицам ипотечные кредиты на приобретение жилья, путем покупки у банков закладных по данным ипотечным кредитам.

Процесс покупки АИЖК закладных у коммерческих банков можно разделить на следующие этапы.

*Первый этап.* Банк, планирующий переуступить АИЖК права требования по ипотечным кредитам, в том числе удостоверенным закладными (так называемый поставщик закладных), предоставляет Агентству пере- чень

регионов, в которых он планирует осуществлять деятельность по переуступке.

Агентство обеспечивает подключение банка – поставщика закладных к информационной системе АИЖК (ИС АИЖК), представляющей собой многопользовательский программный комплекс по учету, контролю, рефинансированию и сопровождению закладных.

АИЖК принимает решение о возможности приобретения закладных у банка и направляет ему проект договора поставки (договора купли-продажи закладных). В случае согласия банка между ним и Агентством подписывается договор поставки закладных.

Передача банком закладных Агентству осуществляется в соответствии с текущим графиком сделок, в котором определяются конкретные даты поставок закладных и общий объем передаваемых закладных.

*Второй этап.* В соответствии с текущим графиком сделок банк направляет в Агентство с использованием ИС АИЖК следующие документы:

- предложение о выкупе закладных;
- информацию по кредитному делу по каждой закладной, указанной в предложении;
- сканированные копии документов по закладным, указанным в предложении;
- копии сканированных заключений Агентства о проведенном андеррайтинге заемщика и объекта недвижимости (при их наличии).

Андеррайтинг – это решение АИЖК о платежеспособности заемщика и оценке рыночной стоимости предмета ипотеки, а также решение о возможности или невозможности рефинансирования ипотечного кредита.

В случае отсутствия по закладной заключения АИЖК о проведенном андеррайтинге Агентство вправе осуществить дополнительную проверку документов и информации, содержащейся в предложенных к рефинансированию ипотечных кредитах.

*Третий этап.* Агентство рассматривает предложение поставщика закладных и формирует, используя ИС АИЖК, подтверждение даты поставки закладных с указанием перечня закладных, которые Агентство соглас- но приобрести, и перечня закладных, не подлежащих выкупу Агентством, с указанием причин отказа.

*Четвертый этап.* Банк осуществляет поставку закладных. Для этого банк производит следующие действия:

1) проставляет на оригиналах закладных отметку о новом владельце – АИЖК;

2) передает в Агентство с использованием ИС АИЖК сканированные копии закладных с отметкой о новом законном владельце закладных – АИЖК;

3) направляет в Агентство посредством службы экспресс-доставки оригиналы закладных и документов кредитного дела;

4) уведомляет заемщиков о передаче прав по закладным Агентству;

5) уведомляет страховую компанию о необходимости замены выгодоприобретателя по договорам страхования. В качестве выгодоприобретателя в договорах страхования вместо банка указывается Агентство.

*Пятый этап.* Агентство перечисляет в адрес поставщика закладных денежные средства в счет оплаты выкупленных закладных.

В случае получения банком денежных средств, причитающихся АИЖК как владельцу закладной, банк должен перечислить эти деньги на счет Агентства с

обязательным указанием номера кредитного договора и фамилии, имени, отчества заемщика.

Банк несет ответственность перед АИЖК за качество проданной закладной в течение всего срока действия обеспеченного ипотекой обязательства до момента его прекращения.

Если качество закладной или основного обязательства, обеспеченного ипотекой, вызывает сомнения, то АИЖК вправе предъявить банку требование обратного приобретения закладных.

К примеру, АИЖК может потребовать от банка обратного приобретения закладных в следующих случаях:

1) в составе документов кредитного дела присутствуют документы, содержащие недостоверную или неполную информацию;

2) предъявление иска о признании сделки по приобретению залогодателем недвижимого имущества, являющегося предметом ипотеки, недействительной;

3) на момент предоставления ипотечного кредита предмет ипотеки фактически отсутствовал;

4) агентством получены документы, свидетельствующие о том, что кредитные средства заемщику фактически не предоставлялись и т. д.

В целом ограниченно-открытую модель можно охарактеризовать как переходную модель ипотечного кредитования от автономной модели к расширенной. В современном мире доминирующими являются две модели: «немецкая», базирующаяся на мобилизации средств через институт строительных сберегательных касс, и «американская», основанная на привлечении финансовых ресурсов на открытом рынке при помощи ипотечных агентов.

### ***11.3.4. Расширенная модель ипотечного кредитования и российский рынок ипотечных ценных бумаг***

В настоящее время основной моделью ипотечного кредитования в России стала расширенная модель. Переход ипотечного кредитования к расширенной модели рефинансирования стал возможен благодаря становлению и быстрому развитию российского фондового рынка в целом и рынка ипотечных ценных бумаг, как его отдельного сегмента, в частности.

Сущность расширенной модели ипотечного кредитования заключается в том, что банки, выдавшие ипотечные кредиты населению, а также ипотечные агенты, в пользу которых банки переуступили права требования по ипотечным кредитам, выпускают ипотечные ценные бумаги и продают их инвесторам. Тем самым банки и ипотечные агенты рефинансируют ранее выданные ипотечные кредиты и получают необходимые средства для дальнейшего ипотечного кредитования.

Ипотечным агентом является специализированная коммерческая организация, занимающаяся исключительно приобретением прав требования по ипотечным кредитам или закладным и обладающая правом проводить выпуск облигаций с ипотечным покрытием. Единоличным исполнительным органом ипотечного агента должна быть коммерческая организация. У ипотечного агента отсутствует штат сотрудников.

Эмиссию ипотечных ценных бумаг банк или ипотечный агент может осуществлять только после того, как будет сформировано ипотечное покрытие для этих бумаг.

Ипотечное покрытие составляют обеспеченные ипотекой требования возврате основной суммы долга и процентов по кредитным договорам займа,

включая удостоверенные закладными.

Требования по обеспеченным ипотекой обязательствам включаются в ипотечное покрытие только при условии их соответствия следующим требованиям:

- основная сумма долга по ипотечному кредиту не должна превышать 80 % рыночной стоимости недвижимого имущества, находящегося в залоге;

- в договоре об ипотеке исключена возможность замены или отчуждения заложенного имущества без согласия залогодержателя;

- наличие страховки от риска утраты или повреждения недвижимого имущества в пользу кредитора на весь срок ипотечного кредита;

- страховая сумма не должна быть равной или больше суммы основного долга. Требования, входящие в состав ипотечного покрытия, регистрируются в реестре.

Ипотечные ценные бумаги классифицируются на два вида: облигации с ипотечным покрытием и ипотечные сертификаты участия.

Исполнение обязательств по облигациям с ипотечным покрытием обеспечено полностью или частично залогом ипотечного покрытия.

Разновидностью облигаций с ипотечным покрытием являются жилищные облигации с ипотечным покрытием. Их отличительной особенностью является то, что в состав их ипотечного покрытия входят только обеспеченные залогом жилых помещений права требования.

Владельцы облигаций с ипотечным покрытием должны получать проценты в установленном решением о выпуске облигаций размере.

Выпуск облигаций с ипотечным покрытием могут осуществлять только ипотечные агенты и кредитные организации.

Ипотечное покрытие находится в залоге у

собственников облигаций с ипотечным покрытием и обеспечивает исполнение банком или ипотечным агентом своих обязательств перед ними. Если банк или ипотечный агент не исполняют свои обязательства, то по решению суда производится взыскание на требования, входящие в состав ипотечного покрытия.

В определенных законодательством случаях, например нарушения требований к размеру ипотечного покрытия, владельцы облигаций с ипотечным покрытием могут потребовать от их эмитента досрочного погашения таких облигаций.

Если банк – эмитент облигаций с ипотечным покрытием признан банкротом, то при открытии конкурсного производства, во-первых, из конкурсной массы исключается имущество, составляющее ипотечное покрытие, а во-вторых, требования владельцев облигаций с ипотечным покрытием не включаются в реестр требований кредиторов банка. Обязательства банка перед владельцами облигаций с ипотечным покрытием погашаются за счет продажи ипотечного покрытия.

Продажа ипотечного покрытия может проводиться двумя способами: замена эмитента облигаций с ипотечным покрытием или продажа ипотечного покрытия.

В случае замены эмитента ипотечное покрытие продается покупателю, который берет на себя обязательство выполнить все условия, предусмотренные решением о выпуске облигаций с ипотечным покрытием.

При втором способе требования, составляющие ипотечное покрытие, продаются, а вырученные от продажи деньги распределяются между владельцами облигаций с ипотечным покрытием.

Второй вид ипотечных ценных бумаг – это ипотечные сертификаты участия. Ипотечные сертификаты – это именные ценные бумаги, удостоверяющие доли их

владельцев в праве общей собственности на ипотечное покрытие.

Ипотечные сертификаты – это неэмиссионные ценные бумаги. Они выпускаются в бездокументарной форме и не имеют номинальной стоимости.

Владельцы ипотечных сертификатов вправе требовать эффективного доверительного управления ипотечным покрытием и получения денег во исполнение обязательств по требованиям, входящим в состав ипотечного покрытия.

Ипотечные сертификаты свободно обращаются на фондовом рынке, в том числе на биржах.

Права владельцев ипотечных сертификатов учитываются на их лицевых счетах, открытых в реестре владельцев ипотечных сертификатов или на счетах депо в депозитариях.

Выдавать ипотечные сертификаты участия могут только кредитные и коммерческие организации, имеющие лицензии на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами.

Организация, выдавшая ипотечные сертификаты, разрабатывает правила доверительного управления ипотечным покрытием. Правила имеют стандартную, единую для всех приобретателей конкретных сертификатов форму. Правила доверительного управления ипотечным покрытием должны соответствовать типовым правилам, утвержденным Банком России. В правилах доверительного управления ипотечным покрытием должны содержаться сведения о сроке действия договора доверительного управления, количестве ипотечных сертификатов и порядке их выдачи, порядке и сроках выплаты денег в связи с их погашением и т. д.

Правила доверительного управления ипотечным покрытием регистрируются Банком России.

Организация, выдавшая ипотечные сертификаты, осуществляет управление ипотечным покрытием (становится управляющим ипотечным покрытием). Приобретая ипотечный сертификат, его владелец соглашается передать принадлежащую ему долю ипотечного покрытия в доверительное управление управляющему и принимает правила доверительного управления этим покрытием.

Срок действия договора доверительного управления ипотечным покрытием не может быть менее одного года и более сорока лет.

Управляющий обязан обособить ипотечное покрытие от остального имущества. Для расчетов по операциям, связанным с доверительным управлением ипотечным покрытием, управляющий открывает отдельный банковский счет с указанием того, что он действует в качестве доверительного управляющего. Это делается для того, чтобы в случае признания управляющего банкротом имущество, составляющее ипотечное покрытие, не было включено в конкурсную массу.

Основные функции управляющего ипотечным покрытием:

- получение платежей по обязательствам, составляющим ипотечноепокрытие;
- перечисление владельцам ипотечных сертификатов участия денежных средств за счет указанных платежей;
- обеспечение надлежащего исполнения обязательств, требования по которым составляют ипотечное покрытие;
- обращение взыскания на имущество должника при неисполнении таких обязательств.

Ипотечное покрытие, под которое выдаются ипотечные сертификаты, находится у собственников этих

сертификатов в общей долевой собственности. Однако выдел доли в натуре из ипотечного покрытия или раздел имущества, составляющего ипотечное покрытие, не допускается. Кроме того, владелец ипотечного сертификата отказывается от осуществления преимущественного права приобретения доли в праве общей долевой собственности на имущество, составляющее ипотечное покрытие.

### ***Контрольные вопросы к главе 11.***

1. Какую дополнительную защиту своих прав получает кредитор в случае предоставления заемщику ипотечного кредита?
2. Что такое «легальная» ипотека? Приведите примеры легальной ипотеки.
3. Перечислите «плюсы» и «минусы» приобретения жилья на условиях ипотечного кредитования.
4. Какие виды страхования являются условием получения ипотечного кредита?
5. В чем особенности ипотечного кредита с фиксированной процентной ставкой и равновеликими платежами?
6. Охарактеризуйте ипотечный кредит с «шаровым» платежом. Назовите разновидности данного кредита.
7. Какие факторы определяют величину ставки по ипотечному кредиту?
8. Назовите и охарактеризуйте этапы процедуры получения ипотечного кредита.
9. Что такое «ипотечные каникулы»?
10. В каких случаях заемщик признается находящимся в трудной жизненной ситуации?
11. Назовите субъектов ипотечных отношений. Охарактеризуйте их права и обязательства.

12. С какого момента договор об ипотеке вступает в силу?
13. Что такое предшествующая ипотека и последующая ипотека?
14. Какие права ее законного владельца удостоверяет закладная?
15. Какие сведения должны содержаться в закладной?
16. Какими способами осуществляется внесение изменений в содержание документарной закладной?
17. Расскажите о порядке составления электронной закладной.
18. Что такое обездвиженная закладная?
19. Как осуществляется передача прав на документарную закладную?

20. Поясните порядок обращения взыскания на предмет ипотеки на основании исполнительной надписи нотариуса.

21. Как определяется начальная продажная цена заложенной недвижимости на открытых торгах?

22. Куда направляются вырученные от реализации заложенного имущества деньги?

23. По каким параметрам модели ипотечного кредитования отличаются друг от друга?

24. Перечислите «плюсы» и «минусы» автономной модели ипотечного кредитования.

25. Охарактеризуйте основные признаки «расширенной» модели ипотечного кредитования.

26. По каким причинам автономная модель ипотечного кредитования не получила широкого распространения в России?

27. Какие виды взносов члены жилищного накопительного кооператива обязаны вносить в кассу или на счет кооператива?

28. Рассмотрите роль АО «Дом.рф» (АО «АИЖК») в функционировании ограниченно-открытой модели ипотечного кредитования.

29. Расскажите о деятельности ипотечного агента.

30. Что включается в ипотечное покрытие?

31. Назовите признаки, присущие ипотечному сертификату участия.

32. Какие функции выполняет управляющий ипотечным покрытием.

## ГЛАВА 12. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТИ И СДЕЛОК С НЕДВИЖИМЫМ ИМУЩЕСТВОМ

### *12.1. Налог на имущество организаций*

Налог на имущество организаций относится к региональным налогам, устанавливается Налоговым кодексом РФ (гл. 30 НК РФ) и законами субъектов РФ, вводится в действие законами субъектов РФ и с момента введения в действие обязателен к уплате на территории соответствующего субъекта РФ.

Устанавливая налог, законодательные (представительные) органы субъектов РФ определяют налоговую ставку в пределах, установленных НК РФ, порядок и сроки уплаты налога, форму отчетности по нему. При установлении налога законами субъектов РФ могут также предусматриваться налоговые льготы и основания для их использования налогоплательщиком.

*Налогоплательщиками* признаются как российские, так и иностранные организации, если последние осуществляют деятельность в РФ через постоянные представительства и (или) имеющие в собственности недвижимое имущество на территории РФ, на континентальном шельфе РФ и в исключительной экономической зоне РФ.

В соответствии со ст. 374 НК РФ *объектом налогообложения* для российских организаций признается движимое и недвижимое имущество (включая имущество, переданное во временное владение, пользование, распоряжение или доверительное управление, внесенное в совместную деятельность), учитываемое на балансе организации в качестве объектов основных средств в соответствии с установленным

порядком ведения бухгалтерского учета, если иное не предусмотрено ст. 378 НК РФ.

*Не признаются* объектами налогообложения:

1) земельные участки и иные объекты природопользования (водные объекты и другие природные ресурсы);

2) имущество, принадлежащее на праве хозяйственного ведения или оперативного управления федеральным органам исполнительной власти, в которых законодательно предусмотрена военная или приравненная к ней служба, а также используемое этими органами для нужд обороны, гражданской обороны, обеспечения безопасности и охраны правопорядка в РФ.

*Налоговая база* определяется как среднегодовая стоимости имущества, признаваемого объектом налогообложения.

При определении налоговой базы облагаемое имущество учитывается по остаточной стоимости, сформированной в соответствии с установленным порядком ведения бухгалтерского учета, утвержденным в учетной политике организации. Если для отдельных объектов основных средств начисление амортизации не предусмотрено, то их стоимость определяется как разность между первоначальной стоимостью и величиной износа в конце каждого налогового (отчетного) периода.

Налоговой базой по объектам недвижимого имущества иностранных организаций, не осуществляющих деятельность в России через постоянные представительства, а также по объектам недвижимого имущества иностранных организаций, не относящимся к деятельности данных организаций в Российской Федерации через постоянные представительства, признается инвентаризационная

стоимость объектов по состоянию на 1 января года, являющегося налоговым периодом.

Уполномоченные органы и специализированные организации, осуществляющие учет и техническую инвентаризацию объектов недвижимого имущества, обязаны сообщать в налоговый орган по их местонахождению сведения об инвентаризационной стоимости объектов, находящихся на территории соответствующего субъекта РФ, в течение 10 дней со дня оценки (переоценки) указанных объектов.

*Налоговая база определяется отдельно* в отношении имущества:

- подлежащего налогообложению по местонахождению организации (месту постановки на учет постоянного представительства иностранной организации);
- каждого обособленного подразделения организации, имеющего отдельный баланс;
- каждого объекта, находящегося вне местонахождения организации, ее обособленного подразделения, имеющего отдельный баланс, или постоянного представительства иностранной организации;
- облагаемого по разным налоговым ставкам.

При местонахождении объекта недвижимого имущества на территориях разных субъектов РФ либо на территории субъекта РФ и в территориальном море РФ (на континентальном шельфе РФ или в исключительной экономической зоне РФ) налоговая база определяется отдельно пропорционально доле его балансовой стоимости на территории соответствующего субъекта РФ. Налоговая база определяется организациями самостоятельно.

В соответствии с действующей редакцией п. 4 ст. 376

НК РФ признаваемая объектом налогообложения среднегодовая (средняя) стоимость имущества за налоговый (отчетный) период исчисляется следующим образом:

- определяют сумму величин остаточной стоимости имущества организации на 1-е число каждого месяца налогового (отчетного) периода и 1-е число месяца, следующего за налоговым (отчетным) периодом;
- полученный результат делят на число месяцев в налоговом (отчетном) периоде, увеличенное на единицу.

С 1 января 2008 г. среднюю стоимость имущества в целях определения сумм авансовых платежей по налогу предусмотрено рассчитывать в том же порядке. Порядок расчета среднегодовой

стоимости имущества (за налоговый период в целом) установлен следующий:

- суммируют величину остаточной стоимости имущества на 1-е число каждого месяца налогового периода и **последнее число налогового периода**;
- рассчитанную сумму делят на число месяцев в налоговом периоде, увеличенное на единицу.

Таким образом, при исчислении среднегодовой стоимости имущества вместо его остаточной стоимости по состоянию на 1 января следующего за налоговым периодом года учитывается остаточная стоимость имущества по состоянию на последнее число налогового периода, т. е. на 31 декабря.

С 2015 года власти во многих регионах ввели новый способ расчета налога на имущество компаний — исходя из кадастровой стоимости (в 2016 году таких регионов 32).

По общему правилу его должны платить собственники деловых и торговых центров ([ст. 378.2 НК РФ](#)). закону. Данные об облагаемых «кадастровым» налогом объекте

указываются в перечне имущества, облагаемого в регионе исходя из кадастровой стоимости на официальном сайте региона. Аванс равен  $\frac{1}{4}$  кадастровой стоимости здания, умноженной на налоговую ставку. Если у здания несколько собственников, то надо умножить кадастровую стоимость на свою долю, а потом уже на  $\frac{1}{4}$  и налоговую ставку. Ее определяют региональные власти в своих законах о налоге на имущество.

Имущество предприятия (переданное в доверительное управление, а также имущество, приобретенное в рамках договора доверительного управления) подлежит налогообложению (за исключением имущества, составляющего паевой инвестиционный фонд у учредителя доверительного управления). При налогообложении объектов недвижимости *налоговым периодом* признается календарный год. *Отчетными периодами* признаются первый квартал, полугодие и девять месяцев календарного года. Налогообложение ведется по *налоговым ставкам*. Субъектам РФ разрешено устанавливать дифференцированные налоговые ставки в зависимости от категорий налогоплательщиков и имущества, признаваемого объектом налогообложения. При этом максимальная ставка налога не может превышать 2,2% налоговой базы. К некоторым объектам недвижимости применяются *налоговые льготы*. Такие объекты в соответствии с НК РФ должны иметь социальный характер. Так, в частности, налог не платят:

- религиозные организации — в отношении имущества, используемого для религиозной деятельности;
- общественные организации инвалидов (в которых работает 80% и более инвалидов и их законных представителей);

- организации, уставной капитал которых полностью состоит из вкладов общественных организаций инвалидов. Льгота действует, если среднесписочная численность инвалидов среди работников организации не менее 50% и их зарплата составляет не менее 25% от общего фонда оплаты труда. При этом имущество должно использоваться для производства или продажи товаров по перечню, утвержденному Правительством РФ;

- специализированные протезно-ортопедические предприятия;

- коллегии адвокатов, адвокатские бюро и юридические консультации;

- организации, имеющие ядерные установки, используемые для научных целей, пункты хранения ядерных материалов и радиоактивных веществ, а также хранилища радиоактивных отходов;

- государственные научные центры и т. д.

Полный перечень организаций, освобождаемых от налогообложения, представлен в ст. 381 НК РФ.

При установлении налога на имущество организаций законами субъектов РФ могут также предусматриваться налоговые льготы и основания для их использования.

Величина налога на имущество предприятия оказывает влияние на финансовые результаты функционирования объекта недвижимости; поэтому при оценке денежных потоков, связанных с объектами недвижимости, следует учитывать особенности расчетов налогооблагаемой базы и суммы налоговых отчислений.

Региональные власти могут установить иной порядок уплаты налога.

Авансовый платеж по налогу на недвижимое имущество иностранных организаций исчисляется как одна четвертая инвентаризационной стоимости объекта

по состоянию на 1 января года, являющегося налоговым периодом, умноженная на соответствующую налоговую ставку.

В соответствии со ст. 383 НК РФ налог на имущество организаций и авансовые платежи по налогу подлежат уплате предприятиями в порядке и сроки, установленные законами субъектов РФ. Организации, имеющие нулевую налоговую ставку, освобождаются от исчисления авансовых платежей.

Особенности исчисления и уплаты налога на имущество организаций по местонахождению их обособленных подразделений определены статьей 384 НК РФ. Организация, в состав которой входят обособленные подразделения, имеющие отдельный баланс, уплачивает налог в бюджет по их местонахождению. Организация, имеющая объекты, не находящиеся на ее территории, уплачивает налог в бюджет по их местонахождению в сумме, определяемой как произведение налоговой ставки и средней стоимости имущества.

Организации обязаны по истечении каждого отчетного периода представлять в налоговые органы по своему местонахождению, а также местонахождению обособленных подразделений, и каждого объекта недвижимого имущества налоговые расчеты по авансовым платежам не позднее 30 календарных дней по окончании отчетного периода, и налоговую декларацию по налогу не позднее 30 марта года, следующего за истекшим налоговым периодом.

При расчете налога на имущество организаций (при определении среднегодовой стоимости имущества) формирование остаточной стоимости основных средств производится в соответствии с правилами ведения бухгалтерского учета. Начисление амортизации может

осуществляться одним из четырех способов:

- линейный;
- уменьшаемого остатка;
- списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования;
- списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

Выбор одного или нескольких способов начисления амортизационных отчислений является важным элементом в учетной и амортизационной политике предприятия. При выборе метода начисления амортизационных отчислений необходимо учитывать влияние следующих факторов:

- соответствие доходов и расходов предприятия;
- уровень затрат на ведение бухгалтерского и налогового учета;
- сближение налогового и бухгалтерского учета;
- ограничения, налагаемые на величину амортизационных отчислений налоговым законодательством;
- возможность применения одного метода начисления амортизационных отчислений по объекту основных средств в течение всего периода его полезного использования.

Начисление амортизации по объекту амортизируемого имущества начинается с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, когда этот объект был введен в эксплуатацию, а прекращается с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, когда произошло полное списание стоимости такого объекта либо когда данный объект выбыл из состава амортизируемого имущества по любым основаниям.

Выбранный метод амортизации оказывает существенное влияние на затраты объекта

налогообложения, на возможности осуществлять модернизацию объекта недвижимости и на величину чистых денежных потоков.

Применение ускоренных способов начисления амортизации позволяет за более короткий срок накопить достаточные амортизационные отчисления, а затем использовать их для реконструкции и (или) технического перевооружения производства. У предприятия появляются большие инвестиционные возможности. Это первый положительный момент ускоренной амортизации. Второй выигрыш у предприятия при ускоренной амортизации состоит в том, что себестоимость продукции в первые годы эксплуатации возрастает на величину дополнительной амортизации, а прибыль снижается на эту же величину, и, следовательно, предприятие заплатит меньший налог на прибыль.

При ускоренной амортизации может быть получена выгода и от снижения суммы налога на имущество предприятия.

В гл. 30 НК РФ установлены особенности определения налоговой базы по договору простого товарищества (договор о совместной деятельности). Налоговая база в данном случае определяется исходя из остаточной стоимости имущества, внесенного по договору, а также исходя из остаточной стоимости иного имущества, признаваемого объектом налогообложения, приобретенного или созданного в процессе совместной деятельности. Каждый участник договора простого товарищества производит исчисление и уплату налога по объекту налогообложения, переданного им в совместную деятельность. По имуществу, приобретенному или созданному в процессе совместной деятельности, исчисление и уплата налога производятся участниками

договора простого товарищества пропорционально стоимости их вклада в общее дело.

Лицо, ведущее учет общего имущества товарищей, обязано сообщать не позднее 20-го числа месяца, следующего за отчетным периодом, участнику договора простого товарищества сведения об остаточной стоимости общего имущества товарищей на 1-е число каждого месяца и о доле каждого участника в общем имуществе, а также сведения, необходимые для определения налоговой базы.

## ***12.2. Земельный налог***

Земельный налог введен с 2005 года на основании гл. 31 НК РФ. Вводя налог, законодательные органы субъекта РФ определяют налоговые ставки налога в пределах, установленных НК РФ, порядок их применения, включая установление размера необлагаемой налогом суммы для отдельных категорий налогоплательщиков (ст. 387 НК РФ).

*Налогоплательщиками* признаются организации и физические лица, обладающие земельными участками на праве собственности, праве постоянного (бессрочного) проживания или праве пожизненно наследуемого владения. Не признаются налогоплательщиками организации и физические лица в отношении земельных участков, находящихся у них на праве безвозмездного срочного пользования или переданных им по договору аренды.

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

*Не признаются объектом налогообложения:*

- земельные участки, изъятые из оборота в соответствии с законодательством РФ;
- земельные участки, ограниченные в обороте в соответствии с законодательством РФ:

√ занятые особо ценными объектами культурного наследия народов РФ, объектами, включенными в список всемирного наследия, историко-культурными заповедниками, объектами археологического наследия;

√ предоставленные для обеспечения обороны, безопасности и таможенных нужд;

√ в пределах лесного фонда;

√ занятые находящимися в государственной собственности водными объектами в составе водного фонда, за исключением земельных участков, занятых обособленными водными объектами. *Налоговая база* определяется как кадастровая стоимость земельных участков, признаваемых объектом налогообложения.

Кадастровую стоимость земельного участка определяют в соответствии с земельным законодательством РФ. Под указанной стоимостью понимают расчетную величину, отражающую представления о ценности (полезности) земельного участка при существующем его использовании.

Для установления кадастровой стоимости земельных участков проводят государственную кадастровую оценку земель.

Государственная кадастровая оценка земель — единообразное по способам определение кадастровой стоимости земельных участков, которое осуществляется на основании классификации земель по целевому назначению и виду функционального использования и проводится с учетом данных земельного,

градостроительного, лесного, водного и других кадастров.

Проведение кадастровой оценки земель позволяет получить объективные результаты стоимости земель различных категорий и разного целевого назначения, что также приводит к более эффективной дифференциации земельных платежей исходя из качества земель и местоположения конкретных земельных участков.

Органы, осуществляющие ведение государственного земельного кадастра, обязаны до 1 февраля года, являющегося налоговым периодом, сообщить сведения о земельных участках в Управление ФНС по субъекту Федерации. УФНС, в свою очередь, распределяет эту информацию по налоговым инспекциям. Организациям сведения о кадастровой стоимости предоставляются в порядке, установленном органами местного самоуправления. В Москве, например, данная обязанность возложена на Департамент земельных ресурсов. Это должно быть сделано не позднее 1 марта. Нужно отметить, что с 1 января 2008 г. порядок, в котором организациям сообщают о кадастровой стоимости участков, будет устанавливать Правительство РФ. Узаконенную поправку в ст. 396 Налогового кодекса внес закон от 24 июля 2007 г. № 216-ФЗ.

Порядок определения налоговой базы устанавливается ст. 391 Налогового кодекса в следующем виде.

1) Налоговую базу определяют в отношении каждого земельного участка как его кадастровую стоимость по состоянию на 1 января года, являющегося налоговым периодом.

2) Налоговую базу определяют отдельно в отношении долей в праве общей собственности на земельный участок, в отношении которых

налогоплательщиками признаются разные лица либо установлены различные налоговые ставки.

3) Организации и индивидуальные предприниматели (в отношении участков, используемых в предпринимательской деятельности) определяют налоговую базу самостоятельно на основании сведений государственного земельного кадастра о каждом земельном участке, принадлежащем им на праве собственности или на праве постоянного (бессрочного) пользования.

4) Налоговую базу для физических лиц определяют налоговые органы на основании сведений, которые предоставляются органами, осуществляющими ведение государственного земельного кадастра, органами, осуществляющими регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним, и органами муниципальных образований.

5) Налоговая база уменьшается на не облагаемую налогом сумму в размере 10 000 руб. на одного налогоплательщика в отношении земельного участка, находящегося в собственности, постоянном (бессрочном) пользовании или пожизненном наследуемом владении следующих категорий налогоплательщиков (при предоставлении соответствующих документов):

- Герои Советского Союза, Российской Федерации, полные кавалеры ордена Славы;
- инвалиды III степени, а также лица, имеющие I и II группы инвалидности (установленные до 1 января 2004 года);
- инвалиды детства;
- ветераны и инвалиды Великой Отечественной войны и других боевых действий;
- получившие инвалидность в результате

радиационных аварий и испытаний ядерного оружия (на Чернобыльской АЭС, на производственном объединении «Маяк»), а также пострадавшие от участия в ядерных испытаниях.

Если размер не облагаемой налогом суммы превышает размер налоговой базы, определенной в отношении земельного участка, налоговая база принимается равной нулю.

Особенности определения налоговой базы в отношении земельных участков, находящихся в общей собственности

1. Налоговая база в отношении земельных участков, находящихся в общей долевой собственности, определяется для каждого из налогоплательщиков, являющихся собственниками данного участка, пропорционально его доле в общей долевой собственности.

2. Налоговая база в отношении земельных участков, находящихся в общей совместной собственности, определяется для каждого из налогоплательщиков, являющихся собственниками данного участка, в равных долях.

3. Если при приобретении здания, сооружения или другой недвижимости к приобретателю (покупателю) в соответствии с законом или договором переходит право собственности на ту часть земельного участка, которая занята недвижимостью и необходима для ее использования, налоговая база в отношении данного земельного участка для указанного лица определяется пропорционально его доле в праве собственности на данный земельный участок.

Если приобретателями (покупателями) здания, сооружения или другой недвижимости выступают

несколько лиц, налоговая база в отношении части земельного участка, которая занята недвижимостью и необходима для ее использования, для указанных лиц определяется пропорционально их доле в праве собственности (в площади) на указанную недвижимость.

В отношении земельных участков, расположенных на территории нескольких муниципальных образований (муниципального образования и городов Москвы или Санкт-Петербурга), налоговая база определяется пропорционально доле участка на соответствующей территории в кадастровой стоимости всего земельного участка.

Налоговый и отчетный периоды

Налоговым периодом по земельному налогу является год.

Отчетными периодами признаются первый, второй и третий квартал (с учетом поправок, внесенных Федеральным законом от 24 июля 2007 г. № 216-ФЗ).

При установлении налога представительный орган муниципального образования вправе не устанавливать отчетный период.

*Налоговые ставки* устанавливаются нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований (законами городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга).

Допускается установление дифференцированных налоговых ставок в зависимости от категорий земель и (или) разрешенного использования земельного участка.

Налоговые льготы

Освобождаются от налогообложения:

1) организации и учреждения уголовно-исполнительной системы Министерства юстиции РФ — в отношении земельных участков, предоставленных для непосредственного выполнения возложенных на

эти организации и учреждения функций;

2) организации — в отношении земельных участков, занятых государственными автомобильными дорогами общего пользования;

3) религиозные организации — в отношении принадлежащих им земельных участков, на которых расположены здания, строения и сооружения религиозного и благотворительного назначения;

4) общероссийские общественные организации инвалидов (в том числе созданные как союзы общественных организаций инвалидов), среди членов которых инвалиды и их законные представители составляют не менее 80%, — в отношении земельных участков, используемых ими для осуществления уставной деятельности;

а) организации, уставной капитал которых полностью состоит из вкладов указанных общероссийских общественных организаций инвалидов, если среднесписочная численность инвалидов среди их работников составляет не менее 50%, а их доля в фонде оплаты труда равна не менее 25% — в отношении земельных участков, используемых ими для производства и (или) реализации товаров (за исключением подакцизных товаров, минерального сырья и иных полезных ископаемых, а также иных полезных ископаемых и иных товаров по перечню, утверждаемому Правительством РФ по согласованию с общероссийскими общественными организациями инвалидов), работ и услуг (за исключением брокерских и иных посреднических услуг);

б) учреждения, единственными собственниками имущества которых являются указанные общероссийские общественные организации инвалидов — в отношении участков, используемых ими для

достижения образовательных, культурных, лечебно-оздоровительных, физкультурно-спортивных, научных, информационных и иных целей социальной защиты и реабилитации инвалидов, а также для оказания правовой и иной помощи инвалидам, детям-инвалидам и их родителям;

5) организации народных художественных промыслов — в отношении земельных участков, находящихся в местах традиционного бытования народных художественных промыслов и используемых для производства и реализации изделий народных художественных промыслов;

6) физические лица, относящиеся к коренным малочисленным народам Севера, Сибири и Дальнего Востока РФ, а также общины таких народов — в отношении земельных участков, используемых для сохранения и развития их традиционного образа жизни, хозяйствования и промыслов;

7) организации-резиденты особой экономической зоны сроком на 5 лет с момента возникновения права собственности на земельный участок, предоставленный резиденту особой экономической зоны.

Порядок исчисления налога и авансовых платежей по налогу

Сумма налога исчисляется по истечении налогового периода как соответствующая налоговой ставке процентная доля налоговой базы, если иное не предусмотрено НК РФ.

Налогоплательщики, в отношении которых отчетный период определен как квартал, исчисляют суммы авансовых платежей по налогу по истечении 1-го, 2-го и 3-го квартала как  $\frac{1}{4}$  соответствующей налоговой ставки процентной доли кадастровой стоимости земельного участка по состоянию на 1

января года, являющегося налоговым периодом.

В случае возникновения (прекращения) у налогоплательщика в течение налогового (отчетного) периода права собственности (постоянного (бессрочного) пользования, пожизненного наследуемого владения) на земельный участок (его долю) исчисление суммы налога (суммы авансового платежа) в отношении данного земельного участка производится с учетом коэффициента  $K_{п}$ , определяемого как

$$K_{п} = N_{п} / N_{к},$$

где  $N_{п}$  — число полных месяцев, в течение которых данный земельный участок находился в собственности ((постоянном (бессрочном) пользовании, пожизненном наследуемом владении);

$N_{к}$  — число календарных месяцев в налоговом (отчетном) периоде.

При этом если возникновение (прекращение) указанных прав произошло до 15-го числа соответствующего месяца включительно, за полный месяц принимается месяц возникновения указанных прав. Если возникновение (прекращение) указанных прав произошло после 15-го числа соответствующего месяца, за полный месяц принимается месяц прекращения указанных прав (п. 7 ст. 396 НК РФ).

В отношении земельного участка (его доли), перешедшего (перешедшей) по наследству к физическому лицу, налог исчисляется, начиная с месяца открытия наследства.

Согласно НК РФ в некоторых случаях при исчислении суммы налога предусмотрено применение специальных коэффициентов. Так, коэффициент «2» применяется при исчислении суммы налога (суммы авансовых платежей по налогу) в отношении земельных участков, приобретенных (предоставленных) в собственность

физическими и юридическими лицами на условиях осуществления на них жилищного строительства (за исключением индивидуального жилищного строительства) в течение трехлетнего срока строительства, начиная с даты государственной регистрации прав на данные земельные участки вплоть до государственной регистрации прав на построенный объект недвижимости.

Коэффициент «4» применяется при исчислении суммы налога (суммы авансовых платежей по налогу) в отношении указанных земельных участков в течение периода, превышающего трехлетний срок строительства, вплоть до государственной регистрации прав на построенный объект недвижимости.

В отношении земельных участков, приобретенных (предоставленных) в собственность физическими лицами для индивидуального жилищного строительства, исчисление суммы налога (суммы авансовых платежей по налогу) производится с учетом коэффициента 2 по истечении 10 лет с даты государственной регистрации прав на данные земельные участки вплоть до государственной регистрации прав на построенный объект недвижимости

Порядок и сроки уплаты налога и авансовых платежей по налогу

Уплата производится в порядке и в сроки, установленные нормативными правовыми актами органов муниципальных образований (законами городов федерального значения). Налог уплачивается в бюджет по месту нахождения земельных участков. Физические лица уплачивают налог на основании налогового уведомления, направленного налоговым органом.

Организации и индивидуальные предприниматели по истечении налогового периода представляют в

налоговый орган по месту нахождения земельного участка *налоговую декларацию по налогу*. Форма налоговой декларации утверждается Министерством финансов РФ.

Налогоплательщики — организации и предприниматели, уплачивающие в течение налогового периода авансовые платежи, по истечении отчетного периода представляют налоговый расчет по авансовым платежам по налогу.

Налоговые декларации по налогу предоставляются не позднее 1 февраля года, следующего за истекшим налоговым периодом.

Расчет сумм по авансовым платежам предоставляется в течение налогового периода не позднее последнего числа месяца, следующего за истекшим отчетным периодом.

Теория и практика взимания в России земельного налога, налога на имущество организаций и налога на имущество физических лиц показывают, что методы взимания указанных налогов не обеспечивают надлежащей мобилизации доходов в бюджеты и не выполняют регулирующую функцию. Несмотря на то, что объектом перечисленных налогов является недвижимость, эти налоги основаны на разных методах исчисления. Налоговая база у каждого из перечисленных налогов рассчитывается исходя из разных стоимостных показателей, которые зачастую не соответствуют реальным ценам на недвижимость.

Недостатки действующих земельного налога и налогов на имущество, в частности отсутствие унификации налогообложения объектов недвижимости, неполный учет и не соответствующая реальным ценам оценка недвижимости в целях налогообложения, привели к снижению фискальной роли недвижимого

имущества в налоговой системе. Учитывая, что земельный участок и находящиеся на нем строения неразрывно связаны между собой и образуют единый объект недвижимости, возникает объективная необходимость в унификации методов налогообложения и земельного участка, и находящихся на нем строений.

Одним из перспективных путей совершенствования налоговой системы Российской Федерации вполне обоснованно может стать разрабатываемая система налогообложения недвижимости, которая предусматривает повышение фискальной роли недвижимого имущества.

### ***Контрольные вопросы к главе 12.***

1. Кто является плательщиком налога на имущество организации?
2. В какие финансовые образования поступает налог на имущество организации?
3. Как формируется налогооблагаемая база налога на имущество организации?
4. В каких случаях имущество организаций не облагается данным налогом (полностью и частично)?
5. Каков порядок исчисления и уплаты налога на имущество организации?
6. Что признается отчетным периодом по земельному налогу?
7. Назовите налоговый период по земельному налогу:
8. Кто не признается плательщиком земельного налога?
9. Что является объектом обложения земельным налогом?

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Экономика недвижимости – это один из важнейших секторов экономической системы любой страны. Напомним, что именно падение рынка недвижимости и связанного с ним рынка ипотечных ценных бумаг в США стало своеобразным «триггером» мирового экономического и финансового кризиса 2008 года. 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.

Рынок недвижимости в России развивается быстрыми темпами. В последние годы происходит стремительная цифровизация данного рынка. Одно из заметных явлений последнего десятилетия – это бурное развитие агрегаторов на рынке недвижимости. Агрегатор на рынке недвижимости представляет собой интерактивную доску, на которой заинтересованные пользователи могут разместить информацию о покупке, продаже, аренде недвижимости или прочесть данную информацию. Крупнейшие российские агрегаторы ЦИАН, «Яндекс Недвижимость», «Домофонд» и другие занимают первые строчки среди самых посещаемых российских сайтов. Их ежедневная аудитория составляет миллионы уникальных посетителей, хотя еще несколько лет назад основным источником информации для поиска квартиры была печатная пресса.

Уникальный сервис предоставляет международная картографическая компания «2ГИС»: в подробную информацию (управляющая компания, провайдеры, расположенные в доме организации и т. д.) о каждом доме, выделенном на виртуальной карте, включена информация о квартирах в этом доме, предлагаемых к продаже или сдаче в наем.

Цифровизация рынка недвижимости делает его более транспарентным, конкурентным, снижает трансакционные издержки продавцов и покупателей недвижимости, существенным образом меняет деятельность

профессиональных участников этого рынка.

Быстрое развитие рынка недвижимости породило существенные проблемы, оказывающие большое влияние не только на экономику страны, но и на ее политическую жизнь. Одна из наиболее острых социальных проблем в России, требующая скорейшего решения, – это проблема так называемых «обманутых дольщиков». Для того чтобы предотвратить появление новых обманутых дольщиков, государство обязало застройщиков привлекать средства участников долевого строительства с использованием счетов эскроу. На официальном сайте финансового института развития жилищной сфере (дом.рф) можно посмотреть каталог всех строящихся на условиях долевого строительства многоквартирных домов с указанием, является ли дом проблемным. В ноябре 2019 года, выступая на встрече с представителями правозащитного сообщества, бывший Председатель Правительства РФ Д. А. Медведев заявил о необходимости полностью отказаться от механизма долевого строительства в будущем.

Учебное пособие «Экономика недвижимости» позволит обучающимся по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика» получить необходимые знания для оперативного отслеживания формирующихся на российском рынке недвижимости трендов, своевременного выявления проблем в сферах долевого строительства, ипотечного кредитования, государственной регистрации недвижимости и т. д.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Бердникова, В. Н. Экономика недвижимости: учеб. и практикум для академ. бакалавриата / В. Н. Бердникова. – М.: Юрайт, 2019. – 152 с.
2. Бусов, В. И. Управление недвижимостью: теория и практика: учеб. для академ. бакалавриата / В. И. Бусов, А. А. Поляков. – М.: Юрайт, 2019. – 517 с.
3. Государственная регистрация прав на недвижимое имущество: практикум / сост. А. Н. Захарин. – Ставрополь: Сев.-Кавказ. федер. ун-т, 2018. – 96 с.
4. Гровер, Р. Управление недвижимостью. Международный учебный курс: учеб. для бакалавриата и магистратуры / Р. Гровер, М. М. Соловьев. – М.: Юрайт, 2019. – 347 с.
5. Грязнова А.Г. Оценка бизнеса: Учебник / Под редакцией А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой / изд. перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2005. 736 с.
6. Джуха В.М. Оценочная деятельность в экономике: учеб. пособие / В.М. Джуха, Л.Н. Усенко, В.Д. Киреев, Г.Г. Попета, Ф.М. Лобов, Г.А. Дреев, Е.Н. Гунина, М.В. Климов. Москва: ИКЦ «МарТ»; Ростов н/Д: Изд. центр «МарТ», 2003. 304 с.
7. Довдиенко И.В. Ипотека: учебно-практ. пособие / Под редакцией д.э.н., проф. В.З. Черняка. М.: Изд-во РДЛ, 2002. 272 с.
8. Жулькова, Ю. Н. Экономика недвижимости: учеб. пособие / Ю. Н. Жулькова, О. В. Степанова. – Н. Новгород: Нижегород. гос. архитектур.-строит. ун-т, 2016. – 115 с.
9. Кожухар, В. М. Основы управления недвижимостью: практикум / В. М. Кожухар. – М.: Дашков и К, 2017. – 199 с.
10. Коланьков, С. В. Оценка недвижимости:

учебник / С. В. Коланьков. – Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2019. – 444 с.

11. Коланьков, С. В. Управление недвижимостью: учебник / С. В. Коланьков. – Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2019. – 202 с.

12. Котляров, М. А. Экономика недвижимости: учеб. и практикум для вузов / М. А. Котляров. – М.: Юрайт, 2020. – 238 с.

13. Леонтьев Ю.Б. Техника профессиональной оценки интеллектуальной собственности и нематериальных активов / Ю.Б. Леонтьев. М.: Изд-во Октопус, 2005.

14. Лимитовский М.А. Основы оценки инвестиционных и финансовых решений / М.А. Лимитовский. М: ООО Изд-во Консалтинговая компания «Дека», 2001. 232 с.

15. Липски, С. А. Управление земельными ресурсами и объектами недвижимости: учебник / С. А. Липски. – Саратов: Ай Пи Ар Медиа, 2019. – 306 с.

16. Лужина, А. Н. Недвижимое имущество. Понятие и отдельные виды: учеб. пособие / А. Н. Лужина. – М.: Рос. гос. ун-т правосудия, 2017. – 152 с.

17. Марченко А.В. Экономика и управление недвижимостью: Учеб. пособие / А.В. Марченко. Ростов н/Д: Феникс, 2006. 352 с.

18. Назаров О.С. Оценка рыночной стоимости машин и оборудования: учеб. пособие / Ю.Я. Еленева, А.П. Ковалев, А.А. Корниенко, О.С. Назаров, В.В. Пономарева, Э.А. Третьяков, Е.А. Федяшкина, В.С. Хомяков. Изд. 3-е. М.: Международная академия оценки и консалтинга, 2002. 134 с.

19. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Г.В. Савицкая / Изд 3-е. М.: Инфра-М, 2005. 272 с.

20. Симионова Н.Е. Методы оценки имущества: бизнес, недвижимость, земля, машины, оборудование и транспортные средства / Н. Е. Симионова. Ростов н / Д: Феникс, 2006. 315 с.
21. Сычева Г.И. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / Г.И. Сычева, Е.Б. Колбачев, В.А. Сычев. Ростов н/Д: Феникс, 2004. 384 с.
22. Тепман, Л. Н. Оценка недвижимости: учеб. пособие / Л. Н. Тепман. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 461 с.
23. Управление недвижимостью: учеб. для вузов / А. В. Талонов [и др.]; под ред. А. В. Талонова. – М.: Юрайт, 2020. – 411 с.
24. Управление недвижимостью: учеб. и практикум для академ. бакалавриата / С. Н. Максимов [и др.]; под ред. С. Н. Максимова. – М.: Юрайт, 2019. – 416 с.
25. Чистякова, Ю. А. Экономика и управление стоимостью недвижимости: теория и практика: учеб.-практ. пособие / Ю. А. Чистякова, В.И. Рясин. – Иваново: Иванов. гос. архитектурно-строит. ун-т, 2014. – 136 с.
26. Экономика недвижимости: учеб. для вузов / А. Н. Асаул, Г. М. Загидуллина, П. Б. Люлин, Р. М. Сиразетдинов. – М.: Юрайт, 2019. – 353 с.
27. Экономика недвижимости: учеб. для вузов / [А. Н. Асаул, М. А. Асаул, В. П. Грахов, Е. В. Грахова]. – СПб.: Ин-т проблем эконом. возрождения, 2014. – 432 с.
28. ДОМ.РФ – финансовый институт развития в жилищной сфере [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://xn--d1aqf.xn--p1ai/> свободный – (дата обращения: 17.06.2023).
29. Домофонд – Продажа и аренда недвижимости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.domofond.ru/> свободный – (дата обращения: 17.06.2023).

## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. НЕДВИЖИМОСТЬ КАК ОБЪЕКТ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ.....	6
1.1.Понятие объекта недвижимости и его основные характеристики.....	6
1.2.Система классификации объектов недвижимости.....	10
1.3.Земельный участок как основа недвижимости.....	13
Контрольные вопросы к главе 1.....	17
ГЛАВА 2. РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ: ПОНЯТИЕ И ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ.....	19
2.1.Понятие рынка недвижимости.....	19
2.2. Функции рынка недвижимости.....	19
2.3.Особенности рынка недвижимости.....	22
Контрольные вопросы к главе 2.....	26
ГЛАВА 3. РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ В СИСТЕМЕ РЫНКОВ.....	27
3.1.Виды рынка недвижимости.....	27
3.2.Участники рынка недвижимости.....	31
3.3.Анализ рынка недвижимости.....	38
Контрольные вопросы к главе 3.....	44
ГЛАВА 4. ЭТАПЫ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ АНАЛИЗА РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ.....	45
Контрольные вопросы к главе 4.....	51
ГЛАВА 5. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ.....	52
Контрольные вопросы к главе 5.....	62
ГЛАВА 6. БРОКЕРСКАЯ (РИЕЛТЕРСКАЯ) ФИРМА: ФУНКЦИИ И ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	63
6.1.Функции риелтерской фирмы.....	63
6.2.Основные виды сделок с недвижимостью.....	65
Контрольные вопросы к главе 6.....	82
ГЛАВА 7. РАЗВИТИЕ НЕДВИЖИМОСТИ (ДЕВЕЛОПМЕНТ).....	83
Контрольные вопросы к главе 7.....	87

ГЛАВА 8. УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ.....	88
Контрольные вопросы к главе 8.....	105
ГЛАВА 9. ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ: ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ И МЕТОДЫ.....	106
9.1. Оценка стоимости объектов недвижимости.....	106
9.1.1. Оценочная деятельность на рынке недвижимости. Принципы оценки стоимости объектов недвижимости....	106
9.1.2. Виды стоимости объектов недвижимости.....	112
9.1.3. Процесс оценки стоимости объектов недвижимости	118
9.2. Доходный подход к оценке недвижимости и его методы.....	124
9.2.1. Сущность доходного подхода к оценке недвижимости.....	124
9.2.2. Метод дисконтирования денежного потока.....	132
9.2.3. Метод капитализации доходов.....	147
9.3. Методы сравнительного и затратного подходов к оценке недвижимости.....	155
9.3.1. Общая характеристика методов сравнительного подхода к оценке недвижимости.....	155
9.3.2. Затратный подход к оценке недвижимости.....	165
Контрольные вопросы к главе 9.....	169
ГЛАВА 10. ИСТОЧНИКИ И МЕТОДЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ НЕДВИЖИМОСТИ.....	172
10.1. Финансирование за счет корпоративных заимствований.....	172
10.2. Финансирование за счет привлеченных средств (долевое строительство).....	177
10.3. Накопительные и потребительские схемы.....	183
10.4. Лизинг объектов недвижимости.....	188
10.5. Риски в схемах финансирования жилищного строительства.....	197
Контрольные вопросы к главе 10.....	200
ГЛАВА 11. ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ: ХАРАКТЕРИСТИКА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В РОССИИ.....	202
11.1. Ипотечное кредитование.....	202
11.1.1. Понятие ипотеки и ипотечного кредита.....	202

11.1.2.Виды ипотечных кредитов.....	207
11.1.3.Основные элементы механизма ипотечного кредитования.....	214
11.1.4.Государственная поддержка ипотечного кредитования.....	222
11.2.Ипотека.....	230
11.2.1.Понятие ипотеки. Содержание договора об ипотеке.....	230
11.2.2.Закладная.....	238
11.2.3.Сделки с правами по ипотеке и с заложенными объектами недвижимого имущества.....	244
11.3.Модели ипотечного кредитования.....	250
11.3.1.Сущность моделей ипотечного кредитования и их типы.....	230
11.3.2.Жилищные накопительные кооперативы и строительные сберегательные кассы как основа развития автономной модели ипотечного кредитования в России..	256
11.3.3.Развитие ограниченно-открытой модели ипотечного кредитования в России. Агентство по ипотечному жилищному кредитованию.....	263
11.3.4.Расширенная модель ипотечного кредитования и российский рынок ипотечных ценных бумаг.....	270
Контрольные вопросы к главе 11.....	275
ГЛАВА 12. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТИ И СДЕЛОК С НЕДВИЖИМЫМ ИМУЩЕСТВОМ.....	278
12.1.Налог на имущество организаций.....	278
12.2.Земельный налог.....	287
Контрольные вопросы к главе 12.....	298
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	299
ЛИТЕРАТУРА.....	302
СОДЕРЖАНИЕ.....	305

*Учебное издание*

Петрова Екатерина Евгеньевна,  
доцент, кандидат экономических наук  
Бикезина Татьяна Васильевна,  
доцент, кандидат экономических наук  
Арапов Сергей Васильевич,  
доцент, кандидат исторических наук

## ЭКОНОМИКА НЕДВИЖИМОСТИ

*Печатается в авторской редакции.*

---

Подписано в печать 14.08.2023. Формат 60×90 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Гарнитура Times New Roman.  
Печать цифровая. Усл. печ. л. 19,25. Тираж 10 экз. Заказ №1423.  
РГГМУ, 192007, Санкт-Петербург, Воронежская ул., 79.

---