

**Министерство образования и науки Российской Федерации**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

---

Институт природных ресурсов  
Направление подготовки 38.03.02 «Менеджмент», профиль «Девелопмент и управление недвижимостью»  
Кафедра экономики природных ресурсов

**БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА**

Тема работы
<b>Особенности ценообразования объектов недвижимости</b>

УДК 347.214.2:338.5

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
2Э2Б	Попелкова Олеся Евгеньевна		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Ассистент	Макашева Ю.С.			

**КОНСУЛЬТАНТЫ:**

По разделу «Финансовый менеджмент, ресурсоэффективность и ресурсосбережение»

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Ассистент	Макашева Ю.С.			

По разделу «Социальная ответственность»

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
старший преподаватель	Феденкова Анна Сергеевна			

**ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:**

Зав. Кафедрой	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
экономики природных ресурсов	Боярко Григорий Юрьевич	Д.Э.Н		

Томск – 2016 г.

## Планируемые результаты обучения по ООП 38.03.02 Менеджмент

Код результата	Результат обучения (выпускник должен быть готов)
<i><b>Профессиональные компетенции</b></i>	
<b>Р<sub>1</sub></b>	Применять гуманитарные и естественнонаучные знания в профессиональной деятельности. Проводить теоретические и прикладные исследования в области современных достижений менеджмента в России и за рубежом в условиях неопределенности с использованием современных научных методов
<b>Р<sub>2</sub></b>	Применять профессиональные знания в области организационно-управленческой деятельности
<b>Р<sub>3</sub></b>	Применять профессиональные знания в области информационно-аналитической деятельности
<b>Р<sub>4</sub></b>	Применять профессиональные знания в области предпринимательской деятельности
<b>Р<sub>5</sub></b>	Разрабатывать стратегии развития организации, используя инструментарий стратегического менеджмента; использовать методы принятия стратегических, тактических и оперативных решений в управлении деятельностью организаций
<b>Р<sub>6</sub></b>	Систематизировать и получать необходимые данные для анализа деятельности в отрасли; оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование предприятий отрасли, анализировать поведение потребителей на разных типах рынков и конкурентную среду отрасли. Разрабатывать маркетинговую стратегию организаций, планировать и осуществлять мероприятия, направленные на ее реализацию
<b>Р<sub>7</sub></b>	Разрабатывать финансовую стратегию, используя основные методы финансового менеджмента; оценивать влияние инвестиционных решений на финансовое состояние предприятия
<b>Р<sub>8</sub></b>	Разрабатывать стратегию управления персоналом и осуществлять мероприятия, направленные на ее реализацию. Применять современные технологии управления персоналом, процедуры и методы контроля и самоконтроля, командообразования, основные теории мотивации, лидерства и власти
<i><b>Универсальные компетенции</b></i>	
<b>Р<sub>9</sub></b>	Самостоятельно учиться и непрерывно повышать квалификацию в течение всего периода профессиональной деятельности.
<b>Р<sub>10</sub></b>	Активно владеть иностранным языком на уровне, позволяющем разрабатывать документацию, презентовать результаты профессиональной деятельности.
<b>Р<sub>11</sub></b>	Эффективно работать индивидуально и в коллективе, демонстрировать ответственность за результаты работы и готовность следовать корпоративной культуре организации.

**Министерство образования и науки Российской Федерации**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

---

Институт природных ресурсов  
Направление подготовки 38.03.02 «Менеджмент», профиль «Девелопмент и управление недвижимостью»  
Кафедра экономики природных ресурсов

УТВЕРЖДАЮ:  
Зав. кафедрой

\_\_\_\_\_  
(Подпись)      (Дата)      (Ф.И.О.)

**ЗАДАНИЕ  
на выполнение выпускной квалификационной работы**

В форме:

бакалаврской работы
---------------------

(бакалаврской работы, дипломного проекта/работы, магистерской диссертации)

Студенту:

Группа	ФИО
2э2б	Попелкова Олеся Евгеньевна

Тема работы:

Особенности ценообразования объектов недвижимости	
Утверждена приказом директора (дата, номер)	от 16 февраля 2016 г. № 1181/с

Срок сдачи студентом выполненной работы:	25 мая 2016 года
--	------------------

**ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ:**

<b>Исходные данные к работе</b>	годовые отчёты сайта недвижимости Домофонд учебная литература и периодические издания в области недвижимости
<b>Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов</b>	рассмотреть понятие недвижимости, рынок недвижимости, выполнить анализ рынка недвижимости по России в целом и по городу Томску
<b>Перечень графического материала</b>	графическая часть дипломной работы должна отражать основные результаты и этапы исследования: 1) рисунки, таблицы; 2) графики.
<b>Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы</b>	
Раздел	Консультант

«Финансовый менеджмент, ресурсоэффективность и ресурсосбережение»	Феденкова Анна Сергеевна
«Социальная ответственность»	Макашева Ю.С.

<b>Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику</b>	
---	--

**Задание выдал руководитель:**

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Ассистент	Ю.С. Макашева			17.02.2016 г.

**Задание принял к исполнению студент:**

Группа	ФИО	Подпись	Дата
2Э2Б	Попелкова Олеся Евгеньевна		17.02.2016 г.

## ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА «СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

Студенту

<b>Группа</b>	<b>ФИО</b>
2э2б	Попелкова Олеся Евгеньевна

<b>Институт</b>	Природных ресурсов	<b>Кафедра</b>	Экономика природных ресурсов
<b>Уровень образования</b>	Бакалавриат	<b>Направление</b>	38.03.02 Менеджмент

### Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»

	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Рабочее место с современной техникой соответствует правилам организации рабочего места для комфортной работы.</li> <li>2. Достаточное и равномерное освещение и оснащение офиса с кабинетной планировкой.</li> <li>3. Отсутствует опасное и вредное воздействие внешней среды.</li> </ol>
	Анализ специальных правовых и нормативных законодательных актов (ст. 328 ТК РФ, ч. 1 и 3 ст. 265 ТК РФ, Постановление Правительства РФ от 25.02.2000 N 163, Приказ МВД РФ от 13.05.2009 N 365, Приказ МВД РФ от 18.04.2011 N 206, Федеральные законы N 437-ФЗ и N 196-ФЗ)

### Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке

	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Определение целей и задач программы КСО;</li> <li>2. Определение стейкхолдеров программы КСО;</li> <li>3. Определение элементов программы КСО;</li> <li>4. Затраты на программы КСО;</li> <li>5. Ожидаемая эффективность программ КСО.</li> </ol>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Среди принципов бизнес-поведения компании – недопущение нарушения прав на самореализацию и развитие партнеров, клиентов и других заинтересованных социальных групп.</li> <li>2. Программа КСО торгового предприятия «А» также должна включать в себя направления, связанные с поддержкой деятельности общественных организаций и помощью незащищенным слоям населения, которые в настоящее время разрабатываются.</li> <li>3. Открытость и прозрачность бизнес-процессов для клиентов, партнеров и</li> </ol>

	других социальных групп.
	<p>1. Все сотрудники, работающие в сфере недвижимости имеют дополнительные курсы оценки недвижимости.</p> <p>2. Система нематериального стимулирования включает в себя организацию корпоративных мероприятий, спортивных соревнований, реализацию проектов, направленных на создание благоприятной эмоциональной атмосферы в коллективах и многое другое.</p> <p>3. Созданы комфортные и безопасные условия труда для сотрудников компании.</p>

<b>Дата выдачи задания для раздела по линейному графику</b>	18.04.2016
---	------------

Задание выдал консультант:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Старший преподаватель кафедры менеджмента	Феденкова Анна Сергеевна			18.04.2016

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
2э2б	Попелкова Олеся Евгеньевна		18.04.2016

**Министерство образования и науки Российской Федерации**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

---

Институт природных ресурсов  
Специальность – Направление подготовки 38.03.02 «Менеджмент», профиль  
«Девелопмент и управление недвижимостью»  
Кафедра экономика природных ресурсов  
Период выполнения весенний семестр 2015/2016 учебного года

Форма представления работы:

Бакалаврская работа
---------------------

**КАЛЕНДАРНЫЙ РЕЙТИНГ-ПЛАН**  
выполнения выпускной квалификационной работы

Срок сдачи студентом выполненной работы:	16 июня 2016 года
--	-------------------

Дата контроля	Название раздела	Максимальный балл раздела
17.03.2016	Сущность и необходимость оценки недвижимости	30
17.04.2016	Теоретические основы ценообразования объектов недвижимости	30
24.05.2016	Анализ практики ценообразования на недвижимость в России	40
25.05. 2016	Предварительная защита	100

Составил преподаватель:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Ассистент	Ю.С. Макашева			17.02.2016

**СОГЛАСОВАНО:**

Зав. Кафедрой	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
экономики природных ресурсов	Боярко Г. Ю.	д-р экон. Наук		17.02.2016

## РЕФЕРАТ

Выпускная квалифицированная работа содержит страниц 75, рисунков 6, таблиц 17, источников 43, приложений 3.

Ключевые слова: недвижимость, методы оценки, анализ рынка недвижимости, особенности ценообразования, факторы формирования цен, затратный подход, сравнительный подход, доходный подход.

Объектом исследования является Российский рынок недвижимости.

Предмет - ценообразование на рынке недвижимости.

Цель работы – рассмотреть и проанализировать особенности ценообразования на объекты недвижимости в России. Анализ на конкретном примере в г.Томске.

В процессе исследования проводился анализ и сравнение оценки объекта недвижимости в г.Томске тремя подходами, а именно сравнительным подходом; затратным подходом и доходным подходом.

По результатам анализа рассчитана рыночная стоимость объекта недвижимости и сделаны выводы о состоянии рынка недвижимости в РФ и механизмах ценообразования на этом рынке.

Дипломная работа содержит 3 главы, введение, заключение, список использованной литературы и приложение.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	10
1. СУЩНОСТЬ И НЕОБХОДИМОСТЬ ОЦЕНКИ НЕДВИЖИМОСТИ.....	12
1.1 Недвижимость как часть национального богатства и как объект собственности ...	12
1.2 Рынок недвижимости .....	15
1.3 Недвижимость как объект ценообразования .....	20
2 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ	21
2.1 Особенности ценообразования на объекты недвижимости .....	21
2.2 Факторы формирования цен на недвижимость .....	25
2.3 Основные подходы и методы оценки недвижимости .....	28
3 АНАЛИЗ ПРАКТИКИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА НЕДВИЖИМОСТЬ В РОССИИ .....	38
3.1 Общая характеристика рынка недвижимости России .....	38
3.2 Оценка жилой недвижимости .....	51
3.3 Расчет рыночной стоимости недвижимого имущества в городе Томске .....	57
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	60
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ .....	63
ПРИЛОЖЕНИЕ А .....	68
ПРИЛОЖЕНИЕ Б .....	70
ПРИЛОЖЕНИЕ В.....	72

## **ВВЕДЕНИЕ**

Рынок недвижимости является одним из основных компонентов рыночной экономики, представляющую собой систему экономической свободы хозяйствующих субъектов, взаимодействующих посредством рынка, но строго в рамках закона. После 1990 года в России постепенно вводятся концептуальные изменения в отношении имущественных прав, соответствующих институтов, правил и процедур, а также возможность осуществления операций с недвижимостью (продажа и ипотека), количество и объем которых оказывают огромное влияние на экономическое развитие страны. Эти факторы и скорость оборота определяет размер капитала в экономической системе.

Важнейшей составной частью коренной перестройки рыночных отношений и управления экономикой России стала радикальная реформа ценообразования. Цена недвижимой собственности является стоимостным эквивалентом объекта и определяется такими важными факторами, как капитальность здания, нормативный срок службы, срок фактической эксплуатации, местоположение, среда обитания, и многими другими.

Экономическая выгода от владения недвижимостью заключается в ее способности приносить доход, который в зависимости от типа использования может быть представлен арендными платежами, амортизационными отчислениями, содержащимися в выручке от реализации товаров и услуг предприятий, функционирующих на базе собственной производственной недвижимости, либо косвенно, в виде экономии от использования личной собственности, а не арендованной жилой недвижимости.

Таким образом, целью выпускной квалификационной работы является анализ практики ценообразования на недвижимость в России. Достижение поставленной цели требует решения следующих задач:

- рассмотреть понятие и сущность оценки недвижимости;

- рассмотреть основные особенности и факторы формирования цен на недвижимость;
- исследовать основные подходы и методы оценки недвижимости;
- исследовать общую характеристику рынка недвижимости России;
- на основе изложенной методики произвести оценку стоимости на примере недвижимости в городе Томске разными методами.

Объектом исследования является Российский рынок недвижимости.

Предмет - ценообразование на рынке недвижимости.

## **1. СУЩНОСТЬ И НЕОБХОДИМОСТЬ ОЦЕНКИ НЕДВИЖИМОСТИ**

### **1.1 Недвижимость как часть национального богатства и как объект собственности**

Термин недвижимости сложился в России еще в 18 веке, во времена правления Петра I и был позднее закреплен в Своде Законов Российской Империи в таком виде: «Недвижимыми имуществами признаются по закону земли и всякие угодья, дома, заводы, фабрики, лавки, всякие строения и пустые дворовые места, а также железные дороги». Однако с началом октябрьской революции 1917 года и вплоть до 1 января в 1994 года термин недвижимость, как и право на частную собственность, в России был отменен.

Вновь же понятие недвижимости появилось в России в 1994 году в Гражданском Кодексе Российской Федерации, в статье 130: «К недвижимым вещам (недвижимому имуществу, недвижимости) относятся земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты, и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба и назначению невозможно, в том числе здания, сооружения, объекты незавершенного строительства. К недвижимым вещам относятся также подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты. Законом к недвижимым вещам может быть отнесено и иное имущество».

Развитие недвижимости, и как мы позже увидим, рынков и агентов рынка недвижимости, в первую очередь обусловлено появлением частной собственности на землю и, как правило, знаменует становление рыночной экономики в стране. Россия, не так давно ушедшая от централизованной плановой экономики, находится на этапе формирования рынка недвижимости и открывает области еще не исследованные, во многом опираясь на опыт западных стран.

Изучая объекты недвижимости, необходимо иметь четкое представление об их сути. Как можно понять из ГК РФ неотъемлемым признаком недвижимости является ее прочная и неразрывная связь с землей.

Так, земля, отведенная под пашню, не может быть перемещена без ущерба плодородию почвы. Жилой дом не может быть перемещен без нанесения ущерба его функциональному назначению, то есть, проживанию жильцов.

Недвижимость представляет собой фундамент всей системы государства. Это тот белок, который формирует тело общества и страны. Без жилья, население было бы вынуждено скитаться, без заводов – вести натуральное хозяйство, а без земли, уповать на природу.

Объекты недвижимости многообразны по своим видам. Обратимся к схеме, предложенной Асаулом в учебном пособии по экономике недвижимости:

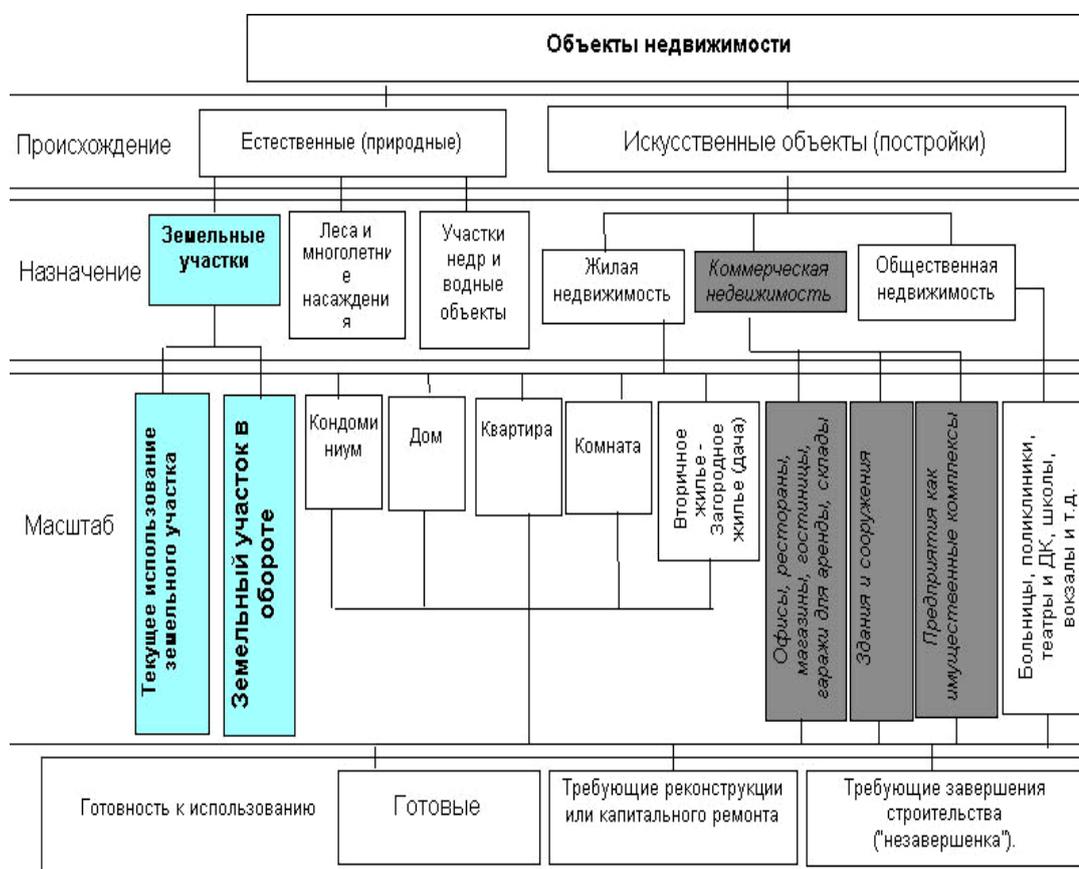


Рисунок 1.1 Виды объектов недвижимости

Каждый отдельно взятый объект недвижимости уникален, даже если число объектов-аналогов достигает большого значения.

Обуславливается это в первую очередь:

- местоположением объекта;
- инфраструктурой, его окружающей (характер путей сообщения и их

- близость, доступность тех или иных благ, для коммерческой – близость покупателя);
- стоимостью (наблюдается сильная стратификация в зависимости от качества/классности);
  - юридическими правами на объект;
  - этапом жизненного цикла.

Недвижимость, в условиях рыночной экономики является товаром, не обладающим высокой ликвидностью, но имеющим свои достоинства по сравнению с другими способами вложения денежных средств. В силу специфики спроса и предложения на недвижимость - инвестировать в нее выгодно. Во-первых потому, что предложение недвижимости в кратко- и среднесрочной перспективе ограничено трудовыми, материальными и временными затратами на проектирование, возведение и ввод в эксплуатацию нового объекта недвижимости. Во-вторых, в долгосрочной перспективе, предложение ограничивается совокупностью земельных участков государства, а спрос же, особенно вблизи крупных городов, увеличивается, отсюда повышательная тенденция цен на объекты недвижимости. В-третьих, объекты недвижимости используются в течение большого срока лет, что дает основание применять стратегическое планирование в управлении недвижимостью. Тогда, в соответствии с анализом о наиболее эффективном использовании, недвижимость может быть адаптирована под новые рыночные условия и в течение многих лет приносить доход.

Однако обладая рядом положительных характеристик, нельзя не отметить высокую стоимость объектов недвижимости, что зачастую требует от инвестора поиска источников дополнительного финансирования. А также, трудности, возникающие в условиях несовершенного, непрозрачного рынка, для человека, который не является на нем квалифицированным специалистом. Это как трудности, связанные с поиском объекта недвижимости, отвечающего определенным целям, так и дополнительное

материальное обременение, которое ложится на инвестора, в условиях пользования услугами профессиональных участников рынка (риэлторов, брокеров, оценщиков, юристов, и т.д.).

## **1.2 Рынок недвижимости**

Рынок в общем виде определяется как система, регулируемая соотношением спроса и предложения. В более узком значении понятие «рынок» используется специалистами как место купли-продажи товаров и услуг [1].

Спрос и предложение по объектам недвижимой собственности существенно отличаются как по городам России, где они зависят от геосоциальных приоритетов, так и в пределах границ одного города в силу различных благ, недостатков или преимуществ, условий отдельных районов, а также соседства объектов, повышающих или понижающих стоимость недвижимости.

По степени новизны объектов выделяют первичный и вторичный рынок недвижимости. На первичном рынке возникают первичные имущественные права, когда недвижимость как товар в первый раз поступает на рынок. На вторичном рынке совершаются сделки с объектами как с товарами, уже бывшими в употреблении и принадлежащим ранее определенному собственнику – физическому лицу.

В России наиболее развитым рынком недвижимой собственности в силу разных условий является рынок жилья, который развивается с учетом конкретных экономических, социальных, административных условий, а также особенностей окружающей среды. Во всех городах России наблюдается рост цен на жилье и их значительный разброс в разных городах, а также в пределах конкретной городской черты. Как сказано выше, наиболее дорогое жилье кроме г. Москвы и Санкт-Петербурга – в крупнейших городах (Самара, Нижний Новгород), золото-алмазных и нефтяных центрах (Якутск, Сургут, Тюмень, Ханты-Мансийск), подмосковных городах. Самое дешевое

жилье – в малых городах (Пенза, Череповец, Северодвинск, Воркута, Томск и др.)

В мировой практике сложились определенные взаимодействия регионального, национального и мирового рынков недвижимости. На каждом из таких рынков выделились свои наборы сегментов недвижимости.

В приложении В представлена принципиальная схема структуры российского рынка недвижимости [1].

Рынок жилья в городах России продолжает развиваться в силу конкретных экономических, социальных, административных условий, а также особенностей окружающей среды. Существенный разброс цен в жилищном секторе недвижимости по городам РФ в пределах городской черты показывает, что на рынке функционируют объективные факторы качества (престижность города, района, экология, уровень планировочного решения и отделки помещений, комфорта, благоустройства и так далее).

Существующие особенности российского рынка недвижимости оказывают влияние и на инвестиционную деятельность (таблица 1.1).

Таблица 1.1 - Особенности российского рынка недвижимости

<b>Особенности</b>	<b>Факторы</b>	<b>Результат</b>
Различие рынков недвижимости по регионам	Разные природные, экономические условия и взгляды местных органов власти различных регионов	Различия в инвестиционной привлекательности, активности рынков и уровне цен на сходные объекты в различных регионах
Несоответствие стоимости недвижимости финансовым возможностям большей части жителей	Падение уровня настоящих доходов населения, слабое развитие механизма ипотечного кредитования	Ограниченность инвестиционных ресурсов, низкая ликвидность недвижимости относительно других товаров, снижение объемов нового строительства, слабое развитие рынка недвижимости в целом
Недостаточная информированность участников	Соккрытие фактических цен продаж, слабое развитие информационной инфраструктуры	Дополнительные затраты на сбор и проверку данных при анализе эффективности инвестиционных проектов, поступление налоговых платежей не в полном объеме

Окончание таблицы 1.1		
Неравномерность развития сегментов рынка	Различия в ликвидности и законодательстве для различных типов недвижимости	Рынок земли почти не развит
Невозможность точных прогнозов тенденций развития	Экономическая и политическая нестабильность	Затруднена оценка объектов на основе дохода, снижена инвестиционная активность, слабо развита система ипотечного кредитования
Несоответствие текущего использования основной части земли и строений наиболее эффективному	Строительство большинства объектов в период директивного (нерыночного) управления экономикой	Необходимость при оценке недвижимости и анализе инвестиционных проектов основываться не на текущем, а на возможном наиболее эффективном варианте использования объектов

Уровни цен на рынках недвижимости различных регионов или районов значительно отличаются друг от друга, что обусловлено природными, экономическими условиями, различиями в региональной правовой базе, качеством земельных участков, их назначением: для строительства, сельскохозяйственного или промышленного производства, а также эффективностью использования [2].

На сегодняшний день рынок недвижимости в России развивается средними темпами. Основными причинами, сдерживающими его развитие, таковы: экономическая и политическая нестабильность, нестабильность финансового сектора, криминализованная обстановка, несовершенство законодательства.

Изучение спроса и предложений на жилищном рынке по городам России выявило, что в среднем обеспеченность граждан жильем составляет около 17,1 м<sup>2</sup> общей площади на человека, в городе Москве – более 18,5 м<sup>2</sup>, в городе Санкт-Петербурге – около 17 м<sup>2</sup>, в городе Новгороде – 15,5 м<sup>2</sup>, а в Томске всего лишь 13 м<sup>2</sup>.

Неоднородность уровня цен в городах России на объекты недвижимости отражает прежде всего специфические особенности каждого

города: уровень промышленного и общего развития; местоположение относительно столиц и крупных центров; границ с соседними государствами, «горячий точек»; транспортные связи; климатические и экологические условия; характер и состояние жилищного фонда; наличие в городе рабочих мест; уровень инфраструктуры, образования, культуры, досуга, спорта.

Стоимость объектов недвижимости зависит от целого ряда объективных и субъективных факторов.

Объективные факторы (как правило, экономические) определяют средний уровень цен конкретных сделок. Их можно разделить на два типа:

- макроэкономические, связанные с Общие рыночные условия (налоги, пошлины, динамика курса доллара, инфляция, безработица, уровень и условия оплаты труда, потребность в объектах недвижимости, развитие внешнеэкономической деятельности);
- микроэкономические, характеризующие объективные параметры конкретных сделок.

Физические факторы:

- местонахождение — удаленность от центра, степень развития инфраструктуры и транспортного сообщения (особенно близость к метро) — напрямую влияет на стоимость недвижимости;
- архитектурно-конструктивные решения (в зависимости от назначения и дальнейшего использования здания его стоимость будет увеличиваться или уменьшаться);
- состояние объекта недвижимости;
- наличие коммунальных услуг (электроэнергии, водоснабжения, теплосетей и др.);
- экологические и сейсмические факторы (данные санитарно-экологической экспертизы могут значительно снизить стоимость жилья, а наличие лесопарковой зоны, водоемов, парков/и увеличить его стоимость).

Факторы, влияющие на цену и скорость продажи недвижимости:

- количество аналогичных предложений, их соотношение со спросом на такой вид жилья в этой части города;
- объективные недостатки объекта (крайние этажи, окна во двор, плохая планировка, износ и т. п.);
- престижность района;
- экологичность ситуации в районе;
- транспорта и развития инфраструктуры района;
- социальная однородность дома;
- характер сделки ("прямая" или "встречная" продажа);
- юридическая "чистота" объекта[3].

Известно, что основным критерием любой сделки является ее выгода для обеих сторон. Все же каждый вкладывает в это понятие свой смысл. Для одного на первом месте стоят деньги. Такой продавец готов довольно долго ждать своего клиента, ни на рубль не снижая цену. Для другого важно как можно скорее получить свободные средства. В этом случае на первое место выходит быстрота сделки и действует принцип «время — деньги». Третий ждет надежного покупателя, который может гарантировать строгое соблюдение графика оплаты. Случается, что во время переговоров приоритеты меняются; выбирая между объективными факторами и собственными мотивациями, покупатель и продавец в состоянии заключить взаимовыгодную сделку и не разочароваться в ее итогах.

При выборе оценщика (индивидуального предпринимателя) заказчику следует учитывать:

- членство в профессиональной организации;
- наличие образовательных сертификатов по оценке;
- наличие квалификационных званий, подтвержденных квалификационными сертификатами профессиональной организации;
- профессиональный опыт;

- наличие полиса о страховании профессиональной (гражданской) ответственности.

При выборе оценочной организации заказчику следует собрать информацию об опыте ее работы (количество выполненных отчетов, сложность оцениваемых объектов), выяснить, являются ли ее сотрудники или сама организация членами профессиональной организации, есть ли у организации полис о страховании профессиональной (гражданской) ответственности.

### **1.3 Недвижимость как объект ценообразования**

Из-за особенностей предмета аукциона на рынке недвижимости, много особенностей врожденные от рынка и, в первую очередь, это - идентичность оценки. Эксперты рынка присигнуют определенные категории недвижимости, согласно ее цене и качественным особенностям. Однако возможно назвать подобную классификацию условной, поскольку трудно найти несколько зданий или земельные участки, в точности подобными друг в друге в ряде основных особенностей.

Ценообразование на рынке недвижимости часто находится в прямой зависимости от социально-экономического условия области. Кроме того, рынок отличается в избытии рисков для продавцов, покупателей и арендаторов. Поскольку чаще всего трудно для владельцев недвижимости продать или арендовать собственность (за исключением сегментов рынка, где требование значительно превышает предложение), рынок недвижимости неликвидный.

Помимо всех вышеупомянутых, есть также другая проблема. Часто трудно экспертам оценить действительное состояние дел на рынке ввиду факта, что трудно получить достоверную информацию о сделках, в различии, например, от рынка ценных бумаг, где она доступна в любое время. Главный инструмент анализа - условное разделение рынка в несколько сегментов

здесь. Как местоположение критерия объектов, их качества, миссии, или даже с этой целью может служить целый комплекс знаков [4].

Недвижимость - самые надежные товары, как правило, с намного более высокой стоимостью, чем другие товары. Земля по природе вечна, здания и строительство служат десятилетиям, и предприятия созданы в течение бессрочного периода. Рыночная стоимость недвижимости - самая вероятная цена при купле-продаже на конкурентном рынке. Цена недвижимости, а также на любых товарах, определена отношением спроса и предложения [5].

Предложение недвижимости зависит, из-за долгого цикла создания недвижимости слабо от цены, и за короткий период практически не зависит от нее. Поэтому цена недвижимости в ближайшей перспективе период определена, главным образом, требованием. Это видимо особенно при учреждении стоимости земли.

## **2 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ**

### **2.1 Особенности ценообразования на объекты недвижимости**

Ценообразование на рынке недвижимости — результат последней продажи и переговоров между участниками совершающейся сделки. Отсюда — ценообразование на рынке ценных бумаг более динамично, чем на рынке недвижимости, а колебания цен более часты.

Цена любого объекта недвижимости, будь то квартира, офис или коттедж, определяется влиянием целого набора внешних факторов. Различные причины определяют то, что один объект дороже другого и наоборот, а также то, что недвижимость в целом дорожает или дешевеет.

Разделение всех факторов, влияющих на ценообразование, на локальные и глобальные имеет еще одно очень полезное свойство. Локальные факторы определяются в основном параметрами конкретного объекта, но слабо зависят от времени. Например, кирпичные дома в некоей пропорции дороже аналогичных панельных домов. Так было и пять и десять и более лет назад, очевидно, что так будет и в будущем. Также как и жилье на окраинах, скорее всего, будет дешевле, чем в центре, а жилье возле парка дороже, чем возле промышленной зоны. В первом приближении можно считать локальные факторы вообще не зависящими от времени. Если их роль и претерпевает изменения, такие как постепенное падение престижа сталинских домов или снижение роли наличия телефона в квартире из-за бурного развития сотовой связи, то этот процесс длится годами и ощутимые изменения можно наблюдать только через пять-десять лет [6].

Глобальные факторы, наоборот, обладают противоположными свойствами. Они изменяются намного более быстрый в течение долгого времени, реагируя на изменения экономической и политической ситуации, однако генерал для всех объектов недвижимости. Например, в благоприятной экономической ситуации любая недвижимость, в то время как в кризисе все сегменты рынка испытывают подобную рецессию приблизительно повышенный пропорции цены. Конечно, по дополнительным причинам при общем росте рынка некоторые классы объектов недвижимости могут повыситься в немного более быстрой цене, другие – немного более медленно, но это скорее уже более тонкие поправки [7].

Метод подразделения локальных и глобальных факторов в оценке позволяет вычислять влияние локальных факторов – поправки на оценку – намного более точно, используя статистику много лет, благодаря факту, что эти регуляторы почти не зависят вовремя. Однако, аналогичная система оценки требует серьезных предварительных вычислений. Чтобы сделать этот метод подходящим для практического применения, необходимо организовать обслуживание бесплатной оценки квартир с использованием

вычислительного механизма, описанного выше. Это позволит всем использовать новую технику и проверять его в операции.

Вторым важным следствием нового подхода стало появление функции рынка недвижимости  $G(t)$ , не зависящей от конкретного объекта и описывающей динамику рынка в целом. Его можно вычислить, зная текущий уровень цен  $S_k$  и  $L_k$  набором регулировок. Эта функция называется индексом стоимости или скорости за квадратный метр. Функция  $G(t)$  - это не средняя цена, как может показаться на первый взгляд, хотя его значения близки к средней цене. Эта функция математически правильный показатель динамики рынка недвижимости в целом, как и фондовые индексы, в отличие от цен акций отдельных компаний показывают общий рост или падение фондового рынка. Независимо от падения или роста на данный момент, рынок недвижимости, цены на некоторые объекты меняют одновременно – один "луч", и значение индекса является индикатором направления этого "луча".

Методология вычисления функции  $G(t)$  напротив использует величины  $L_k$ , вычисленные на множестве данных за все прошедшие годы, в результате чего новое значение  $G(t)$  определяется всеми предыдущими значениями этой функции. Это приводит к получению более - менее плавного графика. А плавная кривая стоимости позволяет быстрее всего замечать новые тенденции к росту или спаду.

Явное преимущество описанной философии - слабая зависимость результатов на объеме текущего выбора, так как все существующие индикаторы рынка определены, в первую очередь, данные в течение долгосрочного периода и только исправлены новыми данными. Характерный параметр для работ аналитиков – объем выбора просто теряет значение. Объем выбора описанного метода - все когда-либо проданный или находящийся на квартирах продаж – миллионы вариантов.

Важным практическим результатом появления логически корректной функции  $G(t)$  является связь рынка недвижимости с другими

макроэкономическими параметрами. Как известно недвижимость – не биржевой товар. Все объекты уникальны и различны между собой. Общая для всего рынка недвижимости функция  $G(t)$ , выражающая динамику этого рынка, является своеобразным «общим знаменателем», позволяющим сравнивать недвижимость с другими сферами деятельности. Например, функцию  $G(t)$  – индекс стоимости жилья – можно рассматривать как курс квадратного метра – некий аналог курса мировых валют – доллара или евро. Таким образом, описанная идеология является важным шагом в создании мостика между рынком недвижимости и другими сферами экономики.

Оценка метода – метод вычисления цены на товары, принимающие во внимание затраты на производство, среднюю прибыль, и также принимающие во внимание спрос и предложение. Возможно ассигновать следующие три группы методов оценки:

1) Ценообразование, ориентированное на собственные издержки основано на установлении цены как результата базовых затрат на единицу продукции плюс прибыль, которую предприятие предполагает получить.

- Метод "Издержки + прибыль".

$$P = C \times (1 + R/100) \quad (1)$$

Где  $C$  – удельные текущие издержки по производству и сбыту товара,

$R$  – нормативная рентабельность.

- Метод "целевой прибыли".

В этом случае фирма заранее планирует желаемый уровень рентабельности всего объема производства продукции (в пределах имеющихся производственных мощностей и плановой себестоимости объема выпуска).

$$P = C + E \times K \quad (1)$$

где  $C$  – удельные текущие издержки, связанные с производством и реализацией товара,

$K$  – удельные инвестиции в основной и оборотный капитал, обусловленные производством и реализацией товара,

Е - норма прибыли на капитал, отражающая желаемую для предприятия величину прибыли до уплаты налогов.

2) Ценообразование, ориентированное на спрос. При использовании этого метода исходят из качественного и количественного анализа потребительских характеристик товара либо из величины экономического эффекта, получаемого потребителем за время использования товара.

3) Ценообразование, ориентированное на конкуренцию.

Метод "гонка за лидером". При этом учреждении метода цены на товары выполнены на основе цены ведущего конкурента с бухгалтерским учетом конкурентоспособной ситуации на рынке, дифференцировании товаров и его качества. На существе этот метод принимает отказ развития собственной ценовой политики с ориентацией к ведущей цене.

Учреждение цены на основе открытого аукциона. Метод использует вероятностные оценки и предполагает следующую последовательность выполнения вычислений:

- расчет издержек, связанных с выполнением контракта;
- определение вероятности того, что цена предложения фирмы окажется ниже цены, запрашиваемой конкурентами;
- определение величины цены, которая принесет предприятию "максимальную ожидаемую прибыль".

## **2.2 Факторы формирования цен на недвижимость**

Изменение стоимости любой недвижимости зависит в ряде факторов, которые показывают на различных стадиях процесса оценки. Эти факторы можно нести к трем различным иерархическим уровням.

Первый (региональный) уровень - уровень влияния факторов, имеющих общий характер, которые не связаны с конкретным объектом недвижимости и не зависящий непосредственно от него, но косвенно влияющий на процессы, происходящие с недвижимостью на рынке, и, поэтому, на предполагаемом объекте.

Второй (местный) уровень - уровень влияния местных факторов обычно в масштабе города или городского района. Эти факторы непосредственно связаны с предполагаемым объектом и анализом подобных объектов недвижимости и сделок на них.

Третий уровень (прямая окружающая среда) - уровень влияния факторов соединился с объектом недвижимости и во многих отношениях вызванный его особенностями [7].

Влияние факторов может произойти в то же время на различных уровнях и последовательно рассматриваться, в зависимости от степени спецификации оценки и типа предполагаемой стоимости. Оценщик недвижимости должен установить влияние каждого фактора на общей стоимости, и затем влияние всех факторов всего и сделать общее заключение о стоимости недвижимости.

К первому уровню относятся следующие 4 группы факторов:

– социальные:

1) базовые потребности в приобретении объектов недвижимости, в варианте их использования; базовые потребности в общении с окружающими, отношение к соседним объектам и их владельцам, чувство собственности;

2) тенденции изменения численности населения, его омоложения или старения, размер семьи, плотность заселения, др.;

3) тенденции изменения образовательного уровня, уровня культуры, уровня преступности;

4) стиль и уровень жизни.

– экономические:

1) общее состояние мировой экономики; экономическая ситуация в стране, регионе, на местном уровне; финансовое состояние предприятий;

2) факторы спроса: уровень занятости, уровень доходов и тенденции его изменения, платежеспособность, доступность кредитных ресурсов,

ставки процента и арендной платы, издержки при формировании продаж, обеспеченность населения объектами общественного назначения и др.;

3) факторы предложения: наличие источников и условия финансирования строительства и реконструкции, число объектов, выставленных на продажу; затраты на строительно-монтажные работы и тенденция их изменения, налоги.

– физические:

1) климатические условия, природные ресурсы и источники сырья, рельеф, топография, почва и др.;

2) экология;

3) сейсмические факторы.

– политические (административные):

1) политическая стабильность, безопасность;

2) налоговая политика, финансовая политика, предоставление разного рода льгот;

3) зонирование: запретительное, ограничительное или либеральное;

4) строительные нормы и правила: ограничительные или либеральные;

5) услуги муниципальных служб: дороги, благоустройство, инженерное оборудование, общественный транспорт, школы, противопожарная служба;

6) наличие и совершенство законодательства (об ипотеке, о собственности, об операциях с недвижимостью, в области экологии, о залоге, в области строительства, о кредитной политике и др.), лицензирование риэлтерской и оценочной деятельности.

Ко второму уровню относятся следующие факторы:

– местоположение:

1) по отношению к деловому центру, местам приложения труда, жилым территориям, автодороге, железной дороге, побережью, зеленым массивам, коммунальным учреждениям (свалкам и т.п.);

- 2) наличие и состояние коммуникаций;
- 3) наличие объектов социально-культурного назначения;
- 4) размещение объектов в плане города (района), примыкающее окружение.

– условия продаж:

- 1) особые условия сделок; мотивы продавцов и покупателей

- 2) условия финансирования: сроки кредитования; процентные ставки; условия выделения средств.

К третьему уровню относятся следующие факторы:

– физические характеристики:

- 1) физические параметры: площадь, размеры, форма, материал постройки, год постройки или реконструкции, этажность и др.;

- 2) качество строительства и эксплуатации;

- 3) наличие коммунальных услуг;

- 4) функциональная пригодность;

- 5) привлекательность, комфорт.

– архитектурно-строительные:

- 1) стиль, планировка, конструкции и т. д.;

- 2) объемно-планировочные показатели и др.

– финансово-эксплуатационные:

- 1) эксплуатационные расходы;

- 2) стоимость строительства;

- 3) доходы, генерируемые объектом недвижимости.

### **2.3 Основные подходы и методы оценки недвижимости**

Анализ рынка недвижимости включает его идентификацию и происхождение интерпретации полноценности недвижимости, ее существования на рынке, и также предпочтений сторон потребительской способности и сделки.

Анализ рынка для оценки состоит в корреляции общего условия рынка недвижимости, его конкретного сегмента с изученным объектом. Заключение, как взаимодействие спроса и предложения влияет на стоимость предполагаемого объекта, должно быть в результате сформулировано. Косвенно результаты анализа могут использоваться для определения выбора оптимального использования, динамики требования, маркетинговой стратегии для существующей и спроектированной недвижимости, дизайна и также прогнозирования доли рынка, который может занять объект.

Реакция рынка к конкретному типу недвижимости зависит по требованию и конкурентоспособное предложение недвижимости в данный момент и в будущем. Рыночную стоимость недвижимости диктует конкурентоспособная способность рынка. Изучение особенностей предполагаемой недвижимости позволит оценщику показывать конкурирующие объекты и сравнительные преимущества и недостатки, которые имеются в предполагаемом объекте недвижимости. Понимание влияния экономических условий на условия рынков позволит оценщику получать главную информацию, необходимую для определения стоимости, трех подходов к оценке недвижимости.

#### Сравнительный метод.

Найти отражение мнения типичных продавцов и покупателей в присутствии достаточного количества данных по подобным продажам для определения рыночной стоимости недвижимости, это целесообразно, чтобы полагаться на результаты ее оценки на основе сравнительного подхода в ценах продаж.

Сравнительный подход – набор методов оценки стоимости объекта оценки, основанной на сравнении объекта оценки с объектами – аналоги объекта оценки, относительно которой есть информация о ценах.

Объектом-аналогом для целей оценки признается объект, сходный с объектом оценки по основным экономическим, материальным, техническим и другим характеристикам, определяющим его стоимость.

Сравнительный подход к оценке недвижимости базируется на принципах замещения, вклада, спроса и предложения. В основе этого подхода лежит предположение, что рациональный покупатель не заплатит за конкретную недвижимость больше, чем он заплатил бы за аналог с подобными свойствами.

Оценка недвижимости сравнительным подходом состоит из четырех этапов[8].

Этап 1 – Выбор единиц сравнения.

Этап 2 – Сравнительный анализ объекта оценки и каждого объекта-аналога по всем элементам сравнения.

Этап 3 – Корректировка значения единицы сравнения для объектов-аналогов по каждому элементу сравнения в соответствии с их отличиями от объекта оценки.

Этап 4 – Согласование скорректированных значений единиц сравнения по выбранным объектам-аналогам.

Сравнительный подход применяется, когда существует достоверная и доступная для анализа информация о ценах и характеристиках объектов-аналогов, т.е. когда:

- существует достаточное количество объектов-аналогов (не менее трех), в отношении которых известны цены;
- даты, на которые известны цены аналога, близки по времени к дате оценки (для уменьшения влияния рыночных изменений на результат оценки);
- факторы, влияющие на стоимость объектов, сопоставимы;
- необходимая для анализа информация достоверна и достаточна.

Абсолютно идентичные продажи не происходят, совпадение наблюдается только в ряде особенностей, и объекты, выбранные для

сравнения с предполагаемым, более подобны, точность полученного размера стоимости проекта оценки выше. На каждом аналоге объекта могут быть выбраны несколько единиц сравнения.

Основные источники информации: периодические издания по недвижимости; данные регистрационных и информационных служб, страховых компаний, архивы оценщика и информация, предоставляемая участниками сделок.

Используя сравнительный подход, оценщик проводит сравнительный анализ объекта оценки и каждого объекта-аналога по всем элементам сравнения.

Изменение стоимости недвижимости зависит в ряде факторов, которые могут быть разделены на объективном и субъективном. Объективные факторы характеризуют ситуации, типичные для рынка и побуждений поведения участников сделки. Под их влиянием сформирован средний уровень всех цен сделок. Субъективные факторы связаны с поведением определенного продавца, покупателя или посредника на этапе заключения сделки (например, осведомленность, давление форс-мажора, существование семьи или деловая связь) [9].

Таблица 2.1 - Основные элементы сравнения объектов недвижимости

Элемент сравнения	Характеристика
Права на объекты-аналоги и объект оценки	Обременения приводят к снижению стоимости обремененного объекта в сравнении с объектом полного права собственности: обременение объекта договорами аренды, ипотекой; сервитуты и общественные обременения; права на земельный участок в составе объекта (полное право собственности или право аренды)
Условия финансирования	Субъективные договорные условия расчетов по сделке: в случае получения льготного кредита от продавца; платежи дисконтируются по рыночной ставке; возможен платеж эквивалентом денежных средств
Условия продажи	Включают прочие субъективные условия договора сделки, внешние по отношению к объекту и рассматриваемые в случае их отличия от условий, предусмотренных определением оцениваемого вида стоимости. Требуется корректировка при наличии давления на продавца, семейной или деловой связи между продавцом и покупателем
Дата продажи (условия рынка)	За небольшой интервал времени могут измениться уровень цен, состояние рынка

Окончание таблицы 2.1	
Местоположение	Факторы, наиболее существенно влияющие на стоимость недвижимости: уровни развития конкретного региона, города и престижность района местоположения недвижимости; близость к центрам деловой активности и жизнеобеспечения; транспортная и пешеходная доступность объекта; соседское окружение
Экологические факторы	Параметры окружающей среды, влияющие на эффективность и полезность объекта недвижимости: захламливание территории объекта, тепловые, световые, шумовые, электромагнитные и радиационные параметры окружающей среды
Физические характеристики объекта оценки и аналогов	Архитектурно-конструктивные, планировочные решения проекта и состояние зданий: соответствие недвижимости климатическим условиям, функциональность планировки, привлекательность внешнего вида, размеры и материалы строений; износ и потребность в ремонте строений
Экономические характеристики	Текущие затраты на поддержание объекта в функционально пригодном состоянии, качество управления, условия и сроки аренды
Способ использования	Соответствие объекта принципу наилучшего и наиболее эффективного использования: квартира, которая после покупки стала использоваться под магазин, могла быть куплена значительно дороже, чем аналогичная квартира, используемая для продажи
Дополнительные элементы	Наличие связи и коммунальных удобств, в случае отсутствия необходимых удобств при оценке рассчитываются расходы на подключение этих коммуникаций. Наличие парковки и (или) гаража. Состояние системы безопасности
Компоненты стоимости, не связанные с недвижимостью	Наличие оборудования и прочих компонентов, не связанных с недвижимостью, но оцениваемых вместе со зданиями

Самые надежные результаты с использованием сравнительного подхода получают в оценке маленьких коммерческих объектов и объектов недвижимости, которые часто покупаются / в продаже и не используются для получения дохода.

Преимущества сравнительного подхода заключается в следующем:

- позволяет отразить мнение типичных продавцов и покупателей в итоговой оценке;
- в ценах продаж отражаются изменение финансовых условий и инфляция;
- статистически обоснован;
- позволяет вносить корректировки на различия сравниваемых объектов;

- при наличии достаточного количества данных для анализа достаточно прост в применении и дает надежные результаты.

Недостатки сравнительно подхода заключаются в следующем:

- различия продаж;
- сложность сбора информации о фактических ценах продаж;
- проблематичность сбора информации о специфических условиях сделки;
- зависимость от активности рынка;
- зависимость от стабильности рынка;
- сложность согласования данных о существенно различающихся продажах.

#### Доходный метод.

Недвижимость обладает свойством приносить доход своему владельцу, например:

- будущие доходы от арендной платы;
- текущие денежные поступления от эксплуатации объектов недвижимости.

Вложения средств в недвижимость – это одно из направлений размещения средств, т.е. один из финансовых инструментов.

Доходный подход - это определение текущей стоимости будущих доходов, которые, как ожидается, принесут использование и возможная дальнейшая продажа собственности.

Доходный подход включает в себя два метода определения рыночной стоимости:

- метод капитализации дохода;
- метод дисконтирования денежных потоков.

Прибыльный подход базируется, что стоимость недвижимости, в которую инвестирован капитал, должна соответствовать текущей оценке качества и числу дохода, который эта недвижимость способна, чтобы принести. Для оценки недвижимости на основе прибыльного подхода

необходимо иметь идею инвестиций и их мотивации, понять финансовые механизмы, доступные инвестор.

Применяя прибыльный подход, оценщик определяет размер будущего дохода и расходов, и также моменты их получения. Как главная предпосылка вычисления стоимости недвижимости на основе этого подхода рассматривают ее аренду.

Для преобразования будущих доходов от недвижимости в текущую стоимость осуществляется капитализация дохода.

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

$$V=I/R \quad (1)$$

где V – стоимость недвижимости (Value),

I – ожидаемый доход от оцениваемой недвижимости (Income),

R – ставка капитализации (норма дохода или прибыли, Rate).



Рисунок 2.1 - Основные этапы оценки недвижимости доходным подходом

### Затратный метод.

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

Согласно этому подходу затрат на создание предполагаемых зданий и строительство вычисляют принятие во внимание всех типов прибыли предприятия и изнашивания. Рыночная стоимость земли добавлена к полученной стоимости.

В основе затратного подхода лежит принцип замещения, т.е. предположение, что типичный рациональный покупатель не заплатит за готовый объект больше, чем за создание объекта аналогичной полезности. При расчете затрат на возможное новое строительство объекта оценки учитываются затраты инвестора, а не подрядчика. Однако, общие затраты на приобретение земельного участка и создание на нем подобное улучшение не всегда эквивалентны рыночной стоимости объекта оценки.

Применение затратного подхода необходимо при:

1. анализе нового строительного объекта;
2. определении варианта использования земли;
3. реконструкции зданий;
4. оценке налогообложения;
5. оценке целей страхования;
6. оценке последствий стихийных бедствий;
7. для выявления сверхдоходов при оценке недвижимости.

Наряду с принципом замещения в затратном подходе проявляется действие и других экономических принципов оценки недвижимости:

- спроса и предложения, так как в случае изменения затрат непропорционально росту цен, формирующихся под воздействием соотношения спроса и предложения, строительство здания будет более или менее прибыльно и его стоимость будет изменяться соответственно;

- сбалансированности, так как учитывается правильность соотношения компонентов недвижимости; в случаях, когда наблюдается несбалансированность каких-либо ее элементов, рассчитывается потеря стоимости и стоимость объекта уменьшается на эту величину;
- изменений, так как рыночная стоимость старых зданий может увеличиться в связи с ростом стоимости нового строительства;
- наилучшего и наиболее эффективного использования использования учитываются при определении стоимости земельного участка в процессе оценки.

Последовательность действий при определении стоимости недвижимости на основе затратного метода представлена на рисунке 2.2

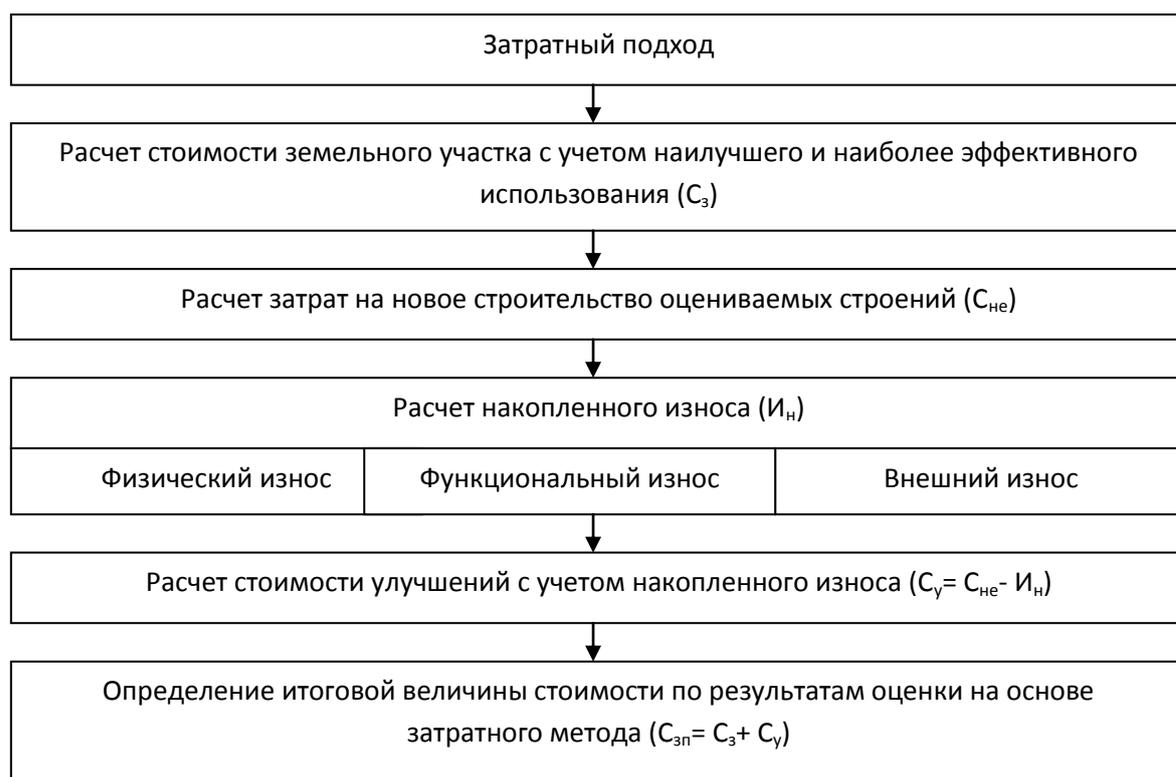


Рисунок 2.2 - Основные этапы затратного метода к оценке недвижимости

Основные преимущества затратного подхода:

- иногда является единственно возможным к применению;
- является самым надежным при оценке нового объекта, готового для наиболее эффективного использования;
- применим для оценки в целях страхования и налогообложения;

- позволяет оценить объекты на малоактивных рынках.

Основные недостатки затратного подхода к оценке недвижимости:

- значительная трудоемкость;
- попытки достижения более точного результата оценки сопровождаются быстрым ростом затрат;
- несоответствие затрат на приобретение оцениваемого объекта недвижимости затратам на новое строительство точно такого же, так как в процессе оценки из стоимости строительства вычитается накопленный строением износ.

## **3 АНАЛИЗ ПРАКТИКИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА НЕДВИЖИМОСТЬ В РОССИИ**

### **3.1 Общая характеристика рынка недвижимости России**

Строительный комплекс давно уже стал одним из значимых составляющих российской экономики. Отрасль обладает серьезным мультипликативным эффектом, особенно если учесть, что 90% материалов берет на внутреннем рынке. Поэтому состояние строительного комплекса весьма значимо для здоровья нашей экономики. Но, в свою очередь, и экономика сильно влияет на отрасль – слишком сильно она завязана на спрос, который, естественно, зависит от доходов населения.

По итогам 2015 г. квартиры в Москве и не только подешевели на 10-15%, как за счет снижения цен предложения, так и в связи со значительным увеличением размера скидок и торга. По всей видимости, эта тенденция сохранится и в ближайшие пару лет – в ситуации, когда платежеспособный спрос на жилье находится на минимуме, предложение - на максимуме, а нефть опускается ниже \$45 за баррель, ожидать иного развития событий было бы странно.

Осень развеяла надежды участников рынка недвижимости на быстрое восстановление покупательской активности по аналогии с кризисом 2008-2009 гг. - тогда признаки оживления спроса появились к концу лета 2009 г., а в 2010 г. ужасы глобального финансового катаклизма уже начали забываться. Однако в этот раз события развивались совсем по другому сценарию: с началом нового делового сезона разрыв между 2015 и 2014 г. по количеству новых ДДУ вместо того, чтобы сокращаться, начал увеличиваться. Если за январь-август 2015 г. управление Росреестра по России зарегистрировало на 9,7% меньше договоров долевого участия в строительстве жилья, чем за аналогичный период 2014 г., то к декабрю отставание уже превысило 19% [39].

В целом по итогам 2015 г. первичный рынок просел на 18,4%, а вторичный – по количеству переходов прав - на 29,8%, благодаря

относительно активному декабрю, который, впрочем, общий тренд не переломил.

Ничего удивительного в такой динамике спроса нет: сбережения, на которые потенциальные покупатели могли приобрести жилье в 2015 г., были в основном потрачены во время двух волн ажиотажного спроса в 2014 г. А новым взяться неоткуда – доходы населения падают. По данным Росстата, реальные зарплаты в прошлом году сократились на 9,5%.

Кроме того, доходы людей съедает инфляция, которая по итогам года составила 12,9%. В таких условиях у россиян остаётся все меньше денег на покупку жилья, оплату ипотеки или аренды. На рынке новостроек спрос до недавнего времени поддерживала государственная программа льготной ипотеки, однако, похоже, большинство из тех, кто мог и хотел взять кредит под 12% годовых, уже это сделали.

В итоге за 2015 г. предложение относительно доступных новостроек (эконом- и комфорткласса) увеличилось примерно в 2,5 раза по сравнению с 2014 г. Растет объем предложения и на вторичном рынке жилья, так как из-за дефицита покупателей квартиры на многие месяцы застревают в базах. Фактически, продается лишь примерно пятая часть представленных на рынке квартир – только те, чьи владельцы согласны на адекватную новым экономическим реалиям цену [38].

В условиях максимального предложения и минимального спроса цены на жилье, естественно, постепенно сползают вниз. В 2015 г. квартиры подешевели примерно на 10-15% в рублях с учетом скидок и торга. В 2016 г. стоимость жилья, просела еще процентов на 10-15, так как никаких предпосылок для кардинального улучшения экономической ситуации, а следовательно, роста платежеспособного спроса, нет и не предвидится. Наоборот, из-за возобновления снижения нефтяных цен власти готовятся к очередному сокращению бюджетных расходов, что вряд ли увеличит покупательскую способность российских граждан.

Сокращение объема предложения жилья могло бы поддержать цены на недвижимость, однако пока тенденция обратная - застройщики продолжают выводить на рынок все новые проекты, причем по цене существенно ниже средней по рынку.

Кроме того, нельзя исключать пополнения предложения на вторичном рынке за счет инвестиционных квартир. С введением рыночного налога на недвижимость содержание «лишнего» жилья становится накладным даже для небогатых граждан, особенно учитывая возросшие коммунальные платежи.

Тотальная распродажа вряд ли возможна – инвесторы в недвижимость обычно предпочитают надеяться на лучшее, то есть на рост стоимости метра, но возвращение в оборот даже 10% инвестиционного жилья будет давить на цены.

«Дружественная» ценовая политика застройщиков, готовность предоставлять длительные рассрочки и выгодные условия ипотечного кредитования продолжают оттягивать спрос со вторичного рынка, где значительная часть продавцов до сих пор не готовы к скидкам и торгу.

Рост предложения квартир в готовых новых зданиях, которые часто предлагаются даже с окончанием, может стать дополнительным ударом для "вторичного рынка", особенно нравственно и физически устаревший. Из-за снижения пользующимся спросом строителям не удастся распродать все партии на строительном этапе поэтому, у покупателей есть все больше возможностей купить квартиру в новом доме и сразу в ней, чтобы двигаться. В результате обращение "вторичного рынка", который многие выбирают только потому, что боятся незаконченного строительства, уменьшается, и/или не может долгое ожидание для ввода в действие здания.

На рынке новостроек средние цены также продолжают постепенно сползать вниз за счет появления новых проектов по ценам ощутимо ниже среднерыночных и медленного повышения стоимости метра по мере повышения стадии готовности домов.

На загородном рынке лучше всего будут себя чувствовать форматы, которые могут стать альтернативой городским квартирам – в этом сегменте динамика цен будет примерно такой же, как и на рынке городского жилья. Объекты из разряда «второй дом» - дачи, коттеджи и таунхаусы вдали от цивилизации, участки без подряда, – скорее всего, просядут в цене значительно больше. А главной «жертвой» кризиса, станет офисная недвижимость, где кризис перепроизводства на ложился на общеэкономический.

В общем и целом, в 2016 г., сохраняются тенденции 2015 г. Значительного улучшения ситуации ждать не приходится, но и вероятность апокалиптического сценария также невелика – в отличие от развитых европейских рынков типа испанского, в России нет перепроизводства жилья и потребность в улучшении жилищных условий остается очень высокой. Впрочем, если цены на нефть обвалятся ниже и достаточно надолго задержатся на этом уровне, российскую экономику ждут очень непростые времена.

Нынешние тенденции российского рынка недвижимости все больше повторяют сценарий годичной давности. Прошлой весной рынок оживила льготная ипотека, которая вызвала всплеск покупательской активности. Но уйдя на майские праздники, покупатели с них не вернулись, и на рынке началась стагнация. Причины хорошо понятны – льготная ипотека не повысила доходы населения и не убрала макроэкономические проблемы. А потому этот фактор оказался способным лишь временно оживить спрос.

В этом году активизация рынка недвижимости снова оказалась связанной со льготной ипотекой. Только теперь причиной стала угроза окончания срока ее действия, который приходился на нынешний март. Данный фактор вновь подстегнул спрос, но очевидно, что его влияние также будет краткосрочным. Все, кто хотел воспользоваться льготной ипотекой и боялся ее отмены, уже сделали это, и сценарий возникновения очередной стагнации является теперь наиболее вероятным.

Примечательно, что рост активности и объемов продаж в I квартале нынешнего года вновь не привел к росту цен (если не считать отдельные новостройки, стоимость которых растет в большей степени за счет стадии готовности). Более того, ценовые уровни сейчас ниже, чем были год назад. По данным аналитического центра [www.irn.ru](http://www.irn.ru), рублевые цены сейчас примерно на 10% ниже, чем были годом ранее.

Дело в том, что обладатели рублевых сбережений переложились в квадратные метры еще в 2014 году во время первой волны резкого ослабления рубля, либо же ушли в валюту. Что же касается обладателей валютных сбережений, то их возможности существенно просели за последние пару месяцев. Причем речь идет вовсе не об олигархах, а о самых обычных людях. Так, имея скажем 100.000\$ в январе-феврале при курсе 80 рублей человек мог претендовать на покупку квартиры за 8 млн рублей, теперь же – только за 6,5 млн [40].

В этом плане как раз и является показательной динамика цен на российское жилье именно в долларом выражении. В рублях стоимость метра гораздо стабильнее. А в валютном выражении волатильность значительно выше. В периоды ослабления рубля цена метра в долларовом выражении существенно снижается, а покупательная способность обладателей валютных сбережений ощутимо растет. В результате они могут поддержать продажи в самый сложный период. Сейчас же, когда рубль вновь окреп, а цены в долларовом выражении подросли за счет этого, поддержка спроса со стороны обладателей валютных сбережений становится значительно слабее.

Ключевые макроэкономические показатели - исходные данные в математической модели развития локального рынка жилой недвижимости – это темпы роста ВВП и доходов населения. Их динамика за последние годы показана на рисунке.

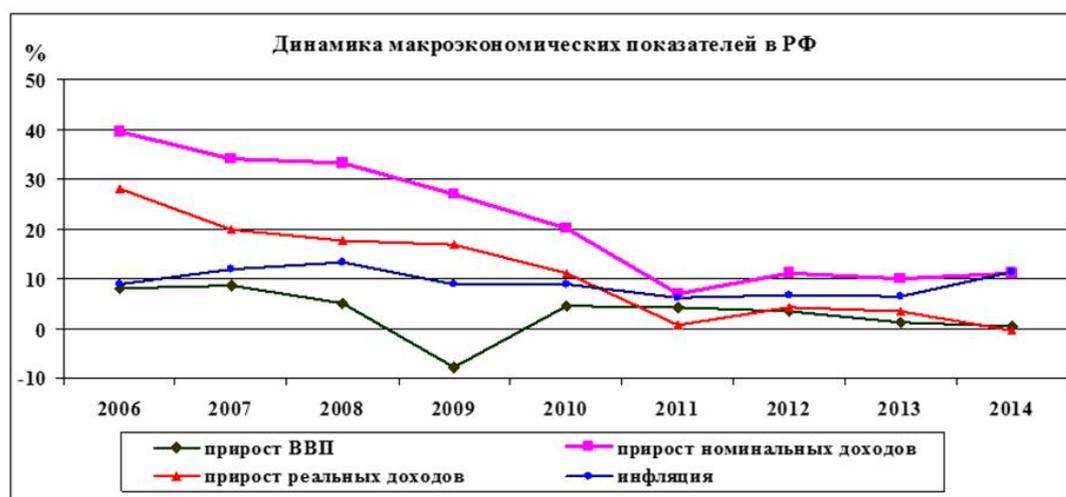


Рисунок 3.1 - Динамика макроэкономических показателей в РФ

Повышение инфляции маскирует снижение реальных доходов населения, что сказывается на потребительском поведении на рынке недвижимости.

Реальные располагаемые денежные доходы населения РФ в декабре 2015 года упали на 5,4% по сравнению с декабрем 2014 года. В октябре показатель упал на 5,6% в октябре, в сентябре – на 4,3%, в августе – на 5,3%, по данным Росстата. В целом за год доходы населения в реальном выражении сократились на 3,5% [39].

Судя по статистике, падение располагаемых денежных доходов населения России к концу года довольно сильно ускорилось. Так, в июле показатель упал на 2%, в июне - на 3%, на в мае – на 6,3%, тогда как в январе он снизился лишь на 0,7%. В номинальном выражении среднедушевые доходы в декабре 2015 года составили 30,688 тыс. рублей (рост на 6,6% в годовом выражении).

В то же время в реальном выражении средняя зарплата упала в декабре в годовом исчислении на 9%, а в целом за год она снизилась на 9,2%. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в декабре, по предварительным данным Росстата, составила 33,857 тыс. рублей, по сравнению с декабрем 2014 года она повысилась на 4,6%.

Объем ипотечного кредитования не только продолжил свой рост (хоть и снижающимися темпами, как в предыдущие годы), но даже несколько нарастил темпы: вырос до 1,5 трлн. руб., т.е. на 15% (2011 год – 0,7 трлн., рост на 90%, 2012 – 1,0, рост на 40%, 2013 – 1,3, рост на 23%) и до 1400 тыс. кредитов (2011 год – 681 тыс., 2012 – 870 тыс., 2013 - 1200). Вместе с тем, объем просроченной задолженности по ипотеке в РФ вырос за 2015 год на 19%. Причем, в первой половине года наблюдалась стабилизация уровня просроченной задолженности. Однако в начале четвертого квартала ситуация начала резко меняться - если рост просроченной задолженности в сентябре по отношению к предыдущему месяцу был не более 0,2%, то по итогам октября - уже 4,5%, в декабре - более 5% [39].



Рисунок 3.2 - Объем ипотечного кредитования в РФ

Средняя по России цена предложения квартир по сравнению с декабрем 2015 года увеличилась в январе на 0,9% (с 63220 рублей до 63793 рублей), а в феврале не изменилась. Однако за март цена сократилась на 1,2% в результате снижения за квартал составило 0,3%. Однако в расчете за весь квартал средняя цена предложения выросла на 0,6%: с 63175 рублей в 4 квартале 2015 года до 63528 рублей в 1 квартале 2016 года [38].

Таблица 3.1 - Динамика средней цены предложения на вторичном рынке квартир в России, руб/кв.м

Месяц	12.15	01.16	02.16	03.16
Цена, руб/кв.м	63 220	63 793	63 765	63 027
К 12.2015		0,9%	0,9%	-0,3%
К предыдущему месяцу		0,9%	0,0%	-1,2%
Квартал	4 квартал 2015	1 квартал 2016	Динамика	
Цена, руб/кв.м	63 220	63 793	0,6%	

Цена предложения однокомнатных квартир в аренду в России в 1 квартале 2016 года сократилась на 2,1%. В январе аренда подорожала на 0,4% (с 14912 рублей до 14965 рублей за квартиру), однако уже в феврале произошло снижение ставок на 2% (до 14671 рубля), в марте уменьшение арендных ставок продолжилось сниженными темпами – на 0,5% (до 14594 рублей) по сравнению с прошлым месяцем.

Примерно такие же значения мы получаем, анализируя динамику стоимости найма с учетом метража в целом по кварталам. Среднеквартальная цена найма сократилась на 2,0% с 15043 рублей до 14743 рублей за квадратный метр [38].

Таблица 3.2 - Динамика средней цены предложения на рынке аренды квартир в России, руб/квартира

Месяц	12.15	01.16	02.16	03.16
Цена, руб/кв.м	14 912	14 965	14 671	14 594
К 12.2015		0,4%	-1,6%	-2,1%
К предыдущему месяцу		0,4%	-2,0%	-0,5%
Квартал	4 квартал 2015	1 квартал 2016	Динамика	
Цена, руб/кв.м	15 043	14 743	-2,0%	

Практически во всех рассмотренных регионах средняя цена предложения жилья снизилась или изменилась незначительно. Заметная положительная динамика отмечена только в шести регионах, два из которых входят в Северо-Кавказский федеральный округ. Так, в Чеченской Республике цена предложения в 1 квартале 2016 года относительно средних значений за 4 квартал 2015 года увеличилась на 8%, в Крыму – на 5,7%, а в Дагестане – на 3,2%. Москва оказалась на четвертой позиции, здесь стоимость квадратного метра жилья возросла на 3,1%. Санкт-Петербург в десятку лидеров не вошел: средняя стоимость жилья в городе увеличилась незначительно, на 0,2%.

Наиболее заметное падение цен отмечено в Магаданской и Смоленской области. С 4 квартала 2015 года квадратный метр жилья здесь подешевел в среднем на 3,9% и 3,7% соответственно. В Калужской области

произошло снижение на 2,9%, в Бурятии – на 2,8%, а в Тюменской области – на 2,7%.

Таблица 3.3 - Лидеры по росту цен

Регион	4 квартал 2015, руб/кв.м	1 квартал 2016, руб/кв.м	Прирост
<b>Чеченская республика</b>	35 960	38 841	8,0%
<b>Крым</b>	85 110	89 946	5,7%
<b>Дагестан</b>	43 184	44 575	3,2%
<b>Москва</b>	210 294	216 859	3,1%
<b>Еврейская АО</b>	42 483	43 646	2,7%
<b>Сахалинская область</b>	95 073	96 630	1,6%
<b>Северная Осетия</b>	45 003	45 529	1,2%
<b>Карачаево-Черкесия</b>	43 013	43 317	0,7%
<b>Приморский край</b>	66 100	66 503	0,6%
<b>Коми</b>	55 582	55 859	0,5%

Таблица 3.4 - Аутсайдеры по росту цен

Регион	4 квартал 2015, руб/кв.м	1 квартал 2016, руб/кв.м	Снижение
<b>Магаданская область</b>	60 542	58 205	-3,9%
<b>Смоленская область</b>	44 416	42 781	-3,7%
<b>Калужская область</b>	66 329	64 409	-2,9%
<b>Бурятия</b>	45 435	47 078	-2,8%
<b>Тюменская область</b>	61 213	59 530	-2,7%
<b>Новгородская область</b>	46 320	45 188	-2,4%
<b>Ямало-Ненецкий АО</b>	70 993	69 320	-2,4%
<b>Вологодская область</b>	42 021	41 062	-2,3%
<b>Томская область</b>	51 788	50 609	-2,3%
<b>Новосибирская область</b>	58 990	57 676	-2,2%

В 1 квартале средняя стоимость найма однокомнатных квартир выросла более чем на 1% в девяти регионах России. Лидерами по повышению цены предложения на рынке аренды в расчете за квартиру стали Астраханская область (+10,2% к средним значениям четвертого квартала), Чувашия (+5,0%), Адыгея (+3,6%), Вологодская область (+3,4%) и Крым (+3,1%). В 61 регионе арендные ставки снизились в среднем на 1% и более. В Москве стоимость аренды однокомнатной квартиры сократилась за квартал на 2,1%, а в Санкт-Петербурге – на 2,4%. Самое значительное падение ставок в расчете за квартиру отмечено в Республике Алтай, где оно составило 10%.

Средняя стоимость найма заметно снизилась в Курской (-6,1%), Кемеровской области (-5,5%), а также Алтайском крае, Сахалинской и Свердловской области (по -5,3%).

Таблица 3.5 - Лидеры по росту цен

Регион	4 квартал 2015, ставка за месяц, руб/кв	1 квартал 2016, ставка за месяц, руб/кв	Прирост
Астраханская область	10 035	11 060	10,2%
Чувашия	8 134	8 541	5,0%
Адыгея	8 912	9 230	3,6%
Вологодская область	8 483	8 771	3,4%
Крым	16 970	17 489	3,1%
Пензенская область	8 102	8 277	2,2%
Дагестан	11 397	11 592	1,7%
Новгородская область	10 490	10 667	1,7%
Камчатский край	19 862	20 190	1,7%
Коми	13 653	13 718	0,5%

Таблица 3.6 - Аутсайдеры по росту цен

Регион	4 квартал 2015, ставка за месяц, руб/кв	1 квартал 2016, ставка за месяц, руб/кв	Снижение
Республика Алтай	10 002	9 006	-10,0%
Курская область	8 018	7 532	-6,1%
Кемеровская область	10 152	9 560	-5,5%
Алтайский край	10 068	9 533	-5,3%
Сахалинская область	17 710	16 775	-5,3%
Свердловская область	14 990	14 203	-5,3%
Самарская область	12 315	11 713	-4,9%
Еврейская АО	12 291	11 691	-4,9%
Тульская область	12 162	11 577	-4,8%
Иркутская область	13 344	12 727	-4,6%

Практически во всех городах-миллионерах цена предложения квартир в расчете за квадратный метр снизилась на 0,5-3% по сравнению со средними значениями в четвертого квартала 2015 года. При этом в трех городах отмечается рост стоимости жилья. Наибольшее увеличение в первом

квартале 2016 года произошло в Москве, где данный показатель вырос сразу на 3,1%. Также наибольший рост цен наблюдается в Волгограде (+0,3%) и Санкт-Петербурге (+0,2%). Напротив, в Самаре за этот период средняя стоимость квадратного метра жилья сократилась на 3%, в Уфе – на 2,2%, а в Воронеже – на 2,1%.

Таблица 3.7 - Цены на продажу вторичных квартир в 1 квартале 2016г.

Город/регион	Все квартиры, руб./кв.м	1-комнатные, руб./квартира	2-комнатные, руб./квартира	3-комнатные, руб./квартира
Волгоград	50 001	1 828 730	2 430 049	3 421 181
Воронеж	49 128	1 848 394	2 544 647	3 691 808
Екатеринбург	73 057	2 707 943	3 451 031	5 291 657
Казань	67 482	2 528 622	3 526 991	5 024 509
Красноярск	56 888	1 803 470	2 856 921	4 028 582
Москва	216 859	6 270 647	11 474 339	26 656 812
Московская область	83 433	3 282 304	4 284 713	5 774 890
Нижний Новгород	65 921	2 406 478	3 148 433	4 265 015
Новосибирск	61 921	2 144 646	3 107 241	4 353 640
Омск	47 491	1 635 915	2 401 824	3 399 606
Пермь	54 079	1 975 919	2 630 467	3 737 956
Ростов-на-Дону	61 384	2 204 065	3 216 863	4 285 920
Самара	61 720	2 277 063	3 180 347	4 563 366
Санкт-Петербург	108 556	4 110 347	5 976 897	8 631 654
Ленинградская область	54 772	2 109 221	2 722 230	3 471 592
Уфа	65 024	2 420 152	3 274 527	4 552 355
Челябинск	45 382	1 668 213	2 313 387	3 340 612

Таблица 3.8 - Динамика цены в 1 квартале 2016 г. по сравнению с 4 кварталом 2015г.

Город/регион	Все квартиры	1-комнатные	2-комнатные	3-комнатные
Волгоград	0,3%	0,1%	0,5%	1,6%
Воронеж	-2,1%	-2,5%	-4,0%	0,1%
Екатеринбург	-1,2%	-2,8%	-2,0%	-0,2%
Казань	-0,5%	-0,6%	0,5%	0,4%
Красноярск	-0,7%	-5,3%	0,0%	-0,1%
Москва	3,1%	-4,9%	10,9%	*
Московская область	-1,4%	-1,7%	-1,6%	-1,7%
Нижний Новгород	-2,0%	-0,9%	-2,7%	-6,8%
Новосибирск	-1,9%	-1,1%	-2,1%	-2,6%
Омск	-1,5%	-3,4%	-0,5%	-0,9%

Окончание таблицы 3.8				
<b>Пермь</b>	-1,9%	-0,4%	-1,8%	0,0%
<b>Ростов-на-Дону</b>	-1,4%	-1,2%	0,5%	-0,8%
<b>Самара</b>	-3,0%	-2,6%	-4,6%	-5,7%
<b>Санкт-Петербург</b>	0,2%	-1,2%	-0,1%	1,8%
<b>Ленинградская область</b>	-0,6%	-0,1%	-0,1%	-0,5%
<b>Уфа</b>	-2,2%	-1,3%	-1,7%	-1,3%
<b>Челябинск</b>	-0,6%	-3,2%	0,7%	-1,1%

(\*) Из-за существенного сдвига в структуре предложения трехкомнатных квартир в Москве динамика цен в этом сегменте не рассчитывалась.

Средние цены предложения на рынке аренды квартир выросли в четырех из 17 рассматриваемых городов и регионов, тогда как в остальных заметна обратная динамика. Значительное увеличение стоимости аренды отмечается в Красноярске, где общий показатель за квартал поднялся на 5,6%. В первую очередь это вызвано скачком цен на трехкомнатное жилье (+9,3%), что может быть связано с изменением метража предложений в этом сегменте.

Снижение в первом квартале 2016 года в 13 рассматриваемых городах составило 0,2-4,8% к средним значениям четвертого квартала 2015 года в расчете за объект. Сильнее всего, на 4,8% ставки на жилье упали в Самаре и Перми. В Самаре это в первую очередь связано с удешевлением двухкомнатных (-10,5%) и трехкомнатных (-10,7%) предложений. В Перми средняя арендная ставки по городу сократилась во многом из-за падения стоимости предложений квартир с тремя комнатами, составившего 17,3% [42].

Таблица 3.9 - Арендные ставки в 1 квартале 2016г., руб./квартира

Город/регион	Все квартиры	1-комнатные	2-комнатные	3-комнатные
<b>Волгоград</b>	13 908	11 602	15 152	21 806
<b>Воронеж</b>	12 600	10 720	13 928	19 601
<b>Екатеринбург</b>	18 353	15 805	19 740	28 220
<b>Казань</b>	17 371	14 323	18 959	31 457
<b>Красноярск</b>	14 816	12 489	17 749	26 446
<b>Москва</b>	48 921	31 854	47 410	*
<b>Московская область</b>	22 705	20 119	24 774	31 966
<b>Нижний Нов.</b>	16 659	13 295	18 531	28 953

Окончание таблицы 3.9				
<b>Новосибирск</b>	16 056	14 104	18 482	25 595
<b>Омск</b>	12 099	10 212	13 431	19 872
<b>Пермь</b>	13 861	12 141	15 735	21 229
<b>Ростов-на-Дону</b>	16 041	14 103	18 299	23 192
<b>Самара</b>	17 246	14 023	19 412	30 670
<b>Санкт-Петербург</b>	31 399	21 910	32 923	58 259
<b>Ленинградская область</b>	15 365	13 197	16 242	22 536
<b>Уфа</b>	16 730	13 668	18 096	26 789
<b>Челябинск</b>	13 438	11 447	14 993	21 082

(\*) Из-за существенного сдвига в структуре предложения трехкомнатных квартир в Москве динамика цен в этом сегменте не рассчитывалась.

Таблица 3.10 - Динамика арендных ставок в 1 квартале 2016г. по сравнению с 4 кварталом 2015г.

Город/регион	Все квартиры	1-комнатные	2-комнатные	3-комнатные
<b>Волгоград</b>	-2,0%	-1,5%	-5,1%	-5,8%
<b>Воронеж</b>	-1,7%	-2,6%	-6,0%	-4,3%
<b>Екатеринбург</b>	-2,5%	-4,2%	-4,4%	-9,5%
<b>Казань</b>	-0,2%	-3,1%	-6,3%	-2,0%
<b>Красноярск</b>	5,6%	0,3%	2,2%	9,3%
<b>Москва</b>	-2,6%	-2,2%	-4,6%	*
<b>Московская область</b>	-0,9%	-1,3%	-1,7%	-3,5%
<b>Нижний Новгород</b>	0,5%	-0,5%	-3,1%	-7,8%
<b>Новосибирск</b>	-2,6%	-4,6%	-4,7%	-9,1%
<b>Омск</b>	-2,9%	-3,3%	-4,2%	-5,5%
<b>Пермь</b>	-4,8%	-4,9%	-6,6%	-17,3%
<b>Ростов-на-Дону</b>	0,7%	-0,5%	0,7%	-6,4%
<b>Самара</b>	-4,8%	-7,6%	-10,5%	-10,7%
<b>Санкт-Петербург</b>	-0,3%	-1,8%	0,2%	3,8%
<b>Ленинградская область</b>	-2,2%	-3,5%	-1,4%	-3,1%
<b>Уфа</b>	1,9%	-0,7%	0,4%	2,5%
<b>Челябинск</b>	-1,7%	-2,3%	-2,6%	-10,6%

(\*) Из-за существенного сдвига в структуре предложения трехкомнатных квартир в Москве динамика цен в этом сегменте не рассчитывалась.

Рассмотрим анализ недвижимого имущества в городе Томске.

Данные за апрель 2016. Цены на аренду и покупку недвижимости в г. Томск значительно различаются в зависимости от района. Самые высокие

арендные ставки на жилье в районе Советский, где съем квартиры обходится в среднем в 13 464 руб. за месяц. Дешевле всего наем жилья стоит в районе Ленинский, где средняя месячная ставка равна 11 521 руб. По цене продажи вторичных квартир лидирует район Советский: там средняя цена предложения составляет 58 006 руб. за кв. метр. Наиболее доступное жилье находится в районе Ленинский, где кв. метр оценивается в среднем в 52 280 руб [38]; [41].

Таблица 3.11 - Средние цены на квартиры в г.Томске

<b>Средняя цена за март 2016</b>	2016 53 314 РУБ./м <sup>2</sup>
<b>По сравнению с прошлым годом</b>	-4%
<b>По сравнению с прошлым месяцем</b>	+1%
<b>Средняя цена на 1-комн. кв.</b>	1 629 991 РУБ.
<b>Средняя цена на 2-комн. кв.</b>	2 566 352 РУБ.
<b>Средняя цена на 3-комн. кв.</b>	3 666 590 РУБ.
<b>Средняя цена на 4-комн. кв. и более</b>	5 401 734 РУБ.

### 3.2 Оценка жилой недвижимости

При проведении данной оценки использовались нормативные документы и федеральные стандарты оценочной деятельности, а также стандарты оценочной деятельности:

1. Федеральный закон Российской Федерации «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» от 29 июля .1998 г., № 135-ФЗ.
2. Федеральный стандарт оценки № 1 "Общие понятия оценки, подходы к оценке и требования к проведению оценки (ФСО №1)", утвержденный Приказом Минэкономразвития России № 256 от 20.07.2007 г.; На основании п.2. ФСО №1 настоящий стандарт оценки является обязательным к применению при осуществлении оценочной деятельности.
3. Федеральный стандарт оценки № 2 "Цель оценки и виды стоимости (ФСО №2)", утвержденный Приказом Минэкономразвития России № 255

от 20.07.2007 г.; На основании п.2. ФСО №2 настоящий стандарт оценки является обязательным к применению при осуществлении оценочной деятельности.

4. Федеральный стандарт оценки № 3 "Требования к отчету об оценке (ФСО №3)", утвержденный Приказом Минэкономразвития России № 254 от 20.07.2007 г.; На основании п.2. ФСО №3 настоящий стандарт оценки является обязательным к применению при осуществлении оценочной деятельности.

5. Федеральный стандарт оценки № 7 "Оценка недвижимости (ФСО № 7", утвержденный приказом Приказом Минэкономразвития России № 611 от 25 сентября 2014 г.; Настоящий федеральный стандарт оценки развивает, дополняет и конкретизирует требования и процедуры, установленные федеральными стандартами оценки ФСО №№1-3, и является обязательным к применению при оценке недвижимого имущества. Положения настоящего федерального стандарта не распространяются на оценку подлежащих государственной регистрации воздушных и морских судов, судов внутреннего плавания, космических объектов, а также участков недр.

Для оценки квартиры это необходимо для обзора запрошенной информации:

- изучить контракт на оценке (спецификация на работе).
- провести интервью с клиентом и владельцем.
- выполнить инспекционную и техническую экспертизу объекта.

В интервью с клиентом оценщик получает устное описание объекта оценки, специфических особенностей его строительства и функционирования, описания среды объекта, который позволяет входить в приблизительный список необходимых исходных данных.

Для комплексного информационного обеспечения процесса оценки и проведения расчетов необходимо собрать и проанализировать данные по конкретному сегменту рынка недвижимости и смежных рынков:

- общее состояние и динамика цен на рынке жилой недвижимости;
- нормативно-правовая база, регулирующая отношения земельной собственности, состояние рынка земельных участков, цена приобретения прав собственности (прав аренды) на земельные участки, размер арендной платы за землю.
- рыночная ситуация на определенном сегменте рынка;
- затраты на воспроизводство/замещение объекта оценки.

Основные источники информации – это специализированные справочники и программные комплексы.

Информация специалистов рынка недвижимости – риэлторов, девелоперов, строителей, консультантов, компаний по управлению недвижимостью.

Внутренняя информация представляет собой совокупность характеристик самого объекта оценки:

- данные о юридическом положении объекта;
- данные о физических характеристиках объекта;
- данные о состоянии земельного участка;
- данные о районе расположения оцениваемого объекта и его непосредственном окружении, отражающие влияние на величину стоимости объекта.

Внутренняя информация в наибольшей степени отвечает требованиям достоверности.

Оценщик имеет право полагаться на данные из областей, выходящих за рамки его профессиональной компетенции, полученные от специалистов других профессий, но, по мнению оценщика, заслуживающие доверия.

Оценщик обязан обеспечить безопасность документов, полученных от клиента и третьих лиц во время оценки объекта оценки и также не раскрыть конфиденциальную информацию, полученную от клиента во время оценки объекта оценки за исключением случаев, обеспеченных законодательством Российской Федерации.

Анализ рынка недвижимости позволяет предположить, что причины, влияющие на цены объектов жилой недвижимости, можно разделить на две основные группы:

- локальные;
- глобальные.

Локальные причины влияние, что цены всех квартир в одном отличающемся районе. Одна квартира более успешно расположена в другом, область кухни больше, в третьем хорошем ремонте сделан. Эти причины создают весь масштаб цен на жилье времени в настоящее время и, вообще говоря, плохо зависят вовремя. Влияние местных причин может быть описано те предполагаемые регуляторы, которые используются оценщиками для сокращения цены одного объекта к цене другого. Местные параметры объекта описаны рядом размеров - это - местоположение объекта, его функциональной цели, соблюдения окружения здания, и т.д.

Глобальные причины соединились с макроэкономическими параметрами, такими как уровень развития экономики и бизнеса в городе, уровень дохода населения и уровня жизни в этом городе и также его статусе и престиже. И различие в ценах подобной недвижимости, которая находится в различных городах, также приблизительно в пропорции друг друга. Это позволяет говорить о сравнении полного уровня цен в одном городе с уровнем цен в другом и утверждать, что отношение цен подобной квартиры в различных городах будет приблизительно в пропорции к отношению уровней цен в этих городах.

Каждое воздействие проявления фактора на цену жилья и, поэтому, определяя текущую стоимость актива, характеризуется определенными рисками и может быть представлено в форме соответствующей зависимости.

В таблице 3.12 представлены значения о средней стоимости продажи квартир в жилых домах массового спроса (вторичный рынок) по городам РФ на апрель 2016 года по сравнению с мартом 2016 года. В среднем по России

повешение цен за I квартал 2016 г. на первичном рынке жилья составил 3%, на вторичном рынке 1%, по сравнению с 2015 годом [38].

Таблица 3.12 - Цены на продажу вторичных квартир в апреле 2016 года (фактическое значение и изменение за месяц)

Город	Цена за м <sup>2</sup>	Изменение (руб/м <sup>2</sup> )	1-комнатные (руб.)	2-комнатные (руб.)
Москва	212 643	-2%	6 604 346	11 270 670
Новосибирск	62 341	-1%	2 119 573	3 240 915
Омск	46 601	-2%	1 611 978	2 314 047
Томск	50 676	+0,4%	1 790 205	2 705 619
Красноярск	55 755	-1%	1 836 282	2 917 649
Казань	67 326	0%	2 520 758	3 514 220
Челябинск	44 167	-2%	1 619 713	2 225 126

Таблица 3.13 - 10 регионов России-лидеров по росту цен

Регион	март 2016	апрель 2016	+/-
Чеченская республика	39 436	40 208	+2,0%
Карелия	44 564	45 233	+1,5%
Еврейская АО	43 387	44 023	+1,5%
Тамбовская область	44 433	44 849	+0,9%
Томская область	50 484	50 676	+0,4%
Тульская область	50 754	50 875	+0,2%
Саха (Якутия)	52 937	52 951	+0,0%
Амурская область	52 789	52 774	+0,0%
Псковская область	38 110	38 092	+0,0%
Санкт-Петербург	106 975	106 482	+0,0%

Таблица 3.14 - 10 регионов России с наибольшим снижением цен

Регион	март 2016	апрель 2016	+/-
Камчатский край	67 491	65 316	-3,2%
Хакасия	45 213	44 035	-2,6%
Курганская область	38 183	37 189	-2,6%
Москва	218 034	212 643	-2,5%
Мордовия	47 620	46 469	-2,4%
Крым	88 616	86 594	-2,3%
Вологодская область	40 882	39 963	-2,2%

Окончание таблицы 3.14			
Орловская область	41 865	40 954	-2,2%
Белгородская область	52 119	51 019	-2,1%
Северная Осетия	45 574	44 655	-2,0%

В таблице 3.13 и 3.14 будут представлены данные по 10 регионам России с лидерами роста цен на квартиры и с наибольшим снижением цен.

К специфическим особенностям города, региона, определяющим тот стабильный (хотя и колеблющийся в определенных пределах) уровень цен, который складывается в периоды стабилизации рынка, относятся:

- экономический потенциал и уровень социально-экономического развития города и региона, наличие экспортно-ориентированных, конкурентоспособных производств;
- административный статус и масштаб города, характер его промышленного и культурного развития;
- демографические характеристики населения, миграция, обеспеченность жильем;
- географическое положение (удаленность от столиц, других крупных центров, соседних государств, характер торгово-экономических связей с ними, транспортная доступность);
- структура и состояние недвижимого фонда города;
- природно-климатические и экологические условия.

Количественная оценка влияния изменений курса доллара на динамику долларовых цен на жилье показывает, что при отрицательных темпах девальвации рубля относительно доллара (снижении курса доллара по отношению к рублю) темпы прироста цен на жилье повышаются при увеличении темпов снижения курса доллара в пропорции 2 : 1 (прирост цен на жилье составлял 2% при снижении курса доллара на 1%). При положительных темпах девальвации (рост курса доллара) темпы прироста цен на жилье при повышении темпов роста курса доллара практически не увеличиваются.

### **3.3 Расчет рыночной стоимости недвижимого имущества в городе Томске**

#### Затратный метод.

В ходе работы над определением стоимости проекта оценки я пришла к выводу, что использование одного из трех существующих подходов неправильное. Поэтому приняла решение отказаться от использования этого подхода, вычисляя размер стоимости проекта оценки и использовать только два – сравнительный и доходный. Короткое оправдание этого решения дано ниже. Затратный подход основывается на принципе замещения, который гласит, что покупатель не заплатит за недвижимость больше той суммы, которую нужно будет потратить на приобретение земельного участка и строительства на нем объекта, аналогичного по своим потребительским характеристикам объекту оценки, например, квартиры в многоквартирном доме. Официальной сметой затрат на покупку участка и строительства на нём здания, частью которого является объект оценки, мы не располагаем.

В свою очередь, расчёт по «типовым» сметам, СНИПам и т.п. с учётом всех реальных дополнительных затрат, определением совокупного износа здания в целом и «вычленения» стоимости единицы площади квартиры приведёт к большой погрешности при вычислениях.

Кроме того, случаи подобного "сложного" приобретения жилья, когда человек части покупателя я вошел в собственность одна квартира в жилом доме посредством его строительства, не известны вообще.

Принимая во внимание весомость приведённых выше аргументов против использования затратного подхода, я приняла решение отказаться от его применения в рамках данной работы.

#### Сравнительный метод.

Основание применения этого подхода - факт, что стоимость проекта оценки непосредственно связана с ценой продажи подобных объектов. Каждая сопоставимая продажа сравнена с объектом оценки. Поправки

(регуляторы), отражающие существенные различия между ними, внесены в цену сопоставимой продажи.

При сравнительном анализе стоимости объекта оценки с ценами аналогов я использовала данные по ценам предложений аналогичных объектов, взятых из открытых источников. Такой подход оправдан с той точки зрения, что потенциальный покупатель прежде, чем принять решение о покупке объекта недвижимости проанализирует текущее рыночное предложение и придет к заключению о возможной цене предлагаемой квартиры, учитывая все его достоинства и недостатки относительно объектов сравнения.

На момент проведения оценки на рынке предлагалось несколько аналогов с соответствующим местоположением и сопоставимых по своим основным экономическим, материальным, техническим и другим характеристикам с объектом оценки. Данные об аналогах проанализированы и сведены в расчётную таблицу, которая приведена в приложении А.

В ходе анализа к ценам аналогов были внесены корректировки на различия, существующие между аналогами и объектом оценки.

#### Доходный подход.

Данные об аналогах для доходного подхода проанализированы и сведены в расчётную таблицу, которая приведена в приложении Б.

Таблица 3.15 - Доходный метод

<b>Доходный подход</b>	
Общая площадь помещений, м2	90
Потенц. Валовый доход (ст.аренды*12*общ.пл.), руб	291 600,00
Потери, %	5%
Действительный валовый доход (двд), руб.	277020,00
Постоянные операционные расходы, руб.	299020
налог на имущ. (2,2% от остаточной стоимости), руб.	10000
Страхование, руб.	10000
Управление (2% от двд), руб.	5540,4
Резерв на восст. , руб.	2000
Чистый операционный доход, руб.	271479,6
Общая ставка капитализации, %	14,75%
Стоимость, руб.	1840539,7

Далее проведем согласование результатов, полученные в ходе оценки, и делается окончательный вывод относительно рыночной стоимости оцениваемого имущества. Целью сведения результатов всех используемых подходов является определение преимуществ и недостатков каждого из них, и, тем самым, выработка единой стоимостной оценки.

В зависимости от целей оценки и имеющейся информации каждый из используемых подходов применим в большей или меньшей степени, и дает более или менее достоверные результаты.

Таблица 3.16 - Согласование результатов

Наименование	Значение стоимости, руб.	Весовые коэффициенты	Стоимость с учетом весового коэффициента, руб.	Итого, руб.
Затратный подход	не использовался			
Доходный подход	1840539,7	35%	644188,9	
Сравнительный подход	5689553,846	60%	3413732,3	
Итого, рыночная стоимость помещения (округленно), руб.				<b>4057921</b>

Итоговая величина рыночной стоимости объекта оценки:

Жилая недвижимость. Площадь: 90 кв.м. Четвертый этаж. В Ленинском районе: 4 057 921 (Четыре миллиона пятьдесят семь тысяч девятьсот двадцать одна тысяча).

Практический подход к оценке стоимости жилой недвижимости мы применили на примере оценки рыночной стоимости квартиры в г. Томске. Был проведен анализ рынка недвижимого имущества в данном городе, рассчитана рыночная стоимость жилой недвижимости методом сравнения продаж, а так же рыночная стоимость была определена с использованием доходного подхода. Что и позволило нам рассчитать итоговую величину рыночной стоимости объекта оценки.

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Недвижимость - основа национального богатства.

Рынок недвижимости, как и любая саморегулирующаяся система, характеризуется спросом, предложением, ценой и инфраструктурой.

Как и любой другой рынок, рынок недвижимости имеет свои преимущества и недостатки. Из основных преимуществ: получение большей прибыли, чем на других рынках, в период эксплуатации. Недостатком является: строгая зависимость от внешней регуляторной среды, потребительского спроса, инвестиционные возможности - создание сложных регионов.

Проблема оценки держит определенное место в системе рыночных отношений. Соответственно изменение цен на этом рынке зависит от ряда факторов. Оценка на рынке недвижимости часто находится в прямой зависимости от социально-экономического условия области на его развитии и его инвестициях. Часто трудно экспертам оценить действительное состояние дел на рынке ввиду факта, что трудно получить достоверную информацию о сделках. Главный инструмент анализа - условное разделение рынка в несколько сегментов здесь. Как местоположение критерия объектов, их качества, миссии, или даже с этой целью, может служить целый комплекс знаков, которые подробно мы рассмотрели в данной дипломной работе.

Оценка недвижимости, определение ее рыночной стоимости как преобладающей для этого вида недвижимости цены, является сложным делом, для которого созданы свои специальные методы: сравнительный, доходный и затратный, и это только некоторые из них.

Рынок Российской недвижимости представлен с высоким предложением, но низким спросом.

На данном этапе развития рынок недвижимости в России находится на стадии развития и характеризуется экспертами как «дикий». Причины состоят в несовершенстве законодательной базы, отсутствию универсальных проработанных критериев оценки недвижимости, несоответствие качества

недвижимости её стоимости, а также превалирование совокупного спроса над предложением.

Данная выпускная квалификационная работа содержит 3 главы. В первой главе рассмотрены теоретические аспекты оценки недвижимости, во второй главе раскрыта классификация недвижимости и факторы, влияющие на ее стоимость, а в третьей главе приведен пример определения рыночной стоимости объекта недвижимости на примере жилой недвижимости в г.Томске с применением сравнительного и доходного подходов.

Цель работы заключалась в следующем: рассмотреть и проанализировать особенности ценообразования на объекты недвижимости в России. Провести анализ на конкретном примере в г.Томске.

Подводя итоги выпускной квалификационной работы можно сделать следующие выводы:

Под недвижимостью понимают материальный объект, созданный природой (земельный участок) или руками человека (здания, строения, сооружения), то есть принимают во внимание физическую суть объекта собственности.

Оценочная деятельность в сфере объектов недвижимости в России регулируется Федеральным законом «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» и принимаемыми в соответствии с ним федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации и ее субъектов.

Практический подход к оценке стоимости жилой недвижимости мы применили на примере оценки рыночной стоимости квартиры в г. Томске. Был проведен анализ рынка недвижимого имущества в данном городе, рассчитана рыночная стоимость жилой недвижимости методом сравнения продаж, которая составила 3413732 руб. Так же рыночная стоимость была определена с использованием доходного подхода, значение стоимости составляет 644188 руб.

Проведенные исследования и анализ позволяют сделать вывод о том, что рыночная стоимость оцениваемого объекта на май 2016 г. с учетом весовых коэффициентов составляет округленно: 4 057 921 (Четыре миллиона пятьдесят семь тысяч девятьсот двадцать одна тысяча).

По итогам проделанной работы можно сказать, что поставленная цель достигнута. Рассмотрены такие вопросы, как: сущность и необходимость оценки недвижимости. Рассмотрены теоретические основы ценообразования объектов недвижимости, а также приведен пример расчета рыночной стоимости объекта недвижимости в г. Томске.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Новиков, Б. Д. Рынок и оценка недвижимости в России : [к изучению дисциплины] / Б. Д. Новиков. – Москва : Экзамен, 2000. – 510, [1] с. : табл. – Библиогр.: с. 403-405 и в подстроч. примеч. (Дата обращения 10.03.2016)
2. Болотин С.А, Грабовый П.Г. Экономика и управление недвижимостью: Учебник. – М.: Проспект, 2012. – 848с. (Дата обращения 10.03.2016)
3. Максимов С.Н. Экономика недвижимости: Учебник. – М.: Академия, 2010. – 320с. (Дата обращения 30.03.2016)
4. Грязнова А.Г. Оценка недвижимости: учебник/ под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. – М.: Финансы и статистика, 2007. (Дата обращения 30.03.2016)
5. Горемыкин, В. А. Экономика недвижимости : учеб. для студентов, обуч. по экон. специальностям и направлениям / В. А. Горемыкин. – 6-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юрайт, 2010. – 883 с. : ил., табл. – (Основы наук). – Библиогр.: с. 879-880. (Дата обращения 10.03.2016)
6. Оценка недвижимости : учеб. для студентов вузов, обуч. по спец. «Финансы и кредит» / [Грязнова А. Г., Федотова М. А., Агуреев Н. В. и др.] ; под ред. А. Г. Грязновой, М. А. Федотовой. – Москва : Финансы и статистика, 2005. – 492, [2] с. : ил. (Дата обращения 2.04.2016)
7. Щербакова, Н. А. Экономика недвижимости : [учеб. пособие] / Н. А. Щербакова. – Ростов-на-Дону : Феникс ; Новосибирск : Сибирское соглашение, 2002. – 318 с. – (Серия «Учебные пособия») (Высшее образование). – Библиогр.: с. 312-316. (Дата обращения 2.04.2016)
8. Уварин, Н. Л. Оценка объектов недвижимости : [к изучению дисциплины] / Н. Л. Уварин ; [Моск. гос. горн. ун-т и др.]. – Москва : Изд-во Московского горного университета, 2003. – 107, [2] с. – (Современные экономические теории). – Библиогр. в конце кн. (Дата обращения 15.04.2016)

9. Коланьков, С. В. Виды оцениваемой стоимости недвижимости / С. В. Коланьков // Известия вузов. Строительство. – 2006. – № 5. – С. 56-59. (Дата обращения 15.04.2016)
10. Булгаков С.Н., Наназашвили И.Х., Мирошниченко А.С., Дарков А.К., Гольцов И.Н., Дукич Д.Й., Рыбалко И. «Система экспертиз» и оценка объектов недвижимости». М., 2007. — 352 с. (Дата обращения 15.04.2016)
11. Шевчук Д.А. Оценка недвижимости и управление собственностью. — Ростов-н/Д., 2007. — 155 с. (Дата обращения 10.03.2016)
12. Александров, В.Т. Ценообразование в строительстве; СПб: Питер - Москва, 2010. - 352 с. (Дата обращения 17.05.2016)
13. Арdziнов В. Д., Александров В. Т. Ценообразование в строительстве и оценка недвижимости; Питер - Москва, 2013. - 384 с. (Дата обращения 17.05.2016)
14. Герасименко В. В. Ценообразование; Инфра-М - , 2011. - 422 с. (Дата обращения 17.05.2016)
15. Герасимов Б. И., Воронкова О. В. Цены и ценообразование; Форум - Москва, 2011. - 208 с. (Дата обращения 10.03.2016)
16. Гумба Х. М., Ермолаев Е. Е., Уварова С. С. Ценообразование и сметное дело в строительстве; Юрайт - Москва, 2011. - 432 с. (Дата обращения 17.05.2016)
17. Маховикова Г. А., Желтякова И. А., Пузыня Н. Ю. Цены и ценообразование; Питер - Москва, 2009. - 176 с. (Дата обращения 23.04.2016)
18. Беляева НЮ, Панина ОВ, Головинском ВВ Цены и ценообразование Управленческий аспект: Учебное пособие-М: КноРус, 2004 - 160 с (Дата обращения 23.04.2016)
19. Станковская ИК, Стрелец ИА Экономическая теория: Учебник / ИКСтанковская, ИАСтрелец - 2-е изд, перераб и доп - М: Изд-во ЭКСМО, 2006 - 448 с (Дата обращения 10.03.2016)

20. Маренков Н.Л. Цены и ценообразование в рыночной экономике: Курс лекций. М.: Эдиториал УРСС, 2000. (Дата обращения 10.03.2016)
21. Федеральный закон Российской Федерации «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» от 29 июля 1998 г., № 135-ФЗ. (Дата обращения 23.04.2016)
22. Федеральный стандарт оценки «Общие понятия оценки, подходы и требования к проведению оценки (ФСО №1) (утв. приказом Минэкономразвития РФ от 20 июля 2007 г. № 256). (Дата обращения 10.03.2016)
23. Федеральный стандарт оценки № 1 "Общие понятия оценки, подходы к оценке и требования к проведению оценки (ФСО №1)", утвержденный Приказом Минэкономразвития России № 256 от 20.07.2007 г.; (Дата обращения 10.03.2016)
24. Федеральный стандарт оценки № 2 "Цель оценки и виды стоимости (ФСО №2)", утвержденный Приказом Минэкономразвития России № 255 от 20.07.2007 г.; (Дата обращения 10.03.2016)
25. Федеральный стандарт оценки № 3 "Требования к отчету об оценке (ФСО №3)", утвержденный Приказом Минэкономразвития России № 254 от 20.07.2007 г.; (Дата обращения 10.03.2016)
26. Федеральный стандарт оценки № 7 "Оценка недвижимости (ФСО № 7)", утвержденный приказом Приказом Минэкономразвития России № 611 от 25 сентября 2014 г. (Дата обращения 10.03.2016)
27. Асаул А.Н., Карасев А.В. Экономика недвижимости: Учебное пособие. -М.: МИКХиС, 2001, 352с. (Дата обращения 10.03.2016)
28. Учебный портал [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://do.gendocs.ru/>, свободный (Дата обращения 23.04.2016)
29. Сборники УПВС [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://upvs.kwinto.ru/>, свободный (Дата обращения 23.04.2016)

30. Есипов В.Е., Маховикова Г.А., Терехова В.В. Оценка бизнеса 2-е издание: учебник./ В.Е. Есипов, Г.А. Маховикова, В.В. Терехова – СПб: Питер, 2006. – 464 с. (Дата обращения 13.04.2016)
31. Синяк Н.Г. Экономика и оценка недвижимости: пособие для студентов учреждений./ Н.Г. Синяк – Минск: БГТУ , 2011 .- 212 с. (Дата обращения 13.04.2016)
32. Риполь-Сарагоси Ф. Б. Основы оценочной деятельности: Учебное пособие. – М.: Книга-сервис, 2005. – 240 с.(Дата обращения 02.05.2016)
33. Козодаев М., Пылов М. Оценка и бизнес. – М.: ОЛМА-ПРЕСС Инвест: Институт экономических стратегий, 2003. – 128 с. (Дата обращения 13.04.2016)
34. Электронная библиотека «Авеню» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [av-ue.ru](http://av-ue.ru), свободный. – Загл. с экрана (Дата обращения 13.04.2016)
35. Вестник оценщика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.appraiser.ru](http://www.appraiser.ru), свободный. – Загл. с экрана (Дата обращения 10.03.2016)
36. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.gks.ru](http://www.gks.ru), свободный. – Загл. с экрана (Дата обращения 13.04.2016)
37. Консультант Плюс - законодательство РФ [Сайт]. URL: <http://www.consultant.ru>; (Дата обращения 10.03.2016)
38. Домофонд, сайт недвижимости [Электронный ресурс]// <http://www.domofond.ru/prodazha-nedvizhimosti-tomsk-c1942> (Дата обращения 10.03.2016)
39. Риэлти недвижимость [Электронный ресурс] // [riarealty.ru/analysis\\_trends/](http://riarealty.ru/analysis_trends/) (Дата обращения 13.04.2016)
40. Индикаторы рынка недвижимости [Электронный ресурс] // [www.irn.ru/articles/38738.html](http://www.irn.ru/articles/38738.html) (Дата обращения 10.05.2016)

41. Анализ рынка недвижимости г.Томска [Электронный ресурс] [//tokko.tomsk.ru/wp-content/uploads/2015/03/analiz\\_rynka\\_914.pdf](http://tokko.tomsk.ru/wp-content/uploads/2015/03/analiz_rynka_914.pdf) (Дата обращения 10.05.2016)
42. Рынок недвижимости России [Электронный ресурс] [//realtymarket.ru/](http://realtymarket.ru/) (Дата обращения 10.05.2016)

## ПРИЛОЖЕНИЕ А

(обязательное)

### Сравнительный анализ

параметры сравнения	объект оценки	аналог 1	аналог 2	аналог 3	аналог 4	аналог 5
цена продажи / предложения	-	5400000	4550000	5000000	3800000	6300000
назначения	-	жилая недвижимость				
источники	-	www.domofond.ru	www.domofond.ru	www.domofond.ru	www.domofond.ru	www.domofond.ru
условия продажи / предложения	-	предложение	предложение	предложение	предложение	предложение
корректировка (скидка на торг)	-	0%	0%	5%	0%	0%
скорректированная стоимость	-	5400000	4550000	4750000	3800000	4290000
время продажи / предложения	-	май 2016				
корректировка	-	0%	0%	0%	0%	0%
скорректированная стоимость	-	5400000	4550000	4750000	3800000	4290000
местоположение	кировский район	ленинский район	советский район	октябрьский район	советский район	кировский район
корректировка	-	3%	0%	3%	0%	0%
скорректированная стоимость	-	5238000	4550000	4607500	3800000	4290000
площадь м2	100	100	78	88	70	69
корректировка	-	0%	3%	2%	4%	4%

скорректированная стоимость	-	5238000	4413500	4515350	3648000	4118400
этаж	4	10	3	16	8	9
корректировка	-	1%	0%	1%	0%	1%
скорректированная стоимость	-	5185620	4413500	4470196,5	3648000	4077216
отделка	хорошая	хорошая	хорошая	хорошая	хорошая	хорошая
корректировка	-	0%	0%	0%	0%	0%
скорректированная стоимость	-	5185620	4413500	4470196,5	3648000	4077216
расположение квартиры	не угловая	не угловая	не угловая	не угловая	не угловая	не угловая
корректировка	-	0%	0%	0%	0%	0%
скорректированная стоимость	-	5185620	4413500	4470197	3648000	4077216
наличие парковки	есть	есть	есть	есть	есть	есть
корректировка	-	0%	0%	0%	0%	0%
скорректированная стоимость	-	5185620	4413500	4470197	3648000	4077216
цена за м2	-	54000	58333	56818	54286	62174
весовые коэффициенты	-	0,153846154	0,307692308	0,076923077	0,307692308	0,153846154
средневзвешанная стоимость м2, руб	56895,53 846	-	-	-	-	-
стоимость объекта оценки	5689553, 846	-	-	-	-	-

## ПРИЛОЖЕНИЕ Б

(обязательное)

### Доходный анализ

Параметры сравнения	Объект оценки	аналог 1	аналог 2	аналог 3	аналог 4	аналог 5
Цена продажи/предложения		275,00	284,00	250,00	275,00	225,00
Назначение		Жилая недвижимость				
Источник информации		www.domofond.ru	www.domofond.ru	www.domofond.ru	www.domofond.ru	www.domofond.ru
Условия продажи/предложения		Предложение	Предложение	Предложение	Предложение	Предложение
Корректировка		0%	0%	0%	0%	0%
скорректированная стоимость		275,00	284,00	250,00	275,00	225,00
Время продажи/предложения		май 2016				
Корректировка		0%	0%	0%	0%	0%
скорректированная стоимость		275,00	284,00	250,00	275,00	225,00
Местоположение	Ленинский	Кировский	Советский	Советский	Октябрьский	Советский
Корректировка		0%	0%	3%	5%	3%
скорректированная стоимость		275,00	284,00	243,00	261,00	218,00
Площадь	90	80	88	80	80	80
Корректировка		1%	0%	1%	1%	1%
скорректированная стоимость		272,00	284,00	241,00	258,00	216,00
Этажность	6/9	5/5	1/4	3/17	1/6	4/11
Корректировка		2%	2%	0%	2%	0%
скорректированная стоимость		267,00	278,00	241,00	253,00	216,00
Отделка	хорошая	хорошая	хорошая	хорошая	хорошая	хорошая
Корректировка		0%	0%	0%	0%	0%
скорректированная стоимость		267,00	278,00	241,00	253,00	216,00
Наличие парковки	есть	нет	есть	есть	есть	нет
Корректировка		2%	0%	0%	0%	2%
скорректированная стоимость		262,00	278,00	241,00	253,00	212,00
Материал	кирпич	кирпич	кирпич	панель	панель	кирпич

<b>здания</b>						
Корректировка		0%	0%	3%	3%	0%
скорректирован ная стоимость		262,00	278,00	234,00	245,00	212,00
<b>Весовые коэффициенты</b>		0,125	0,25	0,25	0,125	0,25
<b>Стоимость объекта</b>						

## ПРИЛОЖЕНИЕ В

(обязательное)

Принципиальная схема структуры российского рынка недвижимости

