

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 – экономика природных ресурсов

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

Тема работы
Оценка рыночной стоимости и зонирование жилой недвижимости города Томска

УДК 332.85:657.9 (571.16)

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
2Э2Б	Колбас Станислав Анатольевич		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
профессор	Минаев Н.Н.	д-р экон. наук		

КОНСУЛЬТАНТЫ:

По разделу «Финансовый менеджмент, ресурсоэффективность и ресурсосбережение»

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
профессор	Минаев Н.Н.	д-р экон. наук		

По разделу «Социальная ответственность»

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
старший преподаватель	Феденкова А.С.			

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

Зав. кафедрой	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
экономики природных ресурсов	Боярко Г. Ю.	д-р экон. наук		

Томск – 2016 г.

Планируемые результаты обучения по ООП 38.03.02 Менеджмент

Код результата	Результат обучения (выпускник должен быть готов)
<i>Профессиональные компетенции</i>	
Р₁	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
Р₂	Применять профессиональные знания в области организационно-управленческой деятельности
Р₃	Применять профессиональные знания в области информационно-аналитической деятельности
Р₄	Применять профессиональные знания в области предпринимательской деятельности
Р₅	Разрабатывать стратегии развития организации, используя инструментарий стратегического менеджмента; использовать методы принятия стратегических, тактических и оперативных решений в управлении деятельностью организаций
Р₆	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
Р₇	Разрабатывать финансовую стратегию, используя основные методы финансового менеджмента; оценивать влияние инвестиционных решений на финансовое состояние предприятия
Р₈	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>Универсальные компетенции</i>	
Р₉	Самостоятельно учиться и непрерывно повышать квалификацию в течение всего периода профессиональной деятельности.
Р₁₀	Активно владеть иностранным языком на уровне, позволяющем разрабатывать документацию, презентовать результаты профессиональной деятельности.
Р₁₁	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 – экономика природных ресурсов

УТВЕРЖДАЮ:

Зав. кафедрой экономики природных ресурсов

Г. Ю. Боярко
«16» февраля 2016 г.

ЗАДАНИЕ
на выполнение выпускной квалификационной работы

В форме:

бакалаврской работы

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

Студенту:

Группа	ФИО
2Э2Б	Колбас Станиславу Анатольевичу

Тема работы:

Оценка рыночной стоимости и зонирование жилой недвижимости города Томска
--

Утверждена приказом директора (дата, номер)	от 16 февраля 2016 г. №1182/с
---	-------------------------------

Срок сдачи студентом выполненной работы:	27 мая 2016 года
--	------------------

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ:

Исходные данные к работе	Материалы преддипломной практики, учебная литература и периодические издания в области оценки стоимости жилой недвижимости.
---------------------------------	---

Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов	а) Определить понятие недвижимости и необходимость ее оценки; б) Рассмотреть применяемые подходы и методы оценки недвижимости; в) Выполнить зонирование города Томска;
Перечень графического материала	а) Рисунки динамики сделок, средней цены 1 кв.м. по районам города б) Таблицы

Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы

(с указанием разделов)

Раздел	Консультант
Социальная ответственность	Феденкова А.С.

Названия разделов, которые должны быть написаны на русском и иностранном языках:

Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику

Задание выдал руководитель:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
профессор	Н.Н. Минаев	д-р экон. наук		17.02.2016 г.

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
ЭЭБ	Колбас Станислав Анатольевич		17.02.2016 г.

**ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА
«СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»**

Студенту:

Группа	ФИО
2Э2Б	Колбас Станислав Анатольевич

Институт	природных ресурсов	Кафедра	экономики природных ресурсов
Уровень образования	бакалавриат	Направление	38.03.02 Менеджмент

Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»:

1. Описание рабочего места (рабочей зоны, технологического процесса, механического оборудования) на предмет возникновения:

- вредных проявлений факторов производственной среды (метеоусловия, вредные вещества, освещение, шумы, вибрации, электромагнитные поля, ионизирующие излучения)
- опасных проявлений факторов производственной среды (механической природы, термического характера, электрической, пожарной природы)
- чрезвычайных ситуаций социального характера

1. В работе на предприятии работник чаще всего, страдает от неподвижного положения в течение всего рабочего дня и выхлопных газов в процессе работы транспортного средства;
2. Выбросы выхлопных газов в атмосферу;
3. На дорогах возможны чрезвычайные ситуации в виде аварий и поломок транспортных средств.

2. Список законодательных и нормативных документов по теме

1. 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:

1. Анализ факторов внутренней социальной ответственности:

- принципы корпоративной культуры исследуемой организации;
- системы организации труда и его безопасности;
- развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации;
- Системы социальных гарантий организации;
- оказание помощи работникам в критических ситуациях.

1. Руководство «ФСК ЕЭС» уделяет большое внимание информированию организаций об особенностях кадровой политики.
2. Принципиально важно создать комфортные и безопасные условия труда для сотрудников компаний.
3. Компания составляет списки наиболее перспективных специалистов для премирования и повышения в должности.

2. Анализ факторов внешней социальной ответственности:

1. Одним из требований «ФСК ЕЭС» ко всем партнерам и клиентам

<ul style="list-style-type: none"> - содействие охране окружающей среды; - взаимодействие с местным сообществом и местной властью; - Спонсорство и корпоративная благотворительность; - ответственность перед потребителями товаров и услуги(выпуск качественных товаров) -готовность участвовать в кризисных ситуациях и т.д. 	<p>является полное соответствие их деятельности требованиям законодательства.</p> <p>2. Программы КСО компании, должны включать в себя направления, связанные с поддержкой деятельности общественных организаций и помощью незащищенным слоям населения, которые в настоящее время разрабатываются.</p> <p>3. Открытость и прозрачность бизнес-процессов для клиентов, партнеров и других социальных групп.</p>
<p>3. Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Анализ правовых норм трудового законодательства; - анализ специальных (характерные для исследуемой области деятельности) правовых и нормативных законодательных актов; - анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации в области исследуемой деятельности 	<p>1. Прямые (сотрудники, заказчики) и косвенные (, субподрядчики, экологические и лицензирующие организации);</p> <p>2. Все сотрудники компании, застрахованы от несчастных случаев и болезней на всей территории России.</p> <p>3. 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>4. Созданы комфортные и безопасные условия труда для сотрудников компании.</p>
<p>Перечень графического материала:</p>	<p>Таблицы</p>

<p>Дата выдачи задания для раздела по линейному графику</p>	<p>18.04.2016 г.</p>
--	----------------------

Задание выдал консультант:

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

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
<p>2Э2Б</p>	<p>Колбас Станислав Анатольевич</p>		<p>18.04.2016</p>

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 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	Оценка стоимости жилой недвижимости: теоретические основы и правовое регулирование	30
17.04.2016	Определение рыночной стоимости жилой недвижимости на примере города Томска	30
24.05.2016	Зонирование города Томска	40
25.05. 2016	Предварительная защита	100

Составил преподаватель:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
профессор	Н.Н. Минаев	д-р экон. наук		17.02.2015

СОГЛАСОВАНО:

Зав. кафедрой	ФИО	Ученая степень, звание	подпись	Дата
экономики природных ресурсов	Боярко Г. Ю.	д-р экон. наук		17.02.2015

Реферат

Выпускная квалификационная работа содержит 10 рисунков, 13 таблиц, 37 источников, работа изложена на 101 странице основного текста.

Ключевые слова: оценка стоимости, жилая недвижимость, зонирование.

Объектом исследования является часть инфраструктуры рынка жилой недвижимости – зонирование, осуществляемое для определения стоимости одного квадратного метра жилой недвижимости города Томска.

Цель работы - рассмотрение теоретических основ оценки жилой недвижимости и применение их на практике с целью проведения зонирования города Томска

При написании работы использовались материалы периодической печати, монографии отечественных и зарубежных авторов. Практические примеры основаны на реальном опыте работы в сфере оценки жилой недвижимости в городе Томске и информации действующих на рынке недвижимости города субъектов этого рынка.

В результате исследования были предложены варианты по улучшению качества проводимых оценочных работ с объектами недвижимого имущества.

Оглавление

Введение.....	11
1 Оценка стоимости жилой недвижимости: теоретические основы и правовое регулирование.....	13
1.1 Рынок недвижимости: основные понятия.....	13
1.1.1 Недвижимость и ее особенности.....	13
1.1.2 Понятие рынка недвижимости.....	15
1.1.3 Элементы и функции рынка недвижимости.....	17
1.1.4 Факторы, влияющие на состояние рынка недвижимости.....	20
1.2 Формирование рынка недвижимости в России.....	21
1.2.1 Основные субъекты рынка недвижимости.....	21
1.2.2 Особенности формирования рынка жилья в России и факторы, влияющие на его специфику	23
1.3 Основы оценки недвижимого имущества.....	29
1.3.1 Основные виды стоимости недвижимости.....	29
1.3.2 Основные принципы оценки недвижимости.....	33
1.3.3 Жилая недвижимость и основные цели ее оценки.....	38
1.4 Нормативно-правовая база оценки в России.....	41
1.4.1 Регулирование оценочной деятельности в Российской Федерации.....	41
2 Определение рыночной стоимости жилой недвижимости и обзор рынка на примере города Томска.....	46
2.1 Экономико-географическое положение города Томска и Томской области.....	46
2.2 Определение рыночной стоимости объекта жилой недвижимости.....	49
2.2.1 Этапы проведения оценки.....	49
2.2.2. Применение подходов оценки.....	51
2.3 Проблемы оценки жилой недвижимости.....	67
2.4 Обзор рынка жилой недвижимости города Томска за 9 месяцев 2015 г.....	73
2.4.1 Общие тенденции рынка недвижимости.....	74
2.4.2 Показатели рынка недвижимости.....	75

2.5 Основные выводы относительно рассматриваемого сегмента рынка недвижимости.....	79
3 Зонирование города Томска.....	82
3.1 Понятие зонирования.....	82
3.2 Генеральный план города Томска.....	83
3.3 Зонирование жилой недвижимости города Томска.....	86
3.4 Рекомендации по улучшению системы оценки рыночной стоимости жилой недвижимости.....	87
4 Роль КСО в управлении предприятием.....	89
4.1 Сущность корпоративной социальной ответственности.....	89
4.2 Анализ эффективности программ КСО предприятия ПАО «ФСК ЕЭС».....	90
4.2.1 Социальная политика.....	92
4.2.2 Охрана труда и промышленная безопасность.....	93
Заключение.....	100
Список использованной литературы.....	102

Введение

С развитием рыночных отношений зонирование в инфраструктуре рынка занимает свою собственную, все более расширяющуюся нишу. В настоящее время наиболее широко распространено зонирование с целью оценки стоимости недвижимости. Проблемы эффективного управления земельно-имущественным комплексом в городской среде вызывают необходимость научно-практических исследований в области зонирования территории населенных пунктов. Спектр использования планов зонирования постоянно расширяется, они используются не только для оценочного зонирования земель, а также для целей кадастра недвижимости и решения проблем управления территориями населенных пунктов. Результаты оценочного зонирования по факторам градостроительной ценности, в частности транспортной, экологической и т.д. могут и используются для введения ограничений и стимулирующих мер в городском землепользовании.

Цель данной дипломной работы – рассмотрение теоретических основ оценки жилой недвижимости и применение их на практике с целью проведения зонирования города Томска.

Для достижения этой цели необходимо решить ряд задач:

- а) Определить понятие недвижимости и необходимость ее оценки;
- б) Рассмотреть применяемые подходы и методы оценки недвижимости;
- в) Выполнить зонирование города Томска;

Объектом рассмотрения настоящей работы является только часть инфраструктуры рынка жилой недвижимости – зонирование, осуществляемое для определения стоимости одного квадратного метра жилой недвижимости города Томска. В первой главе работы представлены основные теоретические положения оценки (понятийный аппарат), а также основы государственного регулирования данной сфер экономики в России.

Вторая глава направлена на освещение того, как эти теоретические основы реализуются на практике.

В третьей главе было проведено зонирование города Томска и выведена средняя стоимость одного квадратного метра жилой недвижимости.

При написании работы использовались материалы периодической печати, монографии отечественных и зарубежных авторов. Практические примеры основаны на реальном опыте работы в сфере оценки жилой недвижимости в городе Томске и информации действующих на рынке недвижимости города субъектов этого рынка.

1 Оценка стоимости жилой недвижимости: теоретические основы и правовое регулирование

1.1 Рынок недвижимости: основные понятия

1.1.1 Недвижимость и ее особенности

В обыденной жизни понятие «недвижимость» является достаточно простым и как бы само собою разумеющимся. Однако в действительности внешняя легкость далеко не совпадает с юридической сущностью недвижимости, которая в основном определяется особенностями экономического развития страны, сложившимися историческими традициями и другими условиями.

Новый Гражданский кодекс РФ (1 часть) вступил в действие с 1 января 1995 года. Именно в нем появилось правовое понятие недвижимости. Ст. 130 ГК РФ определяет недвижимость данным образом:

«К недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, здания и сооружения.

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». [1]

Таким образом, в российском законодательстве под общим понятием «недвижимость» скрываются два существенно образом отличающихся друг от друга вида вещей: недвижимые в силу своего происхождения и движимые по происхождению, но относимые законодателем к недвижимости. Иными словами это – «недвижимость по природе» и «недвижимость по закону».

Включая движимые по природе вещи в состав недвижимого имущества «по закону», законодатель устанавливает для них особый правовой режим,

накладывая ряд ограничений на их использование (обязанность государственной регистрации объектов и обладателей прав на них, ограничения в возможных вариантах использования), также как и для недвижимости, являющейся таковой по природе.

Неотъемлемая связь с землей, являясь конституирующим качеством недвижимости, определяет ряд особенностей недвижимого имущества как физического объекта:

- стационарность (привязанность к определенному месту на земной поверхности);
- уникальность (отсутствие абсолютных аналогов);
- долговечность (срок службы от 15 до 150 лет) и длительность создания объектов (сроки строительства);
- сложность (сочетание в объекте природных и искусственно созданных элементов).

В отношениях по поводу недвижимости существенными являются также такие особенности земли, как ограниченность и невозпроизводимость. Ограниченность земли имеет своим следствием ограниченность предложения объектов недвижимости, обладающих необходимыми для пользователя характеристиками. Ограниченность предложения потенциально может стать существенным фактором, влияющим на цены на рынке, и в тенденции способствует росту ценности недвижимости.

Очевидно, что один и тот же объект недвижимости будет иметь разную ценность в зависимости от того, как он используется с экономической точки зрения.

Чем же отличается недвижимость от иных финансовых активов, в чем ее основные характеристики как источника дохода.

Доход от недвижимости может выступать в различных формах:
в виде будущих потоков денежной наличности;

в виде возрастания стоимости недвижимости, т. е. в виде увеличения богатства собственника недвижимости;

в виде дохода от будущей продажи недвижимости.

Выделяют такие особенности доходов от недвижимости, как стабильность, необходимость высокого «порогового» уровня инвестиций, необходимость в управлении, неоднородность, защищенность доходов от инфляции, высокие транзакционные издержки, низкая ликвидность, особенности ценообразования, сохранность инвестируемых средств, сложность финансовых потоков.

1.1.2 Понятие рынка недвижимости

Если перейти к литературе, то в ней под рынком недвижимости достаточно часто принимается рынок оборота прав на недвижимость. К примеру, в учебнике «Экономика недвижимости» под ред. Ресина В. И. предоставляется данное определение: «Рынок недвижимости — это определенный набор механизмов, посредством которых передаются права на собственность и связанные с ней интересы, устанавливаются цены и распределяется пространство между различными конкурирующими вариантами землепользования»

Это определение фиксирует достаточно важную составную часть проблемы - рыночные механизмы обеспечивают переход прав на недвижимость, распределение и перераспределение недвижимости между разными возможностями ее использования.

Но все же, при данном определении из сферы рынка недвижимости выпадает целый комплекс отношений, связанных с постройкой новых объектов недвижимости, эксплуатацией и управлением уже существующих объектов.

Однако, интересы большого количества субъектов рынка связаны с недвижимым имуществом именно в связи с данными процессами. Для потребителей недвижимости гарантии их прав важны, но не менее важны и вопросы качества эксплуатации объекта недвижимости, количество и величина

его издержек, связанных с эксплуатацией данного объекта. Таким образом, оборот прав - это ядро рынка недвижимости, но еще не весь рынок.

В следствии этого, одним из наиболее правильных представляется несколько иное определение рынка недвижимости. Рынок недвижимости - это взаимосвязанная система рыночных механизмов, обеспечивающих передачу, создание, финансирование и эксплуатацию объектов недвижимости.

Система рынка недвижимого имущества при данном подходе включает в себя отношения, проявляющиеся:

- в процессе постройки объектов недвижимости - между застройщиками, подрядчиками, инвесторами и потребителями недвижимости;
- в процессе появления прав на недвижимость - между продавцом и покупателем, арендодателем и арендатором и т. д.;
- в процессе использования объектов недвижимости между собственником и управляющим, между управляющим и пользователем и др.

Данные отношения, естественно, сильно отличаются по своему смыслу друг от друга, но все объединены общей основой — объектом недвижимости. Именно специфика этого объекта является основным фактором, определяющим особенности рынка недвижимости, которые необходимо учитывать при совершении операций с ним:

- локализация рынка, так как данные товары уникальны, неподвижны, а ценность их в сильной мере зависит от окружающей их среды;
- доступная информация о состоянии рынка бывает не достоверной и не всегда правильной, так как сделки с недвижимым имуществом достаточно часто носят конфиденциальный и исключительный характер;
- владение недвижимостью и сделки с ней всегда предполагают четыре вида затрат:
- единовременные достаточно крупные инвестиции;

- расходы на поддержание объекта в функциональном состоянии (ремонт, эксплуатационные расходы);
- налоги;
- государственные пошлины и иные сборы за сделки;
- спрос определяется, по большей части, не потребительскими качествами самих объектов недвижимости, а в основном их месторасположением,
- объекты недвижимости могут быть обременены правами третьих лиц (сервитуты и др.) в различных комбинациях;
- достаточно высокая степень госрегулирования рынка законодательными нормами и зонированием территорий;
- товары данного рынка, служат не только средством удовлетворения собственных потребностей покупателей, но и объектом их инвестиций;
- большая изменчивость спроса по территориальному расположению.

1.1.3 Элементы и функции рынка недвижимости

Рынок недвижимого имущества как саморегулируемая и самостоятельная в заданной правовой среде система состоит из 7 основных элементов: спрос, предложение, цена, менеджмент, маркетинг, инфраструктура и деловые процедуры. Дадим определения основным из них.

Спрос - это количество земельных участков, имущественных комплексов и прав на них, которые покупатели готовы купить по складывающимся ценам за определенный временной промежуток. Формируется спрос на недвижимые объекты, к примеру, на участки земли, под влиянием большого количества факторов демографических, социальных, экономических природно-климатических и др.

Предложение - это количество земли и другого недвижимого имущества, которое собственники готовы выставить на продажу по конкретным ценам за некоторый временной промежуток. Предложение недвижимых объектов, в частности земли, неэластично.

Цена - это конкретная сумма денег, уплаченных за конкретную единицу недвижимости в совершенных сделках.

Стоимость (рыночная) - это максимальная цена, которую принесет продажа участка на открытом и конкурентном рынке, когда продавец и покупатель действуют разумно, и на сделку не влияют посторонние стимулы.

Рынок недвижимого имущества оказывает огромное воздействие на все стороны жизни и деятельности людей, выполняя ряд общих и специальных функций представленных на рисунке 1:



Рисунок 1 - Основные функции рынка недвижимости

Основная функция рынка - установление равновесных цен, при которых платежеспособный спрос соответствует количеству предложений. В цене указывается большой объем информации о насыщенности данного рынка, затратах на строительство, предпочтениях покупателей, социальной и хозяйственной политике государства в области, к примеру, жилищного строительства и т. д.

Регулирующая функция состоит в том, что рынок распределяет ресурсы по сферам предпринимательства и направляет его участников к созданию эффективной структуры экономики и выполнению общественных интересов.

Коммерческая функция состоит в реализации потребительной стоимости недвижимости и получении прибыли на вложенные средства.

Функция санирования - это удаление с рынка неконкурентоспособных и слабых участников, банкротство малоэффективных.

Информационная функция - это уникальный способ быстрого сбора и распространения эффективной и объективной информации, с помощью которой покупатели и продавцы недвижимого имущества могут спокойно принять решение в своих интересах.

Посредническая функция состоит в том, что рынок выступает в качестве определенного посредника и места встречи большого количества, экономически обособленных и независимых продавцов, профессиональных посредников и покупателей, создается связь между ними и есть возможность альтернативного выбора партнеров.

Стимулирующая функция, в конечном итоге, выступает в форме определенного экономического поощрения прибылью успешного использования достижений НТП в постройке и эксплуатации недвижимого имущества. Конкуренция экономически заставляет держать высокую деловую активность и постоянно вести поиск новых возможностей эффективного управления капитальной собственностью.

Инвестиционная функция. Рынок недвижимого имущества - это достаточно привлекательный способ увеличения и сохранения стоимости капитала. Он подразумевает перевод накоплений и сбережений населения из пассивной формы запасов в активный производительный капитал, приносящий доход владельцу недвижимости. При всем этом сама недвижимость служит своеобразной гарантией и страховкой инвестиционных рисков.

Социальная функция просматривается в в повышении интенсивности труда граждан, стремящихся стать собственниками квартир, участков земли и других престижных и капитальных объектов, в росте трудовой активности всего населения,. Из владельцев недвижимости в общем формируется средний социальный слой общества.

1.1.4 Факторы, влияющие на состояние рынка недвижимости

Рынок недвижимости находится под значительным влиянием факторов, определяющих социально-экономическое развитие страны в целом и отдельных регионов, и факторов, определяющих политическую стабильность.

Выделяют следующие факторы, воздействующие на рынок недвижимости.

- Факторы государственного регулирования рынка недвижимости (налоговое законодательство, нормативные акты)
- Общеэкономическая ситуация (занятость трудоспособного населения)
- Микроэкономическая ситуация (экономическое развитие региона и его перспективы)
- Социальное положение в регионе (уровень безработицы в регионе)
- Природные условия в регионе (наличие развитой инфраструктуры)

Решающая роль принадлежит макроэкономическим факторам. Если же действие макроэкономических факторов относительно стабильно, то состояние рынка недвижимости, приносящей доход, определяется микроэкономическими факторами.

Рынок недвижимости имеет разветвленную структуру, и его можно дифференцировать по различным признакам: географическому фактору, функциональному назначению и другим показателям (таблица 1.1). [2]

Таблица 1.1 - Классификация видов рынков недвижимости

Признак классификации	Виды рынков недвижимости
Вид объекта (товара)	1. Зданий. 2. Сооружений. 3. Помещений 4. Земельный. 5. Предприятий. 6. Вещных прав 7. Многолетних насаждений. 8. Иных объектов.
Географический (территориальный) фактор	1. Местный. 2. Городской. 3. Региональный. 4. Национальный 5. Мировой.
Функциональное назначение	1. Жилищный. 3. Непроизводственных зданий и помещений 4. Производственных зданий.

Продолжение таблицы 1.1	
Признак классификации	Виды рынков недвижимости
Степень готовности к эксплуатации	1. Нового строительства. 2. Незавершенного строительства 3. Существующих объектов
Тип участников	1. Индивидуальных продавцов и покупателей. 2. Промежуточных продавцов. 3. Муниципальных образований. 4. Коммерческих организаций.
Вид сделок	1. Купли-продажи. 2. Аренды. 3. Ипотеки. 4. Вещных прав (аренды, залога и др.).
Отраслевая принадлежность	1. Сельскохозяйственных объектов. 2. Промышленных объектов. 3. Общественных зданий. 4. Другие
Форма собственности	1. Частных. 2. Государственных и муниципальных объектов
Способ совершения сделок	1. Организованный и неорганизованный 2. Первичный и вторичный 3. Биржевой и внебиржевой. 4. Традиционный и компьютеризированный.

1.2 Формирование рынка недвижимости в России

Прежде чем описать особенности формирования рынка недвижимости в России, необходимо определить (что сделано выше), что понимается под рынком недвижимости, его характерные особенности и составные части.

1.2.1 Основные субъекты рынка недвижимости

Особого внимания при рассмотрении рынка недвижимости заслуживают его субъекты. Участниками субъектно-объектных отношений в сфере недвижимого имущества являются РФ, субъекты РФ, муниципальные образования, физические и юридические лица РФ и иностранных государств, вступающие в экономические связи в процессе пользования, распоряжения и владения недвижимостью.

Госорганы и организации на рынке недвижимого имущества выполняют регулирующие функции, которые выражаются в разнообразных формах, в таких как:

- законодательное установление ограничений и правил;

- регистрация и учет прав на недвижимое имущество и сделок с нею;
- распределение государственных сооружений и зданий ,предоставление их в пользование, аренду или собственность, а так же распределение природных ресурсов,;
- контроль за правомерным использованием недвижимости (лесов, вод, земель и др.);
- стимулирование национализации и приватизации предприятий и других объектов;
- вложение средств в жизненно важные сферы (к примеру, в строительство дорог, энергетику, жилье) и пр.

В регионах полномочия по управлению рынком недвижимого имущества распределены между разными ведомствами муниципальной, государственной, исполнительной власти: учреждения Министерства юстиции РФ, Комитеты (департаменты) по управлению государственным имуществом, бюро технической инвентаризации, департаменты муниципального жилья и другие учреждения, выполняющие в соответствии со своим профилем функциональные обязанности.[3]

Функционирование рынка недвижимого имущества обеспечивают также профессиональные его участники: оценщики, риэлторы, и другие посредники.

В становлении цивилизованного рынка недвижимого имущества ключевое место занимают профессиональные некоммерческие объединения: Российское общество оценщиков, Российская гильдия риэлторов, региональные ассоциации риэлторов, объединяющие более полутора тысяч и компаний и агентств, осуществляющих строительную деятельность, оценку недвижимости, и юридические консультации во всех регионах страны.

Опираясь на занимаемые позиции на рынке недвижимости всех его участников можно условно разделить на три группы:

- продавцы – владельцы недвижимости (предприятия, граждане, иностранные лица и фонды госимущества,);

- инвесторы-покупатели, вкладывающие заемные, привлеченные или собственные денежные средства в форме капитала и обеспечивающие их целевое использование;
- обслуживающие инфраструктурные организации, созданные для организации функционирования рынка в соответствии с установленными в стране законами и нормами.

1.2.2 Особенности формирования рынка жилья в России и факторы, влияющие на его специфику

Первичный рынок в РФ формировался на основе приватизации госпредприятий, помещений и зданий, земельных участков и вещных прав. Он обеспечивает перераспределение недвижимости в экономический оборот. Все следующие сделки представляют собой вторичный характер, поскольку связаны с перепродажей или с другими формами перехода вошедших на рынок объектов от одного владельца к другому.

Можно выделить следующие характеристики российского рынка недвижимости, отражающие его «неокончательную сформированность»:

- Неопределенность понятия «недвижимость», несоответствие между его определениями в документах разного уровня, достаточно разные условия рыночного оборота для различных составных частей недвижимого имущества и недвижимости разного функционального назначения.
- Неопределенность в установлении экономического статуса профессиональных участников рынка недвижимости. По сей день широко используется понятие «строительная организация», за которой могут стоять такие совершенно разные экономические фигуры, как застройщик (девелопер) и подрядчик. Еще один пример – упоминание понятия «инвестор» как для лица, вкладывающего средства в строительство новой недвижимости для извлечения прибыли, так и к

лицам, покупающим недвижимое имущество для собственного проживания.

- Большое распространение «псевдорыночных» отношений, замена традиционного для рыночной экономики содержания понятия «самобытно-российским».[4]

К примеру, при предоставлении объектов недвижимости на инвестиционных условиях в Петербурге с 1997 г. широко используется понятие «определение рыночной стоимости», хотя на деле речь идет об одностороннем определении администрацией города в лучшем случае цены, но никак не рыночной стоимости права на осуществление инвестиционного проекта.

Переходное состояние рынка недвижимости в России существенно затрудняет понимание процессов, происходящих на рынке, накладывает особый отпечаток на содержание и характеристики предпринимательской деятельности в сфере недвижимости. Это же состояние определяет и основное содержание рыночных процессов в этот период.[5]

Ключевое содержание процессов, происходящих в сфере недвижимости в период становления рынка, - распределение существующего фонда недвижимости, формирование системы недвижимой собственности.

Ведущая роль перераспределительных процессов на рынке недвижимости - это прямое следствие переходных процессов в стране: перераспределение собственности на ресурсы и блага между различными слоями общества. В сфере недвижимости эти процессы проявляются в виде взаимосвязанных направлений: между различными слоями населения, между различными отраслями, между различными вариантами функционального назначения.

Каждый процесс по-особому отражает закономерности формирования рыночной экономики, например, через перераспределение жилищного фонда реализуется общий принцип соответствия объема потребления получаемым доходам.

Так, общеизвестно, что в советский период российской истории жилье, как и множество иных благ, распределялось между жителями городов в соответствии с численностью их семей. Соответственно, сложилось равномерное распределение жилищного фонда города между населяющими жителями. В результате экономических преобразований 80-90-х гг. резко усилилась дифференциация населения по уровню доходов. Распределение жилищного фонда всего населения города между его отдельными слоями - у части населения уровень его доходов оказался ниже, чем уровень их жилищной обеспеченности, у части - наоборот, уровень доходов стал выше, чем уровень обеспечения жильем. Такое положение не может сохраняться длительное время в условиях формирования экономической системы, базирующейся на частной собственности и рыночных механизмах саморегулирования экономики, - начинается процесс перераспределения.[6]

Понятно, что в условиях, когда у большего числа населения уровень доходов оказывается ниже уровня обеспеченности жильем, то данный слой населения будет усердно использовать эту фактически единственную имеющуюся у него возможность для повышения своего благосостояния. И чем цена выше, тем большая его часть будет вступать на рынок в качестве продавца. Таким образом, сверхвысокие темпы роста цен в начальный период становления рынка являются фактором, способным значительно увеличить количество предложений на данном рынке.

По факту, часть населения, у которой уровень жилищной обеспеченности ниже их уровня текущих доходов, представляют собой потенциальных продавцов на данном рынке недвижимого имущества. Уменьшение или увеличение ее зависит от двух факторов - динамики затрат на содержание жилья и динамики их доходов и

Характерной чертой процесса становления рынка недвижимости является перераспределение имеющегося фонда недвижимости на основе рыночного принципа - наиболее эффективного, т. е. обеспечивающего максимальную доходность, использования недвижимости. Непосредственным

проявлением этого процесса является, например, происходящий в массовом порядке перевод помещений из жилого фонда в «нежилой».

Указав на главные черты периода становления рынка недвижимости в России, обратимся теперь к факторам, которые определяют специфику становления российского рынка недвижимого имущества, в частности, рынка жилья.

Во-первых, на становление рынка оказывали влияние общие для всей экономики факторы: политическая, экономическая и социальная нестабильности; неуверенность в будущем значительной части населения; высокие темпы инфляции; резкая дифференциация в доходах; неразвитость и нестабильность финансовой системы, недостаток денежных ресурсов.

Во-вторых, для рынка жилья имели большое значение специфические для него факторы. Среди них:

а) Запаздывание с началом становления по сравнению с другими секторами рыночной экономики.

Рынок жилой недвижимости начал свой легальный путь лишь после принятия Закона РФ «О приватизации жилищного фонда» летом 1991 г., т. е. фактически с конца 1991 - начала 1992 г.[7]

В связи с «отставанием» становления рынка недвижимости от других сфер рынка, он начал свое развитие значительными темпами, однако, в силу нестабильности и необходимости единовременных затрат, долгое время не рассматривался как сфера долгосрочных инвестиций. Отсюда - акцент делался на рынке жилья, как на основном сегменте рынка, а в качестве основных мотивов приобретения недвижимости выступали мотивы потребительские (улучшение жилищных условий лицами, создавшими необходимые накопления в других секторах рынка) и спекулятивные (перепродажа недвижимости в условиях быстрого роста цен давала возможность получить за полгода 50% прибыли).

Очевидно, что при данных условиях основное место на рынке не могли не занять сделки с жилой недвижимостью, которые господствовали на рынке

недвижимости России в первой половине 90-х гг. практически безраздельно. Сосредоточение на рынке жилой недвижимости в присущих современной России условиях установило соответствующую структуру предпринимательской деятельности в данной сфере экономики, оказало значительное влияние на состав клиентов, определило соответствующие формы приемов работы на рынке, расчетов и т. д.:

- главную роль на рынке весь этот период играли фирмы, оказывающие посреднические и консультационные услуги в сделках с жилой недвижимым имуществом;
- ключевыми клиентами в начале периода являлись, со стороны покупателя лица со сверхвысокими по российским меркам доходами, со стороны продавца - лица, проживающие в квартирах, и, как правило, имеющих возможность улучшить свое финансовое или жилищное положение лишь продав принадлежащее им имущество (его долю);
- главный способ расчетов - оплата наличными, причем, как правило, в свободно конвертируемых валютах без их налогового декларирования, сначала в наиболее «черных» и криминально опасных вариантах, затем с использованием более цивилизованных форм (расчеты ценными бумагами, векселями и пр.).

б) Отсутствие наличия необходимых для правильного функционирования рынка законодательных процедур и норм, обеспечивающих защиту прав собственности безопасное и совершение сделок.

Отсутствие актов в законодательстве, определяющих определенный порядок сделок с недвижимым имуществом, процедуры отчуждения недвижимости и необходимые гарантии приобретателям, т. д., привело к ряду следствий, непосредственно влияющих на состояние рынка. В том числе такие следствия как:

- быстрый рост числа сделок (как следствие легкости их проведения)

– судебные иски, аресты и запрещение сделок с недвижимостью (как следствие возможности нарушения прав потенциальных пользователей и отсутствия механизмов защиты их интересов при проведении сделок)

в) Становление рынка «со второго этажа» - квартир, встроенных нежилых помещений.

Понимание недвижимости в ее классической трактовке отвечает естественному процессу развития рынка недвижимости - в оборот первоначально поступает земля и уже в связи с ней здания, сооружения и прочие «прочно связанные с ней вещи». В современной российской практике все не так. Рыночный оборот земли был и еще остается весьма ограниченным. Рынок жилой недвижимости начал развиваться с 1992 г., а рынок городских земель - по сути лишь с 1995 г., после принятия решений, разрешающих выкуп земли приватизированным предприятиям и собственникам зданий и сооружений. Однако и до сих пор число земельных участков, находящихся в частной собственности, чрезвычайно мало. Таким образом, рынок городской недвижимости до сих пор фактически «висит в воздухе». Собственники квартир меняются, но не изменяется одно - отсутствие у них ясно очерченных прав по отношению к зданию в целом и к земельному участку, на котором оно расположено.

Проблемы неопределенности в вопросах соотношения прав на квартиру, здание, земельный участок становятся по мере развития рынка препятствием для его поступательного движения. Они обнаруживают себя в жилищной сфере, где одновременно с процессами приватизации жилья, развития квартирного рынка происходят серьезные изменения в сфере эксплуатации и содержания жилищного фонда.

г) Развитие рынка в условиях отсутствия необходимой для его функционирования финансовой и рыночной инфраструктуры.

Приобретателями недвижимости в условиях тех лет могли быть лишь лица со сверхвысокими (нередко незаконными) по российским меркам. Это обстоятельство определяет как широко распространившиеся в первой половине

90-х гг. способы расчетов, так и относительно ограниченный спрос на рынке недвижимости. На первых этапах становления рынка последнее обстоятельство еще не дает о себе знать, но именно ему рынок недвижимости обязан «затуханию» темпов прироста числа сделок на рынке к середине 90-х гг.

Формирование уровня цен на рынке жилья в первой половине 90-х гг. происходило в крупных городах России как следствие спроса со стороны слоя лиц с наиболее высокими доходами.

Представители нарождающегося среднего слоя, а тем более лица с низкими доходами, составляющие большую часть населения, при сложившемся уровне цен оказались не в состоянии обеспечить себя недвижимостью путем ее покупки.

Другим следствием неразвитости инфраструктуры рынка явился повышенный уровень рисков в связи с отсутствием таких элементов рыночной инфраструктуры, как консультанты по недвижимости, титулованные страховые компании и пр.

Ускоренные и не всегда отлаженные процедуры приватизации, неотработанный порядок закрепления прав на недвижимость, отсутствие механизмов проверки правового статуса и юридической истории объектов недвижимости создали в начале 90-х г. довольно льготные условия проведения сделок, а появившийся спрос на недвижимость потребность в оказании услуг по их совершению.[8]

1.3 Основы оценки недвижимого имущества

1.3.1 Основные виды стоимости недвижимости

Недвижимость находится в свободном гражданском обороте (разрешена передачи прав собственности на объект недвижимости) и является объектом разных сделок, что является основой для потребности в оценке его стоимости, т.е. в определении денежного эквивалента разных видов недвижимости в определенный момент времени.

Стоимость недвижимого имущества, как и любого товара, имеет две формы проявления - меновую и потребительную стоимость.

Потребительная стоимость обусловлена совокупностью общественных и естественных процессов и свойств объекта недвижимого имущества с точки зрения конкретного пользователя, который исходит из сложившегося варианта ее использования, а также общественными и естественными свойствами товара, которые определены уровнем общественной потребности и технического развития.

Местоположение и плодородие земельного участка, качественные и количественные характеристики сооружений и зданий, их долговечность и уникальность, предпочтения и вкусы собственника и многие прочие факторы составляют потребительную стоимость объекта недвижимости. К примеру, устаревший инженерном и архитектурном плане жилой дом может представлять для семьи значительно высокую потребительную стоимость, основанную родословными или историческими факторами, но все же его меновая стоимость будет незначительной.

Меновая стоимость зарождается в процессе обмена объектов недвижимого имущества. При этом в товарном хозяйстве общим эквивалентом измерения выступают деньги. На определенном рынке цена, как денежное выражение стоимости, является фактором, уравнивающим силы предложения и спроса. Форма проявления меновой стоимости - цена, которая отражает суммарное взаимодействие всех рыночных факторов.

Задача практикующих оценщиков - определить конкретную стоимость объекта как фундаментальную основу оценки.

Для этого практикующим оценщикам необходимо правильно выбрать вид определяемой стоимости, соответствующий условиям и целям оценки с учетом международных стандартов оценки, принципов финансового менеджмента и инвестиционного проектирования, перехода российской экономики на международные требования бухгалтерского учета и аудита.

стоимости по мере увеличения количества покупателей, способных и желающих приобрести объект недвижимого имущества для подобных целей.

Каждый из вышеупомянутых видов стоимости в пользовании и в обмене имеет свои определенные ограничения и область применения.

При оценке квартиры возникает необходимость в определении следующих видов стоимостей: рыночная, ликвидационная, рыночная стоимость аренды.[9]

Фундаментом теории оценки недвижимости - является понятие «рыночная стоимость». Она может быть определена, исходя из варианта наилучшего использования объекта недвижимости.

Рыночная стоимость – это самая вероятная цена, по которой данный объект недвижимости может быть отчужден на открытом рынке в условиях реальной конкуренции, когда обе стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой для этого информацией, а на размере цены сделки не отражаются какие-либо сторонние обстоятельства, т.е. когда:

- у одной из сторон сделки нет обязанности на отчуждение объекта оценки, а вторая – не обязана его принимать;
- покупатель и продавец имеют полное представление о предмете сделки и действуют в собственных интересах;
- объект оценки представлен на открытом рынке в форме публичной оферты;
- цена сделки представляет собой разумное и соизмеримое вознаграждение за объект оценки;
- платеж за объект оценки выражен в денежной форме.

Ликвидационная стоимость - денежная сумма являющаяся разницей между доходом от ликвидации объекта недвижимого имущества и расходом на ее проведение. Данный вид стоимости, с которой приходится смириться продавцу при экстренной продаже объекта недвижимого имущества в

ограниченный период времени, не позволяющий значительному числу потенциальных покупателей ознакомиться с объектом и условиями продажи.

Рыночная стоимость аренды (арендная стоимость) - величина арендной платы, за которую может быть сдан в аренду заданный объект недвижимости на дату оценки при типичных рыночных условиях, т.е. если:

- на момент оценки объект не занят и готов к сдаче в аренду на условиях конкурентно-способного рынка, а арендатор и арендодатель полностью осведомлен о характеристиках объекта, действуют без принуждений и разумно;
- период экспозиции объекта недвижимого имущества достаточен для того, чтобы он был доступен для потенциальных арендаторов, а также для согласования размера арендной платы, заключения договора об аренде и других условий, необходимых для сдачи объекта в аренду;
- динамика ставок арендной платы, состояние рынка и другие условия являются типичными на дату оценки стоимости аренды, т.е. не являются чрезмерно выгодными или обременительными для аренды такого типа и заданного вида недвижимости;
- при определении стоимости аренды не учитываются предложения заниженных или завышенных арендных ставок потенциальным арендатором, имеющим особый интерес к объекту недвижимости, а также состоящим в родственных или деловых связях с арендодателем.

Рыночная стоимость аренды является разновидностью рыночной стоимости и оценивается при сдаче объекта недвижимости в долгосрочную или краткосрочную аренду. [10]

1.3.2 Основные принципы оценки недвижимости

Суть процесса оценки недвижимости заключается в определении стоимости имущественных прав на данный объект. Возможность использовать земельный участок представляет для собственника участка важный момент при определении его конечной стоимости. При составлении своей точки зрения

оценщик должен перейти также и на позицию покупателя: определить, какую ценность для него представляет владение заданной собственностью и по каким причинам.

Для понимания процедур и приемов оценки недвижимого имущества необходимо знание экономических принципов. Принципы, которые необходимо учитывать оценщику, достаточно много, и при проведении оценки недвижимого имущества необходимо, по мере возможности, учитывать все или хотя бы ключевые, не забывая о том, что все принципы имеют между собой взаимосвязь.

Жилая недвижимость, находящаяся в продаже в достаточно привлекательном районе, если имеет достаточно мало подобных предложений, вызовет значительную конкуренцию среди покупателей ввиду ограниченности предложения. Стоимость жилой недвижимости, являющейся привлекательной со стороны покупателей, имеет возможность постоянно увеличиваться, несмотря на физический износ здания.

Эксперту-оценщику следует знать, что, как правило, спрос на недвижимость больше всего подвержен колебаниям, нежели предложение. Основная причина в том, что быстрое изменение денежной массы (например, в результате объявления банкротом финансовых компаний) и эмоциональных настроений происходят в более короткие промежутки времени, чем время возведения недвижимых объектов, когда появляются дополнительные предложения.

В России на соотношение предложения и спроса значительное влияние вносит введение новых нормативных и законодательных актов. Разрешение, к примеру, купли-продажи земельных участков в законодательном порядке, привело к большому увеличению предложения на земельном рынке и как следствие, стабилизировалась цена на землю. Но все же, соотношение предложения и спроса не всегда является основным принципом при формировании цены на объект недвижимого имущества. В большом количестве случаев цена на объект недвижимости зависит также от условий

финансирования данной сделки, условий или мотивов сделки, и компетентности и информированности в данном вопросе всех участников сделки и др.

Принцип спроса и предложения. На любом из рынков (товарном или факторном) стоимость основывается на предложении, спросе и действиях закона. Это также подходит и для рынка недвижимого имущества. Если растет спрос или падает предложение, стоимость имущества изменяется. Последнее предложение, находящееся в желаемом районе, естественно будет котироваться значительно выше, чем первый подобный проданный лот. Вызванная разными причинами ограниченность предложений являющимися привлекательными для вложения денег объектов недвижимого имущества, будет в значительной мере увеличивать количество спроса на них, и как следствие, их стоимость.

Принцип изменения. Все социально-экономические и природные условия изменяются, и любая собственность принимает на себя воздействие данных изменений. Недвижимость подвержена данным рыночным изменениям, как сокращение эффективного спроса на рынке недвижимого имущества или доступность ипотечного кредитования. Застой на рынке потребительских товаров в течение продолжительного времени или достаточно высокие ставки процента будут отрицательно показывать себя на конъюнктуре рынка недвижимого имущества. Внешние силы, такие, как пожары, засуха, погода, землетрясения, ураганы и прочие явления природы, имеют возможность нанести урон материальный и, как следствие, быть отраженными на конечной цене объекта недвижимого имущества.

Значительно характерными типами изменений, можно считать, так называемые жизненные циклы. Данные изменения отражаются как на самих объектах недвижимости, так и городов, районов, отраслей и общества в целом. Выделяют четыре основных цикла жизни: зарождение, рост, зрелость и спад.

С учетом цикла жизни эксперт-оценщик должен проанализировать и спрогнозировать демографические, международные, законотворческие, научно-

технические и прочие процессы, а также реакцию на них рынка недвижимого имущества.

Принцип замещения. Ценность заданного объекта недвижимого имущества в глазах определенного покупателя значительно зависит от того, способен ли он отыскать сопоставимый или заменяющий объект. Мы можем приблизиться к определению стоимости имущества, воспользовавшись принципом замещения в рамках трех подходов к оценке. Для этого нам необходимо спроецировать на установленный объект информацию о его затратах на их создание, аналогах, продажной цене или получаемых доходах. Это является принципом замещения и обусловлено наличием выбора вариантов для среднестатистического покупателя, если он не приобретет данный объект. Применительно к оценке с точки зрения получения дохода принцип замещения гласит, что поток чистого дохода от использования данного имущества имеет для покупателя такую же значимость, как и поток чистого дохода, производимого объектом аналогом, предполагая, что их длительность и качество различаются не сильно.

Принцип наилучшего и наиболее эффективного использования. В поисках самого лучшего и наиболее рентабельного применения для оцениваемой недвижимости и определенного участка земли под ними мы производим сравнение уже существующий вариант использования с иными возможными вариантами. Самое лучшее и наиболее эффективное использование приводится как наиболее рентабельное и вероятное на момент оценки. Это возможное использование участка земли и расположенных на нем строений, при котором обеспечивается наиболее высокая отдача на момент оценки или в максимально ближайшем будущем. Анализ состоит из двух частей: оптимальное использование участка со строениями и оптимальное использование вакантного участка земли .

Анализ не занятого участка производится для того, чтобы узнать наиболее выгодный вариант его использования, не останавливаясь на существующем варианте. Оценщик должен принять во внимание реакцию

непосредственного окружения, срок предполагаемого использования, а также вклад выполненных улучшений, если они имеются. Рамки проведенного анализа должны ограничиваться возможными по закону вариантами использования, а также брать во внимание физически допустимые возможности. Имеют большое значение также ограничения правомочий владельца и зональные ограничения, которые следует учитывать при проведении анализа.

По истечению времени данные об оптимальном использовании могут быть изменены ввиду произошедших перемен. Здание гостиницы, расположенное на достаточно оживленной трассе, возможно, потребует перепрофилирования, если новое шоссе федерального значения будет проложено в стороне от него. Закрывшиеся станции технического обслуживания могут использоваться как предприятия общественного питания.[11]

К примеру, участок земли в черте города с возведенным на нем старым и ветхим домиком, более эффективно и значительно лучше будет использовать в качестве объекта жилого (современный многоэтажный дом) или нежилого объекта недвижимости (магазин, офис и пр.)

Так как стоимость недвижимого имущества изменяется под действием внешних факторов, что-то похожее происходит и с определением оптимального использования. Принимая ввиду данное заключение направления и стоимости оптимального использования должны быть выполнены на конкретную дату оценки. Выполненные улучшения должны быть проверены с точки зрения: увеличивают ли они возможности обоснованного оптимального использования имущественного комплекса. Если участок земли не застроен, оценщик должен указать, какое именно строение следует построить с учетом рыночной ситуации. Если строения уже возведены, следует определить, насколько они уменьшают или увеличивают стоимость земельного участка при заданном для него варианте оптимального использования.

Принцип падающей и растущей продуктивности. По большей части, владельцы выполняют улучшение строений или земли для того, чтобы в значительной мере увеличить отдачу от недвижимого имущества. При этом наблюдается увеличение того или иного производственного фактора, а как следствие и стоимости. Однако, стоит заметить, что при достижении некоторого предела последующие улучшения не будут вызывать адекватного прироста отдачи или даже покрывать произведенные затраты. Как следствие, будет иметь место эффект падающей отдачи.

Принцип ожидания. Инвесторы в большинстве случаев хотят вложить деньги в недвижимость, предвидя к увеличению ее конечной стоимости. Современная история большинства стран показывает, что стоимость недвижимости постоянно растет в силу ограниченности предложений и значительного увеличения спроса. Ожидание спроса и роста цен является основой не только на рынке жилья, но и коммерческой недвижимости.

Так же значимо оно и для рынка земли, в том числе сельскохозяйственной. Данному росту способствуют значительные расчеты покупателей на солидные доходы от владения собственностью и современная оценка данных доходов в будущем. Именно поэтому принцип ожидания является главным при реализации доходного подхода к оценке.

В отдельных случаях, когда в определенном регионе депрессивное состояние хозяйства не обещает скорого увеличения спроса, предвидение может нести отрицательный результат. Иными отрицательными факторами могут быть законодательные ограничения, вводящие достаточно избыточные требования для инвесторов-строителей, а также чрезмерно высокие налоги на владение недвижимостью.[12]

1.3.3 Жилая недвижимость и основные цели ее оценки

Жилым помещением признается изолированное помещение, которое является недвижимым имуществом и пригодно для постоянного проживания граждан, то есть отвечает установленным санитарными и техническими

правилами и нормами, иным требованиям законодательства (ч. 2 ст. 15 ЖК РФ).[13]

В настоящее время существуют следующие виды жилых помещений: жилой дом (часть жилого дома), квартира (часть квартиры), комната.

Жилым домом признается здание, которое состоит из комнат, а также помещений вспомогательного использования, предназначенных для удовлетворения гражданином бытовых и иных нужд, связанных с их проживанием в таком здании (в данном случае имеются в виду подвалы, чердачные помещения, подсобки и т.д.). Для наглядности можно представить себе многоквартирный дом с большим количеством квартир (именно такую форму имеют современные жилые дома) или старенький особнячок на одной из улиц города, оставшийся еще с дореволюционных времен и занимаемый в настоящее время несколькими жильцами, проживающими по разным комнатам.

Квартирой признается структурно обособленное помещение в многоквартирном доме, обеспечивающее возможность прямого доступа к помещениям общего пользования в таком доме и состоящее из одной или нескольких комнат, а также помещений вспомогательного использования, предназначенных для удовлетворения гражданами бытовых и иных нужд, связанных с их проживанием в таком обособленном помещении. Если говорить более просто, то квартира – это изолированное помещение, в которое имеется отдельный вход с улицы, из подъезда или с лестничной клетки. При этом квартира полностью изолирована от прямого доступа иных жильцов этого дома, чем она и отличается от комнаты.

Комнатой признается часть жилого дома или квартиры, предназначенная для использования в качестве места непосредственного проживания граждан в жилом доме или квартире. Под комнатой чаще всего подразумевается комната в квартире или комната в общежитии.

Оценка жилой недвижимости производится тогда, когда необходим, скажем так, «официальный документ», отражающий данные о стоимости жилья на определенный момент времени. Если при совершении купли-продажи

квартиры или домовладения покупатель и продавец договорились о цене, устраивающей их обоих, и сделка совершается без посредников (без участия агентства недвижимости, например), то отчет об оценке им не нужен. Не нужен он по той причине, что не обязывает и не может обязать совершить сделку по той стоимости, которая определена в процессе оценки.

Оценка стоимости жилой недвижимости чаще всего производится в следующих случаях:

- получение кредита под залог недвижимости, т.е. ипотека. Возможность получения кредитов, размер которых в большей степени отражает реальную стоимость имущества, передаваемого в залог;
- судебные разбирательства (раздел имущества, выкуп принадлежащих долей у остальных собственников, оценка квартир и частных домовладений при расселении жилых домов. В последнее время в связи с развитием и довольно большим разнообразием нежилых помещений, основной процент которых в черте города находится на первых этажах жилых многоэтажных домов, появляются и такие ситуации, когда требуется оценить стоимость квартиры с учетом тех проблем, которые возникают при таком соседстве. В частности, пристройки и иные элементы оформления нежилых помещений, становящиеся существенными недостатками расположенных выше квартир.);
- вступление в права наследования (предоставляется нотариусу для начисления налога на наследуемое имущество);
- продажа какой-то части недвижимости предприятия по той или иной причине;
- страхование недвижимого имущества и определение в связи с этим стоимости страхуемого имущества. Позволяет застраховать имущество не на величину балансовой стоимости, а на сумму, которая даст возможность восстановить объект после получения страхового возмещения.[14]

1.4 Нормативно-правовая база оценки в России

1.4.1 Регулирование оценочной деятельности в Российской Федерации

За последнее двадцатилетие российская оценка прошла огромный путь от создания первой в стране общественной организации – Российского общества оценщиков – до формирования общегосударственной системы оценки стоимости имущества в стране. 20 лет развития оценки показали, что существование этого вида профессиональной деятельности и нового научного направления возможно при активном участии в этом процессе общественных и некоммерческих организаций.

Система государственного регулирования оценочной деятельности была сформирована к концу 2001 г., на основе Федерального закона «Об оценочной деятельности в Российской Федерации». Главными законодательными актами в сфере регулирования оценочной деятельности стали Федеральный закон от 29.07.98 № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» и «Стандарты оценки, обязательные к применению субъектами оценочной деятельности», утвержденные Постановлением Правительства Российской Федерации от 26.04.2016 № 519. Согласно этим документам, разработка и утверждение методических рекомендаций по оценочной деятельности применительно к различным объектам оценки, видам стоимости объекта оценки, проведению оценки, а также экспертизы отчетов об оценке, было возложено на Минимущество России. В целом, была организована система регулирования, включающая контроль за соблюдением оценщиками лицензионных требований и условий, стандарты оценки и методические рекомендации, требования к образованию специалистов [15].

Однако уже в 2005 году было принято решение о том, что система регулирования оценочной деятельности будет изменена: к началу 2006 г. планировалось отменить лицензирование и передать функции регулирования и контроля в т.н. саморегулируемые организации (СРО).

СРО оценщиков, а также общественные объединения и советы представлены на сегодняшний день следующими основными организациями

- Российское общество оценщиков, которое объединяет физические лица;
- Комитет по оценочной деятельности при Торгово-промышленной палате Российской Федерации – консультативный орган, в который входят представители научных и учебных организаций, представители саморегулируемых организаций и коммерческих структур;
- Российская коллегия оценщиков – объединение юридических лиц и предпринимателей без образования юридического лица;
- Партнерство Российского общества оценщиков – объединение юридических лиц и предпринимателей без образования юридического лица, в состав которого входят члены Российского общества оценщиков;
- Национальная лига субъектов оценочной деятельности – образование юридических и физических лиц;
- Ассоциация российских магистров оценки, объединяющая физических лиц;
- Ассоциация образовательных учреждений по подготовке оценщиков – объединение образовательных учреждений;
- Объединенный совет по оценочной деятельности при отделении экономики РАН – консультативный орган, в состав которого входят представители академической науки, ассоциации образовательных учреждений, Торгово-промышленной палаты и других общественных организаций. Существуют также региональные и межрегиональные объединения оценщиков.

СРО оценщиков приняты стандарты профессиональной деятельности, документы об этике бизнеса оценщиков, проведении контроля качества профессиональной деятельности оценщиков, входящих в ту или иную саморегулируемую организацию. Налажено взаимодействие с Минимуществом России по всему спектру проблем развития рынка оценки. Появляется первый

опыт взаимодействия саморегулируемых организаций оценщиков с различными группами потребителей услуг по оценке, формируются предпосылки для создания системы саморегулирования рынка оценочных услуг. Осуществляется взаимодействие с международными профессиональными объединениями оценщиков: Международным комитетом по стандартам оценки (IVSC), Европейской группой ассоциаций оценщиков (TEGoVA). Представительство российских оценщиков в этих организациях, постоянный обмен информацией, перевод Международных и Европейских стандартов оценки, участие в международных научных конференциях содействуют развитию национальной системы оценки в России.[16]

К настоящему моменту времени Госдума РФ приняла во втором чтении законопроект, регламентирующий порядок ведения оценочной деятельности в РФ. Документ вносит поправки в закон «Об оценочной деятельности в РФ», кардинально меняя систему регулирования в данной сфере: субъектами оценочной деятельности признаются физические лица; оценщики будут нести полную материальную ответственность, в т.ч. своим имуществом за качество работы.

Законопроект в частности регламентирует обязанности оценщика. «Оценщик обязан быть членом одной из саморегулируемых организаций оценщиков», - говорится в документе. Он, в частности, должен соблюдать как правила и стандарты оценочной деятельности так и нормы законодательства об оценочной деятельности, принятые саморегулируемой организацией оценщиков (СРО), членом которой является. Стартом для проведения оценки является договор на ее проведение. В нем указываются сведения, которые должны содержаться в договоре. Госнадзор и нормативно-правовое регулирование оценочной деятельности и деятельности СРО осуществляется федеральными органами исполнительной власти, уполномоченными правительством Российской Федерации. Правила и стандарты оценочной деятельности устанавливаются Национальным советом по оценочной деятельности и СРО. В Национальный совет должны входить более 50 %

саморегулируемых организаций оценщиков. Устанавливается, что стандарты оценочной деятельности подразделяются стандарты оценочной деятельности саморегулируемых организаций и федеральные. Правила и стандарты последних не могут противоречить первым. Ведение единого государственного реестра саморегулируемых организаций оценщиков осуществляется уполномоченными федеральными органами. Устанавливается, что сведения о саморегулируемой организации оценщиков должны быть размещены в Интернете.

Национальный совет по оценочной деятельности может быть зарегистрирован уполномоченным федеральным органом, осуществляющим функции по надзору за деятельностью саморегулируемых организаций оценщиков после 1 июля 2007 года. До регистрации Национального совета разработку федеральных стандартов оценки обеспечивает уполномоченный федеральный орган, осуществляющий функции по нормативно-правовому регулированию оценочной деятельности.

СРО оценщиков осуществляют контроль за профессиональной деятельностью своих членов. В состав СРО должно входить не менее 300 членов (физических лиц). В организации также должен быть компенсационный фонд, который формируется за счет взносов ее членов. При этом обязательным условием останется и страхование гражданской ответственности оценщика в той или иной форме. Определяется порядок контроля СРО за осуществлением профессиональной деятельности своих членов, порядок применения мер дисциплинарного воздействия, имущественная ответственность оценщика при осуществлении оценочной деятельности.

Согласно законопроекту, до 1 июля 2007 года оценщики, получившие лицензии до 1 июля 2006 года, вправе осуществлять оценочную деятельность в соответствии с существующими нормами законодательства. С 1 июля 2007 года лицензирование в нынешнем его понимании будет отменено.

В настоящий момент остается несколько пунктов, по которым нет единого мнения между связанными с оценкой участниками рынка, в том числе:

- количество СРО. Правительство предполагает ограничить их число 2-3 организациями; оценочное сообщество считает, что их должно быть больше, (требуется отразить региональный аспект и специализацию). Существующим требованиям удовлетворяют лишь три СРО: РОО, РКО, СМАО.
- компенсационный фонд. Его появление и размер (взнос с каждого оценщика – не менее 30 тыс. руб.) могут стать поводом для махинаций.

В целом, подводя итог сказанному, можно отметить следующее: зонирование развивается довольно быстрыми темпами. В ряду других факторов, это способствует развитию рынка жилой недвижимости, его инфраструктуры и, в том числе, расширению сферы оценочных услуг и повышению их качества.[17]

2 Определение рыночной стоимости жилой недвижимости и обзор рынка на примере города Томска

2.1 Экономико-географическое положение г. Томска и Томской области

Современная Томская область располагается на юго-востоке Западно-Сибирской равнины и занимает площадь 314 тысяч кв. км. Расстояние между южной и северной границами Томской области составляет около 600 км, восточной и западной - 780 км, поэтому климатические условия северных и южных районов заметно отличаются. Большая часть территории области находится в пределах таежной зоны. Климат континентальный. Границы области с Тюменской, Омской и, частично, Новосибирской областями проходят по значительно заболоченной и почти незаселенной равнине. Для экономических связей с промышленными районами Кузбасса и Новосибирской области доступны только южные границы.

Рельеф Томской области отличается исключительной равнинностью: на сотни километров тянутся плоские сильно заболоченные равнины с высотными отметками, не превышающими 200 м над уровнем моря.

Река Обь, самая большая река России, в своем среднем течении пересекает Томскую область с юго-востока на северо-запад, деля область на две почти равные части. Возвышенное правобережье в меньшей степени заболочено и отличается лучшей заселенностью. Левобережье включает громадное Васюганское болото площадью 53 000 кв. км.

Основные природные ресурсы Томской области: нефть и газ, цирконий, ильменит, подземные воды, торф, лес, недревесные ресурсы (кедровые орехи, грибы, ореховое масло, живица, а также дикорастущее лекарственное сырье: березовые почки, лист крапивы, лист брусники, лист мать-и-мачехи, ягоды рябины, черемухи, плоды шиповника, трава тысячелистника и др.), охотничье-промысловые и рыбные ресурсы.

В Томской области 16 районов и 6 городов, в том числе 5 городов областного подчинения (Стрежевой, Кедровый, Асино и др.). Поселков

городского типа - 2 (Белый Яр, Самусь). Томск включает в себя 4 городских района - Кировский, Ленинский, Октябрьский, Советский. В непосредственной близости от Томска находится город Северск – закрытое административно-территориальное образование с населением 108 500 человек . В настоящее время постановлением областной думы к городу Томску присоединены ближайшие поселки (Светлый, Зональный, Тимирязево, Дзержинский и др.) с целью расширения территории города и увеличения численности проживающего населения.

Плотность населения в области крайне неравномерна: в отдаленных северных районах она не превышает 0,3 человека на квадратный километр, и только южная часть области в окрестностях его центра - города Томска - относительно плотно заселена. Фрагментарность заселения объясняет тот факт, что экономическая ситуация в области определяется деятельностью предприятий Томска, нефтегазодобывающего города Стрежевого (север области), а еще недавно и Сибирского химического комбината в Северске, последний промышленный реактор которого, осуществлявший выработку плутония и обеспечение населения Томска теплом, был остановлен в начале июня 2008 года. Однако рассматривается проект строительства в Северске АЭС.

Город Томск находится на юго-западе области и расположен на правом берегу реки Томь. Основан город в 1604 году и в настоящее время является одним из крупнейших промышленных центров Западной Сибири. Одна из важнейших, основных характеристик города – обширный образовательный комплекс, включающий старейший за Уралом Томский государственный университет и целый ряд известных в России и за рубежом вузов.

Промышленный комплекс города, преимущественно, образован из предприятий, эвакуированных из европейской части России в годы Великой отечественной войны. В экономике области особое место занимают химическая и нефтехимическая промышленность, нефтегазодобывающая и лесная отрасли, машиностроение.

В Томске действуют предприятия различных отраслей промышленности. Во время Великой Отечественной войны в город было эвакуировано около 30 заводов, были созданы целые отрасли. С 1995 года в регионе началось создание новой отрасли – газодобывающей. В данной отрасли крупнейшими предприятиями являются «Востокгазпром», «Газпром трансгаз Томск», «Томскнефтехим», «Томскнефтепереработка».

Сельскохозяйственные угодья Томской области занимают 1 373 тыс. га, из них пашня - 680 тыс. га. Основные площади зерновых культур сосредоточены в южной зоне. Собственное производство зерна обеспечивает половину потребности области. Повсеместно выращивается картофель, овощи. Продукция животноводства составляет 70% в валовом объеме сельскохозяйственной продукции. Вокруг города Томска сосредоточены мощные животноводческие комплексы по промышленному производству свинины, мяса птицы и яиц. До 40 % сельскохозяйственной продукции производится в личных подсобных хозяйствах населения.

В агропромышленном комплексе занято около 11 % всех работающих в области. Реформы последних лет привели к перераспределению земель, появлению многообразных форм хозяйствования, возникновению оптового рынка сельскохозяйственной продукции.

По данным пресс-службы администрации Томской области протяжённость автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием 6236 км. Густота путей сообщения составляет 19,7 км. путей на 1000 км² территории. 2 райцентра (Александровское, Белый Яр) и два города (Стрежевой и Кедровый) не соединены с областным центром дорогами с твердым покрытием.

Положение Томска в транспортном отношении можно охарактеризовать как сложное, так как он является локальным городом, транспортным тупиком, а перевозки, как сырья, так и готовой продукции стоят дорого, поэтому теряется важное конкурентное преимущество.

Еще в сентябре 2007 года Владимир Путин дал поручение по разработке проекта Северосибирской железнодорожной магистрали. Среди других транспортных проектов – развитие широтных автомобильных дорог, которые позволят обеспечить выход через север Томской области в европейскую часть России, а также в Екатеринбург и Пермь.

В городе Томске существуют шесть ВУЗов: Национальный исследовательский Томский государственный университет, Национальный исследовательский Томский политехнический университет, Сибирский государственный медицинский университет, Томский государственный архитектурно-строительный университет, Томский государственный педагогический университет, Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники, а также различные филиалы университетов, академии, техникумы и др.

По мнению губернатора Томской области, неоспоримой сегодня является мысль о том, что будущее областного города Томска связано с инновационным путем развития, с университетами и научными центрами, с технико-внедренческой зоной. Несмотря на опасения, связанные с кризисом, и томские университеты, и особая экономическая зона получают федеральное финансирование. Так, на развитие Особой экономической зоны будет выделено 4 млрд. рублей, а томские университеты, получившие статус исследовательских, получают дополнительное федеральное финансирование.

2.2 Определение рыночной стоимости объекта жилой недвижимости

В соответствии с определенной целью, особенностями оцениваемого объекта и сложившейся экономической ситуацией на рынке недвижимости определяется процесс оценки. Процесс оценки включает исследования и анализ, необходимые для заключения выводов об искомой стоимости

2.2.1 Этапы проведения оценки

Процедура оценки включает осмотр оцениваемого объекта, его

фотографирование, интервью с экспертами и собственниками, исследование рынка продаж и аренды аналогичных объектов и их сравнительный анализ, анализ доходов и расходов при ведении бизнеса на сегментах рынка недвижимости, рассмотрение альтернативных вариантов использования и определение наиболее эффективного. Для оценки стоимости оцениваемого объекта предпринимаются следующие шаги.

Сбор общих данных и их анализ. На этом этапе анализируются данные, характеризующие природные, экономические и социальные факторы, влияющие на рыночную стоимость объекта в масштабах области и района расположения объекта.

Сбор специальных данных и их анализ. Этот этап во многом аналогичен предыдущему, но на нем собираются более детальная информация, относящаяся к оцениваемому объекту. Сбор данных на этих этапах осуществляется путем изучения данных рынка недвижимости, средств массовой информации, литературы, отчетов, проектов, бесед с представителями риэлтерских структур, администрации района, анализа сделок и предложений на рынке.[18]

Источники информации, используемые в повседневной работе оценщика, можно сгруппировать по следующим категориям:

- Информация, полученная от заказчика;
- Информация о ситуации на рынке недвижимости г. Томска, полученная из официальных источников;
- Сведения из риэлтерских фирм г. Томска;
- Информация, полученная из периодических изданий: газет «Недвижимость», «Рынок недвижимости», «Курьер» и т.д.;
- Информация международной сети Интернет.

Анализ правового положения объекта. Документы на земельный участок:

- Документы на земельный участок отсутствуют в случае, если объектом

оценки является квартира, поскольку их оформление не требуется.

- В случае, если объектом оценки является домовладение (коттедж), документы на земельный участок необходимы.

Документы на помещение. Проверяются предоставленные для проведения оценки Заказчиком копии следующих документов:

- Свидетельство о государственной регистрации права;
- Выписка из единого государственного реестра объектов капитального строительства.

На основании проведенного анализа делается вывод о соответствии документов требованиям действующего законодательства относительно качества (достаточности) оформления документов на жилую недвижимость. Если какие-то из них не выполнены, то это указывается. Проверяется наличие отметки о зарегистрированных ограничениях. Указывается информация о существующих обременениях, если об их наличии предоставлена справка.

Анализ наилучшего и наиболее эффективного использования объекта.

Анализ производится на основе собранных данных, и делается заключение относительно способа наилучшего использования земельного участка как свободного, а затем - с учетом существующих улучшений.[19]

2.2.2 Применение подходов оценки

На данном этапе оценщик непосредственно осуществляет расчеты стоимости объекта оценки. Состав применяемых подходов определяется требованиями к отчету и особенностями объекта оценки.

Согласование результатов оценки и подготовка отчета об установленной стоимости

На этом этапе сводятся вместе результаты, полученные на предыдущих этапах; осуществленные расчеты и выводы оформляются в виде письменного отчета. Согласование проводится с учетом особенностей оцениваемого объекта, локального рынка недвижимости, преимуществ и недостатков использованных

подходов оценки и достоверности используемой информации по каждому подходу.[20]

Затратный подход. Этот подход основан на предположении, что стоимость объекта недвижимости определяется величиной затрат на возведение объекта аналогичной полезности, то есть суммой стоимости участка земли и стоимостью строительства (стоимости замещения или восстановительной стоимости) улучшений за исключением накопленного износа. Таким образом, затратный подход основывается на принципе замещения (покупатель не потратит за объект недвижимости больше той суммы, которую необходимо будет потратить на приобретение участка земли и возведения 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, оценщик не располагает.

В общем случае, расчет стоимости по затратному подходу производится в следующей последовательности:

- определение стоимости участка земли;
- определение восстановительной стоимости улучшений;
- определение величин составляющих накопленного износа: функционального, внешнего и физического износа;
- определение стоимости улучшений путем корректировки восстановительной стоимости на величину накопленного износа;
- добавление к стоимости участка земли рассчитанной стоимости улучшений

При применении данного подхода при оценке жилого помещения возникают свои особенности, отличающие жилую недвижимость (в частности квартиру) от остальных ее видов. Основное отличие касается права на земельный участок. [21]

Расчет стоимости земельного участка. Если на отдельно стоящее здание или домовладение документы, удостоверяющие права на земельный участок регистрируются (это может быть право собственности, аренды, пользования), то оформление права на землю собственника квартиры не производится. Следовательно, произвести полный объем расчетов стоимости земли, оценщик не имеет возможности. Однако в затратном подходе используется часто текущая стоимость нового строительства объектов, имеющих сравнимое местоположение (или скорректированных по местоположению), что, косвенно, позволяет учесть земельный участок через фактор местоположения. [22]

Расчет стоимости улучшений. Существуют факторы, говорящие не в пользу применения при оценке жилой недвижимости затратного подхода. В частности, это касается существенного разрыва результатов, полученных при применении затратного подхода в оценке квартиры и реально сложившейся ситуации на рынке. Наиболее ярко это иллюстрируется примером оценки квартир, расположенных в т.н. «хрущевках». [23] Рассмотрим результат, получаемый при оценке типовой двухкомнатной квартиры подобного класса, расположенной в жилом доме по ул. Кулагина.

Для расчета стоимости воспроизводства (замещения) улучшений обычно в качестве основы используются данные о стоимости 1 м куб. строительного объема в соответствии с данными сборников УПВС. Далее, эта стоимость пересчитывается на момент оценки по индексам удорожания стоимости строительства в соответствии с данными Постановления Госстроя СССР № 94 от 11.05.83г., письмом Госстроя СССР № 14д от 06.09.90 г. и сборниками об удорожании стоимости СМР за период после 1990 г. (например, КО-ИНВЕСТ).

Восстановительная стоимость оцениваемого объекта определяется по следующей формуле:

$$\text{ПВС} = \text{С69} \times V \times \text{ККЛИМ} \times \text{К84} \times \text{К2001} + \text{НДС} + \text{ПИНВ} \quad (1)$$

где $C_{69} = 15,1$ — стоимость воспроизводства 1 куб.м в ценах 1969 г. ;

V – объем здания (помещения), куб.м, =126,4 куб.м

$K_{\text{клим}} = 1,09$ — климатический коэффициент для региона, где располагается объект оценки;

$K_{84} = 1,54$ — индекс изменения стоимости строительно-монтажных работ, определяемый к ценам 1969г.;

$K_{2015} = 54,0$ — индекс изменения стоимости строительно-монтажных работ, определяемый к ценам 1984 г.;

НДС = 18% - налог на добавленную стоимость.

Пинв. – прибыль инвестора (предпринимательский доход)=50 %;

Таким образом, ПВС = 410 000 рублей

Данный подход полностью соответствует стандартному, нормативно определенному способу применения затратного подхода, однако не дает объективного результата. Если на основании данного результата определить стоимость 1 м кв., оказывается, что полученный результат, как минимум на 50 % (в отдельных случаях, 70 % и более) ниже реальной стоимости строительства подобной квартиры на рынке на данный момент. Главной же целью оценщика является не просто соблюдение всех стандартов, но и объективность оценки.[24]

Для устранения подобного несоответствия, оценщиками используются данные мониторинга действующих цен на объекты нового строительства жилья в сравнимых по местоположению районах:

$$\frac{\text{Стоимость строительства } 1\text{м}^2 \times \text{площадь объекта}}{\text{Рыночная стоимость объекта}} = \quad (2)$$

В результате данного расчета стоимость объекта составит 1 782 900. Итог гораздо ближе к действующим на рынке ценам.

Таким образом, за основу при определении полной стоимости замещения, оправданным вариантом является принятие стоимости нового жилого строительства. В дополнение к среднерыночной стоимости нового строительства может быть учтена стоимость произведенных отделочных работ,

если объектом оценки является квартира с отделкой.

После расчета полной стоимости воспроизводства (замещения) объекта необходимо учесть величину износа объекта. [25]

Износ - потеря стоимости из-за ухудшения в физическом состоянии объекта и/или его морального устаревания. Накопленный износ определяется как различие между текущей стоимостью восстановления (замещения) и фактической рыночной стоимостью объекта на дату оценки. В зависимости от причин, вызывающих потерю стоимости, отличают три типа износа: физический, функциональный, износ влияния. [26]

Физический износ - потеря стоимости из-за воздействий естественных факторов на объект в ходе его эксплуатации. Это выражено в старении и разрушении, изнашивании, гниении, поломке и конструктивных дефектах. Данный тип износа может быть неустранимым и устранимым. Устранимый физический износ (который может быть устранен в результате обслуживания) включает запланированный ремонт или замену частей объекта в ходе ежедневного использования. Данные по физическому износу, должны быть внесены в технических паспорт объекта.

Функциональный (моральный) износ — это утрата стоимости вследствие относительной неспособности данного сооружения обеспечить полезность в сравнении с новым сооружением, построенным для такой же цели. Обычно он вызван не соответствующей планировкой, несоответствием функциональным и техническим требованиям по таким параметрам как стиль, срок полезного использования, размер и т.д. Функциональный износ может быть неустранимым и устранимым. Функциональный износ является устранимым, когда стоимость замены или ремонта неприемлемых или устаревших компонентов выгодна или, по хотя бы, не является больше величины прибавляемой полезности и/или стоимости. В ином случае износ считается неустранимым. [27]

Физический и функциональный виды износа обычно присущи самой собственности.

Внешний износ вызывается факторами извне: изменением ситуации на рынке, изменением финансовых и законодательных условий и т.д.

Как правило, исследование района местоположения объекта, а также знакомство с внешними по отношению к объекту факторами и его внутренними свойствами позволяет установить, что на дату проведения оценки объект характеризуется физическим износом.

Таким образом:

$$\text{Накопленный износ} = 100 \times (1 - (1 - \text{И. физ}) \times (1 - \text{И. функ.}) \times (1 - \text{И. экон})) \quad (3)$$

Остаточная восстановительная стоимость помещения (расчет по сборнику УПВС):

$$\text{ОС} = \text{ПВС} - \text{ИЗ} = 308\,000 \quad (4)$$

где:

ИЗ – величина накопленного износа

Метод расчета по текущей стоимости строительства после учета величины износа даст результат 1 475 000 руб.

Как правило, результат применения затратного подхода ниже результатов двух других подходов. Однако бывают случаи, когда стоимость, полученная затратным подходом, превышает реальную (рыночную) стоимость. Такое случается при оценке квартир в сельской местности, а также квартир с элитной отделкой. Для повышения объективности результата, в первом случае оценщик может использовать стандартный метод расчетов (по сборникам УПВС), во втором – максимально снизить вес затратного подхода в окончательном согласовании.[28]

Сравнительный подход. Данный подход основан на предположении, что стоимость объекта определяется величиной, за которую можно приобрести объект с аналогичной полезностью на рынке. Расчет производится в следующей последовательности:

- анализ рынка, сбор информации о сделках и предложении аналогичных
- выявление единицы сравнения;

- выбор ограниченного числа значимых параметров сравнения;
- внесение корректировок с согласно различиям между оцениваемым объектом и аналогами;
- согласование результатов и определение искомой стоимости.[29]

Сравнительный подход представляет собой процедуру сопоставления фактически имевших место продаж аналогичных объектов на рынке недвижимости. Традиционно, данный подход считается наиболее объективно отражающим стоимость объекта оценки, так как опирается на данные о реальных сделках и учитывает существующую на рынке ситуацию на данный момент времени.

Данный подход обладает как преимуществами так и недостатками

Таблица 2.1 - Преимущества и недостатки сравнительного подхода

Преимущества	Недостатки
<p>наиболее легкий подход; обоснован статистически; предлагает методы корректировки; обеспечивает данные для других подходов к оценке.</p>	<p>необходимость наличия активного рынка; сравнительные данные не всегда имеются; требование внесения поправок, увеличение числа которых оказывает влияние на достоверность результатов; подход основан на прошлых событиях, не принимает в расчет будущие ожидания.</p>

Внесение корректировок может производиться как в денежном выражении, так и в процентах.

В общемировой практике корректировки вносятся по следующим основным факторам:

- получаемые права,
- финансовые условия продажи,
- условия продажи (обременения),
- дата продажи,
- местоположение,
- физические характеристики объекта.

Оценщик должен принимать во внимание все эти факторы, когда он производит сравнительный анализ сопоставимых объектов. В реальной практике корректировки вносятся, чаще всего, по пп. 4-6. Получаемые права не корректируются, поскольку существующие программы кредитования предполагают только получение права собственности на объект. Финансовые условия продажи также контролируются банками, поскольку требуется четкое целевое использование кредитных средств. Одним из основных предположений при оценке для ипотеки является отсутствие обременений, поэтому данный параметр также не корректируется. При фактическом наличии обременений (зарегистрирована ипотека) схема перехода прав с одновременным погашением существующего кредита практически не отработана; подобная сделка потребует дополнительных согласований и расходов.[30]

При расчете сравнительным подходом используются статистические данные по ценам предложений и фактам продаж для объектов аналогичной функциональной направленности. В качестве единицы сравнения выбран один квадратный метр общей площади. Общая характеристика рассматриваемого сегмента рынка недвижимости предполагает следующие основные параметры:

- средняя стоимость 1 м кв.;
- диапазон колебаний цен за 1 м кв.
- минимальная цена предложения за 1 м кв.;
- максимальная цена за 1 м кв.

В зависимости от степени и количества различий между оцениваемым объектом и объектами, используемыми в качестве аналогов, может применяться довольно большое количество корректировок. Однако основополагающими являются два параметра – это местоположение и тип (серия, категория) дома. Одновременно, данные параметры выступают основными критериями для подбора объектов-аналогов.

Местоположение дома. В целом, характеристика местоположения представляет собой один из основных ценообразующих параметров для объекта недвижимости, являясь при этом характеристикой комплексной, поскольку одновременно включает в себя целый ряд составляющих, на которые обращает внимание потенциальный покупатель жилья. К таким составляющим, в частности, можно отнести следующие: удаленность объекта оценки от центра города, обеспеченность социальной и транспортной инфраструктурой, привлекательность (престижность) района для потенциальных покупателей жилья и прочие факторы. В идеальном случае, в качестве объектов-аналогов должны использоваться объекты, местоположение которых сопоставимо с объектом оценки. Однако следует учитывать, что в любом случае характеристика местоположения строго индивидуальна для каждого объекта недвижимости: даже из двух рядом расположенных домов какой-то может иметь преимущественные характеристики в местоположении. Кроме того, на рынке не всегда присутствует достаточное количество аналогов, сопоставимых по местоположению, и в конкретный момент времени (дата оценки) их может оказаться не достаточно.

Категория дома (серия). Принадлежность дома, в котором расположена квартира к определенному классу. Сравнивать (при наличии достаточного количества достоверной информации о действующих на рынке жилья ценах) между собой «хрущевку» и квартиру элитного класса нельзя: хотя исходное их предназначения вполне сопоставимо – объекты предназначены для жилья, их ценовые категории (сегменты) абсолютно разные. Данная корректировка учитывает в себе множество факторов – планировка квартир (например, наличие проходных комнат, их размер), высота потолков, качество строительства и прочее.

Назвать какой-то исчерпывающий перечень корректировок невозможно: существуют квартиры с особыми отличительными чертами, требующими особого подхода к их оценке. В основном это касается квартир элитного класса: они часто выставляются на продажу с гаражами, встроенной мебелью, их

покупатели учитывают вид из окон, наличие обустроенных зон отдыха в пределах пешей доступности, уровень озеленения прилегающей территории, шумовой уровень и т.п.

Анализируя ситуацию на рынке недвижимости, информацию, полученную от сотрудников риэлтерских компаний и других участников рынка, оценщик должен обратить внимание на то, что реальные сделки по купле-продаже объектов жилой недвижимости в ряде случаев отличаются от цен предложения. Данный факт требует отражения путем внесения дополнительной корректировки. Цена оферты, как правило, изначально несколько завышена на т.н. «торг». Кроме того, в эту цену могут быть «заложены» комиссионные риэлторов. Таким образом, средняя величина данной корректировки может колебаться в пределах от 0 до 5 процентов от цены предложения (публичной оферты).

Однако, рынок жилой недвижимости не всегда характеризуется подобной закономерностью (превышением цены оферты над реальной суммой сделки). В условиях конкурентной борьбы, риэлтерские фирмы часто публикуют заведомо заниженные цены предложений для привлечения клиентов. То есть потенциальный покупатель может сталкиваться с тем, что стоимость приобретения объекта превышает официально объявленную. В то же время, в ряде случаев, цена оферты и цена сделки могут совпадать.[31]

Таким образом, в результате проведенного анализа оценщик считает оправданным или неоправданным в каждом конкретном случае применять или не применять дополнительную корректировку «на торг».

Таблица 2.2 - Расчет стоимости 1 м кв. площади квартиры сравнительным подходом

Характеристики объектов	Объект оценки	Аналог №1	Аналог №2	Аналог №3	Аналог №4
Цена продажи, приведенная по времени, тыс. р.	—	1900	2000	2500	2600

Продолжение таблицы 2.2					
Характеристики объектов	Объект оценки	Аналог №1	Аналог №2	Аналог №3	Аналог №4
Условия финансирования	собственные средства				
Корректировка	—	1,00	1,00	1,00	1,00
Скорректированная цена, тыс. р.	—	1900	2000	2500	2600
Общая площадь, кв.м	44	44	45	45	46
Цена продажи, р./кв.м	—	43,18	44,5	55,5	56,5
Условия продажи (чистота сделки)	продажа на открытом рынке				
Корректировка	—	1,00	1,00	1,00	1,00
Скорректированная цена, тыс. р.	—	1900	2000	2500	2600
Местоположение	Кулагина	Кулагина	Кулагина	Кулагина	Кулагина
Корректировка	—	1,00	1,00	1,00	1,00
Скорректированная цена, тыс. р.	—	1900	2000	2500	2600
Состояние объекта	хорошее	хорошее	хорошее	отличное	хорошее
Корректировка	—	0,80	0,90	0,90	1,00
Скорректированная цена, тыс. р.	—	1520	1800	2250	2600
Наличие парковки	нет	есть	есть	нет	нет
Корректировка	—	1,00	1,00	0,90	0,90
Скорректированная цена, тыс. р.	—	1520	1800	2025	2340
Отклонение от целевого использования	нет	нет	нет	нет	нет
Корректировка	—	1,00	1,00	1,00	1,00
Скорректированная цена, тыс. р.	—	1520	1800	2025	2340
Среднее значение	1921,25				

Доходный подход. Данный подход основывается на предположении, что стоимость объекта определяется чистой текущей стоимостью будущих денежных потоков при соответствующей ставке капитализации. Задача

оценщика состоит в том, чтобы определить текущую стоимость всех будущих доходов от владения и эксплуатации недвижимости. Существует несколько методов оценки доходной недвижимости. В частности, при оценке жилой недвижимости наиболее удобно и оправданно использование метода прямой капитализации.

Для определения искомой стоимости определяется величина и структура дохода, сроки и риск его получения. Расчет производится в следующей последовательности:

- Прогнозирование потенциального валового дохода как суммарной арендной платы, которую можно получить при полной занятости помещений;
- Определение потерь от неуплаты арендной платы, недозагрузки помещений, смены арендаторов, расчет прочих доходов. Определение действительного валового дохода;
- Определение операционных расходов;
- Определение чистого операционного дохода;
- Выбор метода капитализации;
- Определение ставки дисконта или общей ставки капитализации;
- Определение чистой текущей стоимости будущих денежных потоков.

Измерение всех будущих доходов может быть осуществлено либо посредством метода прямой капитализации, либо посредством анализа дисконтированного потока наличности. В зависимости от конкретных обстоятельств, зависящих от характера объекта недвижимости, могут быть применены либо один из этих методов, либо оба для того, чтобы оценить рыночную стоимость объекта с точки зрения доходов, получаемых от его эксплуатации.

Арендная ставка и потери от неуплаты и смены арендаторов

(вакантности помещений) принимаются на основании анализа данных мониторинга рынка аренды объектов аналогичного назначения.

Потери от неуплаты во многом зависят от типа квартиры. Например, с учетом специфики «студенческого» города однокомнатные квартиры/комнаты, расположенные в жилых домах рядом с ВУЗами, будут пользоваться большим спросом. Что же касается, например, больших по площади элитных квартир с дорогой отделкой, то предположить, что найдутся клиенты, готовые платить по 30-40 тыс. руб. в месяц в течении длительного периода времени сложно; иногда подобные квартиры сдаются приезжим иностранцам, но не на длительный срок. Пример расчета стоимости квартиры доходным подходом представлен в таблице 2.3:

Таблица 2.3 - Расчет стоимости объекта доходным подходом

Арендная ставка, р./м ²		370
Потенц. Валовой доход (ст. аренды*12*общ.пл.), р.		196 250
Потери, %		20
<i>Действительный валовой доход (ДВД), р.</i>		157 000
<i>Постоянные операционные расходы, р.</i>		15000
<i>Чистый операционный доход, р.</i>		142 000
Общая ставка капитализации, %		6,00
Стоимость, р.		2 366 650

На основании проведенного анализа, арендная ставка для оцениваемых помещений определена в размере 370 руб./м кв. в месяц. При определении ставок аренды оценщик ориентируется, преимущественно, на ставки аренды, установленные в аналогичных объектах.

То есть, в основе доходного подхода заложен принцип ожидания, который гласит, что все стоимости сегодня являются отражением будущих преимуществ. При применении данного подхода анализируется возможность недвижимости приносить определенный доход, который обычно выражается в форме дохода от возможной продажи в конце периода владения и дохода от эксплуатации. Однако применительно к объекту оценки можно гипотетически предположить, что он покупается не как «квартира для проживания», а как

объект для получения прибыли от сдачи его в аренду и последующей (возможной) продажи. [32]

Против использования доходного подхода, как некорректного в данной ситуации, у оценщика также имеется несколько аргументов. Во-первых – это информация, полученная исключительно от заказчика, что покупаемая квартира будет использоваться только для целей проживания, т.е. будущий собственник не планирует сдавать её в аренду с целью получения дохода. Во-вторых, несмотря на существующий в регионе развитый рынок аренды жилья, он продолжает в основном оставаться «чёрным». Договора аренды в подавляющем большинстве случаев нигде не регистрируются, а выплаты производятся в виде не облагаемой налогом наличной суммы. Это обстоятельство не позволяет оценщику собрать достаточное количество достоверной информации о размере арендной платы и ставок аренды по объектам-аналогам. В-третьих, нельзя с большой долей уверенности утверждать, что процент людей, снимающих жилье, будет увеличиваться или хотя бы оставаться на том же уровне. С развитием ипотеки людям гораздо выгоднее платить ежемесячно за «свое» жилье, чем отдавать деньги за найм кому-то другому. Учитывая специфику города, практика сдачи в аренду квартир будет иметь место, вероятнее всего, для сегмента небольшого жилья (однокомнатных квартир и комнат).

Таким образом, доходный подход так же, как и затратный, гораздо менее объективен в большинстве случаев. Однако, при требовании банков применения всех трех подходов, его использование позволяет нивелировать как правило низкий результат затратного подхода: зачастую, при оценке типовых квартир, результаты доходного и сравнительного подходов близки, или результаты первого больше; при этом оба выше результатов затратного подхода.

Согласование результатов оценки и подготовка отчета. При окончательном согласовании полученных результатов и выводе о рыночной

стоимости оцениваемого имущества Оценщиком используется вариант расчета средневзвешенного значения. Различным подходам оценки придавался различный вес в зависимости от ряда оценочных факторов и принципов. Итоги проделанной работы представлены в таблице 2.4:

Таблица 2.4 - Итоги расчетов и согласование полученных результатов

Подход	Весовой коэффициент	Стоимость, руб.
Затратный, руб.	0,05	1 475 000
Сравнительный, руб.	0,80	1 921 250
Доходный, руб.	0,15	2 666 650
Итоговая величина рыночной стоимости	1,0	1 921 250

Учитывая, что потенциальный покупатель будет приобретать оцениваемый объект на довольно развитом и открытом конкурентном рынке, а также тот факт, что многие застройщики также ориентируются на реально сложившиеся цены на жилье, оценщик придает больший весовой коэффициент (0,70-0,80) результатам сравнительного подхода.

Сравнительно менее объективными являются расчеты по доходному подходу, учитывающие возможный доход от сдачи в аренду помещений объекта. Анализ ситуации на рынке аренды жилья показывает, что основной спрос в этом секторе рынка приходится на однокомнатные квартиры, уровень качества отделки которых ниже среднего. Однако в основном объекты жилой недвижимости приобретаются не для последующей их сдачи. Результатам данного подхода присваивается вес (0,1-0,2) – в зависимости от оцениваемой квартиры.

Расчет по затратному подходу опирается на данные о стоимости строительства и отделки, учитывает величину общего накопленного износа объекта. Состояние рынка жилой недвижимости в г. Томске свидетельствует о

том, что цены на рынке вторичного жилья превышают стоимость затрат на строительство вследствие устойчиво высокого спроса на жилье. Кроме того, при установлении цен на объекты нового строительства застройщики вынуждены учитывать инвестиционные мотивы покупателей, вследствие чего их цены, как правило, несколько ниже по сравнению с ценами на действующие объекты. Исходя из сказанного, результатам затратного подхода придается вес 0,05-0,1.

Как уже отмечалось, в некоторых случаях возможен отказ от применения некоторых подходов оценки. Это может касаться доходного и затратного подхода. Диктуется отказ различными причинами, начиная от особенностей самого объекта, ситуации на рынке и заканчивая требованиями самих кредиторов. В случае отказа от какого-либо из подходов, оценщик приводит аргументированное обоснование этого решения, которых немало. [33]

Согласно проделанной работе, все полученные данные были собраны в таблице 2.5:

Таблица 2.5 – Преимущества и недостатки методов оценки

	Сущность подхода	Преимущества метода	Недостатки метода
Затратный подход	Затратный подход к оценке недвижимого имущества основан на сопоставлении затрат по созданию объекта недвижимости со стоимостью оцениваемого или сравнимых объектов.	При оценке новых объектов затратный подход является наиболее надежным.	Проблематичность расчета стоимости воспроизводства старых строений. Сложность определения величины накопленного износа.
Рыночный подход	Рыночный подход к оценке недвижимого имущества основан на сопоставлении информации о сделках с аналогичными по назначению, размеру и финансированию объектами.	В итоговой стоимости отражается мнение типичных продавцов и покупателей. Достаточно прост в применении и дает надежный результат	Сложность сбора информации об итоговой цене продажи объекта.
Доходный подход	Доходный подход к оценке недвижимого имущества основывается на принципе	Преимущество доходного подхода заключается в том, что он отражает	Основным недостатком доходного подхода

	ожидания. Следуя этому принципу инвестор, приобретает объект в ожидании получить доход от его использования.	представление инвестора о недвижимости как источнике дохода, то есть это качество недвижимости учитывается как основной фактор.	является то, что он в отличие от двух других подходов основан на прогнозных данных.
--	--	---	---

2.3 Проблемы оценки жилой недвижимости

Опираясь на опыт оценки жилой недвижимости, следует отметить наличие проблем, затрудняющих работу оценщиков.

а) *Остро стоит вопрос о срочности подготовки оценки.* На то есть целый ряд причин. Прежде всего, к ним относится непосредственно ситуация на рынке: постоянный рост цен, ограничение сроков поиска квартиры, отведенных заемщику в рамках ипотечной программы того или иного банка (в основном, на поиск квартиры дается 2-3 месяца после положительного решения банка о выдаче кредита), затягивание сроков оформления сделки, повышение продавцом цены квартиры, аргументированное необходимостью ждать выдачи кредита покупателю.

б) *Недостаток рыночной информации о ликвидационном сроке реализации квартиры.* С одной стороны, этот срок должен быть императивно указан кредитной организацией, в соответствии с тем уровнем рисков, которые определены политикой этой организации, с другой же стороны, этот срок может и не быть сроком меньше обычного для аналогичных объектов. В настоящее время оценщиками используется величина срока реализации 1 месяц для расчета ликвидационной стоимости, что соответствует понятию в законе об оценочной деятельности в РФ при нормальных сроках больше одного месяца. В то же время, эта величина (один месяц) никаким образом не подтверждена кредитными организациями.

в) *Отсутствие в свободном доступе баз данных (листингов) с ценами реальных сделок* обуславливает недостаток достоверной и полной информации об объектах-аналогах (в особенности, это касается элитных квартир и коттеджей), что является одной из главных, если не главной, проблем

оценщиков при оценке недвижимости. Оценщикам приходится либо вести собственную базу данных, либо производить сбор информации об аналогах, по которым имеются цены предложений в специализированных СМИ, путем телефонных переговоров с риэлтерами. В рамках данной проблемы можно обозначить и недостаточную осведомленность риэлтеров о предлагаемых на продажу объектах, преувеличение и неадекватное описание объектов с целью привлечения потенциально покупателя, что может привести к ошибочному результату. Если не решать эту проблему, то единственным выходом будет производить осмотры аналогов, но это потребует несоизмеримых затрат времени и стоимость оказываемых услуг резко возрастет.

Особым пунктом хотелось бы выделить проблемы, связанные с ситуацией на рынке риэлтерских услуг. В г. Томске, в частности, не менее 90 агентств недвижимости, являющихся юридическими лицами. Наряду с крупными, зарекомендовавшими себя с хорошей стороны, на локальном рынке постоянно появляются все новые и новые, менее профессиональные и некачественно работающие. Риэлтерская деятельность имеет тесную связь с оценочной и занимает далеко не последнее место в деле предоставления кредита. Практика показывает, что в нашем городе основной процент сделок купли-продажи квартир осуществляется при посредничестве риэлтеров. Достоверную информацию – главный и необходимый ресурс при оценке жилья, соответственно, из первых рук логичнее получать у них (за неимением других возможностей единой базы данных по сделкам). Часто в риэлтерских агентствах называются «скупочные» цены, то есть сумма денег, которую посредники готовы выплатить хозяину квартиры. В газетах же указана продажная цена, рассчитанная на покупателя соответствующей недвижимости, которая обычно включает в себя «накрутки» одного или нескольких риэлтеров. По этой причине часто одна и та же квартира выставляется на продажу различными агентствами недвижимости с разницей в цене до 20-50 тыс. руб.

К проблемам исходной информации, используемой оценщиком, можно добавить и публикуемые в СМИ объявления (частных лиц, риэлтерских фирм,

строительных организаций). Это, в основном, касается общей площади квартир. В соответствии со ст.15 гл. 2 Жилищного кодекса, «общая площадь жилого помещения состоит из суммы площади всех частей такого помещения, включая площадь помещений вспомогательного использования, предназначенных для удовлетворения гражданами бытовых и иных нужд, связанных с их проживанием в жилом помещении, за исключением балконов, лоджий, веранд и террас». В объявлениях и других доступных источниках площадь выставленной на продажу квартиры указывается так, как выгодно продавцу – как правило, с учетом всех помещений. Оценщик же обязан указать в своих отчетах точную информацию об объектах аналогах, использованных им при расчете стоимости квартиры сравнительным подходом и отметить источник этой информации. Более того, расчеты оценщика также должны базироваться на данных, характеризующих объект жилья, выставленный на продажу. Наиболее ярко это иллюстрируется ситуацией с расчетами стоимости квадратного метра первичного жилья. [34]

При долевом строительстве полная площадь балконов и лоджий учитывается застройщиками по той же стоимости, что и прочая полезная площадь (в редких исключениях – с определенным понижающим коэффициентом), и, таким образом, входит в понятие «общей площади». Соответственно, покупатели, которые приобретают такую квартиру, ведут расчет с учетом площадей балконов и лоджий, и оценщик предполагает, что используемые им аналоги включают эти площади в состав «общей площади». В то же время технический паспорт определяет «общую площадь» без учета площадей балконов и лоджий, и оценщик, вынужденный вести расчет по площади, указанной в техническом паспорте как основном документе, содержащем характеристики объекта, заведомо теряет суммы, приходящиеся на данные элементы квартир, занижая, тем самым, стоимость оцениваемой квартиры.

Ситуация может быть исправлена только введением дополнительной корректировки, которая повышает стоимость м кв. оцениваемой квартиры и

делает ее тем самым, выше среднерыночной. Хотя, по сути, практически всегда в этом случае оцениваемая квартира отличается по площади от подобранных объектов-аналогов крайне незначительно (1-3 м кв.). Все это говорит о том, что Оценщик должен ориентироваться не только на цену одного м кв., но и на «общую» стоимость подобного жилья на рынке. Утверждать, что типовая однокомнатная квартира в панельной новостройке площадью 35,6 м кв. стоит намного дешевле, чем такие же аналогичные квартиры, выставленные на продажу с заявлением о величине общей площади 40-43 м кв. некорректно. Это приведет к тому, что квартиры будут недооценены, причем довольно существенно. [35]

Также, среди проблем можно отметить и низкое качество технических паспортов. Нечасто, но все же встречаются ошибки и в этих документах. Это исправляется благодаря личному осмотру объекта. Отдельной большой проблемой является для Оценщика и то, что в современных технических паспортах не указан ни год постройки дома, ни процент его износа на определенную дату, ни информация о конструкции здания. В отдельных случаях в документе не указывается даже этажность дома, в котором расположена квартира. Получить достоверную, официально подтвержденную информацию о точном годе постройки, материале перекрытия невозможно. Хотя, в рамках применения затратного подхода степень износа имеет первостепенное значение, а информация о материале перекрытий исключительно важна для банка (если они из дерева, кредит не выдается).

г) Существенную проблему представляет оценка элитного жилья. И вопрос даже не в том, что информация об аналогах крайне скудна. Так, объекты-аналоги зачастую выставляются на продажу (предлагаются в аренду) вместе с бытовой техникой и мебелью, поскольку они являются неотъемлемой частью дизайнерского решения квартиры. В то же время кредитной организацией в залог оформляется жилье без учета встроенной мебели, техники, и тем более, дизайнерской работы. Выделить вклад последних в общую стоимость объекта проблематично, это требует дополнительных

трудозатрат на составление сметы, что также увеличивает себестоимость оценки. Дизайнерские изыски в оцениваемых квартирах труднопроизводимы, оценка элитной квартиры в эксклюзивном дизайнерском исполнении превращается в оценку некоего нематериального актива, так как не всегда подтверждены расходы на дизайнера, а если и подтверждены – нет никакой уверенности, что рынок воспримет эти затраты простым суммированием. Индивидуальный облик жилого помещения может стать отрицательным вкладом в его стоимость, если наиболее вероятная часть участников рынка не воспринимает его так, как бывший владелец.

Решение этой проблемы видится в увеличении сроков выполнения оценки и стоимости услуг, либо в более широкой постановке задачи на оценку объекта целиком – с неотделимыми улучшениями, встроенной техникой и мебелью, и дизайнерском исполнением.

д) Схожая проблема возникает при оценке домовладений. При покупке домовладения, цена которого помимо стоимости жилого дома включает в себя также стоимость хозяйственных построек и земельного участка (стоимость последнего может достигать 50 % общей стоимости объекта недвижимости), ипотечный кредит дается только на жилой дом и в различных случаях либо часть земельного участка (равного площади застройки), либо весь земельный участок. Таким образом, выданной кредитным учреждением суммы с учетом первоначального взноса не хватает для того, чтобы в полном объеме рассчитаться за приобретаемый объект недвижимости (домовладение). Учитывая психологию покупателя и вероятное ошибочное понимание правил кредитования, возникает непонимание заемщиком того, почему домовладение покупается на рынке за полтора миллиона, а оценщик оценивает его в миллион рублей.

Решение этой проблемы заемщик стремится переложить на оценщика. Ситуация, нередко, усугубляется тем, что давление на оценщика оказывает и банк, поскольку за кредитом на приобретение коттеджа приходят, как правило, крупные клиенты, в которых банк непосредственным образом заинтересован.

е) *Самовольные перепланировки.* Под перепланировкой, в соответствии с ч. 2 ст. 25 Жилищного кодекса РФ, понимается изменение конфигурации жилого помещения, требующего внесения изменений в технический паспорт жилого помещения. В идеале, если действовать в соответствии с законодательством, прежде чем произвести переустройство квартиры, необходимо получить на это разрешение органа местного самоуправления, собрав и предоставив для этого множество разных документов. На практике же, люди сначала делают перепланировку, а потом (да и то далеко не в ста процентах случаев), узаконивают ее. Соответственно, возникают проблемы: оценщик обязан отразить существующие изменения планировки, если они присутствуют, что с высокой долей вероятности повлечет за собой отказ в выдаче кредита до момента приведения документов в порядок. Этот факт является еще одной из причин давления на Оценщика со стороны Заказчика и, в ряде случаев, кредитной организации.

ж) *Отношение населения к процедуре оценки, непонимание необходимости ее проведения.* В целом, это объяснимо. Более того, с этим несложно справиться. Решение простое – в самом начале, на первых этапах сбора документов, требуемых для получения кредита, во время консультирования граждан необходимо их информировать об этапах кредитования. Это абсолютно логично, однако этого не делается. В итоге, когда человек собрал все необходимые документы, нашел вариант покупки квартиры, ему вдруг сообщают о такой непонятной процедуре, как оценка. Более того, говорят, что Отчет о стоимости закладываемого имущества должен быть предоставлен в течение 1-2 дней. При этом даже в такой ситуации заемщикам крайне редко даются исчерпывающие ответы и подтверждения в необходимости данной процедуры, чаще всего, просто выдается перечень оценочных компаний, отчеты которых принимаются. Как следствие, Оценщику в конечном итоге приходится объяснять человеку, зачем он пришел в оценочную фирму и что ему здесь нужно.

В ряде случаев, в процессе оценки выясняется, что рыночная стоимость, установленная оценщиком, не совпадает с ценой сделки купли-продажи. Подобная ситуация может быть как прямой договоренностью продавца и покупателя об определенной цене в целях, например, снижения налогов, отсутствия денег на первоначальный взнос и пр., так и субъективными предпочтениями покупателя. Например, для кого-то дополнительным фактором, повышающим стоимость конкретной квартиры, является проживание в близости родственников. Для других потенциальных покупателей (то есть для рынка в целом) это не будет являться «плюсом» данной квартиры. В результате может возникнуть ситуация, когда конкретный покупатель будет готов заплатить за квартиру сумму, превышающую ее реальную (рыночную) стоимость.[36]

В этом случае тоже возникает немало проблем с заказчиками, которые, в большинстве случаев даже осознавая, что приобретаемая ими квартира не стоит требуемых за нее денег, требуют от Оценщика «нужной» цены.

Здесь возникает вопрос о том, может ли в отчете об оценке быть указана «заказная» стоимость квартиры. Ответ на него прост – уважающая себя и серьезно относящаяся к своей репутации на рынке оценочная фирма не пойдет на этот шаг. Очень многие заказчики, приходя к оценщику, «с порога» заявляют – необходима такая-то стоимость квартиры и осмотр ее не обязателен. Объяснения занимают достаточно большой отрезок времени. В целом, покупка квартиры всегда сопряжена со стрессовыми ситуациями. Именно поэтому в данной работе уделено этому внимание. Понимание причин, мешающих выполнению работы оценщика качественно и в срок, необходимо для дальнейшего развития успешной деятельности в этой области.

2.4 Обзор рынка жилой недвижимости г. Томска за 9 месяцев 2015г.

Мониторинг за период с января 2007 года по июнь 2015 года проведен на основании подготовленных за указанный период отчетов об оценке рыночной стоимости, а также данных о совершенных сделках,

предоставленных рядом агентств недвижимости в 2007 - 2015 гг., в том числе: ГК «Лагуна», ООО «ТомСтройИнвест», АН «Ярославна». Цены предложения из СМИ непосредственно в анализируемой выборке не использовались.

Для того, чтобы единичные случаи не искажали общую ситуацию, из сформированного массива данных за анализируемый период исключаются объекты площадью менее 30 и более 100 кв.м., объекты с дорогой, серьезно поврежденной и черновой отделкой. Полученная таким образом выборка рассматривается в качестве условно типового жилья для массового проживания и используется для расчета средних показателей и построения графиков.

2.4.1 Общие тенденции рынка недвижимости

Данные мониторинга за исследуемый период позволяют сделать вывод о сохранении тенденции долгосрочного роста цен, которая наблюдается с июня 2010 года: ежегодный прирост цены 1 кв.м. условно типового жилья находится в интервале 7-10%.

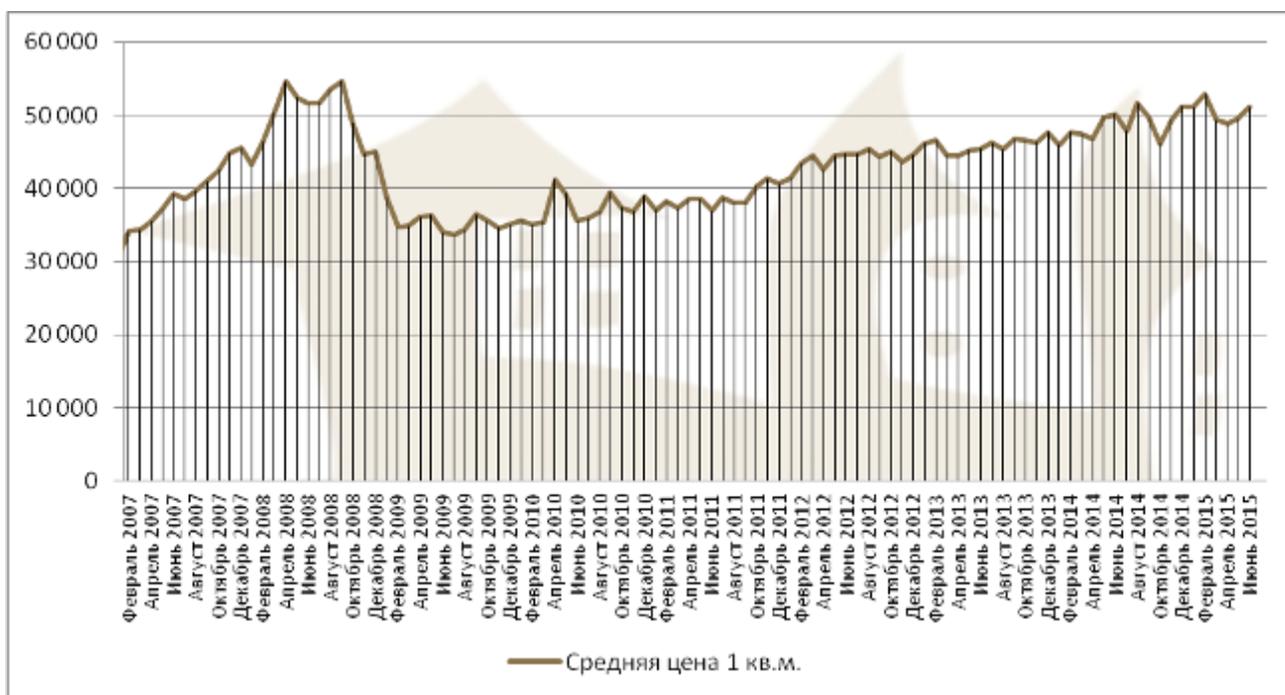


Рисунок 3 - Динамика средней цены 1 кв.м. жилья

«Дно» после кризиса 2008 года рынок прошел в июле 2009 г. (33 638 руб./кв.м.), максимум за период наблюдения был зафиксирован в сентябре 2008

г. (54 654 руб./кв.м.). В июне 2015 г. средняя цена 1 кв.м. достигла 51 049 руб./кв.м., что на 6% меньше указанного максимального значения.

Устойчивые долгосрочные темпы роста рынка позволяют отметить вернувшуюся после кризиса и сохраняющуюся уже на протяжении трех-четырёх последних лет способность недвижимости сохранять капитал, которая, однако, в свете последних событий конца 2014 года может быть поставлена под сомнение.

Последний квартал 2014 года отметился резким обесценением рубля, что породило панику, массовые спекуляции с валютой и ажиотажный спрос на все – от продуктов питания до недвижимости: магазины ежедневно переписывали ценники, стараясь покрыть грядущий в следующем квартале спад, а люди вкладывали деньги, опасаясь их потерять.

Официальная статистика 2014 г. сообщает, что годовая инфляция приобрела двузначные значения, хотя реальные располагаемые доходы населения уменьшились гораздо существеннее, и прогнозируется их дальнейшее снижение. Это, несомненно, сказывается и на рынке жилой недвижимости, создавая предпосылки для формирования очередного пула «отложенного спроса», который, вероятно, будет продолжать расти, поскольку существенных предпосылок к улучшению ситуации пока не просматривается.

Текущие события на мировой арене заставляют очень внимательно следить за рынком недвижимости, поскольку на данный момент он остановился в ожидании, и пока не понятно, в какую сторону пойдет. При этом представители ведущих мировых и российских консалтинговых компаний едины во мнении о невозможности прогнозирования на период более трех месяцев. Они также считают, что в сравнении с кризисом 2008 г., когда рынок упал достаточно быстро, и затем начал отыгрывать падение, сейчас ситуация иная: рынок будет «сползать» и никто не может сказать, где будет дно.

2.4.2 Показатели рынка недвижимости

По данным пресс-службы Администрации Томской области, в 2014 году томские строители ввели в эксплуатацию более 600 тысяч «квадратов» жилья.

Таких рекордных показателей не было за 35 лет новейшей истории области. Это на 13,5% больше, чем в 2013 году, и на 3,4% превысило план по вводу жилья на 2014 год, утвержденный стратегией развития строительного комплекса.

За январь – сентябрь в Томской области введено 405,685 тыс. кв. метров жилья, в том числе 212,895 тыс. – в индивидуальных домах, что на 12,2% и 33,5% выше аналогичных показателей прошлого года.

Из муниципальных районов высокие показатели по вводу жилья показали Томский район – 91,51 тыс. кв. метров (на 44,2% больше аналогичного периода 2014 года), Парабельский район – 8,1 тыс. кв. метров (на 35,9%), Колпашевский район – 4,7 тыс. кв. метров (на 89,6%) и город Стрежевой – 4,6 тыс. кв. метров (в 6 раз).

В Томске за девять месяцев ввели 267,821 тыс. кв. метров, в том числе 82 тыс. – ИЖС.

В первый календарный месяц осени в регионе введено 48,862 тыс. кв. метров, из которых 23,483 тыс. – в индивидуальных домах. В областном центре – 34,15 тыс. и 8,771 тыс. кв. метров соответственно.

По итогам третьего квартала текущего года в Томской области выдано 1495 разрешений на строительство, в том числе 1208 – на новое строительство, 286 – на реконструкцию.

По данным территориального органа Федеральной службы госстатистики, в сентябре в регионе оформлено 112 разрешений, из них на строительство – 87, на реконструкцию – 25.

На ввод объектов в эксплуатацию за девять месяцев в Томской области выписано 566 разрешений (425 – на строительство и 141 – на реконструкцию), из них в первый месяц осени – 58, в том числе на строительство – 47, реконструкцию – 11.

Рейтинг районов города Томска по цене предложения квадратного метра на вторичном рынке жилья традиционно выглядит следующим образом: наиболее «дорогие» районы – Кировский и Советский, а Ленинский и

Октябрьский – дешевле. Однако, поскольку наиболее дорогое жилье, кроме Кировского и Советского районов, также находится и в Ленинском, а жилье так называемого эконом-класса имеется в каждом районе, то в условиях неполного охвата рынка данным мониторингом возможно колебание и изменение иерархии.

Квартальные условные изменения средней цены предложения (июль-сентябрь) зафиксированы, в основном, в двух районах города: падение за этот период показал Ленинский (-3,2%), рост наблюдается в Советском (+1%). Изменения в средней цене предложения в Октябрьском и в Кировском районах почти не произошло (-0,2%). Следует отметить, что статус «условные изменения» в данном случае использован потому, что в каждом районе имеется как более качественная по местоположению и инфраструктуре недвижимость, так и менее качественная, и количество попавших в выборку тех или иных объектов может значительно меняться во времени. Кроме того, в условиях общего сокращения ипотечных сделок, сделок без привлечения кредитных средств, выборка в принципе мала и отразить частные локальные тенденции довольно сложно, тем более что резких изменений не фиксируется, показатели варьируются в пределах статистической погрешности.

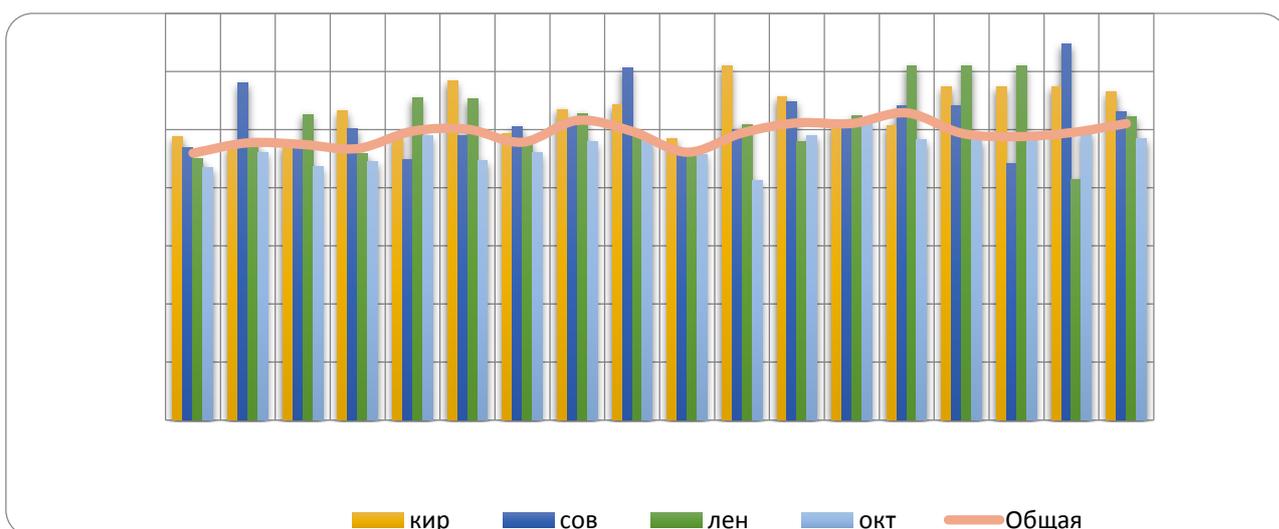


Рисунок 4 - Динамика средней цены 1 кв.м. по районам города

В массив данных, используемых для формирования аналитики, входят не все объекты. Кроме того, здесь не учитываются действующие цены

предложения, которые на данный момент, несмотря на существенное сокращение количества сделок (в особенности ипотечных), не имеют заметной тенденции к снижению. Таким образом, полученная выборка, рассматриваемая в качестве условно типового жилья для массового проживания, используемая для расчетов средних показателей и построения графиков, в ряде случаев все же не может в полной мере характеризовать сложившуюся ситуацию на рынке.

В качестве дополнительной характеристики ситуации на рынке в таблице, представленной ниже, приведены средние, минимальные и максимальные значения цены предложения 1 м кв. с разбивкой по районам города.

В целом, следует отметить рост количества предложений по сравнению с предыдущим кварталом. При стабильной или даже снижающейся величине спроса это может привести к дальнейшему падению цены.

Таблица 2.6 – Значение стоимости одного квадратного метра

Район	Всего предложений	Значение показателя стоимости 1 м кв./ тыс. руб.		
		минимальное	среднее	максимальное
Кировский	1105	30	58	125
Советский	1540	20	64	105
Октябрьский	2192	21	51	85
Ленинский	1272	20	53,5	227

Наибольшей популярностью у покупателей в втором квартале 2015 г. традиционно пользовались Октябрьский и Ленинский районы, как более дешевые в целом в расчете на 1 м², а также, в основном, двухкомнатные квартиры. Наименьшей популярностью пользовался Кировский район, что можно объяснить отсутствием вводимого в эксплуатацию жилья здесь (основная доля сделок, и в первую очередь ипотечных, относится именно к этому сегменту рынка).

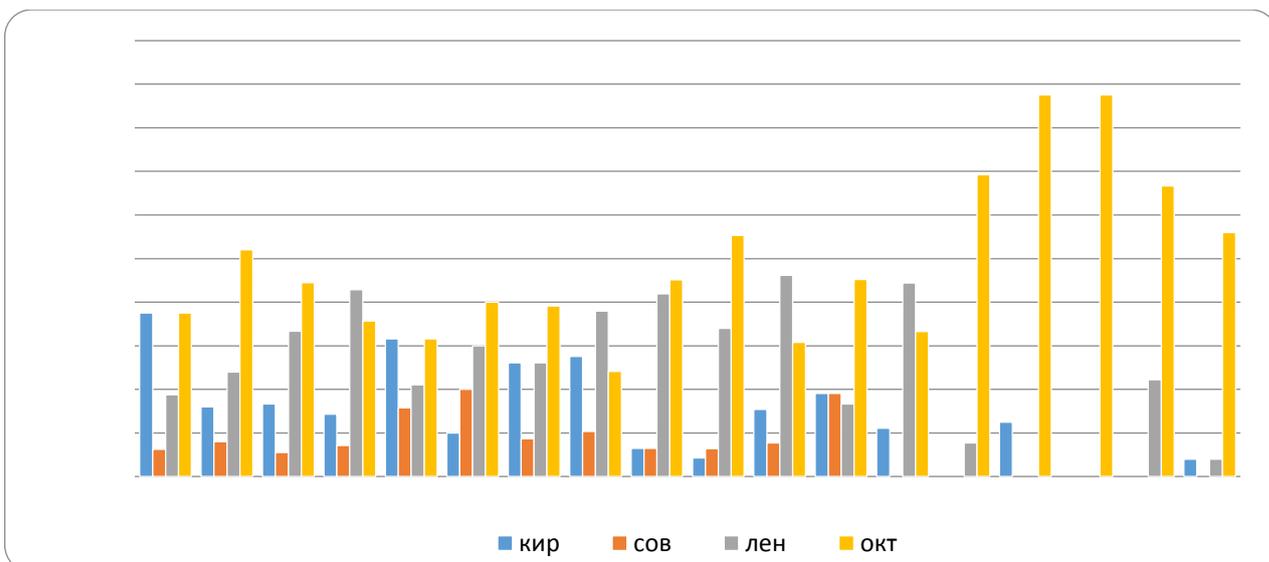


Рисунок 1 - Динамика доли сделок по районам города

В отношении ценовой динамики в различных группах жилья 2 квартал 2015 г. показал следующие результаты (июнь к марту): по числу комнат цены выросли только на трехкомнатные (+2,4%) квартиры, на двухкомнатные зафиксировано незначительное падение, цены на однокомнатные квартиры остались на прежнем уровне.

В целом, не беря во внимание колебания данной зависимости по отдельным месяцам, во первом полугодии 2015 г. на рынке прослеживается традиционная дифференциация стоимости 1 кв.м квартир в зависимости от количества комнат (наиболее «дорогие» в расчете на удельный показатель – однокомнатные). Стоимость 1 кв.м. однокомнатной квартиры составила, в среднем, 55 627 руб., двухкомнатной – 50 956 руб., трехкомнатной – 46 379 руб.

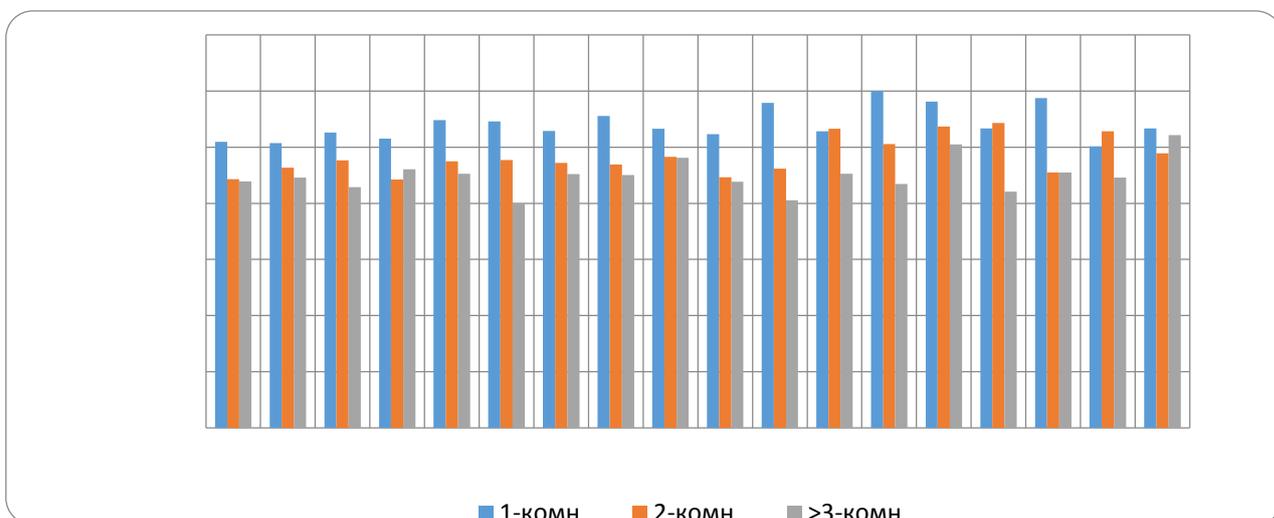


Рисунок 2 - Динамика средней цены 1 кв.м. по количеству комнат

2.5 Основные выводы относительно рассматриваемого сегмента рынка недвижимости

Рынок жилья, так же, как и рынок ипотеки, испытал сокращение спроса в I квартале 2015 года, вызванное необходимостью адаптации к новым макроэкономическим условиям и последствиям ажиотажного спроса конца 2014 года. По данным Росреестра, общее количество зарегистрированных прав собственности на основании договоров купли-продажи и договоров долевого участия снизилось на 3 % (по сравнению с I кварталом 2014 года). Основной причиной сокращения стало снижение доступности ипотечных кредитов: количество сделок с ипотекой, зарегистрированных Росреестром в I квартале 2015 года, сократилось на 18 % по сравнению с I кварталом 2014 года. Как следствие, снизилась и доля сделок с ипотекой - до уровня в 22 %.

В целом, участники томского рынка недвижимости отмечают отсутствие снижения цен предложения на жилье, и даже их рост в первом полугодии 2015 г. Некоторыми прогнозируется дефицит первичного жилья, связанный с общеэкономической ситуацией (рост цен на материалы и пр.) и наличием сравнительно малого количества готовых новостроек, спрос на которые превышает предложение, по информации риэлтеров города. Условия существующей программы государственного субсидирования, которая распространяется только на новостройки, приобретаемые у застройщиков, примерно одинаковые условия банков (различия касаются аккредитованных объектов и застройщиков) позволяют сделать предположение о дальнейшем изменении цен на новое жилье, которое будет зависеть от количества предложений на рынке.

В пользу данного мнения говорят такие факты как сокращение объемов работ и кредитования в строительном секторе, снижение количества регистрируемых договоров участия в долевом строительстве многоквартирных домов. Тем не менее, на стабилизацию этого сектора направлена программа субсидирования процентных ставок по ипотечным кредитам на приобретение у

юридического лица строящегося жилья или жилья в новостройке. На данный момент нестабильность на финансовом рынке пока не отразилась на вводе жилья, хотя очевидно, что в первом полугодии 2015 года достраиваются объекты, профинансированные ранее.

Текущую ситуацию на рынке недвижимости в целом, по-прежнему, можно назвать ожидающей. Политическая ситуация не улучшается. Реальные доходы населения не растут, а скорее падают или прогнозируются к падению. В то же время, рынок недвижимости реагирует на изменение ситуации не слишком быстро, что позволяет обозначить как возможность сохранения текущего состояния в краткосрочной перспективе, так и формирование предпосылок к ее изменению (квартирный вопрос всегда актуален и, так или иначе, «привыкнув» к новой ситуации, люди начнут его решать, активизируя рынок).

В целом, произошедшие в экономике события негативно повлияли на рынки жилья, жилищного строительства и ипотечного кредитования. Однако, в силу инерционности процессов, адаптация указанных рынков к новым условиям еще не полностью завершена, и возможность дальнейшего падения статистических показателей сохраняется

3 Зонирование города Томска

3.1 Понятие зонирования

Зонирование территорий состоит из двух взаимосвязанных процессов. Один из них состоит в разделении территорий на зоны с установлением границ каждой зоны. Другой - в определении в пределах каждой из заданных зон правового режима земельных участков, равно как и всего, что находится над и под их поверхностью. Соответствующие зоны в современном земельном законодательстве принято называть территориальными зонами. В соответствии со ст. 1 ФЗ «О государственном земельном кадастре» под территориальной зоной следует понимать часть территории, которая характеризуется особым правовым режимом использования земельных участков, и границы, которой определены при зонировании земель.

Территориальная зона признается объектом землеустройства (ст. 1 ФЗ «О землеустройстве»). Сведения о территориальной зоне должны содержаться в государственном земельном кадастре (ст. 1 и 12 ФЗ «О государственном земельном кадастре»). [37]

На территории города сформированы следующие зоны:

- Селитебная территория – место проживания населения.
- Производственная – концентрация основных промышленных предприятий.
- Ландшафтно-рекреационная – это зоны сосредоточения ценных природных объектов (реки, естественные водоемы, лесопарки).
- Прочие – Земли сельскохозяйственного использования, объекты инженерной инфраструктуры.

Виды функциональных зон представлены на рисунке 7:



Рисунок 7 – Виды функциональных зон города.

Критерии зонирования территории города зависят от следующих характеристик:

- ландшафтных (особенности рельефа местности)
- транспортной доступности
- от ценности улучшений.

Город – это искусственная среда, поэтому чтобы определить ценность объекта недвижимости, определяется сначала транспортная доступность объекта недвижимости от центра города – это затраты времени, необходимого на проезд от объекта недвижимости до внешней границ центра города

3.2 Генеральный план города Томска

Территория каждого населенного пункта в графическом виде может быть представлена как цветная схема, и от того в какой цвет «покрашена» та или иная территория и зависят параметры и возможности использования земельных участков – составных частей этой территории. Возможности собственника или арендатора конкретного земельного участка по

землепользованию и застройке определяются в соответствии с территориальной зоной, к которой относится земельный участок. А ее можно узнать из документов территориального планирования, например, в городе Томске разработан и действует генеральный план, как раз и содержащий информацию по планировке территории.

Это значит, что задумываясь о приобретении на правах аренды или собственности земельного участка, необходимо хорошо понимать, что возможности использования и застройки этого участка зависят от следующих основных параметров:

- территориальной зоны, к которой относится земельный участок;
- ограничений по условиям охраны объектов культурного наследия — в случаях, когда земельный участок, иной объект недвижимости расположен в зоне охраны объектов культурного наследия;
- ограничений по экологическим и санитарно-эпидемиологическим условиям — в случаях, когда земельный участок, иной объект недвижимости расположен в зонах действия соответствующих ограничений;
- возможных иных ограничений (включая существование возможных сервитутов, например водоохранных зон).

Основной смысл Генерального плана – функциональное зонирование городских территорий, с выделением жилых, производственных, общественных, рекреационных зон, территорий для развития многих других функций городского комплекса, исходя из совокупности социальных, экономических, экологических и иных факторов. [38]

Генеральный план города Томска изображен на рисунке 8:

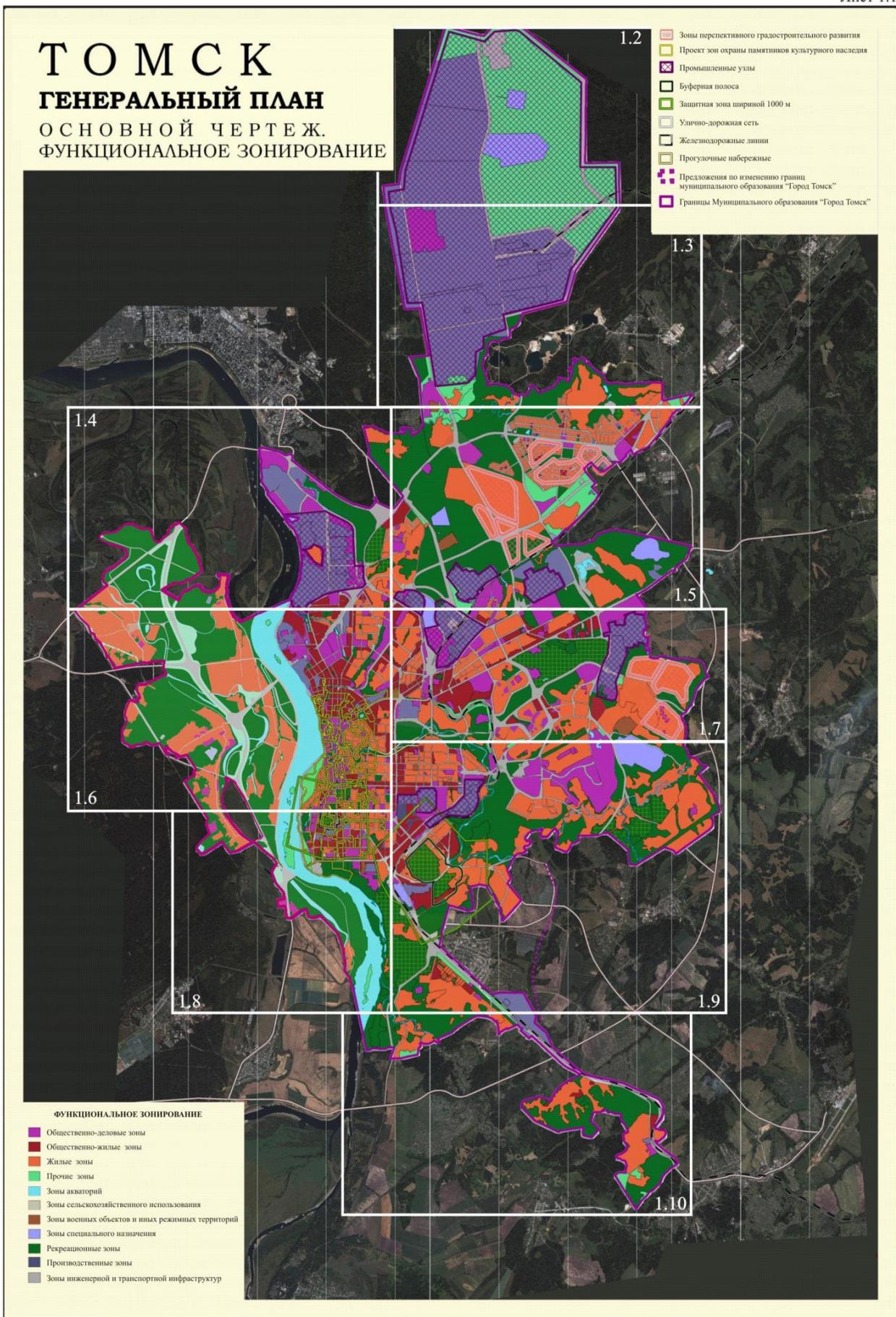


Рисунок 8 – Генеральный план города Томска

3.3 Зонирование жилой недвижимости города Томска

Опираясь на вышесказанное, была выполнена работа по зонированию города Томска. Город был разделен на 12 зон, результат можно увидеть на рисунке 9:

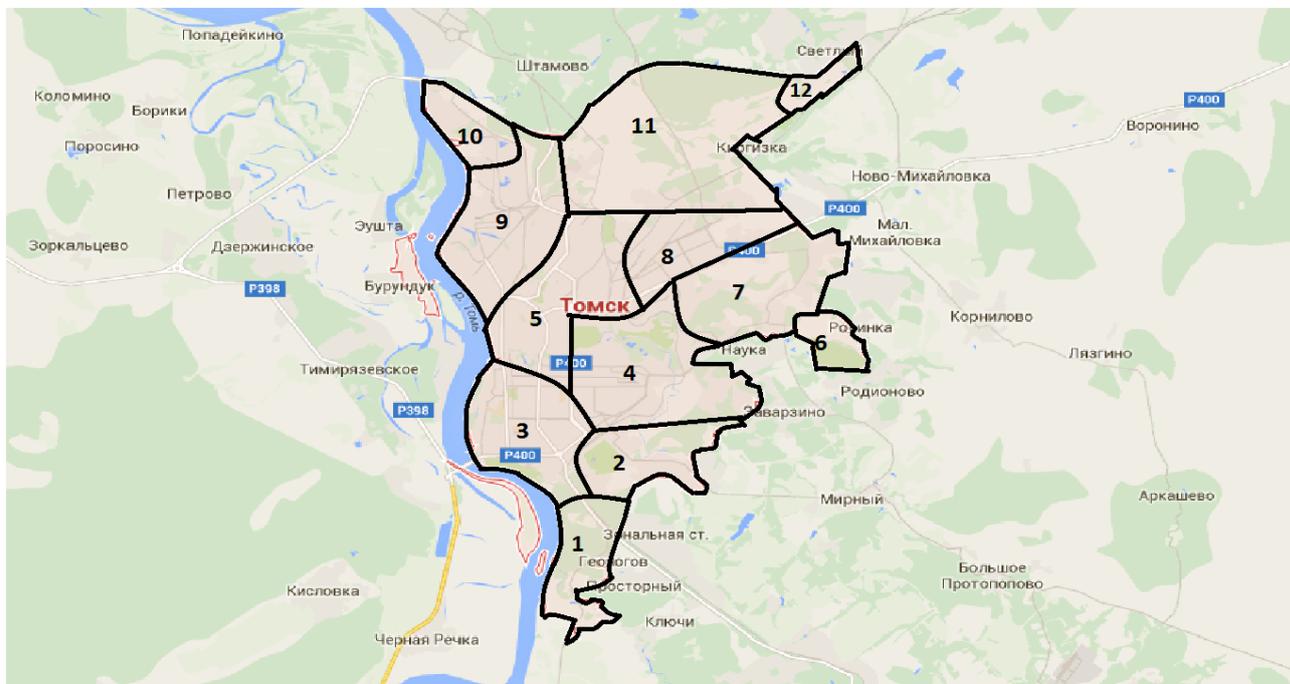


Рисунок 9 – Деление Томска на 12 зон

Для каждой из зон, были выведены цены одного квадратного метра жилой недвижимости. Для наглядной иллюстрации проделанной работы, результаты были нанесены на карту разными цветами, обозначения которых можно увидеть в таблице 3.1:

Таблица 3.1 – Расшифровка цветовой схемы карты

Стоимость одного квадратного метра (тысяч рублей)	Цвет
30-35	Желтый
35-40	Серый
40-45	Зеленый
45-50	Оранжевый
50-55	Коричневый
55-60	Синий
60-65	Бирюзовый
65-70	Красный
70-75	Розовый
75-80	Белый
80-85	Фиолетовый
85-100	Черный

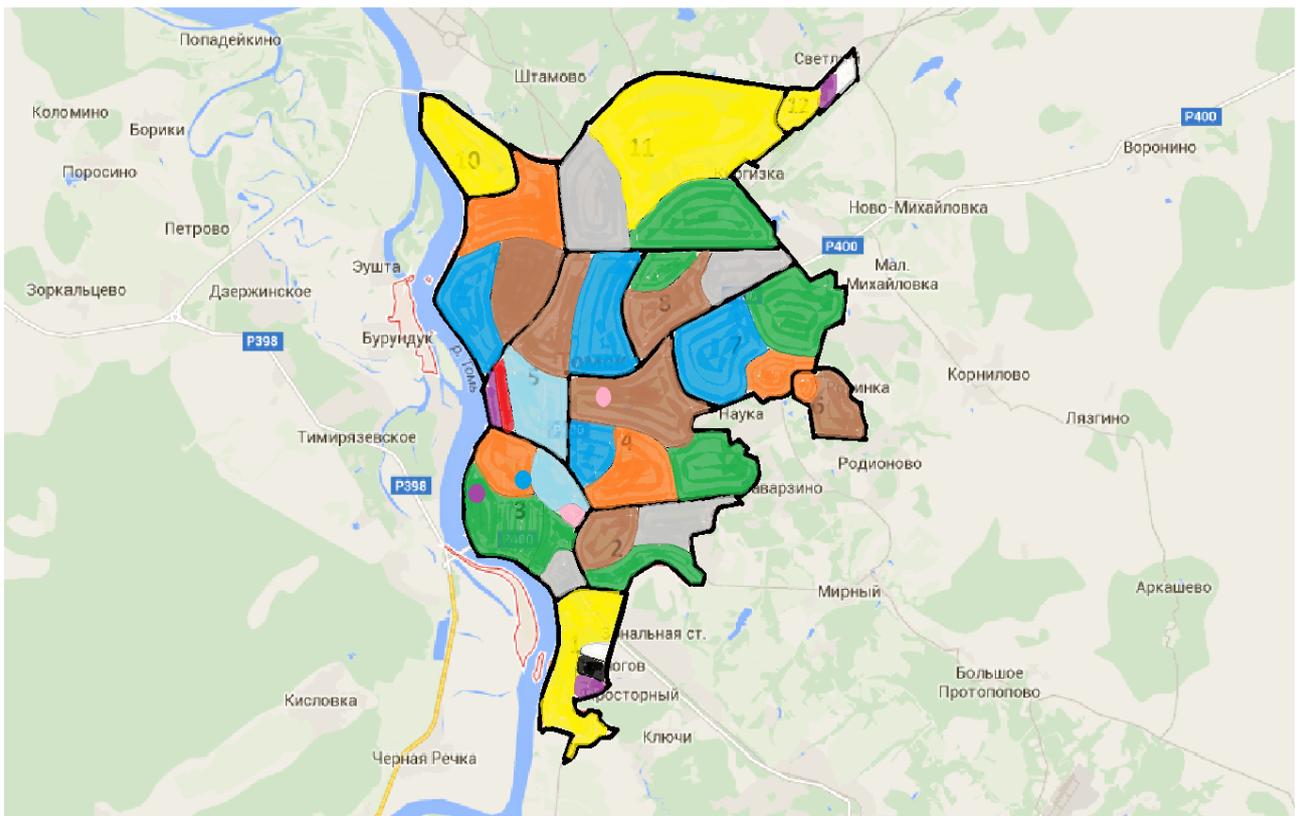


Рисунок 10 – Зонирование города Томска

Из проведенной работы видно, что большую часть карты занимают зеленый и коричневый цвета, это значит, что в городе Томске больше всего распространен ценовой диапазон от 40 до 45 и от 50 до 55 тысяч рублей за один квадратный метр жилой недвижимости.

Так же, можно заметить что минимальное значение в 30-35 тысяч рублей за квадратный метр достигаются в зонах один, десять и двенадцать. Максимальное значение в 85-100 тысяч рублей за один квадратный метр достигается так же в зоне один. Исходя из этого, можно сделать вывод о большой дифференциации цены на один квадратный метр жилой недвижимости внутри одной зоны.

3.4 Рекомендации по улучшению системы оценки рыночной стоимости жилой недвижимости

Подводя итог сказанному, можно сделать вывод – сфера услуг по оценке жилья для ипотечного кредитования имеет проблемы, связанные со

множеством факторов. И в свете всего вышеперечисленного, оценщик все-таки должен в конечном итоге давать привязанный к реальности результат.

Общим решением большинства указанных проблем являются:

- создание единой базы данных объектов жилого назначения с максимально подробным описанием, включающим фотографии объектов, цены сделок и предложений;
- разработка общедоступной теоретической и практической базы, позволяющей аккумулировать, упорядочить и обобщить информацию, накопленную каждым участником рынка жилой недвижимости;

Подобный подход к организации деятельности не только повысит эффективность и позволит максимально использовать предоставляемые рынком возможности, но и существенно снизит издержки клиентов, что, в конечном итоге, повысит репутацию фирмы.

4 Роль КСО в управлении предприятием

4.1 Сущность корпоративной социальной ответственности

Корпоративная социальная ответственность – международная бизнес-практика, которая прочно вошла в корпоративное управление в конце XX века. В настоящее время внедрение мероприятий КСО становится неотъемлемой частью успешной компании.

Корпоративная социальная ответственность – это:

- комплекс направлений политики и действий, связанных с ключевыми стейкхолдерами, ценностями и выполняющих требования законности, а также учитывающих интересы людей, сообществ и окружающей среды;
- нацеленность бизнеса на устойчивое развитие;
- добровольное участие бизнеса в улучшении жизни общества.

Иными словами социальная ответственность бизнеса – концепция, согласно которой бизнес, помимо соблюдения законов и производства качественного продукта/услуги, добровольно берет на себя дополнительные обязательства перед обществом².

Любой анализ программ корпоративной социальной ответственности предполагает изучение уровней КСО. Согласно позиции А. Керолла, корпоративная социальная ответственность является многоуровневой, ее можно представить в виде пирамиды.

Лежащая в основании пирамиды экономическая ответственность непосредственно определяется базовой функцией компании на рынке как производителя товаров и услуг, позволяющих удовлетворять потребности потребителей и, соответственно, извлекать прибыль.

Правовая ответственность подразумевает необходимость законопослушности бизнеса в условиях рыночной экономики, соответствие его деятельности ожиданиям общества, зафиксированным в правовых нормах.

Этическая ответственность, в свою очередь, требует от деловой практики созвучности ожиданиям общества, не оговоренным в правовых нормах, но основанным на существующих нормах морали.

Филантропическая ответственность побуждает компанию к действиям, направленным на поддержание и развитие благосостояния общества через добровольное участие в реализации социальных программ.

В практике российского бизнеса КСО регламентируется следующими положениями и рекомендациями:

- ГОСТ Р ИСО 26000-2010 «Руководство по социальной ответственности». Настоящий стандарт идентичен международному стандарту ISO 26000-2010 «Guidance on social responsibility».
- Серией международных стандартов систем экологического менеджмента ISO 14000. Центральным документом стандарта считается ISO 14001 «Спецификации и руководство по использованию систем экологического менеджмента». Здесь установлены требования к системе экологического менеджмента любого предприятия. В стандарте приведены основные термины и определения, а также изложены рекомендации в области экологической политики, планирования, целей и задач, программы и системы экологического менеджмента.
- GRI (Global Reporting Initiative) – всемирная инициатива добровольной отчетности. Отчет по устойчивому развитию - это отчет, раскрывающий информацию о деятельности организации в экономической, экологической, и социальной области, а также в области управления.
- SA 8000 – устанавливает нормы ответственности работодателя в области условий труда.

В приведенных выше стандартах можно найти основные определения КСО и элементов.

4.2 Анализ эффективности программ КСО предприятия

ПАО «ФСК ЕЭС»

Анализ эффективности программ КСО проводится в случае, если на предприятии реализуются *внешние* (направленные во внешнюю среду предприятия) или *внутренние* (направленные во внутреннюю среду

предприятия) программы КСО.

К *внутренней* социальной ответственности бизнеса можно отнести:

- безопасность труда;
- стабильность заработной платы;
- поддержание социально значимой заработной платы;
- дополнительное медицинское и социальное страхование сотрудников;
- развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации;
- оказание помощи работникам в критических ситуациях и т. д.

К *внешней* социальной ответственности бизнеса можно отнести:

- спонсорство и корпоративная благотворительность;
- содействие охране окружающей среды;
- взаимодействие с местным сообществом и местной властью;
- готовность участвовать в кризисных ситуациях;
- ответственность перед потребителями товаров и услуг (выпуск качественных товаров), и т.д.

В своей деятельности в области социальной ответственности ПАО «ФСК ЕЭС» руководствуется следующими принципами:

- быть лидером отрасли в области социальной ответственности;
- быть надежным партнером регионов деятельности Компании, содействовать развитию их промышленности и инфраструктуры.
- поддерживать социальные проекты на федеральном и региональном уровне.

Ключевыми задачами в области социальной ответственности являются:

- конструктивное взаимодействие с заинтересованными сторонами в рамках социального партнерства;
- реализация проектов строительства, ремонта, оснащения и поддержки социальной инфраструктуры, необходимой для обеспечения деятельности ПАО «ФСК ЕЭС» регионах присутствия;

- укрепление имиджа социально ответственной Компании;
- оценка и повышение эффективности социальной деятельности .

4.2.1 Социальная политика

ПАО «ФСК ЕЭС» из года в год поддерживает статус одного из крупнейших работодателей в Российской Федерации, при этом Компания уделяет большое внимание созданию безопасных и комфортных условий труда на производстве. Основные корпоративные социальные программы направлены на поддержку и продвижение здорового образа жизни, улучшение жилищных условий и качества жизни сотрудников и их семей, материальную поддержку ветеранов и пенсионеров, подробное описание программ представлены в таблице 4.1:

Таблица 4.1 - Социальные программы

Область соц. программы	Основная направленность
Условия труда и отдыха на производстве	В компании утверждены единые требования и введены в действие методические указания для работников, которые учитывают региональные и климатогеографические особенности, регламентируют правила устройства и содержания помещений для питания; транспортировки и хранения продуктов; требования к качеству готовых блюд и критерии его проверки, так же включен комплекс мероприятий по строительству, реконструкции, капитальному/текущему ремонтам и проектно-исследовательским работам.
Охрана здоровья и личное страхование	Основными направлениями этой работы являются: – организация медицинской помощи на производственных объектах и в вахтовых поселках Компании; – добровольное медицинское страхование работников Компании, обеспечивающее их своевременным и высококачественным медицинским обслуживанием сверх программ обязательного медицинского страхования; – обеспечение работников санаторно-курортным, реабилитационно-восстановительным лечением и оздоровлением; – компенсация сотрудникам стоимости абонементов в группы здоровья и занятий в спортивных секциях

Продолжение таблицы 4.1	
Область соц. программы	Основная направленность
Корпоративные жилищные программы	Комплексная жилищная программа реализуется с 2007 года по трем основным направлениям: ипотечное кредитование, строительство жилья и предоставление служебных квартир.
Корпоративное пенсионное обеспечение и социальная поддержка ветеранов	Успешная реализация корпоративной пенсионной программы позволяет, используя принцип солидарного обязательства, дополнительно к государственной формировать будущую пенсию за счет средств работодателя.

4.2.2 Охрана труда и промышленная безопасность

Ключевым приоритетом ПАО «ФСК ЕЭС» является соблюдение высочайших стандартов в области промышленной и пожарной безопасности, охраны труда и окружающей среды. Программы этой области представлены отдельно в таблице 4.2:

Таблица 4.2 - Программы охраны труда и промышленной безопасности

Область программы	Объем финансирования	Основные принципы
Охрана труда	5,3 млрд руб.	<ul style="list-style-type: none"> – абсолютная приоритетность жизни и здоровья людей; – охрана благоприятной окружающей среды и биологического разнообразия; – приоритетность предупреждающих мер над мерами, направленными на локализацию и ликвидацию последствий опасных событий; – открытость и достоверность отчетности
Пром. безопасность	11,4 млрд руб.	<ul style="list-style-type: none"> – отсутствие смертельных случаев, аварий и пожаров на производстве; – соответствие лучшим мировым отраслевым показателям в области промышленной безопасности, охраны труда и окружающей среды.

Продолжение таблицы 4.2		
Область программы	Объем финансирования	Основные принципы
Пожарная безопасность	9,8 млрд руб	<ul style="list-style-type: none"> – инструкция Компании «Организация безопасного проведения огневых работ на объектах Компании»; – положение Компании «Порядок обучения мерам пожарной безопасности работников Компании»; – методические указания «Оснащение средствами пожаротушения, пожарной техникой и другими ресурсами для целей пожаротушения объектов Компании».
Радиационная безопасность	1,2 млрд руб.	Организован системный подход контроля исполнения предписаний органов Государственного пожарного надзора МЧС России, в результате которого удалось добиться устранения 98% нарушений требований пожарной безопасности, не требующих затрат на их устранение.

Анализ эффективности программ КСО проводится на основании внутренней документации предприятия, официальной информации различных источников, включая официальный сайт предприятия, отчеты и т.д.

Основные этапы анализа:

- Определение стейкхолдеров организации.
- Определение структуры программ КСО.
- Определение затрат на программы КСО.
- Оценка эффективности и выработка рекомендаций.
- Определение стейкхолдеров организации.

Одна из главных задач при оценке эффективности существующих программ КСО – это оценка соответствия программ основным стейкхолдерам компании.

Стейкхолдеры – заинтересованные стороны, на которые деятельность организации оказывает как прямое, так и косвенное влияние. Например, к прямым стейкхолдерам относятся потребители или сотрудники компании, а к косвенным местное население, экологические организации и т.д. Важным

представляется то, что в долгосрочной перспективе для организации важны как прямые, так и косвенные стейкхолдеры. Структура стейкхолдеров внесена в таблицу 4.3:

Таблица 4.3 – Стейкхолдеры организации

Прямые стейкхолдеры	Косвенные стейкхолдеры
1. Работники, менеджеры	1. Государство
2. Акционеры	2. Международные партнеры
3. Кредиторы	3. Международные экологические организации
4. Стратегические инвесторы	4. Негосударственные экологические организации
5. Поставщики	5. Организации НИОКР
6. Потребители	6. Профсоюзы

ПАО «ФСК ЕЭС» - одна из ключевых компаний в своей отрасли, которая является стратегически важной, не только в жизни компании, но и на государственном уровне имеет большое значение. Соответственно, необходимо, чтобы компания взаимодействовала с ключевыми стейкхолдерами внутри государства и на международном уровне. О таком взаимодействии говорит устойчивое положение компании в своем секторе. Несомненно, влияние прямых и косвенных стейкхолдеров на компанию является прогрессивным, благодаря тщательному их изучению сотрудниками организации.

Определение структуры программ КСО

Структура программ КСО составляет портрет КСО компании. Выбор программ, а, следовательно, структура КСО зависит от целей компании и выбора стейкхолдеров, на которых будет направлены программы.

На данном этапе необходимо: назвать мероприятия КСО, реализуемые компанией, определить их тип, сроки реализации, стейкхолдеров и основные ожидаемые результаты программ. Данные представлены в таблице 4.4:

Таблица 4.4 – Структура программ КСО

Наименование области мероприятия	Стейкхолдеры	Сроки реализации и мероприятия	Ожидаемый результат от реализации мероприятия
Экологическая безопасность	Работники предприятия, Экологические организации	2016-2018	– Достижение экономии энергетических ресурсов не ниже 60,6 млн ГДж
Выполнение мероприятий Программы инновационного развития	Работники предприятия, инновационные организации	2016 – 2018	<p>– разработка и применение новых типов силового оборудования, созданного на основе новых материалов и передовых технологий;</p> <p>— создание систем для анализа состояния и выдачи управляющих воздействий в режиме реального времени</p> <p>– внедрение новых средств релейной защиты и противоаварийной автоматики, диагностики оборудования и учета энергоресурсов на микропроцессорной основе;</p>
Промышленная безопасность и охрана труда	Работники предприятия, органы пожарной безопасности	2016-2020	<p>– Реализация Программы повышения культуры безопасности труда в ОАО «ФСК ЕЭС»</p> <p>– Унификация в 2015–2016 годах требований к оснащению объектов Компании современными системами пожарной безопасности. Разработка и реализация до 2020 года включительно целевой программы по приведению объектов Компании в соответствие с требованиями пожарной безопасности</p>

Продолжение таблицы 4.4			
Наименование области мероприятия	Стейкхолдеры	Сроки реализации и мероприятия	Ожидаемый результат от реализации мероприятия
Персонал	Работники организации, органы власти	2016-2020	<ul style="list-style-type: none"> – Внедрение системы регулярной оценки кадрового потенциала и формирования кадрового резерва <ul style="list-style-type: none"> – Разработка и внедрение единых требований к уровню компетентности и подготовленности персонала по блокам бизнеса и должностям Компании. – Заблаговременная оценка области с дефицитом кадров / кадрового резерва и разработка целевой программы обучения и подготовки кадрового резерва для закрытия выявленных пробелов, разработка и запуск программы обучения по данным дисциплинам – Организация поэтапного внедрения комплексного плана мероприятий по популяризации культуры здорового образа жизни в Компании, а также оценка эффективности реализуемого плана, и т.д.

Определение затрат на программы КСО

На данном этапе необходимо: определить бюджет программ КСО предприятия, с учетом результатов, полученных в таблице 4.3 и программ описанных выше. Важным этапом является определения вклада организации при эквивалентном финансировании или при корпоративном волонтерстве. Результаты представлены в таблице 4.5:

Таблица 4.5 – Затраты на мероприятия КСО

Мероприятие	Единица измерения	Цена/ тыс. руб.	Стоимость реализации на планируемый период/ млн. руб.
Финансирование социальной сферы регионов	Руб.	138 916,7	1 667,0
Образование, наука	Руб.	1 033,3	12,4
Спорт	Руб.	83 233,3	998,8
Культура	Руб.	5 333,3	64
Развитие инфраструктуры	Руб.	46 808,3	561,7
Прочие расходы	Руб.	2 508,3	30,1
Расходы на благотворительность	Руб.	214 400,0	2 572,8
Здравоохранение	Руб.	8 458,3	101,5
Образование, наука	Руб.	54 891,7	658,7
Спорт	Руб.	7 600,0	91,2
Культура	Руб.	16 125,0	193,5
Детские дошкольные учреждения	Руб.	10 091,7	121,1
Поддержка ветеранов, инвалидов, остро нуждающихся	Руб.	13 050,0	156,6
Детские дома	Руб.	3 558,3	42,7
Благотворительные, общественные организации, гуманитарная помощь	Руб.	17 758,3	213,1
Возрождение духовного наследия	Руб.	59 883,3	718,6
Поддержка коренных малочисленных народов Севера	Руб.	4 358,3	52,3
Развитие инфраструктуры областей, районов, муниципальных образований	Руб.	10 316,7	123,8
Экология	Руб.	1 875,0	22,5
Прочие	Руб.	6 400,0	76,8
Охрана труда	Руб.	491,7	5,9
Область промышленной безопасности	Руб.	1 033,3	12,4
Обеспечение пожарной безопасности	Руб.	900,0	10,8

Оценка эффективности программ и выработка рекомендаций

Критерии оценки социальной ответственности бизнеса могут быть различными в зависимости от ряда факторов. Например, в каком регионе работает компания, какова ее величина, структура капитала и т.д. В качестве критериев может выступать оценка охраны окружающей среды, качества производимых товаров и услуг, отношений с работниками, активности в различных благотворительных программах.

Программы КСО в ПАО «ФСК ЕЭС» всецело соответствуют целям и стратегиям организации. Это подтверждает разнонаправленные и всеобъемлющие мероприятия, они четко структурированы и отвечают всем потребностям компании.

Программы КСО отвечают интересам стейкхолдеров, об этом свидетельствует прогрессивное развитие предприятия.

Реализация КСО в ПАО «ФСК ЕЭС» влияет не только на финансовые показатели компании, но и создает благоприятный образ для прямых и косвенных стейкхолдеров. Адекватность этого вклада определяется результатами, которые и демонстрирует ПАО «ФСК ЕЭС». А именно хорошая репутация среди прямых стейкхолдеров, о которой свидетельствует стратегия охраны труда и уважение и доверие со стороны косвенных стейкхолдеров. Стоит только порекомендовать компании двигаться в том же темпе и направлении в программе корпоративно-социальной ответственности.

Заключение

Проведение зонирования – это реальная возможность оценить стоимость одного квадратного метра жилой недвижимости города Томска, в зависимости от ее территориального расположения.

Цель работы состояла в том, чтобы, раскрыв основные понятия оценки недвижимости, показать роль зонирования города Томска при определении рыночной стоимости одного квадратного метра жилой недвижимости.

В рамках рассмотренной темы необходимо было уделить внимание таким ее составляющим, как понятие недвижимости, оценка недвижимости и, непосредственно, самому зонированию. Необходимость рассмотрения каждого из этих блоков основана на реальной практике в сфере оценки жилья и направлена на более полное понимание существующих проблем и причин их возникновения с целью поиска вариантов решения. По итогам работы можно сделать следующие выводы.

Во-первых, оценка действительно необходима. Цель ее проведения – подтверждение независимой стороной рыночной стоимости жилья для принятия решения по ее приобретению.

Во-вторых, для дальнейшего успешного развития рынка жилой недвижимости, и, следовательно, профессиональной оценки как вида деятельности, требуется тесное сотрудничество всех участников рынка. Это необходимо и для снижения сроков проведения оценки, и для уменьшения совокупных расходов участников, и, в немалой степени, для повышения качества отчетов об оценке.

В-третьих, требуется более продуманная и грамотная система регулирования оценочной деятельности и, в том числе, участие государства в создании условий для доступности и открытости информации о сделках на рынке недвижимости.

В-четвертых, при определении стоимости объекта жилой недвижимости, необходимо опираться на данные полученные путем зонирования города Томска.

В целом же, можно отметить, что число оценочных организаций на Томском рынке довольно значительно. Несмотря на большое количество консультантов в области оценки, решающим фактором профессиональной и качественной оценки жилой недвижимости являются опыт и репутация оценщика.

Список использованной литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (части первая, вторая и третья) (от 23.05.2016.)// КонсультантПлюс, [Электронный ресурс], Дата обращения 19.03.16.
2. Балабанов И.Т. Экономика недвижимости. – СПб; 2013.-208 с.: ил
3. Покровская А.Ю. Жилищное законодательство в России сегодня. – СПб.: ИГ «Весь», 2015. – 128 с. – (Комментарии к российскому законодательству).
4. Максимов С.Н. Основы предпринимательской деятельности на рынке недвижимости. – СПб.: Питер, 2013. – 272с.
5. Грибовский С.В. Оценка доходной недвижимости - СПб.: Питер, 2015.- 336 с.
6. Шабалин В.Г. Сделки с недвижимостью на первичном и вторичном рынке в вопросах и ответах.- Изд.10-е, испр. и доп. – М.: Изд-во ОМЕГА-Л: Филинь, 2016. – 688 с.
7. Болдырев В.С., Галушка А.С., Федоров А.Е. Введение в теорию оценки недвижимости. – М.: Изд-во «Центр Менеджмента, Оценки и Консалтинга», 2015. – 330 с.
8. Горемыкин В.А. Экономика недвижимости: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2012. – 804 с.
9. Гранова И.В. Оценка недвижимости. – СПб.: Питер, 2015. – 208 с
10. Крутик А.Б., Горенбургов М.А. Экономика недвижимости. - СПб.: Изд-во «Лань», 2015. – 480 с.
11. Найденов Л.И., Тимирясова А.В. Оценка недвижимости: Учебное пособие. – Казань: Изд-во «Таглитат» Института экономики управления и права, 2013. – 128 с.
12. Войлошников М.В. Социально-экономические принципы саморегулирования оценочной деятельности: Методическое пособие. – Владивосток: ДВПИ им. В.В.Куйбышева, 2015. – 23 с.

13. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29 июня 2015 г. № 188-ФЗ// КонсультантПлюс, [Электронный ресурс], Дата обращения 19.03.16.
14. Оценка недвижимости: Учебник / Под. ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой.- М.: Финансы и статистика, 2012.-496.
15. Федеральный закон от 29 июля 1998 г. № 135-ФЗ "Об оценочной деятельности в Российской Федерации" (ред. От 26.04.2016.) КонсультантПлюс, [Электронный ресурс], Дата обращения 18.03.16.
16. Постановление Правительства от 7 июня 2002 г. «О лицензировании оценочной деятельности» (с изм. и доп. от 3 октября 2002 г.)// КонсультантПлюс, [Электронный ресурс], Дата обращения 20.03.16.
17. Стандарты оценки, обязательные к применению субъектами оценочной деятельности (утв. постановлением Правительства РФ от 5 июня 2014 г. № 519). // КонсультантПлюс, [Электронный ресурс], Дата обращения 20.03.16.
18. Оценка рыночной стоимости недвижимости: Учебное практическое пособие/ Под редакцией д-ра экон. наук., проф. В. Рутгайзера.-М., Дело, 2013.-384с.
19. Тарасевич Е.И. Оценка недвижимости. - СПб.: Изд-во СПбГТУ, 2014-400с.
20. Федотова М.А., Уткин Э.А. Оценка недвижимости и бизнеса: Учебник. – М.: Изд. «Эксмо», 2015. –352с
21. Стандарты оценки, обязательные к применению субъектами оценочной деятельности (утв. постановлением Правительства РФ от 5 июня 2014 г. № 519). // КонсультантПлюс, [Электронный ресурс], Дата обращения 20.03.16.
22. Анисимова И.Н., Баринов Н.П., Грибовский С.В. О требованиях к числу сопоставимых объектов при оценке недвижимости сравнительным подходом//Вопросы оценки. – 2013. - № 1. – С. 2-7.

23. Артеменков И.Л., Воронкин А.В., Линкольн В. Норт Роль и место стандартов оценки в оценочной практике (сравнительный анализ стандартов оценки)//Вопросы оценки. – 2016 – С. 45-50.
24. Верховзина А.В. О порядке продления срока действия лицензий на осуществление оценочной деятельности//Российский оценщик. – 2014. - № 3. – С. 7-9.
25. Горемыкин В.А. Стоимость земли и методы ее оценки//Вопросы оценки. – 2016. – С. 23-28
26. Родин А.Ю. Проблемы регулирования оценочной деятельности в РФ// Российский оценщик. – 2014. - № 1. – С. 3-6.
27. Родин А.Ю. Методика определения ликвидационной стоимости имущества//Вопросы оценки. – 2014. - № 1. – С. 30-33.
28. Грязнова А.Г., Катырин С.Н., Табакова С.А., Кругликов В.В., Артеменков И.Л. Резолюция конгресса «20 лет оценочной деятельности в России. Итоги и перспективы»//Российский оценщик. – 2013. - № 3. – С. 2-5.
29. Дмитриев С.Ю. Качество работ российских оценщиков – состояние, причины, надежды//Российский оценщик. – 2013. - № 3. – С. 35-38.
30. Коростелев С.П. УПВС и РСС, или к вопросу о методах оценки недвижимости//Вопросы оценки. – 2014. - № 4. – С. 29-33.
31. Прорвич В.А., Семенов Е.А. Особенности определения «рыночной стоимости» объектов земельно-имущественных отношений//Вопросы оценки. – 2014. - № 4. – С. 7-9.
32. Стенограммы докладов конгресса «20 лет оценочной деятельности в России. Итоги и перспективы»//Российский оценщик. – 2013. - № 3. – С. 6-21.
33. Лучшее время для покупки мечты (АН Максимум) //Рынок недвижимости. – 2016 г. - № 20, стр. 20.
34. С.В. Грибовский. Новые возможности сравнительного подхода при решении старых проблем//Вопросы оценки. – 2012. – № 2, с. 22-29

35. Как выполнить национальную жилищную программу.[Электронный ресурс], Дата обращения 1.04.16.
36. Оценка объектов недвижимости: теоретические и практические аспекты / Под ред. В. В. Григорьева. – М.: ИНФРА-М, 2014
37. Федеральный закон от 21 июля 1997 г. № 122-ФЗ "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним" (с изм. и доп.вступ. в силу с 07.05.2016.)// КонсультантПлюс, [Электронный ресурс], Дата обращения 19.03.16.
38. Земельный кодекс Российской Федерации ,№ 136-ФЗ (с изм. и доп.от 03.02.2015)// КонсультантПлюс, [Электронный ресурс], Дата обращения 19.03.16.