

10.11. ОСНОВЫ ОЦЕНКИ НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА СТОИМОСТЬ ОБЪЕКТА

Стельма С.Г., аспирант

Российский государственный социальный университет, Анапский филиал

В статье рассмотрены теоретические и методические аспекты экономической оценки недвижимости, факторы, влияющие на рыночную стоимость объекта оценки, раскрываются основные подходы к оценке имущества.

Статья предназначена для студентов, аспирантов и преподавателей экономических и строительных вузов, для сотрудников оценочных фирм, специалистов по оценке жилой недвижимости.

Недвижимость как объект собственности (имущество) включает земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все то, что прочно связано с землей, т.е. объекты, перемещение которых без соразмерного ущерба их значению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, здания и сооружения. К недвижимости относятся также подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания и космические объекты. К недвижимым объектам может быть отнесено и иное имущество, существенным признаком которого, с юридической точки зрения, является обязательная регистрация прав, независимо от того, каковыми они могут быть – правом собственности, правом пожизненно-го владения, хозяйственного ведения или постоянного использования, ипотекой, сервитутом и иными правами, предусмотренными Гражданским кодексом РФ.

Рынок в общем понимании определяется как система, регулируемая соотношением спроса и предложения. В более узком значении понятие «рынок» используется специалистами как место купли-продажи товаров и услуг. Специфика функционирования рынка недвижимости проявляется в том, что он не имеет определенного места купли-продажи. Понятие «рынок недвижимости» означает систему деятельности по осуществлению сделок с недвижимостью [3].

Рынок недвижимости

Рынок недвижимости – система правовых, экономических, организационных и культурных отношений между субъектами рынка недвижимости по поводу создания, формирования, распределения, обмена, потребления полезных свойств, а также прав и обязанностей, вытекающих из обладания объектами недвижимости. «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» [3].

Рынок недвижимости как сектор рыночной экономики имеет большое значение, что подтверждается:

- колоссальной стоимостью национального богатства, материализованного в недвижимости, значительная часть которой может быть вовлечена в рыночный оборот и приносить ренту – владельцам, доход – предпринимателям, налого-

- вые и другие платежи – в федеральный, региональные бюджеты, бюджеты муниципальных образований;
- достигнутой уже сегодня высокой долей рынка недвижимости в валовом национальном продукте;
- достигнутым в ряде регионов и городов высоким уровнем доходов бюджета от первичной продажи, сдачи в аренду государственной и муниципальной недвижимости (в том числе земли);
- высоким уровнем сборов в бюджет от налогов на недвижимость и сделок с ней;
- большим количеством рабочих мест, созданных в ходе становления и развития рынка недвижимости.

Без рынка недвижимости не может быть рынка вообще, так как рынки труда, капитала, товаров и услуг и др. для своего функционирования должны иметь или арендовать необходимые им территории, помещения и т.п. [4].

Посредством рыночного механизма и государственно-го регулирования рынок недвижимости обеспечивает:

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

В национальной экономике рынок недвижимости выполняет функции:

- решения социальных задач, связанных с созданием и использованием полезных свойств недвижимости;
- отчуждения полных или частичных прав собственности на объекты недвижимости от одного экономического субъекта к другому и защиту его прав;
- свободного формирования цен на объекты и услуги;
- перераспределения инвестиционных потоков между конкурирующими видами объектов недвижимости;
- перераспределения инвестиционных потоков между конкурирующими способами использования земель.

Рынок недвижимости наряду с рынком товаров и услуг, а также денежным рынком и рынком капиталов, составляют единое рыночное пространство [2].

Исходными факторами, определяющими специфику недвижимости как товара, являются специфические признаки самой недвижимости:

- уникальность и неповторимость. Даже в типовой застройке (по единому проекту) каждое здание занимает свой участок земли, имеющий неповторимую топографическую привязку. Здания, построенные одновременно, по одному проекту и с равным качеством выполнения работ, но расположенные в разных местах, обычно имеют различные полезности и стоимости. Это приводит к формированию индивидуальных цен на объекты недвижимости. В торговле недвижимостью практически не используется продажа по образцам и биржевая торговля;
- стационарность (неподвижность). Ввиду неподвижности объектов их нельзя, как другой товар, переправить из места с низким спросом в место повышенного спроса. И покупатели чаще всего не могут оказаться в местах повышенного предложения. Поэтому недвижимость представлена на локальных сегментированных рынках;
- длительность создания и долговечность. Поскольку недвижимость – это долговечный товар, его жизнь на рынке очень продолжительна. Это позволяет использовать недвижимость в нескольких циклах купли-продажи не только для удовлетворения личных потребностей, но и для получения дохода или прибыли в своем бизнесе, либо – через сдачу ее в аренду, а также через последующую перепродажу.

В отличие от других рынков, имеющих конкретное место заключения сделки (например, биржа), рынок недвижимости локализован, имеет множество возмож-

ных мест для совершения сделки, часто по месту расположения объекта недвижимости.

Индивидуальному характеру объектов недвижимости соответствует специфический набор требований каждого покупателя к нужным ему объектам. Поэтому подбор необходимых для сделок объектов и покупателей обычно требует значительных усилий и затрат времени. Время от выставления объекта на продажу (начала его рекламы) до момента государственной регистрации сделки называется экспозицией этого товара на рынке. Безусловно, для каждого объекта время экспозиции зависит от многих объективных и субъективных факторов:

- конъюнктуры рынка;
- параметров объекта;
- соотношения запрошенной цены и рыночной стоимости объекта;
- интенсивности рекламной кампании;
- случайного нахождения подходящего покупателя и т.д.

Для недвижимости характерны длительные сроки экспозиции (порядка нескольких месяцев), зависящие от типа объектов и состояния рынка.

Ликвидность объектов недвижимости определенного класса – это величина, обратно пропорциональная среднему времени экспозиции подобных объектов, проданных за определенный период (месяц, квартал).

Короткому времени экспозиции соответствует высокая ликвидность, а длительному – низкая ликвидность.

Большинство сделок с недвижимостью требуют достаточно сложного и дорогостоящего юридического оформления. В Российской Федерации для них необходима государственная регистрация. При сделках с участием физических лиц обычно требуется привлечение нотариуса.

Как правило, объекты недвижимости значительно дороже других товаров, что повышает риск серьезных потерь при возможных ошибках.

Недвижимость – это товар, который гораздо медленнее других товаров теряет свои потребительские качества в процессе эксплуатации. Вложения в недвижимость поэтому могут рассматриваться как средство спасения капитала от инфляции.

Недвижимость как товар жестко связана с местом реализации. Рынок недвижимости фактически не подвержен влиянию импорта и экспорта.

Из отмеченных особенностей недвижимости вытекают отличительные характеристики недвижимости как товара и особенности рынка недвижимости:

- специфический характер оборота недвижимости (через оборот прав на него);
- высокий уровень трансакционных издержек при сделках с недвижимостью;
- более низкая по сравнению с другими товарами ликвидность;
- формирование цен в результате взаимодействия ограниченного числа продавцов и покупателей;
- арена взаимодействия спроса и предложения – не национальная экономика в целом, а регион (национальный рынок недвижимости – совокупность локальных рынков, существенно отличающихся друг от друга).

Отличия рынков недвижимости различных регионов обусловлены природными и экономическими условиями, особенностями региональных законов, определяющих порядок совершения сделок с недвижимостью. Следовательно, это дифференцированный рынок.

Рынок недвижимости сегментирован. К параметрам, определяющим его потребительскую сегментацию, относятся:

- характер использования недвижимости (рынок собственности жилого, коммерческого, промышленного, сельскохозяйственного назначения);
- географическое положение (каждый район города может представлять собой отдельный рынок, в одной части – одни условия, в другой – отличные от первых);
- цена (покупатели домов стоимостью 500-600 тыс. руб. отличаются от покупателей домов ценой в 2-2,5 млн. руб.);
- качество товара (офисные помещения класса «А» могут принадлежать к совсем другому сегменту рынка, чем офисные помещения класса «В», хотя оба находятся в одном районе города);
- инвестиционная мотивация (инвесторы могут быть заинтересованы в собственности, не приносящей выгоды, однако с большим потенциалом прироста стоимости);
- тип имущественных прав (для различных видов прав на недвижимость существуют различные рынки. Этими правами могут быть право собственности, право аренды, права на недра и т.д.).

На некоторых сегментах рынка недвижимости зачастую обнаруживается всего несколько покупателей или продавцов. Это особенно характерно для специализированных или уникальных объектов. Следовательно, рынок недвижимости – это узкий рынок.

Сделки с недвижимостью по своей природе носят частный характер. На их совершение существенно влияют эмоции, недостаточная информированность отдельных участников, слухи, неопределенные психологические потребности, на основании которых покупатель или продавец выносят свои суждения. Как результат для рынка недвижимости характерен широкий диапазон цен продажи, предложенных условий и других аспектов сделок. Поэтому рынок недвижимости – это относительно закрытый рынок.

В краткосрочной перспективе предложение на рынке недвижимости не эластично, т.е. это рынок ограниченный.

На рынке недвижимости:

- спрос и предложение, как правило, не сбалансированы и возможности приведения их в равновесие посредством цен ограничены;
- число покупателей и продавцов ограничено;
- информация о рынке не столь открыта, как например, на рынке ценных бумаг или потребительских товаров;
- издержки сделок (необходимость проверки юридической чистоты объекта, затраты на регистрацию и т.п.) весьма высоки;
- предложение и спрос менее эластичны, чем на других рынках;
- вхождение на рынок новых участников затруднено;
- для товаров характерна низкая ликвидность.

В Международных стандартах оценки (МСО) подчеркиваются следующие особенности рынка недвижимости, которые определяют применение различных методов оценки:

- отсутствие централизации (в отличие от рынка ценных бумаг или сырьевых товаров);
- конфиденциальность информации (информация по ценам сделок с недвижимостью, по условиям арендных доходов и ипотечных кредитов, как правило, имеет закрытый характер. Отсутствует какой-либо общепризнанный источник достоверной и детальной информации о ценообразовании на рынке недвижимости);
- нерегулярность сделок (особенно в отношении крупных объектов), из-за чего в процессе оценки используются устаревшие данные;
- неотъемлемость объектов недвижимости от их местоположения;
- уникальность каждого объекта недвижимости;
- обилие сегментов;

- несбалансированность рынка: предложение, как правило, отстает от спроса;
 - специфические меры государственного регулирования [2].
- Рынок недвижимости подвержен многим внешним влияниям. К таковым относятся:
- колебания сезонной активности субъектов рынка;
 - изменения общей социально-экономической ситуации и региональной экономической конъюнктуры;
 - изменения в денежной политике правительства;
 - изменения в политике коммерческих банков, определяющих доступность средств финансирования сделок с недвижимостью;
 - изменения в законодательстве, в том числе и в налоговом.

Рынок недвижимости, в отличие от большинства рынков, менее организован и эффективен, поскольку он отличается от конкурентного свободного рынка по следующим параметрам:

- недвижимость практически нельзя стандартизировать (унифицировать), сортировать, покупать и продавать по образцам;
- сделки с недвижимостью затрагивают широкий спектр имущественных прав, которые могут меняться в зависимости от объекта недвижимости, каждая сделка с недвижимостью включает значительное число юридических формальностей и, соответственно, объемную документацию;
- финансирование может жестко ограничивать свободное функционирование рынка недвижимости;
- недостаточный объем достоверной и своевременной информации о состоянии рынка недвижимости существенно увеличивает риски инвесторов и снижает их активность;

- операции на рынке недвижимости связаны со значительными операционными издержками.

Развитие рынка недвижимости зависит от следующих факторов:

- экономический рост или ожидание такого роста;
- финансовые возможности для приобретения недвижимости, которые в свою очередь зависят от стадии экономического развития региона (кризис, застой, промышленное развитие), наличия и характера рабочих мест;
- взаимосвязь между стоимостью недвижимости и экономической перспективой того или иного региона.

Основными ценообразующими факторами, регулирующими рынок любых товаров и услуг, включая рынок недвижимости, являются спрос и предложение, в результате взаимодействия которых создается рынок продавцов и рынок покупателей. Основная движущая сила развития рынка – конкуренция среди продавцов – действует и на рынке недвижимости, что ведет к регулированию спроса и предложения. Однако рынку недвижимости присущи некоторые особенности, для выяснения которых необходимо проанализировать факторы, воздействующие на рынок недвижимости. Комплексная взаимосвязь между факторами, существенно влияющими на рынок недвижимости, можно представить в виде рисунка (рис. 1).

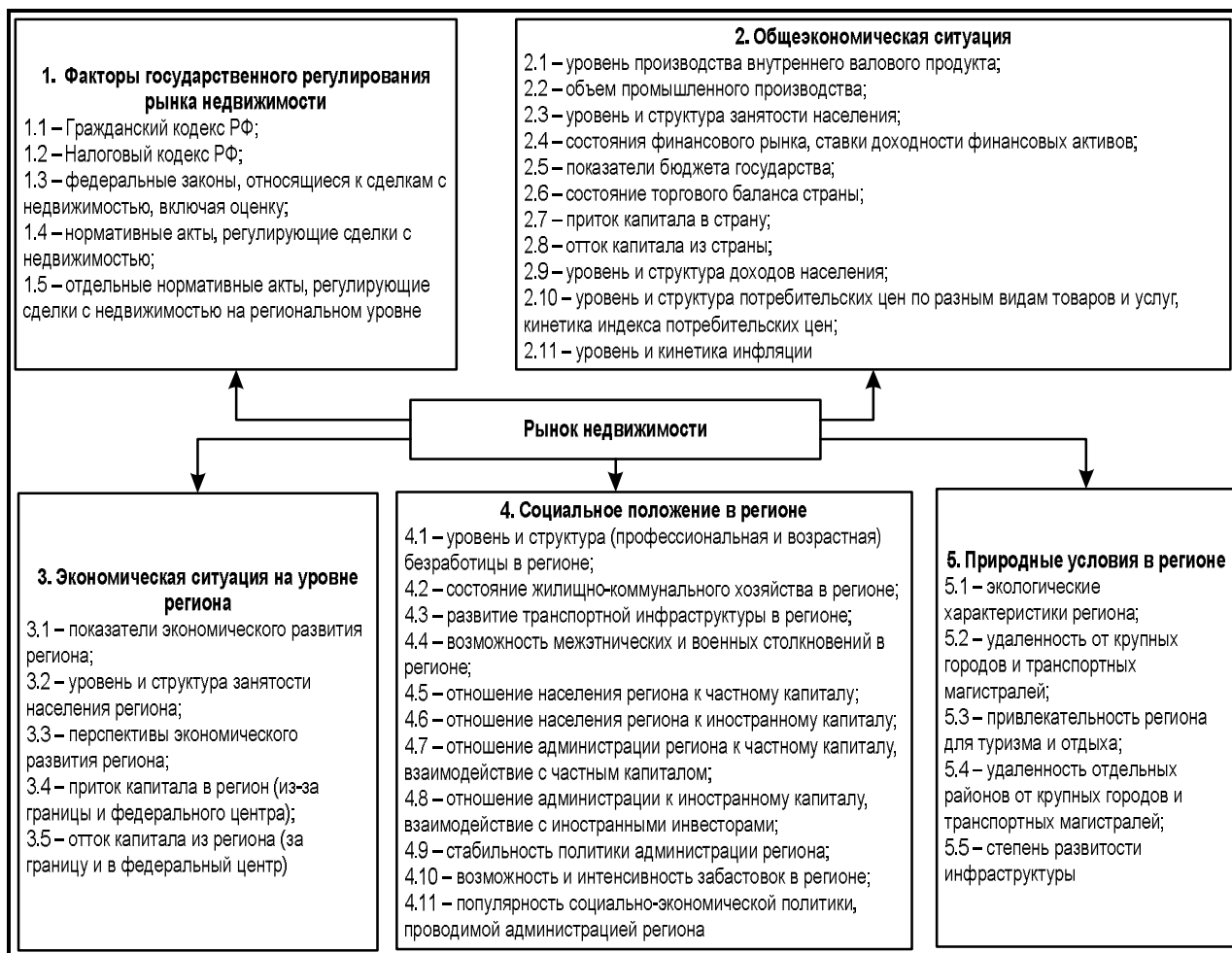


Рис. 1. Связь между факторами, воздействующими на рынок недвижимости

Решающую роль в развитии рынка недвижимости играют макроэкономические факторы: политическая ситуация в стране и регионах, общеэкономическая ситуация, состояние финансового рынка. Если воздействие макроэкономических факторов является относительно стабильным, то состояние и тенденции развития рынка недвижимости будут определяться микроэкономическими факторами.

К факторам, определяющим величину спроса на рынке недвижимости, относятся:

- платежеспособность физических и юридических лиц;
- условия и доступность финансирования сделок с недвижимостью;
- численность и изменения общей численности населения (прошлые, текущие значения численности и прогнозируемые тенденции);
- изменения в структуре населения – в соотношениях между различными слоями населения (процентное соотношение между группами населения с различными уровнями образования, с различным уровнем доходов);
- уровень и направления миграции населения;
- изменения в предпочтениях людей (данный показатель является важным фактором спроса, однако в рамках рынка недвижимости данные изменения довольно трудно предвидеть и учитывать).

Увеличение спроса неизбежно вызывает усиление активности на рынке недвижимости. Непременным условием возрастания спроса является расширение экономических возможностей потенциальных покупателей недвижимости (в частности, рост их доходов, платежеспособности), вследствие чего активность на рынке усиливается. Напротив, снижение платежеспособного спроса вызывает депрессию на рынке [2].

Одним из важных факторов увеличения спроса может являться рост численности населения в конкретном регионе. Сам по себе этот рост не вызывает активности на рынке – необходимо увеличение платежеспособности населения.

Факторы, определяющие величину предложения на рынке недвижимости:

- резерв незанятых объектов недвижимости в определенном сегменте рынка;
- объем нового строительства и затраты на него;
- интенсивность строительства, определяющая скорость ввода объектов недвижимости в эксплуатацию;
- состояние строительной индустрии, тенденции ее развития; текущие и потенциальные изменения в строительной технологии, что влияет на строительные затраты;
- соотношение затрат на строительство и цен продажи объектов недвижимости;
- имеющееся предложение неосвоенных участков земли, затраты на освоение земельных участков [5].

Ограничивающие условия оценки недвижимого имущества

Ограничивающие условия оценки недвижимого имущества – совокупность определенных условий, в том числе и условий, ограничивающих использование собственности, четко очерчивающих рамки действий оценщика при проведении оценки объекта. Любое ограничивающее владельца собственности условие увеличивает размер скидки оценщика с расчетной величины стоимости – скидки на низкую ликвидность.

1. Важнейшим ограничивающим условием является обязательное указание в отчете профессионального оценщика на то, что данная оценка действительна только на дату оценки, которая указана в отчете, что обусловлено неопределенностью рыночной ситуации в будущем.

2. Оценка объекта недвижимости действительна только для целей, указанных в отчете. Это обусловлено тем, что в зависимости от поставленных целей оценки принимаются различные законодательные и регулирующие акты, стандарты стоимости.
3. К ограничивающим условиям относится и обязательное при заключении договора об оценке положение о том, что любая информация (аналитические разработки или другие документы, подготовленные в рамках отчета), должна использоваться исключительно в рамках действующего законодательства.
4. Необходимо также учитывать контрактные ограничения, связанные с обязательствами по долгу, выплатой дивидендов, вознаграждением менеджерам, продажей активов, изменениями в сфере деятельности.
5. К ограничивающим условиям оценки относится и правительственное регулирование деятельности на рынке недвижимости.
6. Существенным ограничивающим условием оценки является финансовое положение предприятия, поскольку многие права, связанные с контролем (в частности, право на выплату дивидендов), могут потерять свое экономическое содержание вследствие определенных финансовых условий (финансовых затруднений) ведения бизнеса.
7. При оценке стоимости прав долевого участия в оцениваемом объекте необходимо наряду с вышеперечисленными знать особые ограничения, такие как взаимоотношения между кредиторами и владельцами собственности, причем эти ограничения накладываются в связи с использованием соответствующих инструментов инвестирования, различны в зависимости от конкретных инструментов инвестирования в недвижимость и касаются как уровня ликвидности, так и уровня контроля.
8. Необходимо также отнести к ограничивающим условиям оценки положения, ограничивающие права собственности (например, договоры об обязательной продаже-покупке или требование о согласии на продажу).

При оценке объекта имущества оценщик должен придерживаться следующих основных требований:

- правильно идентифицировать имущество и связанные с ним имущественные права;
- учитывать цель и предполагаемое использование результатов оценки;
- определить вид оценочной стоимости;
- выявить все ограничивающие условия, оценки;
- установить дату оценки;
- установить объем поиска и сбора необходимой информации;
- рассмотреть и учесть в оценке все возможные юридические ограничения прав собственности на объект;
- выявить и учесть влияние на стоимость оцениваемого объекта любого другого связанного с этим объектом имущества, оборудования или нематериальных активов, не являющихся частью оцениваемого объекта недвижимого имущества [3].

Будущие доходы от недвижимости (как и от любого другого объекта имущества) наряду с другими факторами, определяющими стоимость объекта, отличаются значительной степенью неопределенности. Сами объекты недвижимости существенным образом отличаются друг от друга. Все это приводит к тому, что нет единого рецепта, как оценивать различные объекты, как и нет универсальной формулы, по которой возможно рассчитать стоимость имущества. Вместе с тем существуют общие принципы оценки имущества, в частности, недвижимого имущества.

В результате многолетней практики экспертов-оценщиков, а также теоретических исследований в данной области сформировались три группы принципов оценки.

Первую группу принципов, связанных с представлениями собственника об имуществе, образуют следующие принципы:

- принцип полезности;
- принцип замещения;
- принцип ожидания.

Вторая группа, принципы которой обусловлены эксплуатацией недвижимости и связаны с представлениями собственников о недвижимом имуществе, объединяет следующие принципы:

- принцип вклада;
- принцип остаточной продуктивности земельного участка;
- принцип равновесия;
- принцип возрастающей или уменьшающейся отдачи (принцип предельной доходности);

К третьей группе, включающей принципы, обусловленные рыночной средой, относятся:

- принцип спроса и предложения;
- принцип соответствия;
- принцип конкуренции;
- принцип изменения;
- принцип взаимозависимости.

Принцип наилучшего использования недвижимого имущества

Принцип наилучшего использования основывается на следующей предпосылке: верхняя граница цены, которую готов заплатить покупатель, определяется его мнением относительно наиболее выгодного использования приобретаемого объекта недвижимости.

При определении наилучшего (наиболее эффективного) использования объекта принимают во внимание следующее:

- рыночные условия (прежде всего преобладающие способы землепользования в окрестностях оцениваемого недвижимого имущества);
- существующие нормы зонирования;
- ожидаемые изменения на рынке недвижимости;
- текущий способ использования недвижимого имущества.

Принцип полезности

Принцип полезности заключается в том, что при оценке недвижимого имущества следует исходить из того, что недвижимость только в том случае обладает стоимостью, если она может быть полезна реальному или потенциальному собственнику, если она может удовлетворить его потребности (в жилище, отдыхе и пр.) либо приносить доход. Полезность является ключевым критерием стоимости любого объекта недвижимого имущества.

Принцип замещения

Принцип замещения означает, что расчетливый здравый покупатель (потенциальный собственник объекта недвижимого имущества) не заплатит за данный объект больше наименьшей цены, запрашиваемой на данном сегменте рынка за аналогичный объект с той же степенью полезности. Таким образом, принцип замещения позволяет установить верхний предел стоимости оцениваемого имущества.

Принцип ожидания (предвидения)

Стоимость недвижимого имущества прежде всего зависит не от прошлых цен продаж аналогичных объектов, а от тех выгод, которые участники рынка намереваются и могут получить в будущем от приобретения и использования недвижимого имущества. Стоимость имущества определяется выгодами (или преимуществами), которые, как ожидается, это имущество принесет владельцу.

Принцип вклада

Стоимость каждого элемента недвижимого имущества определяется вкладом этого элемента в общую стоимость всего объекта имущества. Стоимость каждого элемента равна величине, на которую уменьшится общая стоимость имущества в отсутствии данного элемента, или величине, на которую увеличится общая стоимость имущества при наличии (добавлении) данного элемента.

Принцип остаточной продуктивности земельного участка

Принцип оценки рыночной стоимости земельного участка аналогичен оценке других объектов недвижимости. Вместе с тем имеется существенная разница, заключающаяся в том, что рыночная стоимость земельного участка является базисной составляющей рыночной стоимости всего совокупного объекта недвижимости, хотя в практике оценки земельного участка его рыночная стоимость рассчитывается в виде остатка от общей стоимости объекта за вычетом улучшений (зданий, сооружений и т.д.). Остаточная продуктивность определяется как чистый доход, приходящийся на долю улучшений.

Принцип равновесия

Данный принцип устанавливает, что максимальная стоимость недвижимого имущества достигается при оптимальном (равновесном) соотношении между землей и улучшениями, т.е. когда при дополнительных (по отношению к равновесному состоянию) капиталовложениях не происходит относительный прирост стоимости имущества.

Принцип предельной доходности

Принцип предельной доходности гласит, что последовательное добавление улучшений сопровождается ростом стоимости недвижимого имущества.

Принцип спроса и предложения

Под предложением понимается все недвижимое имущество данного вида, выставленное на продажу или аренду на данный момент времени на данном сегменте рынка.

Под спросом понимается все недвижимое имущество данного вида, которое участники рынка готовы приобрести в течение данного периода времени.

Изменение цены (стоимости) объекта недвижимого имущества непосредственно зависит от изменения величин спроса и предложения на рынке недвижимости, от их взаимодействия.

При постоянном спросе возможно следующее:

- предложение увеличивается – цены уменьшаются;
- предложение уменьшается – цены растут.

При постоянном предложении возможны следующие ситуации:

- спрос растет – цены растут;
- спрос уменьшается – цены уменьшаются.

Принцип спроса и предложения в оценке является следствием закона предложения и спроса – экономической закономерности, связывающей объемы спроса и предложения с ценами товаров на рынке.

Принцип конкуренции

Конкуренция на рынке недвижимости возникает среди покупателей, продавцов, арендаторов и арендодателей, стремящихся заключить сделку или арендный договор о купле-продаже недвижимости, каждый объ-

ект конкурирует со всеми другими аналогичными объектами. Конкуренция выравнивает необычно высокие или избыточные прибыли.

Принцип соответствия

Стоимость объекта недвижимого имущества зависит от степени однородности окружающей застройки в районе, которая удерживает величины стоимости недвижимого имущества на определенном уровне и гарантирует, что стоимость любого объекта не опустится ниже этого уровня (при условии содержания объекта в нормальном состоянии) или значительно не превысит этот уровень.

Принцип изменения

Изменения рыночных условий – неизбежный и постоянный процесс, протекающий постепенно и часто скрыто. Чем активнее сегмент рынка, тем быстрее в нем протекают изменения. К самым резким сдвигам на рынке недвижимости приводят изменения законодательства, строительство новых объектов, закрытие промышленных предприятий, а также форс-мажорные ситуации в виде природных катастроф и т.п [1].

На стоимость недвижимости постоянно оказывают как положительное, так и отрицательное влияние множество факторов: социальные, экономические, экологические, а также факторы государственного регулирования.

Социальные факторы в основном представлены характеристиками населения региона. Сюда относятся демографическая структура, количество браков и разводов, среднее число детей в семье и т.д. Эти факторы связаны с потенциальным спросом на недвижимость и его структурой.

Экономические факторы предполагают необходимость анализа соотношения между спросом и предложением на данный момент с последующим прогнозом будущих изменений, а также покупательной способности населения. К экономическим факторам, определяющим спрос, относятся занятость (и структура занятости) населения, средняя заработная плата, ее распределение, степень экономического развития региона, возможности и условия кредита и т.д.

Факторы государственного регулирования на всех уровнях оказывают на стоимость имущества большое влияние, порой способное возобладать в отдельных районах над такими экономическими факторами, как соотношение спроса и предложения. К факторам государственного регулирования относятся:

- регулирования (ограничение) оборота недвижимости и способов землепользования;
- стоимость коммунальных услуг и общественного транспорта;
- политика налоговых органов;
- специальные правовые нормы (нормативное установление арендных ставок, ограничение прав собственности, охрана окружающей среды, государственные инвестиции и т.д.).

Экологические факторы при оценке недвижимости понимаются как совокупность природных и природно-антропогенных факторов, оказывающих непосредственное воздействие на полезность объекта недвижимости и эффективность его использования. Экологические факторы при оценке объекта недвижимости необходимо рассматривать как его окружение, существенно влияющее на стоимость объекта недвижимости.

К негативным экологическим факторам относятся:

- захламливание земельного участка, объекта недвижимости;
- ухудшение химических свойств атмосферы, почвы, воды;

- ухудшение электромагнитных, радиационных характеристик окружающей природно-антропогенной среды;
- тепловое загрязнение (повышение температуры среды, например, в связи с различными выбросами – нагретого воздуха, дыма, отходящих газов и воды);
- изменение естественной освещенности объекта недвижимости (вследствие затенения ближайшими объектами и за счет искусственных источников света);
- увеличение интенсивности шума сверх природного уровня.

Позитивным экологическим и психосоциальным фактором может быть доступность для владельцев недвижимости экологически чистых природных объектов (водоемов, лесопарков, заповедников, рек, озер и т.п.) или красота ландшафта. Возможны и другие проявления полезности объекта недвижимости, связанные с действием экологических факторов.

Изменения стоимости любой недвижимости зависят от целого ряда факторов, которые проявляются на различных стадиях процесса оценки. Эти факторы могут быть отнесены к трем различным иерархическим уровням.

Первый уровень

Первый уровень (региональный) – уровень влияния факторов, носящих общий характер, не связанных с конкретным объектом недвижимости и не зависящих непосредственно от него, но косвенно влияющих на процессы, происходящие с недвижимостью на рынке, и, следовательно, на оцениваемый объект.

К этому уровню относятся следующие четыре группы факторов.

1. Политические (административные):
 - политическая стабильность, безопасность;
 - налоговая и финансовая политика, инвестиционный климат, предоставление разного рода льгот;
 - зонирование: запретительное, ограничительное или либеральное;
 - строительные нормы и правила: ограничительные или либеральные;
 - услуги муниципальных служб: дороги, благоустройство, инженерное оборудование, общественный транспорт, школы, противопожарная служба;
 - наличие и совершенство законодательства (об ипотеке, о собственности, об операциях с недвижимостью, в области экологии, о залоге, в области строительства, о кредитной политике и др.), регулирование риелторской, консалтинговой и оценочной деятельности.
2. Экономические:
 - общее состояние мировой экономики; уровень инфляции в стране, экономическая ситуация в стране, регионе, на местном уровне; финансовое состояние предприятий;
 - факторы спроса: уровень занятости, уровень доходов и тенденции его изменения, платежеспособность, доступность кредитных ресурсов, ставки процента и арендной платы, издержки при формировании продаж, обеспеченность населения объектами общественного назначения и др.;
 - факторы предложения: наличие источников и условия финансирования строительства и реконструкции, число объектов, выставленных на продажу; затраты на строительные-монтажные работы и тенденция их изменения, налоги.
3. Социальные:
 - базовые потребности в приобретении объектов недвижимости, в варианте их использования; базовые потребности в общении с окружающими, отношение к соседним объектам и их владельцам, чувство собственности;
 - тенденции изменения численности населения, его омоложения или старения, размер семьи, плотность заселения и др.;

- тенденции изменения образовательного уровня, уровня культуры, уровня преступности;
 - стиль и уровень жизни.
4. Физические:
- климатические условия, природные ресурсы и источники сырья, рельеф, топография и почва и др.;
 - экология;
 - сейсмические факторы.

Второй уровень

Второй уровень (местный) – уровень влияния локальных факторов, в основном в масштабе города или городского района. Эти факторы непосредственно связаны с оцениваемым объектом и анализом аналогичных объектов недвижимости и сделок по ним.

К этому уровню относятся следующие факторы.

1. Местоположение:
 - по отношению к деловому центру, местам приложения труда, жилым территориям, автодороге, железной дороге, побережью, зеленым массивам, коммунальным учреждениям (свалкам и т.п.);
 - наличие и состояние коммуникаций;
 - наличие объектов социально-культурного назначения;
 - размещение объектов в плане города (района), прилегающее окружение.
2. Условия продаж:
 - особые условия сделок, мотивы продавцов и покупателей;
 - условия финансирования: сроки кредитования, процентные ставки, условия выделения средств.

Третий уровень

Третий уровень (непосредственного окружения) – уровень влияния факторов, связанных с объектом недвижимости и во многом обусловленных его характеристиками.

К этому уровню относятся следующие факторы.

1. Физические характеристики:
 - физические параметры: площадь, размеры, форма, материал постройки, год постройки или реконструкции, этажность и др.;
 - качество строительства и эксплуатации;
 - наличие коммунальных услуг;
 - функциональная пригодность;
 - привлекательность, комфорт.
2. Архитектурно-строительные:
 - стиль, планировка, конструкции и т.д.;
 - объемно-планировочные показатели и др.
3. Финансово-эксплуатационные:
 - эксплуатационные расходы;
 - стоимость строительства;
 - доходы, генерируемые объектом недвижимости, его ликвидность [2].

Оценка недвижимости – одна из наиболее востребованная в РФ в настоящее время деятельность, цель которой заключается в выявлении наиболее эффективного использования объекта оценки, в исследовании спроса и предложения на объект на соответствующем рынке, в разработке модели оценки, которая прогнозировала бы наиболее вероятную цену объекта оценки. Хорошее знание принципов, методов и основ оценки недвижимости позволяет избежать многих ошибок в процессе оценки ее стоимости.

Стельма Софья Григорьевна

Литература

1. Грибовский С.В. Оценка стоимости недвижимости [Текст] / С.В. Грибовский. – М. : Маросейка, 2009.

2. Родионова Н.В. Становление оценочной деятельности в России и совершенствование ценообразования и управления сметной стоимости на рынке жилья [Текст] : монография / Н.В. Родионова. – М. : Социум, 2009.
3. Севостьянов А.В. Экономическая оценка недвижимости и инвестиции [Текст] / А.В. Севостьянов. – М. : Академия, 2008.
4. Тарасевич Е.И. Методы оценки недвижимости [Текст] / Е.И. Тарасевич. – М. : МКС, 2005.
5. Тарасевич Е.И. Экономика недвижимости [Текст] / Е.И. Тарасевич. – М., 2007.

Ключевые слова

Недвижимость; имущество; оценка; стоимость; факторы; принципы изменения; методы оценки; рынок недвижимости.

РЕЦЕНЗИЯ

Оценочная деятельность в центре внимания ученых - экономистов и хозяйственных практиков. На этапе реформирования российской экономики вопросам ценообразования, в том числе жилого фонда, уделялось недостаточное внимание. Исследование механизмов ценообразования в современных условиях и адаптирование мирового опыта и методов оценки в этой сфере актуально как в теоретическом, так и в практическом аспектах.

В данной статье рассмотрены вопросы оценки недвижимости, раскрыты и проанализированы факторы, влияющие на стоимость объекта оценки. Автор затронул актуальные вопросы оценочной деятельности. Статья будет интересна не только для студентов, аспирантов и преподавателей, но и для специалистов оценки движимого и недвижимого имущества.

Родионова Н.В., к.э.н., доцент, Российский государственный социальный университет

10.11. FUNDAMENTALS OF REAL ESTATE ASSESSMENT AND FACTORS AFFECTING THE VALUE OF THE OBJECT

S.G. Stelma, Postgraduate

RSSU, Anapa Branch

The article describes the theoretical and methodological aspects of economic valuation of real estate, the factors influencing the market value of assessment, revealed the main approaches to the assessment of property. This article is intended for students, graduate students and teachers of economic and building schools, for staff appraisal firms, experts on the assessment of residential property.

Literature

1. S.V. Gribovskii. Valuation of real estate. M: Maroseyka. 2009.
2. N.V. Rodionova. Formation of evaluation activity in Russia and improved pricing and management of the estimated cost of the housing market (book) – Moscow: izd. Social life.2009.
3. A.V. Sevost'yanov. Economic valuation of real estate and investments. M: ed «Academy». 2008.
4. E.I. Tarasevich. Methods of assessing real estate. M: ed. MKS. 2005.
5. E.I. Tarasevich. Economy. M: 2007

Keywords

Real estate; property evaluation; cost factors; the principles of change; evaluation methods; the real estate market.