ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Рекомендовано
Учебно-методическим объединением
по образованию в области менеджмента
в качестве учебного пособия
для студентов высших учебных заведений,
обучающихся по направлению «Менеджмент»

Второе издание, стереотипное


Рассмотрены теоретические и методологические аспекты оценки различных объектов недвижимости, ее правовое и информационное обеспечение, особенно- сти операций и сделок на рынке недвижимости, а также вопросы финансирования инвестиций в недвижимость и ипотечно-инвестиционный анализ.

Особенностью учебного пособия является изложение теоретических вопросов оценки в широком контексте экономики недвижимости с учетом факторов нормативно-правового регулирования оценочной деятельности. Применение предлагаемых подходов и методов оценки недвижимости иллюстрируется большим количеством примеров.

Для студентов и преподавателей юридических и экономических факультетов, готовящих специалистов в области земельных отношений, строительства и рынка недвижимости, а также государственного и муниципального управления. Может быть полезно сотрудникам и руководителям риелторских и оценочных фирм, специалистам в сфере инвестирования.

Касьяненко Татьяна Геннадьевна
Маховикова Галина Афонасьевна
Есипов Виктор Ефимович
Мирзажанов Сардор Кулмаматович

ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Изд. № 15761. Формат 60×90/16.
Гарнитура «PetersburgC». Усл. печ. л. 47,0. Уч.-изд. л. 39,07.
ООО «Издательство «КноРус».
117218, г. Москва, ул. Кедрова, д. 14, корп. 2.
E-mail: office@knorus.ru http://www.knorus.ru
Отпечатано в АО «Т8 Издательские Технологии».
109316, г. Москва, Волгоградский проспект, д. 42, корп. 5.
Тел.: 8-495-221-89-80.

© Касьяненко Т.Г., Маховикова Г.А., Есипов В.Е., Мирзажанов С.К., 2018

ВВЕДЕНИЕ .................................................................................................................................................. 11

РАЗДЕЛ I
ПРАВОВОЕ, ЭКОНОМИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ

ГЛАВА 1. РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ И ЕГО СОСТАВЛЯЮЩИЕ .......... 14
  1.1. Понятие недвижимости .................................................................................................................. 14
  1.2. Место рынка недвижимости в рыночной экономике и его функции ............................................. 18
  1.3. Специфические черты и структура рынка недвижимости ......................................................... 23
  1.4. Участники рынка недвижимости .................................................................................................. 31
  1.5. Операции и сделки на рынке недвижимости .............................................................................. 33
  1.6. Классификация объектов недвижимости ..................................................................................... 40
  Контрольные вопросы ......................................................................................................................... 44

ГЛАВА 2. ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ НЕДВИЖИМОСТИ .......... 45
  2.1. Классификация имущества и имущественных прав для целей оценки ........................................ 45
  2.2. Недвижимое имущество и недвижимая собственность ......................................................... 47
      2.2.1. Правовой статус объекта недвижимости .............................................................................. 47
      2.2.2. Виды и формы собственности ................................................................................................. 51
      2.2.3. Понятия «объект» и «субъект» собственности .................................................................... 53
      2.2.4. Отношения собственности. Бремя собственности ............................................................... 54
  2.3. Право собственности в системе имущественных прав на недвижимость .................................... 55
      2.3.1. Право собственности ............................................................................................................. 55
      2.3.2. Особенности права собственности ......................................................................................... 61
      2.3.3. Право собственности на землю ............................................................................................ 63
      2.3.4. Вещные права ограниченного содержания ...................................................................... 65
      2.3.5. Вещные права лиц, не являющихся собственниками ......................................................... 69
      2.3.6. Регистрация прав на недвижимое имущество .................................................................... 71
  2.4. Система государственной кадастровой оценки отдельных категорий земельного фонда в России ................................................................. 74
  Контрольные вопросы ......................................................................................................................... 84
ГЛАВА 3. РЕГУЛИРОВАНИЕ ОЦЕНОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 

3.1. Закон об оценочной деятельности .............................................................. 85
3.2. О стандартизации .......................................................................................... 89
  3.2.1. Основные определения .......................................................... 89
  3.2.2. Международная стандартизация ............................................... 90
3.3. Стандартизация в сфере оценки ............................................................... 92
  3.3.1. Международные стандарты оценки .................................. 93
  3.3.2. Стандарты оценки США ...................................................... 95
  3.3.3. Европейские стандарты оценки ..................................... 96
  3.3.4. Первые государственные российские стандарты оценки ..... 101
3.4. Федеральные стандарты оценки ................................................................. 102
  3.4.1. Понятие о системе стандартов. Цели базовых
  стандартов оценки ........................................................................ 102
  3.4.2. ФСО-1 «Общие понятия оценки, подходы и требования к проведению оценки» ........................................................................ 102
  3.4.3. ФСО-2 «Цель оценки и виды стоимости» ...................... 104
  3.4.4. Проблемы стандартизации в оценке ............................... 105
Контрольные вопросы ......................................................................................... 107

ГЛАВА 4. ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ ........................................... 108

4.1. Экономическая сущность понятия «инвестиции» в рыночной экономике ................................................................. 108
  4.1.1. Объект и субъект инвестирования. Инвестиционные действия ................................................................. 110
  4.1.2. Классификация инвестиций ................................................. 111
4.2. Инвестиции, осуществляемые в форме капитальных вложений ................................................................. 113
  4.2.1. Сущность капитальных вложений .................................. 113
  4.2.2. Источники финансирования капитальных вложений .... 114
4.3. Особенности инвестиций в недвижимость ............................................. 116
  4.3.1. Недвижимость как объект инвестиций ......................... 116
  4.3.2. Инструменты инвестирования в недвижимость ........ 119
4.4. Способы финансирования инвестиций в недвижимость .................... 122
  4.4.1. Долевое участие ........................................................ 124
  4.4.2. Выпуск жилищных сертификатов или облигаций
    жилищного займа ................................................................. 128
  4.4.3. Краткосрочное и ипотечное кредитование .................... 129
4.5. Инвестиционные проекты в недвижимости ........................................... 133
  4.5.1. Понятие инвестиционного проекта ............................... 133
  4.5.2. Классификация инвестиционных проектов ................. 135
  4.5.3. Основные этапы и риски финансирования
    инвестиционных проектов в недвижимости ....... 141
4.6. Понятие инвестиционного риска и система управлении рисками ................................. 145
  4.6.1. Понятие риска и общая классификация рисков .......... 145
  4.6.2. Классификация рисков инвестирования
    в недвижимость ................................................................. 149
  4.6.3. Методы качественного анализа риска ............................ 155
4.6.4. Методы учета риска ....................................................... 161
4.6.5. Предупреждение и снижение уровня риска ................. 164
4.7. Анализ денежного потока от инвестиций в недвижимость ...... 167
4.8. Портфельные инвестиции в недвижимость ....................... 173
Контрольные вопросы .................................................................................. 176

ГЛАВА 5. ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ КАК СПОСОБ
ДОЛГОСРОЧНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ
В НЕДВИЖИМОСТЬ ................................................................. 178
5.1. Понятие ипотеки. Специфические черты ипотеки .............. 178
5.2. Элементы системы ипотечного кредитования ..................... 181
5.3. Классификация, функции и преимущества
ипотечных кредитов ........................................................................... 183
5.4. Риски ипотечного кредитования .......................................... 186
5.5. Классические модели ипотечного кредитования ............... 189
5.6. Основные модели погашения долга ................................. 190
5.6.1. Ипотечные кредиты с фиксированной
процентной ставкой ...................................................................... 190
5.6.2. Ипотечные кредиты с корректируемой
ставкой процента ........................................................................... 194
5.6.3. Очередность погашения ипотечных кредитов .......... 199
Контрольные вопросы ........................................................................... 200

ГЛАВА 6. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕОРИИ СТОИМОСТИ
И БАЗОВЫЕ КОНЦЕПЦИИ ОЦЕНКИ ................................................. 202
6.1. Теория трудовой стоимости и концепция затрат .............. 203
6.2. Теория факторов производства ........................................... 206
6.3. Теория предельной полезности .............................................. 208
6.4. Теория спроса и предложения. Рыночная концепция .......... 212
6.5. Эволюция теории цены. Концепция дохода ......................... 216
6.6. Ценовые, стоимостные и затратные категории в оценке ...... 219
6.6.1. Понятие «стоимость» и условия ее возникновения .......... 219
6.6.2. «Оценочная стоимость» и ее особенности ...................... 220
6.6.3. Общеэкономические понятия «цена» и «затраты» .......... 222
6.6.4. Классификация оценочных стоимостей по типам и видам ... 226
Контрольные вопросы ........................................................................... 230

ГЛАВА 7. ЦЕЛИ И ПРИНЦИПЫ ОЦЕНКИ НЕДВИЖИМОСТИ .............. 231
7.1. Цели и функции (назначение) оценки недвижимости .......... 231
7.2. Принципы оценки недвижимости ....................................... 235
7.3. Основные виды стоимости, используемые
в оценке недвижимости ................................................................. 246
7.3.1. Рыночная стоимость как важнейший представитель
стоимостей в обмене ................................................................. 248
7.3.2. Ликвидационная стоимость как представитель
стоимостей рыночного типа ...................................................... 257
7.3.3. Инвестиционная стоимость как представитель
стоимостей в использовании ...................................................... 260
7.3.4. Нормативные стоимости в оценке недвижимости .......... 262
7.4. Факторы, влияющие на величину стоимости ........................................ 263
7.5. Процесс оценки недвижимости и его этапы ......................................... 266
  7.5.1. Процесс оценки и возникающие проблемы ..................................... 266
  7.5.2. Основные этапы процесса оценки .................................................... 268
Контрольные вопросы ..................................................................................... 274

ГЛАВА 8. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ В ОЦЕНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ. ТЕХНИЧЕСКАЯ ЭКСПЕРТИЗА И ОПИСАНИЕ УЛУЧШЕНИЙ .................................................. 276
8.1. Элементы теории информации для целей оценки .............................. 276
  8.1.1. Требования, предъявляемые к информационным ресурсам .......... 278
  8.1.2. Оценка достоверности информации ............................................... 280
  8.1.3. Точность информации и точностной анализ для целей оценки ....... 282
  8.1.4. Уровни детерминированности информации
      в экономике и соответствие экономико-математической модели типу используемой информации ........................................... 286
  8.1.5. Проблемы, связанные с информацией ........................................... 290
8.2. Информация в оценке недвижимости и ее виды ................................ 291
  8.2.1. Внешняя информация .................................................................... 292
  8.2.2. Внутренняя информация .............................................................. 296
8.3. Анализ рынка в процессе оценки ......................................................... 298
8.4. Техническая экспертиза объекта недвижимости ............................ 301
  8.4.1. Задачи технической экспертизы .................................................. 301
  8.4.2. Обследование зданий, строительных конструкций
      и инженерного оборудования ....................................................... 302
8.5. Требования к отчету об оценке ............................................................. 303
  8.5.1. Требования к содержанию отчета об оценке .............................. 304
  8.5.2. Требования к используемой информации .................................... 306
  8.5.3. Описание объекта оценки при составлении отчета ..................... 307
8.5.4. Требования к описанию применяемой методологии
      и расчетам ......................................................................................... 310
8.6. Экспертиза отчетов об оценке ............................................................. 310
  8.6.1. Содержание экспертизы отчета об оценке недвижимости ....... 311
  8.6.2. Основные ошибки, наиболее часто встречающиеся
      в отчетах об оценке недвижимости ........................................... 316
Контрольные вопросы ........................................................................................

РАЗДЕЛ II
ПОДХОДЫ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ НЕДВИЖИМОСТИ

ГЛАВА 9. ОСНОВЫ ТЕОРИИ СТОИМОСТИ ДЕНЕГ ВО ВРЕМЕНИ ........ 322
9.1. Основные понятия ............................................................................... 322
9.2. Накопленная сумма денежной единицы (будущая стоимость единицы) .......................................................... 323
9.3. Текущая стоимость денежной единицы (реверсия) .......... 324
9.4. Текущая стоимость аннуитета ..................................................... 325
9.5. Накопление денежной единицы за \( n \) периодов .......... 326
9.6. Взнос на амортизацию единицы ............................................. 327
9.7. Фактор фонда возмещения ................................................... 328

Контрольные вопросы ................................................................. 329

ГЛАВА 10. АНАЛИЗ НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНОГО
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ (НЕИ) ................................................................. 330
10.1. Необходимость и суть анализа НЕИ ........................................ 330
10.2. Факторы, определяющие НЕИ ............................................. 332
10.3. Критерии НЕИ ............................................................................. 334
  10.3.1. Юридическая допустимость ........................................ 336
  10.3.2. Физическая осуществимость .................................... 337
  10.3.3. Финансовая обоснованность ........................................ 339
  10.3.4. Максимальная продуктивность ..................................... 340
10.4. Варианты анализа НЕИ земельного участка ..................... 342
10.5. Особые ситуации при анализе НЕИ .................................... 343
10.6. Методы проведения анализа НЕИ ........................................ 346
10.7. Примеры анализа НЕИ .......................................................... 348

Контрольные вопросы ................................................................. 354

ГЛАВА 11. ЗАТРАТНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ ...... 355
11.1. Общая характеристика затратного подхода ................. 355
11.2. Оценка стоимости восстановления (замещения) улучшений .... 359
  11.2.1. Структура сметной стоимости нового строительства ... 360
  11.2.2. Сметные нормативы как база проведения
        расчетов затрат ................................................................. 363
  11.2.3. Виды индексов цен в строительстве .......................... 366
  11.2.4. Методы определения стоимости восстановления .... 367
  11.2.5. Примеры расчета восстановительной стоимости .......... 374
  11.2.6. Оценка предпринимательской прибыли ..................... 390
11.3. Износ и устаревания улучшений ........................................ 406
  11.3.1. Понятие обесценения. Виды износов и устареваний .... 406
  11.3.2. Понятия долговечности и капитальности ................. 413
  11.3.3. Методы оценки совокупного обесценения ................. 418
11.4. Природа физического износа и методы его оценки .......... 426
  11.4.1. Влияние внешних факторов на величину физического
        износа .............................................................................. 427
  11.4.2. Дефекты и повреждения зданий ................................. 430
  11.4.3. Методы оценки физического износа .......................... 433
11.5. Методы оценки функционального устаревания .............. 449
11.6. Методы оценки внешнего (экономического) устаревания .... 460
11.7. Методы оценки рыночной стоимости земельных участков .... 461
11.8. Пример оценки объекта недвижимости затратным
      подходом ............................................................................. 466

Контрольные вопросы ................................................................. 469
ГЛАВА 12. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ ........................................ 470
12.1. Особенности применения сравнительного подхода ........................................... 470
12.2. Анализ рынка недвижимости. Определение сопоставимости сделок ................................. 473
12.3. Сбор информации для МСП и проверка достоверности информации ......................... 475
12.4. Выбор единиц сравнения .................................................................................. 477
12.5. Элементы сравнения и виды корректировок ............................................... 480
12.6. Методы проведения корректировок ............................................................... 483
12.6.1. Процесс проведения корректировок ...................................................... 483
12.6.2. Последовательные корректировки ....................................................... 495
12.6.3. Независимые корректировки .................................................................. 501
12.7. Примеры применения МСП ........................................................................... 507
12.8. Другие методы сравнительного подхода ...................................................... 511
Контрольные вопросы .............................................................................................. 517
Тесты ............................................................................................................................. 517
Задачи для самостоятельного решения .................................................................. 518

ГЛАВА 13. ДОХОДНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ ...... 524
13.1. Общая характеристика доходного подхода .................................................. 524
13.2. Бюджет доходов и расходов. Виды денежных потоков .................................... 532
13.3. Анализ финансовых коэффициентов в оценке недвижимости ... 540
13.3.1. Коэффициенты, рассчитываемые при анализе баланса .... 540
13.3.2. Коэффициенты, рассчитываемые при анализе отчета о движении денежных средств .................................................................................. 542
13.3.3. Коэффициенты, рассчитываемые по данным баланса и отчета о движении денежных средств .................................................. 544
13.4. Ставки капитализации и дисконтирования .................................................... 550
13.4.1. Ставки дохода и ставки отдачи .................................................................. 550
13.4.2. Соотношение между текущей и конечной отдачей при изменении стоимости объекта недвижимости .................................................. 554
13.4.3. Методы рекапитализации ....................................................................... 559
13.5. Метод прямой капитализации ................................................................. 561
13.5.1. Техники мультипликаторов валового дохода ........................................... 562
13.5.2. Техники коэффициентов капитализации .......................................... 564
13.5.3. Техники остатка ...................................................................................... 568
13.6. Метод капитализации по норме отдачи ....................................................... 575
13.6.1. Техники непосредственного дисконтирования ....................................... 575
13.6.2. Модельные техники ............................................................................... 577
13.6.3. Техники ипотечно-инвестиционного анализа ....................................... 580
Контрольные вопросы .............................................................................................. 580
Задачи для самостоятельного решения .................................................................. 580

ГЛАВА 14. ИПОТЕЧНО-ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ......................... 589
14.1. Расчеты по ипотечным обязательствам с постоянными выплатами ........................................... 589
14.2. Расчеты по ипотечным обязательствам с переменными выплатами .............................................. 593
14.3. Финансовый леверидж ................................................................. 598
14.4. Методы расчета коэффициента капитализации при наличии заемного капитала ....................... 605
14.5. Традиционная ипотечно-инвестиционная техника .................. 609
Тесты ........................................................................................................... 613

ГЛАВА 15. СОГЛАСОВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ОЦЕНКИ ....................... 618
15.1. Процедура и критерии согласования ........................................... 618
15.2. Метод экспертных оценок ........................................................... 623
15.3. Метод анализа иерархий (МАИ) ................................................ 626
Контрольные вопросы ................................................................. 633

ГЛАВА 16. МАССОВАЯ ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ ....................... 634
16.1. Массовая и индивидуальная оценка: отличия, область применения .............................................. 635
16.2. Этапы массовой оценки ............................................................... 640
16.3. Модели массовой оценки для трех подходов оценки ............... 649
16.4. Виды моделей массовой оценки ................................................ 652
16.5. Анализ точности модели ............................................................. 655
16.6. Корреляционный анализ в массовой оценке ............................... 658
Контрольные вопросы ................................................................. 664

РАЗДЕЛ III
ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ РАЗЛИЧНЫХ ВИДОВ НЕДВИЖИМОСТИ

ГЛАВА 17. ОЦЕНКА ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ .................................... 666
17.1. Цели оценки земли и основные направления использования показателей рыночной стоимости земли ................. 666
17.2. Правовой режим земельного участка ............................................. 669
17.3. Особенности земельного участка как товара ............................. 671
17.4. Процедура оценки рыночной стоимости земельного участка .......... 673
17.5. Методы оценки рыночной стоимости земельного участка ............... 677
17.5.1. Общая характеристика подходов ко оценке рыночной стоимости земельных участков .................. 677
17.5.2. Метод сравнения продаж ......................................................... 684
17.5.3. Метод распределения ................................................................. 692
17.5.4. Метод выделения ................................................................. 694
17.5.5. Метод остатка ................................................................. 697
17.5.6. Метод предполагаемого использования ......................... 708
17.5.7. Метод капитализации земельной ренты ............................. 713
17.6. Определение арендной платы за земельные участки .......... 714
17.6.1. Концепция оценки арендной платы .................................. 714
17.6.2. Методы расчета арендной платы ......................................... 718
17.6.3. Практические рекомендации для расчета арендной платы за земли поселений ....................................................... 726

Контрольные вопросы ........................................................................................................ 728

ГЛАВА 18. ОЦЕНКА МЕСТОРОЖДЕНИЙ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ ................................................................. 729
18.1. Цели оценки недр и основные объекты оценки .............................. 729
18.2. Стоимостная оценка недр ................................................................. 733
18.3. Методы оценки месторождений полезных ископаемых .... 735

Контрольные вопросы ........................................................................................................ 735

ГЛАВА 19. ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ЦЕЛЕЙ ОЦЕНКИ, ТИПА ОБЪЕКТА И ИМЕЮЩЕЙСЯ ИНФОРМАЦИИ ..................................................... 743
19.1. Оценка недвижимости в составе предприятия ...................... 743
19.2. Оценка объектов недвижимости, не завершенных
строительством ................................................................. 744
19.3. Оценка недвижимости в целях залога, аренды и траста ....... 748

Контрольные вопросы ........................................................................................................ 748

ЛИТЕРАТУРА .................................................................................................................................................. 751
ВВЕДЕНИЕ

Недвижимое имущество играет особую роль в экономической и социо-культурной жизни любого общества, выступая в качестве важнейшего экономического ресурса и образуя пространственную среду, в которой осуществляется любая человеческая деятельность. Недвижимость — важнейшая составная часть национального богатства любой страны мира. Каким бы ни был уровень индустриального и интеллектуального развития государства, земля везде составляет весомую часть национального продукта, и в целом на долю недвижимого имущества приходится более 50% мирового богатства.

Становление рынка недвижимого имущества как особой сферы рыночных отношений является одним из магистральных направлений формирования в России экономической системы, базирующейся на преобладании частной собственности и рыночных механизмах саморегулирования, функционирования и развития экономики. Одновременно с рынком недвижимости формируется особая сфера предпринимательской и профессиональной деятельности — бизнес в сфере операций с недвижимостью. Расширение круга объектов недвижимости, вовлекаемых в рыночный оборот (сначала жилая недвижимость, затем коммерческая, затем земельные участки), усложнение спектра операций, осуществляемых на рынке недвижимости (первоначально это лишь посредничество, затем оценка, наконец, управление недвижимостью), появление соответствующих этим операциям новых видов предпринимательской активности, — все это свидетельствует о том, что российский рынок недвижимости выходит на новый уровень формирования своей структуры — уровень развитого рынка, характерного для стран со сложившейся рыночной экономикой.

Если на первоначальном этапе становления различных видов деятельности на рынке недвижимости подчас было достаточно узкоспециальных знаний и приобретенного практического опыта, то на этапе

1 Основы бизнеса на рынке недвижимости / под ред. С.Н. Максимова. СПб.: Ассоциация риелторов и домостроителей Санкт-Петербурга, 1997.
формирования развитого рынка появляется потребность в комплексном знании закономерностей развития и функционирования рынка недвижимости, определяющих спрос и предложение факторов, проблем инвестирования, финансирования, налогообложения недвижимости, методов управления ею и т.д.

Оценка недвижимости — особая сфера профессиональной деятельности на рынке недвижимого имущества и в то же время — необходимый элемент практически любой операции с недвижимостью, будь то купля-продажа или сдача в аренду. Оценка необходима при принятии решений о реализации проектов строительства или реконструкции объектов недвижимости, о внесении объектов в уставный капитал, о выкупе государством объектов недвижимости и т.д.

Основная цель этого учебного пособия — дать по возможности комплексное представление о таком многогранном объекте исследования, как недвижимость, о подходах и методах оценки недвижимости; осветить такие важные вопросы, как оценка земельных участков и месторождений полезных ископаемых; показать специфику применения методов оценки в зависимости от ее целей, типа объекта и имеющейся информации.

Авторами отдельных глав являются: В.Е. Есипов — введение, глава 9; Т.Г. Касьяненко — главы 2, 3, 4 (4.1—4.2, 4.4—4.7), главы 5—7, глава 8 (8.1, 8.3, 8.5—8.6), главы 10—15; Г.А. Маховикова — главы 1, 4 (4.3, 4.8); глава 6 (6.1—6.5), глава 8 (8.2, 8.4); главы 16—17; С.К. Мирзажанов — главы 18—19.

Авторы предполагают продолжить совместную работу над проблемами оценки недвижимости и предложить читателям прикладной курс оценки недвижимости, куда войдут материалы, освещающие более подробно такие важные направления, как оценка месторождений полезных ископаемых, оценка зданий-памятников, оценка недвижимости с учетом факторов экологии, а также массовая оценка и оценка на пассивных рынках.
РАЗДЕЛ I

ПРАВОВОЕ, ЭКОНОМИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ
14

ГЛАВА 1

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ И ЕГО СОСТАВЛЯЮЩИЕ

1.1. ПОНЯТИЕ НЕДВИЖИМОСТИ

У слова «недвижимость» в русском языке и в юридической практике достаточно сложная судьба. С 1917 г., после отмены частной собственности, этот термин практически исчез из юридического оборота и из практики. Лишь после 1990 г., вместе с правом частной собственности, возродилось и понятие недвижимости.

В законодательстве США слово «недвижимость» обозначает прежде всего землю независимо от ее состояния — разработана она или нет. Кроме определенного участка земли недвижимость включает воздух над ней, а также находящиеся на ней и в ней воду и полезные ископаемые. То есть недвижимость имеет три уровня и включает поверхность, пространство над и под поверхностью (охватывает при этом водопроводную, канализационную и отопительную системы). Все, что возводится на земле, на ее поверхности и в ней, становится недвижимостью. Любой уровень такой недвижимости может быть продан или приобретен независимо от других. Начинаясь высоко над землей, пересекая поверхность Земли по контуру участка и простирась до ее ядра, «конус» недвижимости с вершиной в центре Земли порождает совокупность прав, которые могут принадлежать лицу, группе лиц, юридическому лицу, государству.

Понятие «недвижимость» неотделимо от понятия «имущество». Еще со времен римского права имущество принято делить на движимое и недвижимое. Согласно ст. 130 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее — ГК РФ), «к недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей, т.е. объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, здания, сооружения. К недвижимым вещам относятся также подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутрен-
него плавания, космические объекты. Законом к недвижимым вещам может быть отнесено и иное имущество».

Законом может быть установлено, что какое-либо имущество, формально не имеющее признаков недвижимого, подпадает под режим правового регулирования, предусмотренный для недвижимости. Например, к режиму «недвижимости» ГК РФ относит морские и речные суда, воздушные суда и др. Эти объекты «относятся» по закону к недвижимости, но не «являются» ею по своей природе, — именно поэтому они оцениваются оценщиками движимого имущества.

Кроме того, недвижимостью признается предприятие в целом как имущественный комплекс, используемый для осуществления предприимательской деятельности (ст. 132 ГК РФ). В состав предприятия как имущественного комплекса входят все виды имущества, предназначенные для его деятельности, включая земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукцию, права требования, долги, а также права на обозначения, индивидуализирующие предприятие, его продукцию, работы и услуги (firmenное наименование, товарные знаки, знаки обслуживания), и другие исключительные права, если иное не предусмотрено законом или договором.

Отнесение предприятия как имущественного комплекса к категории недвижимости независимо от того, входит в его состав объект недвижимости, принадлежащий предприятию на правах собственности, или нет, вызвано необходимостью подчинения сделок с предприятиемциальному правовому режиму недвижимости в целях повышения надежности таких сделок, защиты прав как участников, так и третьих лиц. Кроме того, здесь прослеживается еще один мотив отнесения предприятия к недвижимости — это применение принципов неделимой, сложной и главной вещи (ст. 133—135 ГК РФ), которой может считаться используемый объект недвижимости в составе имущественного комплекса предприятия как единого целого. Однако, признав предприятие объектом недвижимости, ГК РФ не подчиняет его автоматически всем общим правилам о недвижимости, а устанавливает для сделок с предприятиями более формализованный и строгий режим.

Термины «недвижимость» и «оценка недвижимости» получили достаточно широкое практическое распространение, однако специфика российского рынка, нуждающегося в упорядочении, проявилась в неоднозначной трактовке этих понятий. Федеральный закон от 29 июля 1998 г. № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» (далее — Закон об оценочной деятельности) и федеральные стандарты оценки (далее — ФСО), как и действовавшие ранее Стандарты оценки, обязательные к применению субъектами оценочной деятельности, к сожалению, не содержат определения термина «недвижимость».
для целей оценки, которое могло бы быть уточнением формулировки этого понятия, данного в ГК РФ. Поэтому практикующие оценщики руководствуются международными стандартами, монографиями и учебной литературой, в которых к недвижимости относят землю и все, что неразрывно с ней связано.

В зарубежной литературе имеет место разделение понятий «недвижимая вещь, недвижимое имущество» (real estate) и «недвижимая собственность» (real property). При этом первое составляет материальную, физически осозаемую сущность понятия недвижимости, а второе, кроме того, отражает юридическую сущность этого понятия как совокупности (пакета) имущественных прав всех субъектов, имеющих отношение к этой вещи. При этом в состав материальной сущности включаются: земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты, леса, многолетние насаждения, здания, сооружения, инженерные коммуникации, т.е. все, что прочно связано с землей и не может быть перемещено без несоразмерного ущерба их назначению, т.е. недвижимое (физически неперемещаемое) имущество представляется в виде суммы двух компонентов: «земли» (land) и «улучшений» (on-site improvement).

В физическом аспекте для целей различных видов учета (кадастрового, инвентаризационного и пр.) и изучения (оценка, управление и пр.) понятие «недвижимость» допускает использование термина обект недвижимости, традиционно понимаемого как совокупность земельного участка и его улучшений. Улучшениями земельного участка называется то, что неразрывно связано с ним, что сделано руками человека и потребовало вложения его труда и расходования ресурсов. К улучшениям относятся здания и различные сооружения, необходимые для функционирования объекта недвижимости в целом в соответствии с его назначением, а также выполненная в пределах границ земельного участка обработка почвенного слоя. При этом в теории принимается, что собственно улучшение не может рассматриваться как объект недвижимости отдельно от земельного участка, поскольку также остается недвижимым и выполняет свое предназначение только при условии и во время прочного прикрепления его к земле. Однако для целей учета — объекта недвижимости — это недвижимость, прошедшая государственную регистрацию как единый объект. Именно поэтому появились такие «объекты недвижимости» (и их рынки), как квартиры, комнаты и встроенные помещения. Развитие системы кондоминиумов постепенно устранит этот понятийный «казус», и каждый объект недвижимости будет иметь в своем составе тот или иной земельный участок или его долю.

Для земель поселений в состав улучшений объектов недвижимости входят:
— здания и сооружения, внутренние инженерные сети и системы, а также внутреннее инженерное оборудование, обеспечивающее функциональное назначение зданий и сооружений (электроснабжение, освещение, водоснабжение, канализация, отопление, вентиляция, кондиционирование, газоснабжение, пожаротушение, сигнализация, лифты, подъемники и др.), инженерная инфраструктура, ограждения и пр.;
— вспомогательные здания и сооружения (пристройки, трансформаторные, насосные, котельные, мосты, путепроводы и т.д.);
— инженерные сети, элементы благоустройства (кабельные сети, трубопроводы, дороги, тротуары, ограждения, газоны, постоянные элементы благоустройства и т.д.).

Согласно Градостроительному кодексу Российской Федерации (далее — ГСК РФ), объекты недвижимости — это объекты, в отношении которых осуществляется градостроительная деятельность. Градостроительная деятельность — деятельность по развитию территорий, в том числе городов и иных поселений, осуществляемая в виде территориального планирования, градостроительного зонирования, планировки территорий, архитектурно-строительного проектирования, строительства, капитального ремонта, реконструкции объектов капитального строительства.

Относимые по закону к недвижимости, зеленые насаждения подразделяются на два вида. Деревья, многолетние кустарники, не требующие ежегодной посадки, считаются недвижимостью. Однолетние растения обычно считаются движимым имуществом. Но часто при сделках с недвижимостью и однолетние растения рассматриваются как часть недвижимой собственности, если в договоре не указано иное. Бывший владелец (или арендатор) имеет право на урожай, выращенный его трудом. Но срубленное дерево, собранные в саду вишни становятся движимой собственностью. Бывший владелец (или арендатор) имеет право на урожай, выращенный его трудом. Но срубленное дерево, собранные в саду вишни становятся движимой собственностью. И наоборот, привезя камни, песок и цемент, можно из этой движимой собственности сделать дорожку к гаражу, — и она станет недвижимостью.

Существует и менее очевидный переход движимого имущества в недвижимость — например, встроенный шкаф или вмонтированное оборудование. В США такие объекты называются фикстурами (fixtures), и в судах они определяются (классифицируются) по четырем признакам:

1) **намерение**: намеревался установивший какое-либо приспособление к недвижимости прикрепить его временно или постоянно?
2) **метод прикрепления**: насколько постоянно было крепление? Можно ли его открепить, не повредив предмет?
3) **отношение к недвижимости**: используется ли предмет как недвижимая собственность или как движимая?
4) соглашение: договорились ли стороны считать предмет недвижимой собственностью или движимой?
Однако в ряде штатов вопрос об отнесении подобных спорных объектов к фиксуральным (к недвижимости) определяется нормативными документами этих штатов.
Таким образом, при отнесении того или иного объекта к недвижимости важно учитывать намерение устанавливающего этот объект субъекта. Приспособления для бизнеса при этом к недвижимости не относятся и оцениваются оценщиком движимого имущества.
Современная российская юридическая практика установила ряд признаков, по которым физический объект может быть отнесен к недвижимому имуществу:
— прочная связь с определенным земельным участком (невозможность перемещения объекта без несоразмерного ущерба его назначению);
— законченность с точки зрения возможности использования по целевому назначению;
— удостоверенная (официально зарегистрированная) принадлежность конкретному собственнику — государству, субъекту РФ, муниципалитету, частному лицу или группе частных лиц;
— возможность физического обособления объекта недвижимости и недвижимого имущества (наличие четко установленных физических границ объекта недвижимости);
— функциональная самостоятельность объекта недвижимости (можно ли использовать этот объект недвижимости отдельно от других объектов, или его функциональное назначение предполагает частичное использование других объектов недвижимости);
— наличие (или отсутствие) сервитутов и иных ограничений прав пользования.
Определение сущности недвижимости только с материально-вещественной стороны не исчерпывает всей совокупности присущих ей признаков. При изучении понятия недвижимого имущества следует также выделять определяемый им комплекс экономико-правовых и социальных отношений.

1.2. МЕСТО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ И ЕГО ФУНКЦИИ
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 владения объектами недвижимости.
Удачное и общеупотребительное для оценочной практики определение рынка приведено в Международных стандартах оценки (МСО):
«Рынок представляет собой систему, в которой товары и услуги без излишних ограничений переходят от продавцов к покупателям посредством ценового механизма (иногда рынком называют также и место, где совершаются эти операции).
Каждая из заинтересованных сторон действует в соответствии с соотношениями спроса и предложения и другими ценообразующими факторами, в меру своих возможностей и компетенции, понимания относительной полезности конкретных товаров и (или) услуг, а также с учетом своих индивидуальных потребностей и желаний. Рынок может быть местным (локальным), национальным или международным».
Когда говорят о рынке недвижимости, то имеют в виду также деятельность, осуществляемую на этом рынке. «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».
Рынок недвижимости — это подсистема общего рынка, связанная с оборотом прав на объекты недвижимости.
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, налоговые 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 продаж, 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 другие для своего функционирования должны иметь или арендовать необходимые им территории, помещения и т.п.
Посредством рыночного механизма и государственного регулирования рынок недвижимости обеспечивает:
— создание новых объектов недвижимости;
— передачу прав на недвижимость;
— установление равновесных цен на объекты недвижимости;
— эксплуатацию (управление) объекта 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 защите 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.

Материальная база современного российского рынка недвижимости складывалась из двух источников. Первый — это бесплатная приватизация жилья гражданами, бесплатная и платная приватизация нежилых помещений и земельных участков (рынок первичной приватизации недвижимости). Второй — это формирование в рамках строительной отрасли и вне ее сегмента коммерческого строительства и продажи объектов (первичный рынок строительства и продажи недвижимости). В дальнейшем стал формироваться вторичный рынок недвижимости — рынок перепродажи ранее приватизированных или впервые проданных новых объектов.

За прошедшие годы рынок недвижимости прошел значительный путь становления и развития. Рассмотрим этапы становления рынка недвижимости в России.

Первый этап — относительно непродолжительный период зарождения — охватывает 1990—1995 гг. Он характеризуется отсутствием правовой базы для деятельности участников рынка (что, впрочем, не мешало быстрому росту количества риелторских фирм), высокой степенью риска, компенсируемой высокой рентабельностью посреднической деятельности и высокой динамикой цен. Объектами сделок в основном было жилье, в меньшей степени коммерческая недвижимость. Юридической основой для осуществления сделок на рынке недвижимости служили два закона (РФ — от 3 июля 1991 г. № 1531-I «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской
Федерации» и от 4 июля 1991 г. № 1541-И «О приватизации жилищно-
го фонда в Российской Федерации». Недостаток нормативно-правовых
актов, с одной стороны, способствовал легкости заключения сделки,
с другой — приводил к росту числа нарушений прав клиентов.
Следует выделить ряд обстоятельств, тормозивших в этот пери-
од развитие рынка. Это доставшееся из прошлого государственное рас-
пределение жилья, снижающее уровень рыночного спроса на него; низкий уровень оплаты труда, не включающий часть прибавочного
продукта, необходимую для удовлетворения потребности в жилье;
монополизм в сфере топливно-энергетического комплекса и жилищно-
коммунального хозяйства, снижающий уровень эластичности спро-
са на услуги этих отраслей. Период зарождения завершился стабили-
зацией цен на недвижимость и числа коммерческих сделок с ней.
Падение доходности бизнеса к концу периода привело к банкротству
ряда риелторских фирм.
Период становления, продолжающийся и по сегодняшний день,
характеризуется формированием нормативно-правовой базы деятель-
ности на рынке недвижимости, вовлечением в рыночный оборот ин-
дустриальной недвижимости и земли. В начале этого периода были
приняты следующие нормативно-правовые акты в сфере оценки не-
движимости:
— постановление Федеральной комиссии по ценным бумагам
и фондовому рынку при Правительстве Российской Федерации от
30 августа 1995 г. № 7 «О порядке лицензирования деятельности по
оценке недвижимого имущества паевых инвестиционных фондов»1;
— постановление Министерства труда и социального развития
Российской Федерации от 27 ноября 1996 г. № 11 «Об утверждении
квалификационной характеристики по должности „Оценщик (эксперт
по оценке имущества)“»;
— Закон об оценочной деятельности;
— Федеральный закон от 16 сентября 1998 г. № 158-ФЗ «О лицензии-
ровании отдельных видов деятельности»;
— Постановление Правительства РФ от 20 августа 1999 г. № 932
«Об уполномоченном органе по контролю за осуществлением оценоч-
ной деятельности в Российской Федерации».
В этот период наряду с обострением конкуренции существенно
возросла доля рынка, контролируемая риелторскими фирмами, и соот-
ветственно уменьшилась доля так называемого неорганизованного рын-
ка, существенно изменились ценовые пропорции на рынке первичного

1 Утратило силу в связи с постановлением ФКЦБ при Правительстве Российской
Федерации от 3 июля 2002 г. № 24/ПС.
и вторичного жилья. Если на этапе зарождения рынка цены вторично-го рынка были значительно выше цен первичного рынка, то на этапе становления — цены вторичного рынка стали существенно ниже (появление нового жилья с бо́льшим комфортом и дополнительным пе-речнем услуг и т.д.).

Одной из главных отличительных особенностей периода станов-ления следует считать начало взаимодействия рынка недвижимости и финансового рынка, а также следует отметить:

— появление спроса на услуги, связанные с развитием рекреацион-ной недвижимости (парки, комплексы отдыха и развлечений), и, как следствие, развитие этого сегмента рынка. Первые симптомы этого — появление обоснованных заявок на строительство аквапарков, гольф-клубов и тому подобных объектов в обеих столицах России;

— продолжение процессов выделения девелоперских компаний в особую группу предпринимателей на первичном рынке недвижимос-ти, организующих процессы развития недвижимости и управляющих ими, но не участвующих в них как подрядные организации;

— повышение роли маркетинговых исследований при принятии решений об инвестировании в недвижимость как следствие роста диф-ференциации среди ее приобретателей и роста конкурентной борьбы между профессиональными участниками рынка;

— развитие фирм, оказывающих консультационные, информаци-онные, маркетинговые услуги на рынке недвижимости;

— повышение роли первичного рынка как источника удовлетворе-ния потребностей в жилье. Приобретение жилья на вторичном рынке не решает по большому счету проблемы перехода к новому качеству жилищной среды — с соответствующим уровнем удобств и инфраструктуры, с однородной социальной микросредой.

Торговля недвижимостью часто связана с получением и (или) пред-оставлением кредитов и ипотекой. Поэтому рынок недвижимости тес-но связан с рынком капитала и финансовым рынком. Состояние рынка недвижимости вообще и рынка доходной недвижимости в частности определяется в значительной степени положением и перспективами развития рынка капитала (табл. 1.1).

Рынок недвижимости наряду с рынком товаров и услуг, а также денежным рынком и рынком капиталов составляет единое рыночное пространство. Кроме того, залог недвижимости представляет собой одно из важнейших условий стабильного функционирования кредитной системы страны.

Весь рынок недвижимости в целом — очень большая и сложная система, для понимания и изучения которой необходима его структу-ризация и сегментация.
<table>
<thead>
<tr>
<th>Общие черты</th>
<th>Различия</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Цели инвестирования:</strong></td>
<td>Объем предложения</td>
</tr>
<tr>
<td>— получение текущего дохода;</td>
<td>высокоэластичен</td>
</tr>
<tr>
<td>— рост стоимости актива;</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>— защита от налогов</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Риски делятся на управляемые (диверсифицируемые) и неуправляемые (систематические)</strong></td>
<td>Ставка доходности подвержена значительным колебаниям</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Соотношение спроса и предложения определяет цены активов</strong></td>
<td>Ликвидность более высокая</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Величина безрисковой ставки доходности является основой для определения требуемой ставки доходности</strong></td>
<td>В период инфляции инвестиционная привлекательность финансовых активов падает</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Значительное влияние макроэкономических изменений (валютные курсы, темпы инфляции, инфляционные ожидания, социально-экономическое развитие, стабильность налогообложения)</strong></td>
<td>Поток доходов неустойчивый</td>
</tr>
<tr>
<td>В высокой ставке доходности — показатель более высокого риска</td>
<td>$R = R_f + $плата за риск</td>
</tr>
</tbody>
</table>

### 1.3. СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ЧЕРТЫ И СТРУКТУРА РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

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. Эдания, 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;

— **статионарность** (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 большего 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 возможных 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 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). Например, можно говорить о ликвидности квартир или офисов (всех или определенного класса) в Москве (Санкт-Петербурге, Саратове, Иванове) на определенную дату. **Короткому времени экспозиции**
соответствует высокая ликвидность, а длительному — низкая ликвидность. Такое определение ликвидности во многом является дискуссионным. Тем не менее при усреднении по большому числу сделок случайные факторы нивелируются, и ликвидность, как и другие показатели, можно рассматривать как важный параметр определенного сектора данного регионального рынка.

Большинство сделок с недвижимостью требуют достаточно сложного и дорогостоящего юридического оформления. В России 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 представить 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, требующей минимум менеджмента, 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, сервитуты, 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. Сделки персонифицированы, носят частный характер, распространяемая информация может не соответствовать действительным условиям совершения сделок, а объявленная цена — уплаченной в действительности.

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

Если в течение длительного времени рынок находится в состоянии равновесия и есть много хорошо информированных покупателей и продавцов, не испытывающих ажиотажного желания купить или продать, иными словами, когда мы рассматриваем идеальный рынок, тогда термины «рыночная стоимость», «рыночная цена» и «меновая стоимость» являются синонимами. Когда эти условия не соблюдаются (случай несовершенного рынка), цена и стоимость могут различаться по величине.

По критериям, принятым в экономической теории, рынок является совершенным, если на нем выполняются следующие условия:
— спрос и предложение близки к равновесию или могут быть легко приведены к равновесию посредством ценового механизма;
— присутствует много независимых друг от друга продавцов и покупателей;
— покупатели и продавцы хорошо информированы о состоянии и тенденциях;
— спрос и предложение эластичны по цене;
— издержки сделок низки по сравнению с ценой товара;
— рынок доступен для вхождения в него новых участников;
— товары обладают высокой ликвидностью.

В отличие от этого 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.

На основании этих особенностей рынка недвижимости можно сформулировать главную специфическую черту рынка недвижимого имущества: рынок недвижимости является менее совершенным рынком по сравнению с рынками других секторов рыночной экономики. Предложение на рынке, как правило, относительно устойчиво, в то время как спрос на недвижимость достаточно изменчив. Таким образом, рынок недвижимости есть рынок несовершенный. По этим причинам фактическая цена продажи, которая является реальным фактом, и оценка стоимости, которая апеллирует к цене в сделке гипотетической, не могут быть одинаковы. То есть равенство «затраты = стоимость = цена», характерное для идеального, совершенного, равновесного рынка, для рынка недвижимости не выполняется.

В Международных стандартах оценки (МСО) подчеркиваются следующие особенности рынка недвижимости, которые определяют применение различных методов оценки:
1. Отсутствие централизации (в отличие от рынка ценных бумаг или сырьевых товаров).
2. 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).  

3. Нерегулярность сделок (особенно в отношении крупных объектов), из-за чего в процессе оценки используются устаревшие данные.  

4. Неотъемлемость объектов недвижимости от их местоположения.  

5. Уникальность каждого объекта недвижимости.  

6. Обилие сегментов.  

7. Несбалансированность рынка: предложение, как правило, отстает от спроса.  

8. Специфические меры государственного регулирования.  

При описании структуры рынка недвижимости применяют три наиболее распространенных подхода: институциональный, объектный, воспроизводственный.  

Институциональный подход предполагает описание деятельности на рынке недвижимости с точки зрения правовых норм, правил и стандартов, типичных способов его регулирования, взаимосвязи его институтов. К основным институтам рынка недвижимости относятся:  

— органы власти (федеральные, региональные, муниципальные), регулирующие условия функционирования и развития рынка недвижимости;  

— институт независимой оценки недвижимости;  

— банки и другие финансовые институты (инвестиционные фонды, трастовые фонды), использующие в своей деятельности механизм залогового кредитования;  

— институт управляющих недвижимостью;  

— институт риелторов;  

— государственный и частный нотариат;  

— строительные организации;  

— арендаторы недвижимости;  

— продавцы недвижимости;  

— саморегулируемые и общественно-профессиональные объединения участников рынка недвижимости и т.д.  

Объектный подход предполагает классификацию рынков недвижимости по объектам гражданских правоотношений:  

— рынок земли;  

— рынок искусственных сооружений (жилой, промышленной и коммерческой недвижимости);  

— строительный рынок;  

— рынок таймшеров и т.д.  

Воспроизводственный подход предполагает описание структуры рынка через отношения, возникающие в процессе цикла воспроизвод-
ства недвижимости. Они могут быть представлены тремя группами отношений:

— рынок развития объектов недвижимости — совокупность отношений, возникающих в процессе создания или реконструкции объекта недвижимости. Предполагает деятельность по созданию (видеоизменению) физических характеристик объектов недвижимости (обусловливают характер дальнейших операций с правами на объект недвижимости);

— рынок потребления объектов недвижимости — совокупность отношений, возникающих в процессе эксплуатации, содержания и управления объектами недвижимости;

— рынок оборота прав на недвижимость — совокупность отношений, возникающих при перераспределении прав на недвижимость. Обеспечивает переход прав на объекты недвижимости, регистрацию прав и сделок с ними.

Рынок недвижимости имеет разветвленную структуру, и его можно сегментировать по различным признакам.

По способу совершения сделок на рынке недвижимости выделяют следующие его составляющие.

**Первичный рынок** — рынок недвижимости, впервые поступающий на рынок как товар. Основными продавцами такой недвижимости выступают государство в лице федеральных, региональных и местных органов власти (приватизация государственных и муниципальных предприятий, жилых объектов и вещных прав) и строительные компании — поставщики жилой и нежилой недвижимости. Количество недвижимости, предлагаемой на первичном рынке, зависит от нового строительства. Учитывая, что потребности населения в жилые, а предпринимателей — в коммерческой недвижимости далеки от удовлетворения, дальнейшее развитие рынка недвижимости может происходить только с учетом нового строительства, т.е. первичного рынка.

**На вторичном рынке** недвижимость выступает как товар, ранее бывший в употреблении и принадлежащий определенному собственнику — физическому или юридическому лицу.

Первичный и вторичный рынки недвижимости взаимосвязаны. Увеличение предложения недвижимости на вторичном рынке ведет к обесцениванию недвижимости на первичном. В то же время рост затрат на строительство приводит к увеличению цен на первичном рынке жилья, что тут же вызывает рост цен на вторичном рынке.

**Организованный рынок** — это хозяйственный оборот недвижимости и прав на нее в строгом соответствии с действующим законодательством с участием лицензированных профессиональных посредников. Этот рынок гарантирует юридическую чистоту сделок и защиту прав
их участников. Неорганизованный рынок не всегда обеспечивает надежность совершаемых операций.

По виду объекта (товара): земельный рынок, рынок зданий, сооружений, предприятий, помещений, многолетних насаждений, вещных прав и иных объектов.

По географическому фактору: каждый регион и район может представлять собой отдельный рынок; даже в различных районах отдельного города могут существовать различные рыночные условия (местный, городской, региональный, национальный, мировой).

По стоимости: рынок дорогой недвижимости, массовый рынок относительно недорогой недвижимости.

По степени готовности к эксплуатации: рынок существующих объектов, незавершенного строительства, нового строительства.

По форме собственности: рынок государственных и муниципальных объектов, частных и др.

По виду сделок: рынок купли-продажи, аренды, инвестиций, ипотеки, залога и др.

По использованию (функциональному назначению): рынок жилья, рынок нежилых помещений (коммерческой недвижимости), рынок недвижимости промышленного и сельскохозяйственного назначения, сферы образования, культуры, медицинских учреждений, административно-бытовая недвижимость.

Рыночные отношения в сфере недвижимости после 1991 г. развивались и активизировались в России по мере приватизации государственной собственности. В период становления рынка определяющим фактором была система приватизации. Различная законодательная база в области приватизации земли, жилых и нежилых объектов недвижимости послужила причиной образования как минимум четырех сегментов на этом рынке:

— земля;
— жилые здания и помещения (квартиры, комнаты);
— промышленные и административные здания и помещения;
— здания и помещения социальной сферы (соцкультбыт).

В этих сегментах приватизация шла с разной степенью интенсивности. Наиболее продвинутым оказался жилищный сектор. К октябрю 1997 г. население приватизировало 14,6 млн квартир, или 41,2% от муниципального и государственного жилого фонда, а с учетом ста- рых индивидуальных домов и квартир ЖСК и ЖК общий объем жилья в собственности граждан составлял 42%1. Почти половина жилья

---

в России уже не принадлежала государству, а на приватизацию остального имели (и имеют) право только его арендаторы (наниматели). Частная собственность на квартиры имеет достаточно хорошее законодательное обеспечение и широко используется гражданами при их купле-продаже.

Иначе обстояло дело с нежилой недвижимостью. После окончания чековой приватизации промышленность получила новых хозяев, но с недвижимостью зачастую положение стало еще более запутанным. Кроме того, значительное количество помещений торговли и сферы услуг перешло соответствующим приватизированным предприятиям на условиях аренды с правом выкупа.

По мере развития рынка влияние различий в условиях приватизации постепенно ослабевает. Начинают сильнее проявляться тенденции, характерные для рынков недвижимости в развитых капиталистических странах. В результате приведенная выше классификация может несколько измениться и превратиться в следующую:

— свободные земельные участки;
— жилые здания и помещения (квартиры, комнаты);
— административные, промышленные, торговые, складские и другие здания и помещения, приносящие доход (недвижимость для бизнеса);
— здания, сооружения и помещения социальной сферы и городской инфраструктуры, не приносящие дохода от эксплуатации (больницы, детские сады и т.п.).

1.4. УЧАСТНИКИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Экономическими субъектами рынка недвижимости являются:

— продавцы (арендодатели). В качестве продавца (арендодателя) может выступать любое юридическое или физическое лицо, имеющее право собственности на объект, в том числе государство в лице своих специализированных органов управления собственностью;

— покупатели (арендаторы). В качестве покупателя (арендатора) может выступать юридическое или физическое лицо или орган государственного управления, имеющий право осуществлять эти операции по закону (имеются в виду ограничения на деятельность нерезидентов, иностранных граждан, а также на коммерческую деятельность государственных органов);

— профессиональные участники рынка недвижимости. Состав профессиональных участников рынка недвижимости определяется перечнем процессов, осуществляемых на рынке с участием государства, и перечнем видов деятельности коммерческих структур.

Различают институциональных и неинституциональных профессиональных участников рынка недвижимости.
Институциональные участники рынка недвижимости — субъекты, представляющие интересы государства и действующие от его имени. К ним относятся организации следующего профиля:

— организации, регулирующие градостроительное развитие, землеустройство и землепользование;
— федеральные и территориальные земельные органы, занимающиеся инвентаризацией земли, созданием земельного кадастра, зонированием территорий, оформлением землеотвода;
— федеральные и территориальные органы архитектуры и градостроительства, занимающиеся утверждением и согласованием градостроительных планов застройки территорий и поселений, созданием градостроительного кадастра, выдачей разрешений на строительство;
— органы экспертизы градостроительной и проектной документации, занимающиеся утверждением и согласованием архитектурных и строительных проектов;
— органы, ведающие инвентаризацией и учетом строений;
— органы технической, пожарной и иной инспекции, занимающиеся надзором за строительством и эксплуатацией зданий и сооружений;
— проектные, строительные и занимающиеся технической эксплуатацией организации, финансируемые из бюджета;
— органы-регистраторы прав на недвижимость и сделок с ней;
— государственные нотариусы.

Неинституциональные участники рынка недвижимости — субъекты, работающие на коммерческой основе. К ним относятся:

— брокеры, оказывающие услуги продавцам и покупателям при совершении сделок с недвижимостью;
— оценщики недвижимости, оказывающие услуги по независимой оценке стоимости объектов собственникам, инвесторам, продавцам и покупателям;
— финансисты (банкиры), занимающиеся финансированием операций на рынке недвижимости, в том числе ипотечным кредитованием;
— девелоперы, занимающиеся созданием и развитием объектов недвижимости, в том числе организацией и финансированием инвестиционных проектов, проектированием и строительством, продажей объектов полностью или по частям, либо сдачей в аренду (самостоятельно или с привлечением ранее перечисленных участников в качестве подрядчиков и соинвесторов);
— редевелоперы, занимающиеся развитием и преобразованием (вторичной застройкой) территорий;
— управляющие недвижимостью, занимающиеся финансовым управлением и технической эксплуатацией объекта;
— проектировщики и строители, работающие на коммерческой основе;  
— юристы, занимающиеся юридическим сопровождением операций на рынке недвижимости;  
— страховщики, занимающиеся страхованием объектов, сделок, профессиональной ответственностью;  
— участники фондового рынка недвижимости, занимающиеся созданием и оборотом ценных бумаг, обеспеченных недвижимостью;  
— аналитики, занимающиеся исследованием рынка недвижимости и подготовкой информации для принятия стратегических решений по его развитию;  
— финансовые аналитики, занимающиеся финансовым анализом инвестиционных проектов;  
— маркетологи, специалисты по связям с общественностью и рекламе, занимающиеся продвижением объектов и услуг на рынке;  
— информационно-аналитические издания и другие СМИ, специализирующиеся на тематике рынка недвижимости;  
— специалисты по информационным технологиям, обслуживающие рынок недвижимости;  
— специалисты в области обучения и повышения квалификации персонала;  
— сотрудники и члены национальных и международных профессиональных объединений рынка недвижимости.

Особенность рынка недвижимости состоит в сохранении значительной роли государства даже при сделках с объектами, находящимися в частной собственности. Опыт развитых капиталистических стран показывает, что на этом рынке за государством и муниципальными органами остаются такие важные функции, как:
— проведение или контроль регистрации собственности и сделок;  
— зонирование территорий;  
— архитектурно-строительный контроль;  
— лицензирование деятельности профессиональных субъектов рынка недвижимости.

1.5. ОПЕРАЦИИ И СДЕЛКИ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Сделка — действие физического или юридического лица, направленное на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей в отношении объекта сделки.

Заключение сделки — подписание документов о действиях, направленных на установление, изменение или прекращение правоотношений юридических и физических лиц, а также о переходе банковских документов, ценных бумаг, денег от одного лица другому.
Каждой сделке соответствует своя правовая цель, которая называется основанием (каузой). Основание должно быть законным и осуществимым. Сделка признается действительной при соблюдении ряда условий, а именно:
— заключения ее дееспособными гражданами;
— совершения на основе сознательного волеизъявления сторон, направленного на достижение правомерным способом не запрещенных законом конкретных результатов;
— осуществления в соответствии с целями, отвечающими уставной деятельности (для юридических лиц).

В зависимости от признаков, положенных в основу классификации, сделки с землей и другими объектами недвижимости можно подразделить на ряд видов.

1. По законности содержания — действительные (как юридический факт) и недействительные (не соответствующие требованиям закона). Недействительные сделки подразделяются на две разновидности — ничтожные и оспоримые, т.е. абсолютно и относительно недействительные. Оспоримой считается сделка, недействительная по решению суда, а ничтожная недействительна изначально независимо от решения суда.

Среди ничтожных сделок с недвижимостью наиболее распространены мнимые и притворные сделки. Мнимая сделка совершается без намерения создать юридические последствия (дарение недвижимости с целью укрытия от конфискации). Притворная сделка направлена на достижение определенных юридических последствий, но не тех, которые формально вытекают из этой сделки (купля-продажа прикрывает дарением и т.д.), а других, зачастую нарушающих закон или чьи-то интересы. Притворная сделка заключается с целью замаскировать другую сделку, реально совершенную.

Основаниями для признания недействительной сделки по приватизации государственных и муниципальных предприятий и любых объектов недвижимого имущества являются различного рода нарушения правил проведения конкурса или аукциона, наличие сговора о занижении цены, получение покупателем незаконных льгот, нарушение антимонопольных требований и др.

Признание недействительности влечет реституцию (восстановление прежнего состояния): двустороннюю, когда каждая из сторон возвращает другой все приобретенное по сделке в натуре или в виде денежной компенсации, если ни одна из сторон не имела противоправного умысла; и одностороннюю — когда все исполненное обратно получает только добросовестная сторона, а вторая — передает в доход государства.
2. По числу сторон — односторонние, двух- и многосторонние.
3. По форме совершения — письменные, нотариально удостоверенные; в простой письменной форме, зарегистрированные в Государственном реестре.

С введением в действие ГК РФ и Федерального закона от 21 июля 1997 г. № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» (далее — Закон о регистрации прав на недвижимое имущество) обязательное нотариальное удостоверение сохранено только для ипотеки, ренты (продажи имущества с правом пожизненного проживания в соответствии со ст. 339 и 584 ГК РФ) и отчуждения объектов недвижимости, находящихся в общей совместной собственности различных лиц или супругов (ст. 35, 41 Семейного кодекса Российской Федерации, далее — СК РФ).

Несоблюдение нотариальной формы сделки влечет ее недействительность. Она считается ничтожной (п. 1 ст. 165 ГК РФ) и не создает никаких правовых последствий.

4. По моменту возникновения — реальные (после передачи объекта и государственной регистрации сделки) и формальные (заключенные в установленной форме).
5. По обязанности сторон — возмездные и безвозмездные.
6. По определенности взаимных обязательств сторон при заключении сделки — коммуникативные (объем, уровень и отношение взаимных обязательств конкретно определены); условные (возникновение и прекращение зависит от условия, о котором заранее неизвестно, произойдет оно или нет).
7. По месту совершения — на организованном рынке (аукцион, конкурс и т.д.) и на неорганизованном рынке.
8. По способу заключения — лично или представителем по доверенности.

Согласно ст. 131 ГК РФ, все сделки с недвижимым имуществом подлежат государственной регистрации, которая с февраля 1998 г. выступает как единственное доказательство наличия прав на недвижимые вещи, ограничения этих прав, их возникновения, перехода и прекращения. Несоблюдение этого требования влечет недействительность сделки независимо от признания ее таковой судом.

На рынке недвижимости могут осуществляться операции со сменой собственника; с частичным или полным изменением состава собственников; без смены собственника.

Содержание наиболее распространенных видов операций с недвижимостью приведено в табл. 1.2.

Рассмотрим некоторые из видов сделок более подробно.
### Таблица 1.2

<table>
<thead>
<tr>
<th>Со сменой собственника</th>
<th>С изменением состава собственников</th>
<th>С добавлением иных субъектов прав</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Купля-продажа</td>
<td>Акционирование</td>
<td>Инвестирование средств</td>
</tr>
<tr>
<td>Наследование по закону или по завещанию</td>
<td>Изменение состава с разделом имущества</td>
<td>Строительство, реконструкция</td>
</tr>
<tr>
<td>Реализация обязательств (залог или долги)</td>
<td>Изменение состава субъектов при ликвидации предприятия</td>
<td>Передача в доверительное управление</td>
</tr>
<tr>
<td>Приватизация, национализация</td>
<td>Внесение имущества в уставный капитал</td>
<td>Аренда, наем, поднаем, перенаем</td>
</tr>
<tr>
<td>Оформление ренты и пожизненного содержания с иждивением</td>
<td>Долевое строительство с выделением долей</td>
<td>Передача в хозяйственное ведение, оперативное управление</td>
</tr>
<tr>
<td>Изъятие земельного участка и снос строения</td>
<td>Оформление кредита под залог недвижимости</td>
<td>Передача земли в наследуемое владение и постоянное пользование</td>
</tr>
<tr>
<td>Обмен и мена</td>
<td>Расселение (коммунальной квартиры)</td>
<td>Введение и снятие сервитутов, бронирование</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Вступление в кондоминиум</td>
<td>Страхование</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Аренда** — это право пользования чужой недвижимостью на определенных условиях. По договору аренды арендодатель обязуется предоставить арендатору (нанимателю) недвижимое имущество за плату во временное пользование. В аренду могут быть переданы земельные участки, обособленные природные объекты, предприятия, имущественные комплексы, здания, сооружения и другие вещи, которые не теряют своих натуральных свойств в процессе их использования.

Законом могут быть установлены виды имущества, сдача которых в аренду не допускается или ограничивается, а также могут быть установлены особенности сдачи в аренду земельных участков и других природных объектов.

Срок аренды определяется договором, в то же время аренда может быть заключена на неопределенный срок, если последний в договоре не определен.

Право сдачи имущества в аренду принадлежит его собственнику. Однако арендодателями могут быть и лица, уполномоченные законом или собственником сдавать имущество в аренду.

Арендатор обязан своевременно вносить плату за пользование имуществом (арендную плату). Порядок, условия и сроки внесения арендной платы определяются договором аренды.
При прекращении договора аренды арендатор обязан вернуть арендодателю имущество в том состоянии, в котором он его получил, с уче-том нормального износа, или в состоянии, обусловленном договором.

В законе или в договоре может быть предусмотрено, что арендованное имущество переходит в собственность арендатора по истечении срока аренды или до его истечения при условии внесения арендатором всей обусловленной договором выкупной цены.

Одним из видов финансовой аренды является лизинг. По договору лизинга арендодатель обязуется приобрести в собственность указанное арендатором имущество у определенного им продавца и предоставить арендатору это имущество за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей. Арендодатель в этом случае не несет ответственности за выбор предмета аренды и продавца. Договором финансовой аренды может быть предусмотрено, что выбор продавца и приобретаемого имущества осуществляется арендодателем.

Залог (ипотека) недвижимости предназначен для обеспечения денежного требования кредитора-залогодержателя к должнику (залогодателю). Другими словами, ипотека — это кредит, полученный под залог недвижимости. Ипотекой признается залог предприятия, строения, здания, сооружения или иного объекта, непосредственно связанного с землей, вместе с соответствующим земельным участком или правом пользования им. Ипотека обеспечивает обязательство, при котором залогодержатель имеет право, в случае неисполнения обязательств залогодателем, получить удовлетворение за счет заложенной недвижимости. Имущество, на которое установлена ипотека, остается во владении залогодателя, то есть должника. Договор об ипотеке заключается в виде закладной.

Наследование. Законодательством предусмотрено, что в случае смерти гражданина право собственности на принадлежащее ему имущество переходит по наследству к другим лицам в соответствии с завещанием или законом.

Дарение есть безвозмездная передача имущества в собственность. В целях предупреждения растраты под видом дарения чужого имущества и других имущественных злоупотреблений установлены запреты и ограничения на дарение государственного и муниципального имущества, дарение между коммерческими организациями, дарение имущества несовершеннолетних, дарение государственным служащим, работникам лечебных и воспитательных учреждений. Установлены специальные правила, допускающие отмену дарения в случае нарушения законодательства, например, о банкротстве.

В качестве специального вида дарения выступают пожертвования в общеполезных целях. Использование пожертвованного имущества не
в соответствии с указанной жертвователем целью является основанием для отмены дарения.

Мена. В соответствии с договором мена каждая из сторон обязуется передать в собственность другой стороны один товар в обмен на другой. Отношения по возмездному отчуждению товаров путем их натурального обмена традиционно регулируются правилами о купле-продаже, так как по существу мена каждая из сторон признается продавцом товара, который она обязуется передать, и покупателем товара, который она обязуется принять в обмен. Специфические вопросы мены: порядок возмещения разницы в ценах обмениваемых товаров; обязанность сторон провести встречное исполнение при обмене.

Доверительное управление имуществом — это новое явление в России, нашедшее применение прежде всего в отношении остающихся в собственности государства акций приватизированных предприятий. По договору доверительного управления имуществом одна сторона (учредитель управления) передает другой стороне (доверительному управляющему) на определенный срок имущество в доверительное управление, а другая сторона обязуется осуществлять управление этим имуществом в интересах учредителя управления или указанного лица. Передача имущества в доверительное управление не влечет перехода права собственности на него доверительному управляющему. Этим подчеркивается, что российская правовая система не включает в себя такой правовой институт, как доверительная собственность (траст).

Собственник вправе извлекать выгоду от имущества, переданного в управление. Управляющий осуществляет деятельность не в своих интересах. Имущество, передаваемое в управление, должно принадлежать учредителю на праве собственности.

Объектами доверительного управления могут быть предприятия и другие имущественные комплексы, отдельные объекты, относящиеся к недвижимому имуществу, и другие виды имущества.

Основанием возникновения управления имуществом является договор. Однако договор в одном случае заключается на основе свободного волеизъявления обеих сторон, в другом — в силу властного акта найти управляющего и заключить с ним договор (договор заключает не собственник, а организация, обязанная найти управляющего). Договор на основании властного акта заключается в интересах собственника, когда он сам не может выразить свою волю (недееспособность, безвестное отсутствие), либо в интересах третьих лиц (банкротство).

Действующее законодательство предусматривает существенные условия договора об управлении имуществом, форму такого договора, ответственность управляющего, прекращение управления, особые случаи управления и др.
Безвозмездное пользование имуществом. Современное законодательство сняло все ограничения по безвозмездному пользованию имуществом. Имеется широкая возможность заключать договоры безвозмездного пользования имуществом, согласно которым ссудодатель обязуется передать или передает вещь в безвозмездное временное пользование ссудополучателю, который обязуется вернуть ту же вещь в том состоянии, в каком она была получена, с учетом нормального износа, или в состоянии, обусловленном договором.

Страхование. Страхование имущества производится на случай его утраты (гибели), недостачи или повреждения. В соответствии с договором имущественного страхования одна сторона (страховщик) обязуется за обусловленную договором плату (страховую премию) при наступлении предусмотренного в договоре события (страхового случая) возместить страхователю или иному лицу, в пользу которого заключен договор (выгодоприобретателю), причиненные вследствие этого события убытки в застрахованном имуществе либо убытки в связи с иными имущественными интересами страхователя выплатить страховое возмещение (в пределах определенной договором суммы).

Обязательным условием имущественного страхования является наличие у лица, в пользу которого заключен договор, интереса в сохранении застрахованного имущества. При отсутствии этого условия договор недействителен.

Купля-продажа — это такая сделка, в которой продавец обязуется передать товар в собственность покупателя, а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную цену. Законодательство выделяет правила, предусматривающие особенности договора продажи недвижимости.

Специфические качества недвижимости как объекта продажи диктуют жесткие требования к форме договора продажи недвижимости, специальный порядок передачи недвижимости, ее регистрации и другие особые условия.

Учитывая, что здания, сооружения и другие объекты недвижимости неразрывно связаны с землей, покупателю одновременно с передачей права собственности на здание, сооружение, иное недвижимое имущество передаются права на ту часть земельного участка, которая занята этой недвижимостью и необходима для ее использования.

С марта 1996 г. законодательством введены новые виды договоров, так или иначе связанных с изменением статуса жилых помещений: это два вида ренты (постоянная и пожизненная) и пожизненное содержание с иждивением.

Договор ренты заключается в передаче получателем ренты другой стороне — плательщику ренты — в собственность имущества в обмен
на периодические выплаты денежных сумм или в предоставлении средств на содержание получателя ренты. В отличие от других сделок с недвижимостью для ренты в ГК РФ установлена нотариальная фор-
ма заключения договора, а также государственная регистрация отчуж-
дения имущества.

Рента является одним из способов установления залога имущества
по закону, так как получатель ренты имеет залоговое право в отноше-
нии отчуждаемого имущества в обеспечение договора о периодичес-
ких выплатах или постоянном содержании. При постоянной ренте та-
кое право (на получение денежных выплат) переходит по наследству;
в случае установления пожизненной ренты она выплачивается до смер-
ти получателя ренты; если получателями являлись два лица и более —
до смерти последнего из них (при этом переживший всех получатель
ренты будет получать ее в полном объеме).

Из указанных выше договоров наиболее интересным представля-
ется договор пожизненного содержания с иждивением. По этому дого-
вору гражданин передает принадлежащую ему недвижимость в собс-
твенность плательщика ренты, который обязуется осуществлять
пожизненное содержание с иждивением гражданина или указанного
им третьего лица. В договоре перечисляются услуги, которые должен
оказывать плательщик ренты; в случае если вместо оказания услуг
предусматриваются периодические платежи, то они не могут быть мень-
ше двух минимальных размеров оплаты труда в месяц. Следует также
иметь в виду, что оплату налога на имущество, коммунальных плате-
жей, телефона производит новый владелец имущества.

1.6. КЛАССИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

Оценка недвижимости представляет интерес в первую очередь для
категорий объектов, активно обращающихся на рынке как самостоя-
тельные товары. В настоящее время в России это:
— квартиры и комнаты;
— помещения и здания под офисы или магазины;
— пригородные жилые дома с земельными участками (коттедж и
dачи);
— свободные земельные участки, предназначенные под застройку
или для других целей (в ближайшей перспективе);
— складские и производственные объекты.

Предлагаемая классификация объектов недвижимости имеет целью
способствовать дифференцированному подходу к их оценке с учетом
наиболее существенных признаков, присущих каждой группе объек-
tов, особенностей их товарооборота, структуры и масштабов рынков,
в рамках которых происходят процессы купли-продажи. На оценку
объекта влияют разнообразные условия и их сочетания, поэтому для проведения группировки использован метод «дерева признаков». Такая группировка — многоуровневая; на каждом уровне она проводится по своему основанию с возможными их различиями на одном уровне, но по разным «ветвям». При этом глубина (количество уровней) классификации больше по тем «ветвям», на которых расположены более представительные объекты (с точки зрения масштабов рынка).

Ниже приведены наименование и набор рекомендуемых значений каждого признака классификации (вторая цифра в числовом индексе классификации указывает на происхождение объекта, третья — на назначение, четвертая — на масштаб и характеристику объекта).

1. ПРОИСХОЖДЕНИЕ
   1.1. Естественные (природные) объекты.
   1.2. Искусственные объекты (постройки).
2. НАЗНАЧЕНИЕ
   1.1.1. Свободные земельные участки (под застройку или другие цели использования поверхности земли).
   1.1.2. Природные комплексы (месторождения и т.п.) для их эксплуатации.
   1.2. Постройки
      1.2.1. Для жилья.
      1.2.2. Для офисов.
      1.2.3. Для торговли и сферы платных услуг.
      1.2.4. Для промышленности.
      1.2.5. Прочие.
3. МАСШТАБ
   1.1.1.1. Земельные массивы.
   1.1.1.2. Отдельные земельные участки.
   1.2.1.1. Комплексы зданий и сооружений (дачный поселок, микрорайон, гостиница, санаторий, мотель и т.п.).
   1.2.1.2. Жилой дом многоквартирный.
   1.2.1.3. Жилой дом одноквартирный (особняк, коттедж).
   1.2.1.4. Секция (подъезд).
   1.2.1.5. Этаж в секции.
   1.2.1.6. Квартира.
   1.2.1.7. Комната.
   1.2.1.8. Летняя дача.
   1.2.2.1. Комплекс административных зданий.
   1.2.2.2. Здание.
   1.2.2.3. Помещения или части зданий (секции, этажи).
4. ГОТОВНОСТЬ К ИСПОЛЬЗОВАНИЮ
   1. Готовые объекты.
2. Требующие реконструкции или капитального ремонта.
3. Требующие завершения строительства («незавершенка»).

Деление на подгруппы по признакам группы 4 может быть применено для всех групп (от 1.2.1 до 1.2.5).

Наиболее развитым сектором рынка недвижимости в России в настоящее время является рынок квартир. Рынки коммерческой и особенно промышленной недвижимости, а также рынок земли развиты значительно слабее.

Для оценки наиболее значима классификация недвижимости, в которой земля, здания и сооружения делятся на два класса:
1) специализированная недвижимость;
2) неспециализированная недвижимость.

**Специализированная недвижимость** — это недвижимость, которая в силу своего специального характера редко продается на открытом рынке, кроме случаев, когда она реализуется как часть использующего ее бизнеса. Специальный характер недвижимости обычно обусловлен ее конструктивными особенностями, специализацией, размером, местом расположения или сочетанием этих факторов.

**Неспециализированная недвижимость** — это недвижимость, на которую существует общий спрос и которая обычно покупается, продается или арендуется на открытом рынке с целью использования ее в качестве инвестиции или для развития и освоения.

Для различных оценок в зависимости от целей владения недвижимость делится на категории:
— недвижимость, занимающая владельцем, для использования в деятельности предприятия;
— инвестиционная недвижимость, используемая владельцем для получения арендного дохода, для сохранения или увеличения стоимости капитала;
— недвижимость, избыточная для потребностей производства (бизнеса);
— недвижимость, которой владеют для целей освоения и развития;
— недвижимость, которой владеют в качестве товарных запасов.

Посвоему функциональному назначению для ведения конкретного бизнеса недвижимость делится на типы:
— жилая;
— офисная;
— индустриальная;
— складская;
— многофункциональная.

Для оценок в зависимости от целей использования улучшений объекты недвижимости делятся на следующие виды:
— жилые здания и вторичные жилые объекты (квартиры, комнаты);
— административные здания;
— промышленные здания;
— части здания, встроенные помещения (помещения офисов, предприятий);
— особняки, коттеджи, дачи, садовые домики;
— сооружения;
— комплексы зданий и сооружений.

Порядок отнесения объекта недвижимости к конкретному классу, типу, виду и категории должен быть согласован с клиентом, если иное не предусмотрено действующими нормативными актами.

Для земельных участков, как особых объектов оценки, существует своя классификация. Земельным законодательством России установлено деление земельных ресурсов (земельного фонда) на следующие категории в соответствии с целевым назначением и правовым режимом использования и охраны:
— земли населенных пунктов (поселений);
— земли промышленности, транспорта, связи, обороны и иного специального назначения;
— земли природоохранных, заповедных, оздоровительных, рекреационных и историко-культурного назначения;
— земли сельскохозяйственного назначения;
— земли лесного фонда;
— земли водного фонда;
— земли запаса.

Земли населенных пунктов — земли, расположенные в пределах административных границ различных поселений, подразделяются с точки зрения их функционального назначения на две группы: сельские и городские населенные пункты. При оценке земель населенных пунктов следует учитывать их разделение в соответствии с целевым назначением и градостроительным регламентом по следующим территориальным зонам:
— земли городской или сельской застройки, в том числе жилой и общественной, промышленной и коммунально-складской;
— земли общего пользования, предназначенные для удовлетворения нужд населения (занятые площадями, улицами, дорогами, набережными, парками, лесопарками, скверами, водоемами, пляжами и др.);
— земли сельскохозяйственного использования;
— земли природоохранных, оздоровительного, рекреационного и историко-культурного назначения;
— земли транспорта, связи, инженерных коммуникаций;
— земли водоемов и акваторий;
— земли военных объектов и режимные зоны;
— резервные земли — не вовлеченные в градостроительную деятельность и иные.

Контрольные вопросы

1. Что относится к недвижимости? Приведите примеры.
2. Что понимается под объектом недвижимости?
3. В чем состоят отличительные особенности рынка недвижимости?
4. Что такое сделка?
5. Какие виды сделок с объектами недвижимости существуют?
6. В каком случае сделка признается недействительной?
7. Назовите возможные признаки классификации недвижимости.