

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
(Н И У « Б е л Г У »)

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ

Кафедра экономики

**ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ОДНОКОМНАТНОЙ КВАРТИРЫ МАЛОГО
ГОРОДА ЗАПОЛЯРНОГО КРУГА**
Выпускная квалификационная работа

студентки очной формы обучения
направления подготовки 38.03.01 «Экономика»,
профиль Экономика недвижимости
4 курса группы 06001212
Рыбка Влады Игоревны

Научный руководитель
к.э.н., доцент
Герасимова Н.А.

БЕЛГОРОД 2016г.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В ЗАПОЛЯРНОМ КРУГЕ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	6
1.1. Понятие недвижимости, стоимость недвижимости и ее основные виды.....	6
1.2. Особенности рынка недвижимости северной части Российской Федерации.....	18
1.3. Характеристика рынка жилой недвижимости малого города Заполярного круга.....	28
ГЛАВА 2. ОЦЕНКА РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ОДНОКОМНАТНОЙ КВАРТИРЫ.....	39
2.1. Оценка рыночной стоимости объекта недвижимости сравнительным подходом.....	39
2.2. Оценка рыночной стоимости объекта недвижимости доходным подходом.....	47
2.3. Оценка рыночной стоимости объекта недвижимости затратным подходом.....	54
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	66
СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	68
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	71

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы работы. Начало формированию рынка жилья было положено в начале 90-х гг., когда частная собственность на существующее и вновь строящееся жилье получила законное основание. С тех пор стали развиваться параллельно два процесса: быстрое становление вторичного рынка жилья на базе его приватизации и появление рынка нового жилья. На сегодняшний день доля частного жилого фонда, который и является объектом купли - продажи, составляет по РФ 70%, а по НСО 74% от всего жилого фонда. Это обусловило объективную необходимость оценки жилой недвижимости, которая имеет существенную специфику по сравнению с другими объектами недвижимости, и применения современных методов этой оценки. Оценка квартиры проводится в следующих случаях:

1. Для оформления ипотеки — кредитования под залог недвижимости. Этап оценки квартиры для банка в данном случае неизбежен: исходя из рыночной стоимости квартиры, определяется величина ипотечного кредита и иные условия. Обычно квартиру закладывают кредитной организации для покупки жилья, иногда — для получения нецелевого кредита. Может потребоваться независимая оценка и риэлтору при покупке квартиры его клиентом, а также продавцу квартиры, если покупатель оплачивает её кредитом.

2. Для оформления наследства.

3. Для решения имущественных споров в суде. Указанная в справке БТИ восстановительная стоимость не отражает реальной ситуации на рынке недвижимости. Часто для расчёта выплат по решению суда требуется ретро-оценка — определение стоимости квартиры на прошедшую дату. Иногда оценка стоимости проводится для внесудебного раздела имущества или составления брачного контракта.

4. Для покупки или продажи (в том числе при приватизации государственного или муниципального объекта или выкупе квартиры

государством; выкупе доли квартиры или комнаты одним долевым собственником у другого), реже — для оформления аренды (определения арендной ставки). Особую важность независимая оценка приобретает в случае покупки квартиры с перепланировкой или инвестирования — покупки квартиры в новостройке, например, для дальнейшей продажи: только профессиональные оценщики в состоянии учесть все параметры и риски в сложных случаях.

5. Для взыскания ущерба от пожара, залива и т.п., иногда — для страхования квартиры или риска утраты права собственности (титульное страхование).

6. Для внесения в уставный капитал организации.

Цель выпускной квалификационной работы – разработка методологии оценки недвижимости, а именно однокомнатной квартиры в районе Крайнего Севера.

Для достижения поставленной работе цели необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть понятие «недвижимости», «стоимости недвижимости» и ее основные виды ;
- выявить особенности рынка недвижимости Северной части Российской Федерации;
- определить особенности рынка недвижимости малого города Заполярного круга;
- произвести расчет рыночной стоимости объекта жилой недвижимости с помощью основных методов расчета.

В качестве объекта исследования выбрана однокомнатная квартира, расположенная по адресу: г. Лабытнанги., ул. Полярная, д. 23, кв. 15.

Предметом исследования данной дипломной работы является рыночная стоимость однокомнатной квартиры.

Теоретической основой данной работы послужила теория трудовой стоимости, неоклассическая и маржиналистская теории, а также

исследования отечественных и зарубежных ученых, посвященные проблемам формирования и развития экономических отношений на рынке жилья и оценки недвижимости.

Практическая значимость дипломного проекта заключается в возможности применения предложенного инструментария массовой оценки жилой недвижимости.

Данная работа состоит из введения, двух глав, заключения, списка использованной литературы и приложения.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В ЗАПОЛЯРНОМ КРУГЕ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

1.1. Понятие недвижимости, стоимость недвижимости и ее основные виды

Под понятием «недвижимость» традиционно понимаю землю и все улучшения, постоянно закрепленные на ней (здания, сооружения, объекты незавершенного строительства).

В России термин «недвижимое и движимое имущество» впервые появился в законодательстве во времена правления Петра I в Указе от 23 марта 1714 г. «О порядке наследования в движимых и недвижимых имуществах». Под недвижимым имуществом признавались земля, угодья, дома, заводы, фабрики, лавки. К недвижимому имуществу относились также полезные ископаемые, находящиеся в земле, и различные строения, как возвышающиеся над землей, так и построенные под ней, например: шахты, мосты, плотины (4, с. 10).

В советском гражданском праве (ГК РСФСР – ст.21, 1922 г.) было установлено, что в связи с отменой частной собственности на землю деление имущества на движимое и недвижимое упразднено. В процессе проведения экономических реформ в России вновь введено деление имущества на движимое и недвижимое. С 1994 г., согласно ст. 130 ГК РФ, «к недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, здания, сооружения». К недвижимости относятся также подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты.

Законом к недвижимости может быть отнесено и иное имущество. Так,

согласно ст. 132 ГК РФ, «предприятие в целом как имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности, признается недвижимостью» (табл. 1.1).

Таблица 1.1

Виды недвижимого имущества (14, с. 28).

Отдельные объекты	Сложные объекты
Земельные участки	Предприятие в целом как имущественный комплекс, включая: - земельные участки; - здания и сооружения; - инвентарь и оборудование; - сырье и продукцию; - требования и долги; - права на обозначения, индивидуализирующие предприятие, его продукцию, работы и услуги; - нематериальные активы; - информацию; - другие исключительные права.
Участки недр	
Обособленные водные объекты	
Леса	
Многолетние насаждения	
Здания	
Сооружения	
Приравненные к недвижимости и подлежащие регистрации: - воздушные и морские суда; - суда внутреннего плавания; - космические объекты и т.д.	

Определение недвижимости, находящейся в жилищной сфере содержится в ст.1 Закона РФ «Об основах федеральной жилищной политики», которая в состав такого имущества включает: земельные участки и прочно связанные с ними жилые дома с жилыми и нежилыми помещениями, приусадебные хозяйственные постройки, зеленые насаждения с многолетним циклом развития, жилые дома, квартиры, иные жилые помещения в жилых домах и других строениях, пригодные для постоянного и временного проживания, сооружения и элементы инженерной инфраструктуры жилищной сферы.

Вещи, не относящиеся к недвижимости, включая деньги и ценные бумаги, признаются движимым имуществом.

С недвижимыми вещами могут быть связаны движимые вещи, называемые принадлежностями. Принадлежностью является такая движимая вещь, которая, не являясь существенной частью, служит недвижимости и связана с ней общим назначением.

Недвижимая вещь может иметь различные обременения – условия, запрещения, стесняющие правообладателя при осуществлении права собственности либо иных вещных прав на конкретный объект недвижимого имущества (сервитута, ипотеки, доверительного управления, аренды, ареста имущества и других), устанавливаемых на основе договора или закона.

Сервитут – право ограниченного пользования чужим объектом недвижимого имущества, например, для прохода, прокладки и эксплуатации необходимых коммуникаций и иных нужд, которые не могут быть обеспечены без установления сервитута. Сервитут как вещное право на здание, сооружение, помещение может существовать вне связи с использованием земельным участком (9, с. 36).

Кадастровый номер – уникальный, не повторяющийся во времени и на территории Российской Федерации номер объекта недвижимости, который присваивается ему при осуществлении кадастрового и технического учета (инвентаризации) в соответствии с процедурой, установленной законодательством Российской Федерации, и сохраняется, пока данный объект недвижимости существует как единый объект зарегистрированного права. Кадастровый номер здания или сооружения состоит из кадастрового номера земельного участка, на котором находится здание или сооружение, и инвентарного номера здания или сооружения. Кадастровый номер помещения в здании или сооружении состоит из кадастрового номера здания или сооружения и инвентарного номера помещения.

Кадастровый и технический учет (инвентаризация) объекта недвижимости – описание и индивидуализация объекта недвижимого имущества (земельного участка, здания, сооружения, жилого или нежилого помещения), в результате чего он получает такие характеристики, которые позволяют однозначно выделить его из других объектов недвижимого имущества (3, с. 85).

Существенной характеристикой недвижимости является ее целевое назначение или разрешенное использование.

Любой объект недвижимости в реальной действительности существует в единстве физических, экономических, социальных и правовых свойств, каждое из которых может в соответствующих случаях выступать в качестве основного (определяющего) в зависимости от жизненных ситуаций.

Географическая концепция отражает физические (технические) характеристики недвижимости: конструкцию и материалы строений, размеры, местоположение, плодородие почв, улучшения, окружающую среду и другие параметры. Все объекты недвижимости подвергаются воздействию физических, химических, биологических, техногенных и других процессов. В результате постепенно изменяются их потребительские качества и функциональная пригодность, состояние которых учитывается при совершении сделок, владении и пользовании имуществом.

Экономическая концепция рассматривает недвижимость как эффективный объект инвестирования и надежный инструмент генерирования дохода. Основные экономические элементы недвижимого имущества - стоимость и цена - первично возникают из его полезности, способности удовлетворять различные потребности и интересы людей. За счет налогообложения владельцев недвижимости формируются муниципальные бюджеты и реализуются социальные программы.

На юридическом уровне недвижимость подразумевает совокупность публичных и частных прав, устанавливаемых государством с учетом отечественных особенностей и международных норм. Частные права могут быть неделимыми или частичными и разделенными на основе физического горизонтального и вертикального разграничения имущества на подземные ресурсы, поверхности земельных участков, строения на них, воздушное пространство. В России, как и в других промышленно развитых странах мира, законодательно гарантировано частным лицам право покупать, продавать, сдавать в аренду или передавать имущество либо права на владение и пользование им другим гражданам и предприятиям, т.е. свободно распоряжаться своей собственностью. Однако, когда частная собственность

на недвижимость приходит в противоречие с общественными интересами, она перестает относиться к юрисдикции частного права (6, с. 46).

Социальная роль недвижимого имущества состоит в удовлетворении физиологических, психологических, интеллектуальных и других потребностей людей. Владение недвижимостью престижно в общественном сознании и необходимо для формирования цивилизованного среднего социального слоя.

Традиционно в России недвижимость делится на 3 группы: жилищный фонд, нежилой фонд, земля. Каждая из этих групп развивается самостоятельно, имеет собственную законодательную и нормативную базу (рис. 1.1).

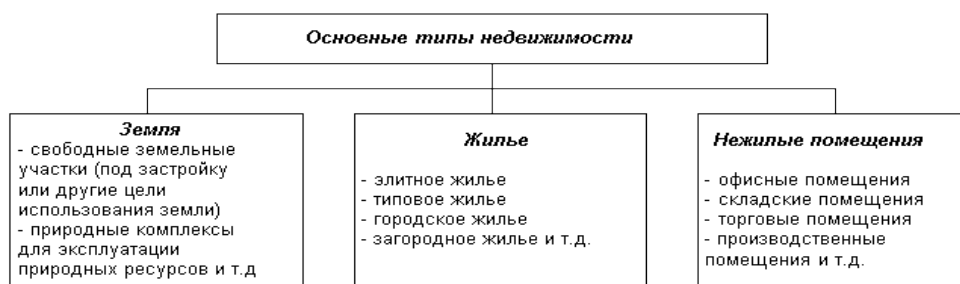


Рис. 1.1. Основные типы недвижимости (4, с. 45)

Жилищный фонд – совокупность всех жилых помещений независимо от форм собственности, включая жилые дома, общежития, специализированные дома, квартиры, иные жилые помещения в других строениях, пригодные для проживания. Жилая недвижимость как товар обладает следующими свойствами, отличающими его от других товаров (рис. 1.2).

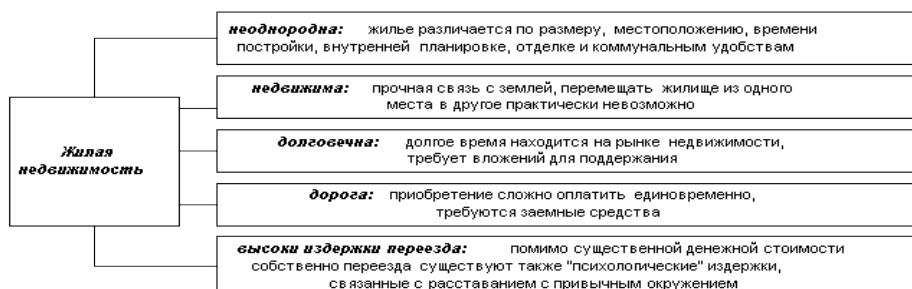


Рис. 1.2. Особенности недвижимости как товара

К нежилому фонду относятся здания, сооружения и другие объекты или их часть, расположенные на определенном земельном участке и зарегистрированные в установленном порядке. Нежилые помещения различаются по функциональному назначению на офисные, торговые, складские и производственные.

Базовый объект недвижимости – это земля, которая является местом проживания всех людей, основным фактором в любой сфере бизнеса, прямо или косвенно участвующем в производстве всех других товаров.

Наряду с делением на типы, недвижимость классифицируется по ряду признаков, что способствует более успешному исследованию рынка недвижимости и облегчает разработку и применение методов оценки различных категорий недвижимости, управления ими.

По характеру использования:

- Жилая недвижимость: дома, коттеджи, квартиры.
- Коммерческая недвижимость: отели, офисные помещения, магазины, рестораны, пункты сервиса.
- Производственная недвижимость: фабрики, заводы, склады.
- Сельскохозяйственная недвижимость: фермы, сады.
- Специальная недвижимость: школы, церкви, монастыри, больницы, ясли-сады, дома престарелых, здания правительственных и административных учреждений.

По целям владения:

- для ведения бизнеса;
- для проживания владельца;
- в качестве инвестиций;
- в качестве товарных запасов и НЗП;
- для освоения и развития;
- для потребления истощимых ресурсов.

По степени специализации:

- специализированная (в силу своего специального характера редко, если вообще сдается в аренду третьим лицам или продается на открытом рынке для продолжения ее существующего использования, кроме случаев, когда она реализуется как часть ее использующего бизнеса): нефтеперерабатывающие и химические заводы, электростанции; музеи, библиотеки и подобные им помещения, принадлежащие общественному сектору;

- неспециализированная — вся другая недвижимость, на которую существует всеобщий спрос на открытом рынке для инвестирования, использования в существующих или аналогичных целях.

По степени готовности к эксплуатации:

- введенные в эксплуатацию;
- требующие реконструкции или капитального ремонта;
- незавершенное строительство.

По воспроизводимости в натуральной форме:

- не воспроизводимые: земельные участки, месторождения полезных ископаемых;
- воспроизводимые: здания, сооружения, многолетние насаждения.

Недвижимость имеет потенциальную способность приносить доход и является довольно привлекательным направлением инвестирования. Формы дохода от недвижимости (10, с. 52):

1. будущие периодические потоки денежных средств;
2. увеличение стоимости недвижимости за счет изменения рыночных цен, приобретения новых и развития старых объектов;
3. доход от перепродажи объекта в конце периода владения.

Недвижимое имущество находится в свободном гражданском обороте и является объектом различных сделок, что порождает потребность в оценке его стоимости, т.е. в определении денежного эквивалента различных видов недвижимости в конкретный момент времени.

Все виды стоимости недвижимости можно условно разделить на два

больших подвида (рис. 1.3).

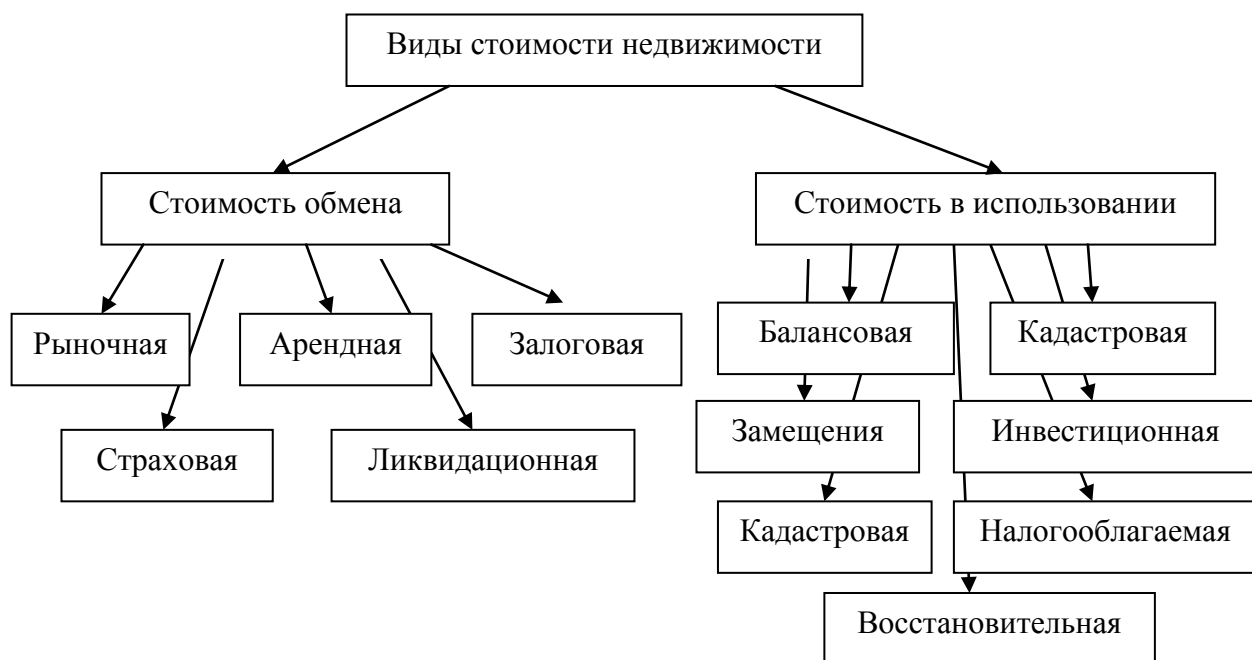


Рис. 1.3. Виды стоимости недвижимости (15, с. 102)

Стоимость обмена — применяется при покупке, продаже, сдаче в аренду, передаче в залог, то есть на рынке недвижимости:

- рыночная;
- арендная;
- залоговая;
- страховая;
- ликвидационная.

Рыночная стоимость — наиболее вероятная цена, по которой данный объект может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки располагают всей необходимой информацией, а на величине сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства.

Страховая стоимость — стоимость полного возмещения ущерба имуществу при наступлении страхового случая.

Ликвидационная стоимость — стоимость объекта оценки в случае, если объект оценки должен быть отчужден в срок меньше обычного срока экспозиции аналогичных объектов.

Стоимость в использовании — выражает ценность объекта для собственника, который не собирается его продавать. Она необходима для сравнения с альтернативными вариантами инвестиций, сопоставления с затратными оценками на создание аналогичных объектов и других целей:

- инвестиционная;
- балансовая;
- кадастровая;
- налогооблагаемая;
- восстановительная;
- замещения.

Инвестиционная стоимость — стоимость объекта оценки, определяемая исходя из его доходности для конкретного лица при заданных инвестиционных целях. Расчет инвестиционной стоимости основан на субъективной оценке дисконтированных издержек и доходов инвестора, ожидаемых от использования данного объекта недвижимости в перспективном инвестиционном проекте (15, с. 104).

Кадастровая стоимость — стоимость объекта оценки, определяемая методами массовой оценки в соответствии с положениями нормативных правовых актов о кадастровой оценке.

Налогооблагаемая стоимость — стоимость объекта оценки, определяемая для исчисления налоговой базы и рассчитываемая в соответствии с положениями нормативных правовых актов.

Стоимость замещения — сумма затрат на создание объекта, аналогичного объекту оценки, в рыночных ценах, существующих на дату проведения оценки, с учетом износа объекта оценки.

К основным видам оценки относятся массовая и индивидуальная оценки недвижимости.

Массовая оценка недвижимости — это оценка большого числа объектов недвижимости на конкретную дату с использованием стандартных методик статистического анализа. При этом унифицируется процедура

оценки большого числа объектов.

Индивидуальная оценка недвижимости — это оценка конкретного объекта на определенную дату.

К основным этапам оценки недвижимости относятся:

1. Определение проблемы:

- указывается объект оценки и цели его оценки;
- проводится установление имущественных прав;
- устанавливается дата проведения оценки;
- формулируется вид стоимости, который необходимо определить.

2. Предварительный осмотр и план оценки:

- определяется, какие данные необходимы и достаточны для анализа объекта;

- устанавливаются источники их получения;

- составляется план выполнения оценки;

- заключается в письменной форме договор между оценщиком и заказчиком.

3. Сбор и проверка данных:

- бухгалтерского учета и отчетности;

- о технических и эксплуатационных характеристиках объекта;

- правоустанавливающих документов, сведений об обременении объекта оценки.

4. Применение подходов к оценке:

- затратным методом;

- сравнительным методом;

- доходным методом.

5. Согласование результата оценки (17, с. 148).

Получение итоговой оценки имущества на основании результатов применения различных подходов к оценке. С учетом всех значимых параметров на базе экспертного мнения оценщика устанавливается итоговая величина стоимости объекта.

6. Заключительный этап

Выполняется составление отчета об оценке — документа, содержащего обоснование мнения оценщика о стоимости имущества.

Сравнительный подход к оценке — это совокупность методов оценки стоимости, основанных на сравнении объектов оценки с его аналогами, в отношении которых имеется информация о ценах сделок с ними (9, с. 205).

Условия применения сравнительного подхода:

- объект не должен быть уникальным;
- информация о сделках должна быть исчерпывающей;
- факторы, влияющие на стоимость сравниваемых аналогов оцениваемой недвижимости, должны быть сопоставимы.

Преимущества сравнительного подхода:

- достаточно прост в применении и даёт надежные результаты;
- в итоговой стоимости отражается мнение типичных продавцов и покупателей;
- в ценах продаж отражается инфляция и изменение финансовых условий.

Недостатки подхода:

- сложность сбора информации о практических ценах продаж;
- зависимость от активности и стабильности рынка;
- различия продаж.

Затратный подход к оценке недвижимости — это совокупность методов оценки, основанных на определении затрат, необходимых для восстановления либо замещения объекта оценки с учетом накопленного износа.

Базируется на предположении, что покупатель не заплатит за готовый объект больше, чем за создание объекта аналогичной стоимости.

Затратный подход является наиболее надежным и целесообразным при:

- анализе наилучшего и наиболее эффективного земельного участка;
- оценке объектов на малоактивных рынках;

- оценке для целей страхования и налогообложения;
- экономическом анализе нового строительства.

Недостатки подхода:

- затраты не всегда эквивалентны рыночной стоимости;
- отдельная оценка земельного участка от строений;
- несоответствие затрат на приобретение оцениваемого объекта недвижимости затратам на новое строительство точно такого же объекта.

Доходный подход основан на том, что стоимость недвижимости, в которую вложен капитал, должна соответствовать текущей оценке качества и количества дохода, который эта недвижимость способна принести. Основной предпосылкой расчета стоимости таким подходом является сдача в аренду объекта недвижимости (9, с. 211).

При любом общественном устройстве особое место в системе общественных отношений занимает недвижимое имущество, с функционированием которого так или иначе связаны жизнь и деятельность людей во всех сферах бизнеса, управления и организации.

Само понятие «недвижимость» в современной России введено в активный практический оборот всего несколько лет назад, но его значение выходит далеко за пределы терминологических уточнений. Дело в том, что именно недвижимость формирует центральное звено всей системы рыночных отношений.

Объекты недвижимости - не только важнейший товар, удовлетворяющий разнообразные личные потребности людей, но и одновременно капитал в вечной форме, приносящий доход. Вложения в них обычно представляют собой инвестирования с целью получения прибыли.

Недвижимость - основа национального богатства страны, имеющая по числу собственников массовый, всенародный характер. Знание экономики недвижимости крайне необходимо как для успешной предпринимательской деятельности в различных видах бизнеса, так и в жизни, в быту любой семьи и отдельно взятых граждан, поскольку собственность на недвижимость -

первичная основа свободы, независимости и достойного существования всех людей.

1.2. Особенности рынка недвижимости северной части Российской Федерации

Региональные рынки жилой недвижимости в Российской Федерации развиваются неравномерно, что определяется различными факторами, в том числе и качеством государственного регулирования.

В основе неравномерности развития региональных рынков жилья лежат следующие факторы:

1) административный статус и масштаб города, региона, характер его социально- экономического развития;

2) объемы дотаций из федерального бюджета;

3) структура и состояние жилого фонда города, региона;

4) удаленность от центра;

5) уровень развития социальной и транспортной инфраструктуры;

6) условия окружающей среды;

7) уровень и качество жизни населения (18, с. 229).

Перечисленные факторы влияют на уровень инвестиций, поступающих на рынок жилой недвижимости, доходы населения, формирующие платежеспособный спрос и объемы жилищного строительства, формирующие предложение.

Для России характерна глубокая дифференциация регионов по стоимости жилья (табл. 1.2).

Таблица 1.2

Средняя цена 1 кв. м общей площади квартир на рынке жилья за 3 квартала
2015 г. (22)

Федеральный округ	Средняя цена 1 кв. м общей площади квартир на рынке жилья, руб.
-------------------	---

Центральный федеральный округ	70 067,97
-------------------------------	-----------

Продолжение табл. 1.2

г. Москва	182 532,26
Северо-западный федеральный округ	61 150,08
г. Санкт-Петербург	87 607,41
Южный федеральный округ	48 278,36
Северо-Кавказский федеральный округ	36 582,78
Приволжский федеральный округ	48 692,54
Уральский федеральный округ	57 218,15
Сибирский федеральный округ	49 400,81
Дальневосточный федеральный округ	69 547,42

Из анализа данных таблицы следует, что самая высокая стоимость жилья наблюдается в столичных городах – Москве и Санкт-Петербурге, регионах с низким уровнем безработицы и высоким уровнем доходов населения по сравнению с остальными регионами. В Москве и Санкт-Петербурге самые низкие показатели обеспеченности населения жильем – 18,6 кв. м на человека, в то время как в среднем по России эта цифра составляет 22,7 кв. м на человека, что объясняется высокой плотностью населения. Кроме того, низкие показатели Москвы и Санкт-Петербурга по вводу в действия жилья связаны с дефицитом свободных земель для массовой застройки в черте города.

В Северо-Кавказском федеральном округе цены жилой недвижимости являются одними из самых низких по сравнению с другими регионами, что может быть обусловлено как традиционно высоким уровнем безработицы, низким уровнем доходов населения, так и самыми высокими показателями обеспеченности населения жилыми помещениями по России и предпочтением индивидуального домостроения.

Регионами лидерами по вводу жилья являются Центральный ФО

(Московская область), на который приходится 13 % возводимого жилья, вследствие выноса жилищного строительства во внешнюю зону столичной агломерации с более низкими ценами и свободными площадями под застройку, Южный ФО (Краснодарский край), на который приходится 6 % возводимого жилья благодаря инвестициям в олимпийские стройки, увеличением доходов населения и платежеспособного спроса, и Приволжский ФО – 4 %, вследствие продолжения программ поддержки строительства в Республике Татарстан.

Основным фактором, объясняющим дифференциацию в стоимости жилья, являются доходы населения в экономически развитых регионах и себестоимость строительства в экономически менее развитых регионах.

Кроме того, на стоимость жилья и уровень его доступности также влияет высокая дифференциация доходов. Среднедушевой доход самых обеспеченных семей в нашей стране составляет примерно 50 тыс. руб., а 10 % самых бедных – 3 тыс. руб., то есть разрыв составляет около 17 раз. В Западной Европе соответствующая разница составляет в среднем 8–10 раз, в странах социал-демократической ориентации – 6, Японии – 5.

Доступность жилья является ключевым элементом государственной или региональной программы регулирования рынка жилой недвижимости. В настоящее время для оценки уровня доступности жилья в каждом конкретном регионе и эффективности государственных программ (как федеральных, так и на уровне регионов) используются различные методики. Так как большая часть недвижимости приобретается с помощью механизма ипотечного кредитования, в мировой практике используется индекс доступности жилья с кредитом (англ. – Housing Affordability Index).

Индекс доступности жилья с кредитом устанавливается Национальной ассоциацией риэлторов (National Association of Realtors – NAR) для оценки финансовых возможностей покупателей приобрести жилье. Рассчитываемый индекс доступности жилья с кредитом является комплексным индикатором, который учитывает и уровень цен, и спрос, и предложение на рынке жилья,

условия ипотечного кредитования, а также множество других экономических, социальных, институциональных параметров и факторов федерального и регионального значения. В целом данный коэффициент показывает степень социальной ориентированности рынка жилой недвижимости.

Индекс доступности жилья по регионам России представлен в табл. 1.2.

Таблица 1.2

Индекс доступности жилья с кредитом на первичном и вторичном рынках жилья по регионам России (27)

Регионы	Год				
	2011	2012	2013	2014	2015
Центральный федеральный округ	44,6	47,6	54,1	61,5	72,5
г. Москва	35,8	38,8	44,1	43,5	48,3
Северо-западный федеральный округ	55,7	48,7	55,1	53,7	77,5
г. Санкт-Петербург	50,5	40,8	46,5	45,3	63,1
Южный федеральный округ	51,4	51,1	50,9	60,5	72,0
Северо-Кавказский федеральный округ	67,3	65,9	65,9	68,0	78,4
Приволжский федеральный округ	49,4	52,9	60,5	66,6	77,4
Уральский федеральный округ	71,2	76,1	95,4	97,5	104,4
Сибирский федеральный округ	67,1	62,8	72,8	81,1	94,7
Дальневосточный федеральный округ	76,8	85,4	84,8	81,2	97,6

Во-первых, с 2011 по 2015 год наблюдается увеличение уровня доступности жилья с кредитом, что может быть связано как с повышением общего уровня доходов населения в регионах, так и развитием самого института ипотечного жилищного кредитования (появление различных программ кредитования для различных категорий граждан, снижение суммы первоначального взноса и ипотечных ставок).

Во-вторых, хоть и наблюдается определенный рост, уровень доступности жилья с кредитом все еще остается достаточно низким (ниже 100 %) во всех регионах России.

В-третьих, наиболее низкий уровень доступности существует в городах федерального значения – Москве и Санкт-Петербурге, что объясняется высокой плотностью населения, низкой обеспеченностью жильем и высокой стоимостью квадратного метра жилья.

Таким образом, проведенный анализ показывает дифференциацию в стоимости жилья, доходов, уровня доступности жилья с кредитом в регионах Российской Федерации. Это требует проведения различной жилищной политики регулирования – прогнозирование объема спроса, активизация жилищного строительства в регионах с низкой обеспеченностью жильем, развитие институтов ипотечного кредитования в регионах, где индекс доступности жилья с кредитом оказался низок.

Уральский федеральный округ объединяет 6 субъектов РФ: Ямало-Ненецкий автономный округ, Ханты-Мансийский автономный округ - Югру, Тюменскую, Свердловскую, Челябинскую и Курганскую области. Территория округа составляет 1818 тыс. кв. км, или 10,6% территории РФ.

В целом основными конкурентными преимуществами УФО являются:

1. ключевая геополитическая и геоэкономическая роль округа, занимающего срединное положение в РФ и имеющего первостепенное значение в системе транспортных коммуникаций страны, соединяющих ее европейскую и азиатскую части, страны Евросоюза с Азиатско-Тихоокеанским регионом;

2. богатейшая природно-ресурсная база, включающая прежде всего крупнейшие запасы нефти и газа, которые составляют 70 – 80% прогнозных нефтегазовых ресурсов страны, а также минерально-сырьевая база, которая составляет 55 - 60% ресурсов минерального сырья страны;

3. мощный экономический потенциал, обеспечивающий сравнительно высокий уровень экономического развития территории и лидирующие позиции в РФ по основным характеристикам региональной конкурентоспособности;

4. значительные объемы собственных доходов бюджетов большинства субъектов РФ, входящих в состав Уральского федерального округа, позволяющие проводить эффективную региональную политику;

5. присутствие на территории округа конкурентоспособных на глобальном уровне бизнес-структур в нефте- и газодобыче, обеспечивающих

более 90% общероссийской добычи природного газа и 65 - 67% добычи нефти, производство 40 - 45% общероссийской стали, проката, стальных труб;

6. сравнительно высокий уровень обеспеченности квалифицированными трудовыми ресурсами (более 28% занятого населения имеют профессиональное образование, что является наиболее высоким показателем в стране);

7. высокий научный и образовательный потенциал, наличие передовых научно-исследовательских учреждений и высших учебных заведений широкого профиля (более 200 крупных организаций, выполняющих научные исследования и разработки и около 2 тыс. малых предприятий, работающих в сфере науки и научного обслуживания);

8. наличие в регионе динамично развивающейся системы электронных коммуникаций;

9. значительный потенциал роста регионального потребительского рынка, определяемый сравнительно высокими личными доходами населения;

10. наличие на территории округа крупных полифункциональных агломераций;

11. устойчиво высокая инвестиционная привлекательность экономики округа.

Темпы строительства в Уральском федеральном округе превышают общероссийские показатели, что вызвано бурным экономическим развитием региона.

Таблица 1.3

Индикаторы развития жилищного строительства в Уральском федеральном округе (27)

Показатель	Год				
	2011	2012	2013	2014	2015
Уровень обеспеченности населения жильем на конец года,	22,8	23,1	23,4	23,8	24,2

кв. м. на человека					
--------------------	--	--	--	--	--

Продолжение табл. 1.3

Коэффициент доступности жилья (соотношение средней рыночной стоимости стандартной квартиры общей площадью 54 кв. метра и среднего годового совокупного денежного дохода семьи, состоящей из 3 человек), лет	4,3	4,2	4,1	4	4
Доля семей, имеющих возможность приобрести жилье, соответствующее стандартам обеспечения жилыми помещениями, с помощью собственных и заемных средств, %	19	23	25	27	30
Доля ввода жилья, соответствующего стандартам экономического класса, %	40	45	50	55	60
Доля годового ввода малоэтажного жилья, %	50	55	60	60	60

Произошло переосмысление национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России». Если раньше под ним подразумевалось в основном развитие доступной ипотеки, то пришло понимание, что без резкого увеличения объемов строительства жилье не станет действительно доступным.

На федеральном уровне были приняты соответствующие поправки в законодательство, увеличились ассигнования на реализацию нацпроекта. В итоге на рынке все чаще стали звучать заявления о грандиозных строительных проектах, и, самое главное, они начали воплощаться в жизнь.

Сибирь и Урал занимают лидирующие позиции в России по темпам роста строительства.

На территории Уральского федерального округа действуют следующие накопительные кооперативы:

1. Свердловская область:

- Жилищно-накопительный кооператив «Строим вместе с нами»;
- Жилищно-накопительный потребительский кооператив «Шарташ»;

- Жилищно-накопительный кооператив «Новый дом»;
 - Жилищно-накопительный кооператив «Зеленоборский».
2. Челябинская область:
- Жилищно-накопительный кооператив «Новый дом»;
3. Ханты-Мансийский автономный округ:
- Жилищно-накопительный кооператив «Единство»;
 - Потребительский жилищно-накопительный кооператив «Молодежный жилищный комплекс»;
 - Жилищный накопительный кооператив «Молодежный жилищный комплекс» - Сургут;
 - Потребительский жилищно-накопительный кооператив «Молодежный жилищный комплекс Сургутского района»;
 - Жилищно-накопительный кооператив «Новострой»;
 - Жилищно-накопительный кооператив «Молодежный жилищный комплекс «Мегион»;
 - Жилищно-накопительный кооператив «СТРОЙДЕТАЛЬФИНАНС»;
 - Жилищный накопительный кооператив «Мегион»;
 - Жилищно-накопительный кооператив «Стройдеталь Центр»;
4. Ямало-Ненецкий автономный округ:
- Жилищно-накопительный кооператив «Ямал».

Основные факторы, обеспечивающие повышение доступности жилья, – наращивание объемов жилищного строительства, увеличение денежных доходов населения, рост объемов жилищного кредитования.

Таблица 1.4

Ввод в действие жилых домов в разрезе субъектов РФ (26)

Федеральный округ	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014
Центральный федеральный округ	18 893	17 461	18 064	17 960	19 668
Северо-западный федеральный округ	5 720	5 566	5 816	5 777	6 210
Южный федеральный округ	9 415	6 803	6 931	7 867	7 722

Северо-Кавказский федеральный округ	-	3 031	3 193	3 605	3 848
-------------------------------------	---	-------	-------	-------	-------

Продолжение табл. 1.4

Приволжский федеральный округ	12 726	12 440	14 603	14 151	15 250
Уральский федеральный округ	5 316	4 819	5 467	6 308	6 494
Сибирский федеральный округ	6 248	6 607	7 214	7 416	7 810
Дальневосточный федеральный округ	1 518	1 648	1 935	1 920	2 150

Все более существенным фактором увеличения объемов жилищного строительства становится ипотека. Огромная часть населения, ранее в силу ограниченности доходов не имевшая возможности приобрести жилье, сейчас покупает квартиры с помощью ипотечного кредитования.

Уральские банки фиксируют возросший спрос на жилищные кредиты. Спрос на ипотечные жилищные кредиты (ИЖК) в Уральском федеральном округе продолжает расти. Лидирует среди регионов по количеству выданных займов Свердловская область.

По данным Свердловского агентства ипотечного жилищного кредитования (САИЖК) в 2014 году в рамках общефедеральной программы ИЖК предоставлено 2,1 тысяча кредитов-займов на общую сумму 2,9 млрд. рублей, что на 400 млн. рублей выше показателей 2013 года. Из этого количества непосредственно САИЖК предоставило 1,5 тысяч ипотечных займов на общую сумму 1,9 млрд. рублей, остальные займы предоставили банки-партнеры агентства (28).

Наиболее высокие объемы кредитования демонстрируют Свердловская область и Екатеринбург, а также Хагты-Мансийский автономный округ и Ямало-Ненецкий автономный округ. В Ханты-Мансийском банке (ХМБ) по итогам 2014 года зафиксирован самый высокий спрос на ипотечные кредиты за последние три года. Порядка 50% всех ипотечных кредитов банка выдано на территории Уральского федерального округа. Наибольший спрос наблюдается в Нижневартовске и Ханты-Мансийске. На эти города

пришлось порядка 35% всех выданных за год кредитов. По итогам 2013 года, было выдано 1,7 тысяч кредитов на сумму 2,9 млрд. рублей, а по итогам 2014-го — более 4 тыс. кредитов на сумму 7,9 млрд. рублей. По предварительным данным, общий объем ипотечного портфеля на конец 2014 года составит 18,7 млрд. рублей (рост на 38%).

Согласно данным Уральского банка Сбербанка России, совокупно в 2013 году в Свердловской, Челябинской и Курганской областях было выдано 14,8 тысяч ипотечных кредитов на общую сумму 12,8 млрд. рублей, а по итогам 2014 года — 21,1 тысяча на сумму 20,8 млрд. рублей (рост составил 73%). Согласно статистике банка, наибольший рост в количественном соотношении выданных кредитов отмечен на территории Свердловской области: 11,5 тыс. в 2014 году против 7,5 тыс. годом ранее (сумма ипотечных кредитов составила 12,6 млрд. рублей в 2014 году против 7,1 млрд. рублей в 2010 году).

По мнению экспертов, заемщики стараются успеть приобрести жилье до очередного роста цен.

В Уральском федеральном округе 2,8 % жилья является ветхим и 0,23% аварийным.

При этом ситуация в территориальном разрезе существенно различается, но в каждом субъекте РФ разработаны и реализуются программы переселения граждан из ветхого и аварийного жилья.

В Свердловской области ветхими и аварийными признано около 1589 тыс. кв. м жилья. Для переселения граждан из аварийного жилищного фонда выделено 533,6 млн. руб. (23).

В Тюменской области на эти цели из областного бюджета было выделено 953,9 млн. руб.

В Челябинской области для ликвидации до 2010 года жилищного фонда, имеющего критическую степень износа (свыше 70%), снесено 300 тыс. кв. м жилья и переселено 5,54 тыс. семей. В 2015 году на переселение граждан из областного и местных бюджетах было выделено 742 млн. руб.

Кроме того, привлекались средства из внебюджетных источников в объеме 244,1 млн. руб.

В Ханты-Мансийском автономном округе – Югре переселено 1729 семей (5457 человек). В этих целях построено и приобретено около 100 тыс. кв. м жилья. Расходы окружного бюджета на эти цели составили 2,507 млрд. руб., местных бюджетов – 386,5 млн. руб.

В Ямало-Ненецком автономном округе переселено из ветхого и аварийного жилья более 150 семей. Учитывая остроту и важность данной проблемы (75% всего жилого фонда автономного округа – это деревянные дома, построенные в период освоения Крайнего Севера), в текущем году объемы финансирования данных мероприятий увеличены почти в четыре раза и составят 911 млн. руб. Общая площадь отремонтированного жилфонда – 350 тыс. кв. м.

В целом, несмотря на то, что очевидным является факт серьезного отставания показателей доступности жилья как одной из характеристик качества жизни россиян от аналогичных показателей развитых социально-ориентированных экономик мира, в последнее десятилетие наблюдается положительная динамика повышения платежеспособного спроса населения России на рынке жилой недвижимости. Можно надеяться, что приобретение недвижимости станет более доступным с ростом российской экономики.

1.3. Характеристика рынка жилой недвижимости малого города Заполярного круга

Ямало-Ненецкий автономный округ – один из стратегических регионов России. Устойчивое социально-экономическое развитие Российской Федерации обеспечивается, во многом, функционированием нефтегазового сектора Ямало-Ненецкого автономного округа. Экономика Ямало-Ненецкого автономного округа представлена следующими основными видами

экономической деятельности: промышленность, строительство, торговля, транспорт и связь, сельское и лесное хозяйство. Наибольший удельный вес – приходится на промышленное производство, представленное добычей полезных ископаемых, обрабатывающим производством, а также производством электроэнергии, газа и воды.

Строительство занимает 13% от всего оборота организаций (142,4 млрд. рублей), торговля — 16% (173,9 млрд. рублей соответственно), транспорт и связь — 6%. Около 3% приходится на сельское и лесное хозяйство и прочие виды экономической деятельности.

Ямало-Ненецкий автономный округ является крупнейшим в России центром газодобывающей промышленности. Регион обладает уникальной ресурсной базой углеводородного сырья, здесь сосредоточены основные нефтегазовые запасы страны. В округе действует комплексная инфраструктура для обеспечения деятельности газодобывающих предприятий. Объем промышленной продукции в наибольшей степени определяется изменением объема в преобладающем виде экономической деятельности – добыче полезных ископаемых.

Основными нефтедобывающими предприятиями в округе остаются дочерние предприятия ОАО «Газпром нефть» и ОАО «НК «Роснефть». Но в первую очередь, Ямало-Ненецкий автономный округ был и остается газодобывающим регионом России.

Демографическая ситуация в автономном округе на протяжении ряда лет характеризуется увеличением численности населения. Основным фактором роста населения является естественный прирост в среднем на 4—5 тыс. человек в год. На протяжении многих лет автономный округ входит в немногочисленную группу регионов с положительным естественным приростом населения. Исходя из динамики за ряд лет, следует отметить то, что миграционный отток происходит по причинам завершения трудовой деятельности на Крайнем Севере населения, приехавшего сюда в начале освоения региона в конце 70-х — начале 80-х годов прошлого столетия,

а также по причинам личного, семейного характера, в связи с учебой.

Строительный комплекс округа в последние годы является одной из динамично развивающейся отраслью экономики автономного округа, объединяющей около 2900 предприятий и организаций различных форм собственности (28,1% от числа учтенных предприятий и организаций в автономном округе) и около 60 тысяч человек работников (18% экономически активного населения). Положительные тенденции в строительстве сложились за счет инвестиционной активности предприятий топливно-энергетического комплекса в связи с активизацией работ по освоению месторождений на территории автономного округа. Рост инвестиций в главный капитал обусловил увеличение объемов работ подрядными организациями. В 2002 году на территории автономного округа предприятиями и организациями всех форм собственности выполнено строительно-монтажных работ собственными силами подрядных организаций на 38,7 млрд. рублей, что составляет 110,0 % к уровню 2001 года. Значительный рост объемов строительно-монтажных работ, выполненных подрядным способом, отмечен в: г. Губкинский (7 раз), Приуральском районе (4,4 раза), Красноселькупском районе (173,0%), г. Муравленко (140,6%), г. Новый Уренгой (124,2%), г. Надым (121,6%). За счет средств окружного и территориальных бюджетов автономного округа инвестировано в главный капитал 8,6 млрд. рублей, что составляет 105,2 % к запланированному годовому объему. Из них, за счет средств окружного бюджета - 5,6 млрд. рублей или 98,0% к утвержденному годовому объему. Основная часть инвестиций за счет средств окружного бюджета направляется на строительство объектов жилья, образования, коммунального назначения.

Во многих регионах сейчас введен запрет на точечное строительство, поэтому девелоперы, в основном, реализуют проекты комплексного освоения территорий с площадью застройки от 40 тыс. кв. м. Окраины развиваются более интенсивно, поскольку спальные районы, в отличие от центра, обладают более внушительным земельным ресурсом. В центре осваиваются

участки от 1 до 5 га. А на периферии реализуются проекты, площадь которых измеряется десятками гектар. Что касается вывода промышленных зон за черту города, то для регионов это единичные случаи. Застройщики редко заходят в такие сложные проекты.

На региональном рынке недвижимости пока нет существенных индикаторов, по которым можно было бы судить о приближающейся стагнации. Во-первых, это связано со спецификой некоторых регионов. Например, в Новосибирской, Тюменской областях в летний и осенний периоды традиционно наблюдается приток покупателей из соседних регионов – Якутии, Ямало-Ненецкого и Ханты-Мансийского автономных округов. Поэтому даже летнее «затишье» продаж, характерное для центральных регионов, в этих областях компенсируется повышенным спросом на жилье у иногородних покупателей, которые планируют переезд с севера и именно в этот период приобретают жилье.

Ямало-Ненецкий автономный округ находится на крайнем севере Западно-Сибирской равнины, около половины территории округа – за полярным кругом. Омывается водами Карского моря. Округ разделен на 7 районов. Административный центр – Салехард с населением около 46 тыс. человек. Самый крупный город округа – Новый Уренгой, это газовая столица России с населением в 116 тыс. человек. Второй по величине город округа – Ноябрьск, расположен на южном рубеже, его население составляет порядка 106 тыс. человек. В связи с развитием инфраструктуры округа, сектор жилой недвижимости активно пополняется новыми объектами. Уже, спустя четыре месяца с начала 2014 года, в эксплуатацию было введено 51,2 тыс. кв.м. жилья. И это притом, что основной объем ввода жилья в эксплуатацию приходится, как правило, на конец года.

Таблица 1.5

Средняя цена за квадратный метр (19)

Город	руб/м ²	Разница
Губкинский	0 Руб	-100%

Тарко-Сале	0 Руб	-100%
Лабытнанги	38.339 Руб	-42%
Надым	53.612 Руб	-18%

Продолжение табл. 1.5

Муравленко	56.616 Руб	-14%
Ноябрьск	59.123 Руб	-10%
Салехард	72.728 Руб	+11%
Новый Уренгой	90.923 Руб	+38%

Стоимость 1 кв.м. жилья на первичном рынке составляет около 36 тыс. рублей. Наиболее популярными являются Надымский, Пурувский и Приуральский районы. Для любителей загородной недвижимости в Ямало-Ненецком округе обустроены дома с повышенной комфортностью, построенные в 2014 году.

Анализ динамики жилищного строительства в Уральском федеральном округе за последние 3 года позволяет проследить следующие тенденции - жилищное строительство в округе зависит от объема финансовых ресурсов, выделяемых из средств бюджета.

Таблица 1.6

Годовой объем ввода жилья, млн. кв. метров (20)

Регион	2012	2013	2014
Российская Федерация	65,74	70,5	84,2
Уральский федеральный округ	6,36	6,6	8
Ямало-Ненецкий автономный округ	0,2	0,2	0,3

Всего за период с 2012 года до 2014 года в Ямало-ненецком автономном округе было введено 0,7 млн. кв. м жилой площади, что позволило отпраздновать новоселье многим семьям. Основными источниками финансирования жилищного строительства в период с 2012 года по 2014 года являлись средства окружного и местного бюджетов, средства дольщиков.

Ежегодные инвестиции (за последние два года) в жилищное строительство в муниципальном образовании в среднем составляют 10% в структуре инвестиций в основной капитал.

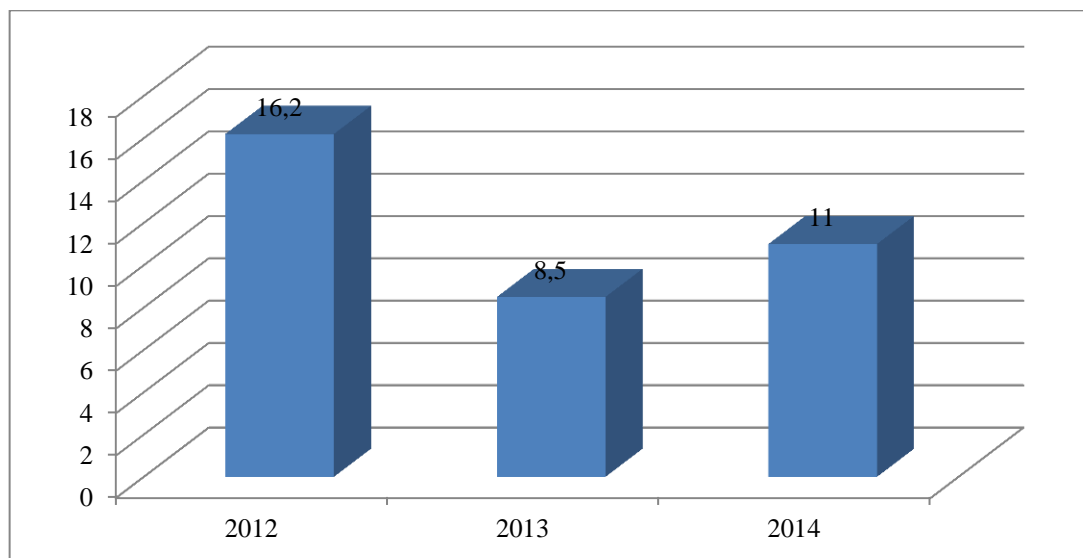


Рис. 1.4. Доля ввода жилья эконом-класса в Ямало-Ненецком автономном округе, % (20)

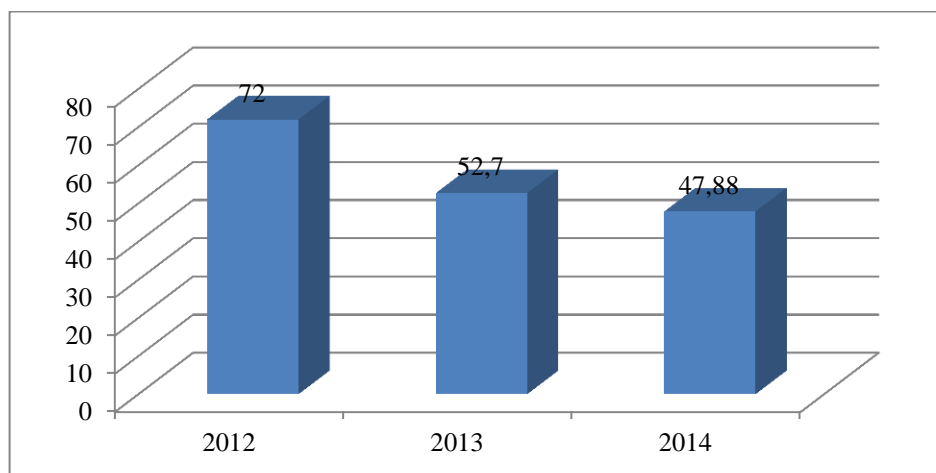


Рис. 1.5. Доля малоэтажного строительства в общем объеме ввода жилья в Ямало-Ненецком автономном округе, %

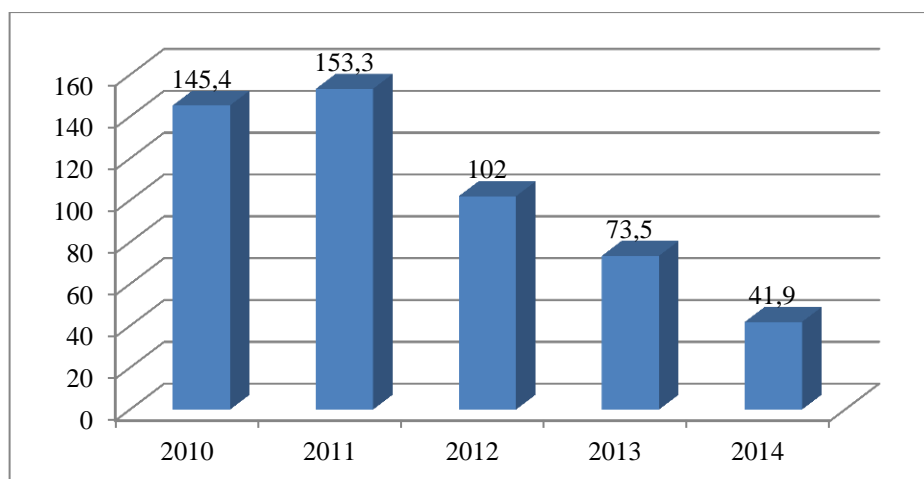


Рис. 1.6. Отношение общей площади незавершенных жилых домов в общей структуре строительства в Ямало-Ненецком автономном округе, % (20)

Поэтапная передача ведомственного жилфонда в муниципальную собственность началась в 1993 г. В результате 44,8% всего жилищного фонда в муниципальном образовании город Лабытнанги в настоящее время находится в собственности муниципального образования.

Таблица 1.7

Многоквартирный жилой фонд г. Лабытнанги на 2015 год (25)

Года постройки	Кол-во домов	Площадь м ²	Кол-во зарегистрированных
1950-1959	5	576,71	21
1960-1969	17	7 702,95	365
1970-1979	18	14 300,19	655
1980-1989	78	99 445,78	3 665
1990-1999	19	34 159,91	1 111
2000-2009	16	67 973,7	2 204
2010-2015	8	16 812,1	436

Одновременно с передачей ведомственного жилищного фонда в муниципальную собственность начался процесс бесплатной приватизации жилья. С 1991 года в муниципальном образовании приватизировано 51% от общего числа квартир, подлежащих приватизации. При этом динамика приватизационного процесса носит затухающий характер.

По результатам инвентаризации, проведенной в муниципальном образовании город Лабытнанги, доля ветхого и аварийного жилфонда

составляет 5,25%, или 33,361 тыс. кв. м, от общей жилой площади.

В последние годы в городе Лабытанги активно ведется жилищное строительство, вводятся в эксплуатацию новые жилые дома. Тем не менее, жилищная проблема еще остра для многих людей.

Акцент сделан на улучшение жилищных условий молодых семей и переселение граждан из ветхого и аварийного жилого фонда. Программа, адресованная молодежи, реализуется с 2004 года. За это время благодаря государственной поддержке 555 лабытнангских молодых семей воплотили в жизнь мечту о собственных квартирах. 2013 год стал счастливым для 53 молодых новоселов. В их числе 10 молодых семей, имеющих в своём составе детей-инвалидов и 1 многодетная семья. Эти категории семей находятся под особой опекой Правительства автономного округа. Если в молодой семье воспитываются 5 и более детей, либо ребенок-инвалид, то родители получают финансовую помощь из окружного бюджета в размере 100% расчётной (средней) стоимости жилья. Прибавление в семействе новоселов также финансово поддерживается. Так 1 лабытнангская семья, участница программы 2013 года, получила дополнительную социальную выплату в связи с рождением еще одного малыша.

Еще одним приоритетом власти автономного округа является переселение граждан из ветхого и аварийного жилого фонда. Проблема стоит остро, поэтому для ее решения используются все возможные источники финансирования.

На территории муниципалитета переселение граждан из аварийного и ветхого фонда осуществлялось в рамках реализации трех долгосрочных целевых программ. Одна из них известна под названием «Жилище». Второй программный документ реализуется в рамках исполнения Федерального закона, направленного на реформирование жилищно-коммунального хозяйства и расселение аварийного жилья. Третью программу реализует «Фонд жилищного строительства ЯНАО». С этой некоммерческой организацией взаимодействуют несколько застройщиков, которые в период

2012–2013 годов ввели в эксплуатацию 9 жилых домов. В новостройки переехали 342 семьи. В результате подготовлены к сносу 17 ветхих и аварийных многоквартирных домов. В течение I квартала 2014 года освобождено еще 6 зданий. Частично расселено 28 домов, оставшиеся жильцы должны стать новоселами к концу этого года, тогда и эти дома пойдут под снос.

Ликвидируя опустевшие дома, готовятся земельные участки под новую комплексную застройку. Частный инвестор - ООО «Жилстрой» приступил к строительству 7 семиэтажных жилых домов по улице Дзержинского. Рядом застройщик планирует построить группу трехэтажных домов. Как уже не раз отмечал, не столь стремительные, как хотелось бы, темпы строительства жилья обусловлены отставанием в развитии инженерного комплекса.

Еще один вопрос, связанный с реализацией жилищной политики в регионе, касался переселения граждан из районов Крайнего Севера. В настоящее время Фонд жилищного строительства ЯНАО ведет заявочную кампанию, адресованную пенсионерам, желающим выехать из автономного округа в город Тюмень. Программой определено 5 категорий заявителей, общим обязательным условием является наличие солидного стажа работы в условиях Крайнего Севера. Желая переехать, документы подали уже 122 лабытнангские семьи.

При выявлении причин неудовлетворенности жилищными условиями, большая часть опрошенных (из желающих улучшить свои жилищные условия) отметила недостаточную площадь квартиры - 46%, 28% респондентов не устраивает планировка, 17% - тип дома, 9% - район проживания (рис 1.7).

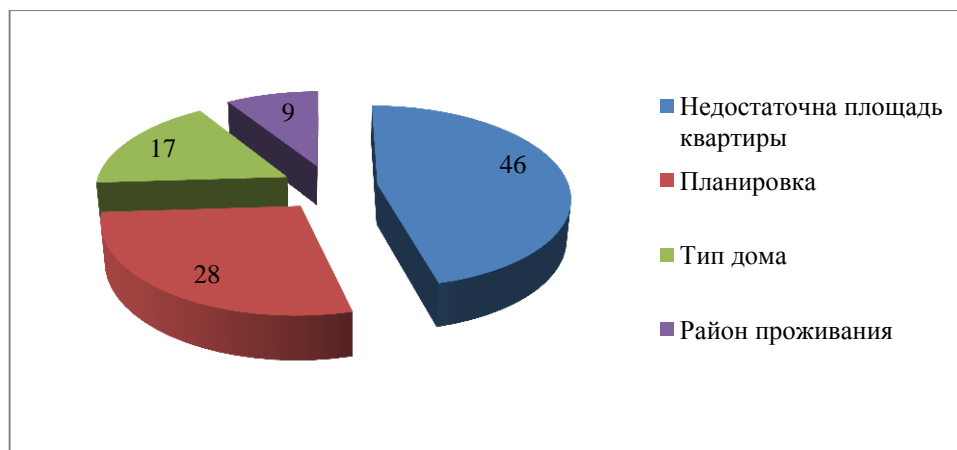


Рис. 1.7. Причины неудовлетворенности жилищными условиями, %

Анализ структуры планируемого к приобретению населением жилья показал, что доминирующей в планах опрошенных является 3-комнатная квартира - 38% респондентов, 34% ответивших планируют приобретение 2-комнатной квартиры. Приблизительно равная потребность существует в 1 и 4-комнатных квартирах - 5% и 8% соответственно.

При анализе результатов опроса прослеживается тенденция, отражающая стремление населения к проживанию в более комфортном, но недорогом жилье, что необходимо учитывать при проектировании и строительстве нового жилья для повышения его ликвидности (увеличение площади типовых квартир и снижение себестоимости строительства).

Месторасположение жилья - одна из важнейших потребительских характеристик, влияющих на его стоимость. В качестве наиболее часто встречающихся мотиваций при выборе человеком определенного района проживания следует отметить наличие развитой социальной инфраструктуры (магазины, школы, рабочие места, места отдыха и т.д.), состояние среды обитания (экология, эстетичность места, социально-экономический состав соседей и т.п.), развитость транспортного сообщения, близость к месту работы.

Среди потребительских предпочтений также нужно отметить повышенные требования к телефонизации жилья.

Размер совокупного семейного дохода является одним из важнейших

показателей платежеспособности населения. Структура ежемесячного совокупного семейного дохода населения муниципального образования город Лабытнанги представлена следующим образом: среднегодовой совокупный доход семьи из двух человек составляет 334 728 рублей, с учетом выплат социального характера составляет 369 432 рубля.

По итогам анализа рынка недвижимости города Лабытнанги на 2015 год город демонстрирует высокую динамику роста цен на жилую недвижимость в области.

Таблица 1.8

Средняя цена 1 кв. метра общей площади квартир на рынке жилья Ямало-Ненецкого автономного округа (22)

Квартиры	Рынок	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Квартиры улучшенного качества	Первичный рынок	60 100	41 031,48	46 763,81	46 779,81	58 121,22	64 378,49
	Вторичный рынок	66 108,11	65 875,11	60 334,47	60 334,47	56 784,23	53 321,7

Продолжение табл. 1.8

Квартиры низкого качества	Вторичный рынок	-	39 116,37	40 990,82	43 665,79	50 867,07	52 495,2
Квартиры среднего качества (типовые)	Первичный рынок	53 093,01	44 367,29	44 428,74	46 911,53	59 587,79	62 356,31
	Вторичный рынок	49 157,53	64 396,28	58 296,89	65 435,93	85 203,25	73 311,22
Элитные квартиры	Вторичный рынок	-	-	53 526,04	-	66 000	-

За анализируемый период наблюдается колебание цен в регионе, поскольку наблюдается разнонаправленная динамика цен предложений.

Соотношение индекса субъекта РФ Лабытнанги и индекса Ямало-Ненецкий показывает, что снижение темпов роста рынка жилой недвижимости города на 1,2% ниже областных.

Таблица 1.9

Индекс рынка недвижимости г. Лабытнанги (25)

Дата	1 комн. кв.	2 комн. кв.	3 комн. кв.	Индекс
04.09.2015	61 791	66 710	61 216	639,89
28.08.2015	61 791	67 393	60 742	639,73

21.08.2015	61 791	65 312	61 652	634,59
14.08.2015	66 392	65 268	57 706	626,36
07.08.2015	66 259	65 200	57 706	625,74
31.07.2015	60 237	63 973	55 997	601,03
24.07.2015	64 900	63 973	55 983	607,15
17.07.2015	64 900	63 447	54 104	603,92
10.07.2015	61 861	63 530	55 797	607,85
03.07.2015	65 012	61 892	55 797	608,85

Средняя стоимость вторичной жилой недвижимости в Лабитнанги составляет 40 717 рублей за м², что составляет уменьшилось из 0,92 % по отношению к предыдущему месяцу (январь 2016). За последние 3 месяца (ноябрь 2015 – февраль 2016) снизилась на 7,09 %.

Благоприятной является ситуация с заработной платой, размеры которой и темпы роста в несколько раз превышают средние значения по России. Поэтому можно утверждать, что жители города имеют финансовый потенциал для развития рынка жилья.

ГЛАВА 2. ОЦЕНКА РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ОДНОКОМНАТНОЙ КВАРТИРЫ

2.1. Оценка рыночной стоимости объекта недвижимости сравнительным подходом

Сравнительный подход— совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на сравнении объекта оценки с объектами-аналогами объекта оценки, в основании которых имеется информация о ценах. Объектом-аналогом объекта оценки для целей оценки признается объект, сходный объекту оценки по основным экономическим, материальным, техническим и другим характеристикам, определяющим его стоимость.

Метод сравнения продаж основывается на посылке, что субъекты на рынке осуществляют сделки купли-продажи по аналогии, то есть, основываясь на информации об аналогичных сделках. Поэтому

предполагается, что цены, по которым на рынке недвижимой собственности состоялись сделки купли-продажи объекта, схожего или аналогичного оцениваемому объекту, отражают его рыночную стоимость. Отсюда следует, что данный метод основывается на принципе замещения. Другими словами, метод имеет в своей основе предположение, что благоразумный покупатель за выставленную на продажу недвижимость заплатит не большую сумму, чем та, за которую можно приобрести аналогичный по качеству и пригодности объект.

Основные этапы процедуры оценки при данном методе:

- исследование рынка с целью сбора информации о совершенных сделках, котировках предложениях по продаже объектов недвижимости, аналогичных объекту оценки.

- отбор информации с целью повышения ее достоверности и получения подтверждения того, что совершенные сделки произошли в свободных рыночных условиях.

- подбор подходящих единиц измерения и проведение сравнительного анализа для каждой выбранной единицы измерения.

- сравнение оцениваемого объекта и отобранных для сравнения объектов, проданных или продающихся на рынке по отдельным элементам, корректировка цены оцениваемого объекта.

- установление стоимости оцениваемого объекта путем анализа сравнительных характеристик и сведению их к одному стоимостному показателю или группе показателей. В условиях недостатка или низкой достоверности информации о рынке вместо стоимостной оценки объекта выходные данные могут быть представлены в виде группы показателей.

Метод сравнения продаж основывается на посылке, что субъекты на рынке осуществляют сделки купли-продажи по аналогии, то есть, основываясь на информации об аналогичных сделках. Поэтому предполагается, что цены, по которым на рынке недвижимой собственности состоялись сделки купли-продажи объекта, схожего или аналогичного

оцениваемому объекту, отражают его рыночную стоимость. Отсюда следует, что данный метод основывается на принципе замещения. Другими словами, метод имеет в своей основе предположение, что благоразумный покупатель за выставленную на продажу недвижимость заплатит не большую сумму, чем та, за которую можно приобрести аналогичный по качеству и пригодности объект. Основные этапы процедуры оценки при данном методе:

- исследование рынка с целью сбора информации о совершенных сделках, котировках предложениях по продаже объектов недвижимости, аналогичных объекту оценки.

- отбор информации с целью повышения ее достоверности и получения подтверждения того, что совершенные сделки произошли в свободных рыночных условиях.

- подбор подходящих единиц измерения и проведение сравнительного анализа для каждой выбранной единицы измерения.

- сравнение оцениваемого объекта и отобранных для сравнения объектов, проданных или продающихся на рынке по отдельным элементам, корректировка цены оцениваемого объекта.

- установление стоимости оцениваемого объекта путем анализа сравнительных характеристик и сведению их к одному стоимостному показателю или группе показателей. В условиях недостатка или низкой достоверности информации о рынке вместо стоимостной оценки объекта выходные данные могут быть представлены в виде группы показателей. Метод сравнения продаж заключается в анализе фактических сделок купли-продажи объектов недвижимости и сравнении объектов, по которым эти сделки проводились, с оцениваемым объектом недвижимости. В ходе анализа рынка недвижимости было установлено, что в данном районе, достаточно часто осуществляются продажи двухкомнатных квартир и поэтому в качестве аналогов были взяты двухкомнатные квартиры, выставленные на продажу в районе, где расположен оцениваемый объект. После анализа продаж сопоставимых объектов недвижимости, проданных в

последнее время в соответствующем секторе рынка недвижимости, делаются поправки к цене на различия, которые имеются между оцениваемым и сопоставимыми объектами недвижимости. Классификация вводимых поправок основана на учете разных способов расчета и внесения корректировок на различия, имеющиеся между оцениваемым объектом и сопоставимым аналогом.

Процентные поправки вносятся путем умножения цены продажи объекта-аналога или его единицы сравнения на коэффициент, отражающий степень различий в характеристиках объекта-аналога и оцениваемого объекта. Если оцениваемый объект лучше сопоставимого аналога, то к цене последнего вносится повышающий коэффициент, если хуже - понижающий коэффициент. К процентным поправкам можно отнести, например, поправки на местоположение, износ, время продажи.

Стоимостные поправки:

а) денежные поправки, вносимые к единице сравнения (1 м², 1 га, единица плотности, 1 сотка), изменяют цену проданного объекта-аналога на определенную сумму, в которую оценивается различие в характеристиках объекта-аналога и оцениваемого объекта. Поправка вносится положительная, если оцениваемый объект лучше сопоставимого аналога, если хуже, применяется отрицательная поправка. К денежным поправкам, вносимым к единице сравнения, можно отнести поправки на качественные характеристики, а также поправки, рассчитанные статистическими методами;

б) денежные поправки, вносимые к цене проданного объекта-аналога в целом, изменяют ее на определенную сумму, в которую оценивается различие в характеристиках объекта-аналога и оцениваемого объекта.

К денежным поправкам, вносимым к цене проданного объекта-аналога в целом, следует отнести поправки на наличие или отсутствие дополнительных улучшений (складских пристроек, стоянок автотранспорта и пр.).

Под парной продажей подразумевается продажа двух объектов, в

идеале являющихся точной копией друг друга, за исключением одного параметра (например, местоположения), наличием которого и объясняется разница в цене этих объектов. Данный метод позволяет рассчитать поправку на вышеупомянутую характеристику и использовать ее для корректировки на этот параметр цены продажи сопоставимого с объектом оценки объекта-аналога. Ограниченность применения данного метода объясняется сложностью подбора объектов парной продажи, поиском и проработкой большого количества информации.

Суть метода корреляционно-регрессионного анализа состоит в допустимой формализации зависимости между изменениями цен объектов недвижимости и изменениями каких-либо его характеристик. Данный метод трудоемок, и для его использования требуется достаточно развитый рынок недвижимости, так как метод предполагает анализ большого количества репрезентативных выборок из базы данных.

1. Процентные поправки всегда вносятся первыми – к каждой предыдущей, уже скорректированной величине цены сопоставимой продажи.

2. Вносятся денежные поправки, последовательность внесения которых не имеет значения.

В ряде случаев денежные поправки, вносимые к цене аналога в целом, должны вноситься перед процентными. Например, если поправки на условия финансирования или на право собственности рассчитаны как абсолютные денежные, то они применяются первыми для корректировки цен аналогов.

Основные показатели сравнения сопоставимых объектов (аналогов):

- 1) права собственности на недвижимость;
- 2) условия финансирования;
- 3) условия и время продажи;
- 4) местоположение;
- 5) физические характеристики.

Для целей оценки были выбраны 4 аналогичных объекта, расположенных городе Лабытнанги, где расположен оцениваемый объект, и

имеющих сходные характеристики по основным параметрам сравнения (Приложение 1). Все объекты-аналоги размещаются в шаговой доступности друг от друга. При использовании подхода сравнительных продаж обычно производится ряд корректировок стоимости выбранных объектов-аналогов на различные факторы («уторговывание», местоположение, физические характеристики, функциональное назначение и пр.) в соответствии с оцениваемыми объектами. Величина корректировок определяется оценщиком либо экспертным путем, либо на основании парных продаж. Сопоставляются продажи двух объектов, которые почти идентичны за исключением одного различия, которое становится возможным оценить и тем самым определить величину поправки. Далее представлено обоснование поправочных коэффициентов для оцениваемого помещения.

1) Корректировка на имущественные права.

Все представленные объекты-аналоги находятся в собственности, ввиду чего корректировка по правам собственности не требуется.

2) Корректировка на условия финансирования сделки.

При нетипичных условиях финансирования сделки купли-продажи объекта недвижимости (например, в случае ее полного кредитования) необходим тщательный анализ, в результате которого вносится соответствующая поправка к цене данной сделки. В данном отчете, все представленные объекты-аналоги реализуются на типичных условиях финансирования, ввиду чего корректировка по условиям финансирования не требуется.

3) Корректировка на «уторговывание».

Данная корректировка вводится из-за того, что информация о реальных сделках с недвижимостью фактически не доступна и в качестве цены аналогов берутся цены предложения на такие объекты. Так эта корректировка отражает возможное понижение цены предложения, принятой в расчетах в процессе переговоров о купле-продаже недвижимости между продавцом и покупателем. Корректировка на торг для оцениваемого объекта

определялась с использованием Справочника оценщика недвижимости том I 2014г., составленного ЗАО «Приволжский центр финансового консалтинга и оценки». Авторы: кандидат технических наук, научный руководитель ЗАО «Приволжский центр финансового консалтинга и оценки» Лейфер Л.А. и Шегурова Д.А. Согласно данному источнику, значение скидки на цены жилой недвижимости составляет от 3% до 4%. Таким образом, величина корректировки на уторговывание по объектам аналогам составит - 4%.

4) Корректировка на условия продажи.

Все объекты-аналоги выставлены на продажу на типичных условиях, поэтому корректировка по условиям продажи не требуется.

5) Корректировка на время продажи.

Время продажи – один из основных элементов сравнения сопоставимых продаж. Для внесения поправки на данную характеристику в цену продажи объекта-аналога необходимо знать тенденции изменения цен на рынке недвижимости с течением времени. Поскольку все объекты аналоги представлены к продаже в текущем квартале этого года, расчеты по указанной корректировке не производились.

6) Корректировка на местоположение необходимый элемент сравнения сопоставимых продаж, поскольку оказывает существенное воздействие на стоимость оцениваемого объекта. Все объекты – аналоги имеют местоположение вполне сопоставимое с Объектом оценки, поэтому по ним корректировки удельного показателя оцениваемого объекта на местоположение не производились. Корректировки по физическим характеристикам объекта недвижимости – размеры, вид и качество материалов, состояние и степень изношенности объектов, и другие характеристики, на которые также вносятся поправки.

7) Корректировка на этажность

Данная корректировка применяется, как правило, в том случае, если положение объектов находится на разных этажах. Наиболее престижным считается расположение квартир выше первого и ниже последнего этажей.

Все объекты аналоги, вполне сопоставим по данному показателю, поэтому корректировка на этажность по нему не производилась.

8) Корректировка на масштаб площадей.

Как правило, чем больше общая площадь помещений, тем дешевле стоимость 1 кв. м. жилья. Этот эффект аналогичен возникновению оптовой скидки. Однако такая зависимость возникает при определенной (существенной) разнице между сравниваемыми объектами. Объект оценки расположен по адресу: г. Лабытнанги, ул. Полярная д.23, кв.15.

Таблица 2.1

Общая характеристика здания

Показатель	Описание или характеристика показателя
Тип здания	Многokвартирный жилой дом
Год постройки	1988
Материал наружных стен	Стены деревянные, сборно-щитовые
Материал внутренних стен	Стены деревянные, сборно-щитовые

Продолжение табл. 2.1

Материал перекрытий	Перекрытия деревянные, оштукатуренные
Тип фундамента	Нет данных
Состояние здания (субъективная оценка)	Среднее
Техническое обеспечение здания	Электроснабжение, водопровод, канализация, вентиляция, телевидение
Площадь, кв. м: общая / жилая	32,6
Высота потолков, м	2,5
Состояние объекта в целом (субъективная оценка)	Среднее
Уровень отделки	Простая
Видимые дефекты внутренней отделки	Нет

Таблица 2.2

**Сравнимые объекты-аналоги для определения рыночной стоимости
жилого помещения квартиры**

Критерии сравнения	Объект	Аналог №1	Аналог №2	Аналог №3
Наименование	Однокомнатная квартира 1/2	Однокомнатная квартира /2	Однокомнатная квартира 1/2	Однокомнатная квартира 1 /2
Местоположение	г. Лабытнанги, ул. Полярная, д. 23, кв. 15	г. Лабытнанги, ул. Киевская, д. 8	г. Лабытнанги, ул. Геофизическая, д.12,кВ.3	г. Лабытнанги, ул. Полярная, д. 10
Цена предложения, руб.	-	700000	830000	1000000
Общая площадь, м2	32,6	33	30	33
Удельная стоимость, руб/м2	.	21212	27666	30303
Имущественные права	Право собственности	Право собственности	Право собственности	Право собственности

Продолжение табл. 2.2

Материал стен	Стены деревянные, сборно-щитовые	Стены деревянные, сборно-щитовые	Стены деревянные, сборно-щитовые	Стены деревянные, сборно-щитовые
Материал перекрытий	Перекрытия деревянные, оштукатуренные	Перекрытия деревянные, оштукатуренные	Перекрытия деревянные, оштукатуренные	Перекрытия деревянные, оштукатуренные
Отопление	есть	есть	есть	есть
Канализация	есть	есть	есть	есть
Водоснабжение	есть	есть	есть	есть
Электроснабжение	есть	есть	есть	есть
Санузел	Совместный	Совместный	Совместный	Совместный

Принимая, что процент износа равен проценту снижения стоимости здания по сравнению с новым зданием, корректируем стоимость сопоставимых объектов так, как если бы их износ равнялся износу оцениваемого объекта. В рамках данного расчета рассматривался лишь физический износ, так как внешнее и функциональное устаревания являются сопоставимыми для объекта оценки и объектов-аналогов в виду их местоположения и назначения. Средняя стоимость квадратного метра по объектам аналогам составляет 26392 руб. После внесения корректировок стоимость оцениваемого объекта составляет 860 000 руб.

2.2. Оценка рыночной стоимости объекта недвижимости доходным подходом

Основные факторы, влияющие на цену жилья: место, тип дома и общая площадь.

Все остальные факторы (этаж, ремонт, наличие балкона и др.) отражаются на цене в виде различных поправок. Остановимся на каждом из них подробнее.

Этаж. Понижает цену на квартиру ее расположение на крайних этажах. В отношении последнего этажа часто действует предубеждение. Человек сам не может объяснить, какая для него разница – восьмой или девятый, но действует по принципу: раз все не хотят на крайний, и мне не надо. Объективными основаниями снижения “потребительской ценности” последнего этажа являются: опасение протечки крыши, шум лифтовых механизмов, плохой напор воды, а также возможность проникнуть в квартиру через балкон. Эти претензии применимы далеко не ко всем квартирам на последних этажах.

Причины, по которым очень неохотно покупаются квартиры на первых этажах более очевидны: возможность проникнуть в квартиру через окно

(следовательно - необходимость установки решеток); сырость от подвала; холодный пол; шум под окнами.

Первый этаж снижает цену квартиры до 10% относительно аналогичной этажом выше.

Балкон (лоджия). Наличие балкона или лоджии воспринимается скорее как норма, чем как преимущество. Зато их отсутствие воспринимается как недостаток и, соответственно, может вызвать снижение цены до 5-6 %. (Кстати, придание такого большого значения балкону – специфика. В Москве, например, наличие или отсутствие балкона влияет на цену в пределах лишь 1% от стоимости жилья.)

Улучшения балкона или лоджии (например, их остекление и утепление) сделают Вашу квартиру более привлекательной только в том случае, если это не отразится на цене.

Состояние квартиры и дома. Состояние самой квартиры влияет напрямую на скорость продажи, а не на цену. Естественно, запущенная квартира, требующая косметического ремонта, будет выглядеть менее симпатичной по сравнению с квартирой такой же стоимости, где ремонт только что проделан. Но тут важно не обольщаться. Статистика рынка показывает, что для стандартной квартиры нормального состояния достаточно. Даже если вы вбухали в ремонт кучу денег и лично отшлифовали каждую половицу, приготовьтесь к тому, что цена вашей квартиры будет близка к средней. Хорошая сантехника, отделка кафелем, паркет и тому подобное, несомненно, ценятся, но если покупателя устроит ваша квартира, как таковая, он будет знать, что сделает ремонт по-своему. Если же ему не подойдёт район, планировка, расположение дома, то ремонт роли не сыграет.

Что действительно имеет значение – так это потребность в капитальном ремонте, т.е. состояние пола, столярки (двери и рамы), труб (водопровод и канализация) и сантехники (ванна, унитаз). Если требуется их замена, это может снизить цену квартиры на 10% и более. В подобных

случаях покупатели уже начинают считать, сколько нужно вложить в ремонт, вычитая это из среднерыночной стоимости «стен».

Расположение дома. Если окна квартиры выходят на проезжую часть улицы – это снижает привлекательность квартиры тем сильнее, чем оживленнее магистраль. Этот недостаток не всегда отражается на цене прямо. Но такие квартиры, выставленные по среднерыночной цене, обычно очень долго ждут своих покупателей, а чаще, продаются лишь тогда, когда цена снижается.

Оценка недвижимости по ее доходности представляет собой процедуру оценки стоимости исходя из ожидания покупателя-инвестора, ориентирующегося на будущие блага от ее использования и их текущее выражение в определенной денежной сумме. Другим положением оценки по доходности является принцип замещения, согласно которому потенциальный инвестор не заплатит за недвижимость больше, чем затраты на приобретение другой недвижимости, способной приносить аналогичный доход.

Таким образом, настоящий подход подразумевает, что цена здания, на дату оценки, есть текущая стоимость чистых доходов, которые могут быть получены владельцем в течение будущих лет после сдачи помещения в аренду.

Процесс расчета стоимости доходным подходом состоит из трех этапов:

- сбор и анализ достоверной рыночной информации по величинам арендных ставок, условиям аренды, величинам операционных расходов, уровням риска инвестиций;

- прогнозирование денежных потоков, которые собственность, вероятно, будет генерировать в будущие периоды;

- пересчет будущих денежных потоков в настоящую стоимость подходами капитализации.

Для оценки стоимости доходной недвижимости применяют технику капитализации или дисконтирования.

Метод капитализации доходов позволяет на основании данных о доходе и ставке капитализации на момент оценки или перспективу сделать вывод о стоимости объекта.

Техника дисконтирования применяется для приведения потока доходов и затрат, распределенных во времени, к одному моменту для получения текущей стоимости денежного потока как стоимости приносящего доход объекта.

В данном конкретном случае целесообразно применить метод капитализации дохода, так как предполагается, что будущие доходы будут постоянными.

В рамках доходного подхода стоимость объектов была рассчитана в соответствии с методом прямой капитализации. Метод прямой капитализации выражается следующей формулой:

$$C_{\text{кап}} = \text{ЧОД}/K, \quad (2.1)$$

где $C_{\text{кап}}$ – текущая стоимость Объекта оценки,

ЧОД – чистый операционный доход,

K – коэффициент капитализации.

Таким образом, для определения стоимости объекта оценки методом прямой капитализации необходимо:

а) Определить среднюю величину чистого операционного дохода от использования объекта за год. ЧОД - это годовой доход, который приносит доходная собственность после сбора всех доходов от эксплуатации (например, от сдачи в аренду и прочего использования данной собственности другими лицами) и вычета всех расходов, необходимых для эксплуатации объекта недвижимости (49,56). Чистый операционный доход определяет способность объекта собственности производить поток доходов, другими словами денежный поток от эксплуатации этой собственности. В отличие от денежных потоков, рассчитанных как часть модели денежного потока, чистый операционный доход является характеристикой объекта собственности, а не инвестора. На чистый операционный доход объекта

собственности не влияет финансирование и/или налоговый статус владельца/инвестора. Чистый операционный доход может быть положительным, если валовой операционный доход выше эксплуатационных расходов, или отрицательным, если эксплуатационные расходы выше валового операционного дохода.

б) Рассчитать коэффициент капитализации применительно к данному доходу (К). Это показатель, сравнивающий размер долгосрочной кредиторской задолженности с совокупными источниками долгосрочного финансирования, включающими помимо долгосрочной кредиторской задолженности собственный капитал организации. Коэффициент капитализации позволяет оценить достаточность у организации источника финансирования своей деятельности в форме собственного капитала. Коэффициент капитализации входит в группу показателей финансового левериджа – показателей, характеризующих соотношение собственных и заемных средств организации (16, 97). Данный коэффициент позволяет оценить предпринимательский риск. Чем выше значение коэффициента, тем больше организация зависима в своем развитии от заемного капитала, тем ниже финансовая устойчивость. В то же время, более высокий уровень коэффициента говорит о большей возможной отдаче от собственного капитала (более высокая рентабельность собственного капитала).

Расчет чистого операционного дохода производится в следующей последовательности:

- определение потенциального валового дохода;
- определение действительного валового дохода;
- определение операционных расходов;
- определение чистого операционного дохода как разница между действительным валовым доходом и операционными расходами.

Далее определим потенциальный валовой доход (ПВД). Потенциальный валовой доход представляет собой ожидаемую суммарную

величину дохода от использования объекта недвижимости при полной загрузке.

Таким образом, величина арендной ставки для оцениваемого здания определена в размере максимальной стоимости 12 100 руб./кв.м. с учетом следующих факторов: здание представлено со всеми инженерными коммуникациями и занимает выгодное местоположение.

Для определения величины действительного (эффективного) валового дохода (ДВД) потенциальный валовой доход должен быть скорректирован на величину предполагаемой недозагруженности оцениваемых объектов, которая определена на уровне среднерыночной с учетом возможных потерь по арендной плате, за аналогичные помещения в данном регионе. Величина коэффициента загрузки рассчитывалась по формуле:

$$K = 1 - (1/n \times T_c/N_a), \quad (2.2)$$

Где К – коэффициент загрузки;

n – период действия договора аренды (в данном случае приняты среднерыночные (типичные) данные для аналогичных объектов – срок аренды 1 год);

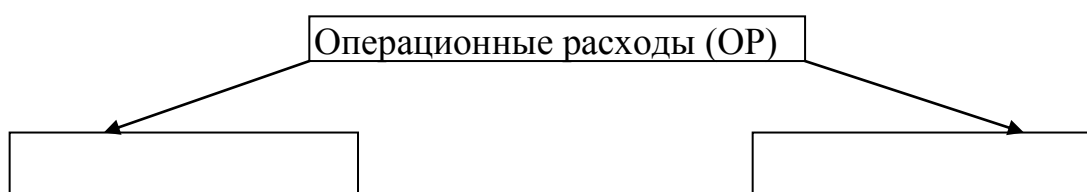
T_c – средний период (в месяцах), в течение которого ведется поиск потенциальных арендаторов – 1 месяц;

N_a – число арендных периодов в году (12 месяцев).

$$K = 1 - (1/1 \times 1/12) = 0,92.$$

Таким образом, проведя необходимые расчеты, получаем величину предполагаемой загруженности для производственного здания равной 92%.

Чистый операционный доход рассчитывается как действительный валовой доход за вычетом всех статей расходов по эксплуатации оцениваемого объекта (операционных расходов, представленных на рисунке 2.1.).



постоянные

переменные

Рис. 2.1. Виды операционных расходов

Постоянные расходы – расходы, которые не зависят от степени занятости объекта арендаторами. Обычно сюда включают налог на имущество, платежи по страхованию объекта, некоторые эксплуатационные расходы. Переменные расходы – расходы, которые связаны с интенсивностью загрузки площадей арендаторами и уровнем предоставляемых услуг. Состав переменных расходов зависит от особенностей оцениваемого объекта.

Таблица 2.3

Определение коэффициента капитализации методом кумулятивного построения

Наименование поправки	Обозначение	Значение, %
Безрисковая ставка	r_f	10,803
На риск вложения в недвижимость	r_1	1,00
На низкую ликвидность	r_2	5,4
За управление инвестициями	r_3	1,00
Норма возврата капитала	r_4	0,00
Итого коэффициент капитализации	$i = r_f + r_1 + r_2 + r_3 + r_4$	18,203

Расчет рыночной стоимости оцениваемого объекта методом капитализации представлен в таблице 2.7.

Таблица 2.4

Расчет рыночной стоимости нежилого помещения

Наименование поправки	Обозначение	Значение
Чистый операционный доход с учетом НДС, руб.	ЧОД	130200
Коэффициент капитализации, доли ед.	К	0,18203
Рыночная стоимость объекта оценки, руб.	$C_{\text{кап}}$	773388

Таким образом, рыночная стоимость недвижимого имущества, предъявленного к оценке, рассчитанная в рамках доходного подхода, на дату

оценки составляет округленно с учетом НДС: 773 388 рубля, при этом стоимость 1 м² составит 23 436 примерно рублей.

2.3. Оценка рыночной стоимости объекта недвижимости затратным подходом

В оценке недвижимости затратный подход определяет стоимость объекта как сумму остаточной стоимости зданий и земельного участка. Так же как доходный и сравнительный подход, затратный основывается на сравнительном анализе, который позволяет в данном случае определять затраты, необходимые для воссоздания объекта недвижимости, который представляет собой точную копию оцениваемого объекта или замещающего его по назначению. Затраты, рассчитанные в процессе оценки, корректируют на фактический срок эксплуатации, полезность оцениваемого объекта и его состояние. Данный подход содержит элементы рыночной оценки, так как участники рынка соотносят стоимость приобретаемого объекта с потенциально необходимыми затратами на строительство нового здания. На итоговую стоимость, при оценке недвижимости затратным подходом, влияет вариант оптимальной полезности объекта. Прямые и косвенные затраты, а также предпринимательская прибыль, необходимые для строительства существующего здания и создания инфраструктуры участка, которые суммарно представляют стоимость нового здания на дату оценки, учитываются в процессе оценки. Далее рассчитывается общий накопленный износ, на величину которого уменьшается полная стоимость здания для получения остаточной стоимости. Сумма полученного значения стоимости и стоимости земельного участка представляет стоимость оцениваемой недвижимости. Наиболее оптимальной сферой применения затратного подхода к оценке недвижимости, дающей наиболее объективные результаты, являются:

- определение рыночной стоимости новых или относительно

новых строений, имеющих незначительный износ и отвечающих наиболее эффективно использованию участка;

- определение рыночной стоимости старых объектов недвижимости при наличии надежной информации для расчета износа;

- определение рыночной стоимости строительных проектов, определение рыночной стоимости объектов специального назначения;

- определение рыночной стоимости объектов, с которыми редко заключаются рыночные сделки;

- определение рыночной стоимости объектов недвижимости, не поддающихся оценке методами доходного подхода.

В процессе оценки объекта другими методами можно косвенно использовать результаты затратного подхода, например, при отсутствии необходимых рыночных данных размер поправки для сравнительного подхода можно определить как величину затрат на воссоздание искомой характеристики. При использовании затратного подхода необходимо, чтобы земля и здания оценивались отдельно, что позволяет отделить элементы, не подлежащие страхованию, при оценке в целях страхования. Для принятия решения об экономической целесообразности строительства пристроек или реконструкции здания затратный подход имеет большое значение. Предполагаемые затраты в данном случае сопоставляются с ожидаемым ростом доходов или возможной цены продажи модернизированного здания. Данный подход используется для определения оптимального числа строений, устранения неоправданной избыточности. Основным элементом технико-экономического обоснования инвестиционных решений, лежащих в основе планов землепользования, является расчетная стоимость строительства. Если здание старое, либо не представляет наиболее эффективный вид использования участка как незастроенного, нецелесообразно использовать затратный подход. В данной ситуации довольно сложно достоверно оценить физический, функциональный и внешний износ строения. Если полностью

отсутствуют или неоднородны данные для оценки предпринимательской прибыли, также сложно использовать затратный подход. Если оценка объектов недвижимости проводится в целях инвестирования, применимость затратного подхода осложняется тем, что он не учитывает временной разрыв в получении законченного перестроенного здания. Если промежуточные расчеты не перепроверяются рыночными данными, затратный подход не обеспечит надежности результата в необходимой степени. Чтобы оценить недвижимость, сданную в аренду, или на которую распространяются другие частичные имущественные права, необходимо сделать соответствующие корректировки, так как затратный подход дает результат стоимости объекта недвижимости с безусловным правом собственности. Корректировки вносятся на конкретные имущественные права, подлежащие оценке, а также на дополнительные расходы, возникающие при простое помещений. Под полной восстановительной стоимостью строений, в теоретическом плане, понимается смета затрат, стоимость возведение копии оцениваемого здания на дату оценки (26,45). Может возникнуть ситуация, в процессе оценки, при которой строение включает устаревшие строительные материалы, технологии или дизайн, которые нельзя в данное время оценить. Некоторые элементы здания, помимо всего прочего, могут не соответствовать действующим Строительным нормам и правилам (СНиПам), поэтому в данном случае принято рассчитывать сметную стоимость строительства здания, аналогичного по полезности. В последнем случае оценщик получает смету затрат по стоимости замещения. По итоговой величине полной восстановительной стоимости зданий, а также составу и степени учтенного в них износа, указанные сметы могут существенно различаться. Оценка полной восстановительной стоимости здания на дату оценки может проводиться по стоимости воспроизводства, либо по стоимости замещения. Затраты на воспроизводство, на практике, иногда сложно определить, поскольку здания могут быть построены из материалов, снятых в настоящее время с производства и на имеющихся расценках на нужную дату. Стоимость

воспроизводства, вместе с тем, более удобна для определения всех видов износа. Оценка здания по стоимости воспроизводства требует специальных знаний в области проектно сметного дела, позволяющих убедиться в надежности используемых источников. Стоимость замещения – это смета затрат на строительство здания, которое имеет эквивалентную полезность с оцениваемым объектом, при этом предусмотрено использование современных строительных материалов, технологий, действующих стандартов, дизайна и проекта.

Процедуру оценки облегчает использование стоимости замещения, потому что она базируется на современной информации о строительном процессе, которая очевидно более доступна и достоверна. Так же стоимость замещения исключает необходимость оценки некоторых видов функционального износа, однако другие виды функционального, физического и внешнего старения по-прежнему необходимо определять. Выбор вида стоимости зданий иногда определяется целью проведения оценки недвижимости. Полная восстановительная стоимость зданий включает прямые и косвенные строительные затраты, а также предпринимательский доход. Прямые строительные затраты – это капитальные расходы, непосредственно связанные со строительством физических строений (например, расходы по контракту), называют прямыми затратами. Косвенные затраты – это капитальные расходы, имеющие косвенное отношение к строительству объектов (например, кредитные издержки) и не включенные в прямые строительные затраты, называют косвенными затратами. К ним относят и другие виды затрат, например, оплату труда специалистов, стоимость кредитов, налоги в течение строительства; текущие расходы, например, комиссионный сбор за аренду, продажу, маркетинговые расходы.

Предпринимательское вознаграждение позволяет учесть вознаграждение за риск, испытываемый предпринимателем в связи с реализацией строительного проекта. При расчете его стоимости оценщики

анализируют доход девелоперов и предпринимательскую прибыль, которая соответствует разнице между полными затратами на строительство и рыночной стоимостью объекта после его выхода на проектную мощность. Полную сметную стоимость строительно-монтажных работ, которая, в свою очередь, включает прямые и накладные расходы, а также прибыль подрядной строительной организации, относят к прямым строительным затратам. Данные расходы включают заработную плату основных строительных рабочих, строительные конструкции и материалы, а также расходы по эксплуатации строительных машин и механизмов. Накладные расходы рассчитываются по нормативам в процентах к прямым затратам и включают такие статьи, как транспортные расходы, расходы на содержание управленческого аппарата и др.

Прибыль подрядной строительно-монтажной организации, которая устанавливается в процентах к полной себестоимости строительно-монтажных работ, прописывается в подрядных договорах и оплачивается заказчиком (инвестором).

Должны учитываться следующие соображения, при расчете прямых и накладных расходов подрядной строительной организации: если габариты здания крупнее типичного, то там, скорее всего, использовались более прочные конструкции; объем затрат напрямую зависит от качества материалов и работ, поэтому необходимо провести их идентификацию, уровень конкуренции подрядчиков на местном рынке влияет на смету расходов, поскольку подрядчик, работающий с полной нагрузкой, завышает цену, а подрядчики, испытывающие недостаток заказов, при той же спецификации обычно предлагают меньшие цены; уровень накладных расходов зависит от производственной мощности подрядчика, поскольку крупная организация может экономить на некоторых затратах, таких, как складские расходы, содержание надзора за качеством работ и др.

Расходы, необходимые для строительства, но не входящие в состав подрядного строительного договора, относятся к косвенным затратам.

Косвенные затраты могут включать:

- оценку, консалтинг, бухгалтерский учет и юридические услуги;
- проектно изыскательские работы;
- расходы на финансирование за счет кредита;
- расходы на освоение;
- страхование всех рисков;
- административные расходы девелопера и др .
- маркетинговые расходы, комиссионное вознаграждение за продажу, передачу прав собственности.

Основополагающим принципом, на котором основывается затратный подход, является принцип замещения. Обычный покупатель применительно к недвижимости сравнивает ее цену с затратами на приобретение земельного участка и строительства на нем необходимых улучшений, аналогичных по своим потребительским характеристикам оцениваемым.

Основные этапы при применении подхода:

- определить долю стоимости прав долгосрочной аренды или прав собственности земельного участка, относящуюся к оцениваемому объекту;
- рассчитать стоимость воспроизводства или замещения здания;
- определить в общем случае прибыль предпринимателя, соответствующую требованиям рынка. Предприниматель в данном случае – лицо, не выполняющее функции проектировщика, генподрядчика - строителя, поставщика материалов или риэлтора и осуществляющего строительство на собственные средства;
- определить износ оцениваемого здания;
- определить стоимость воспроизводства или замещения недвижимости как сумму стоимости воспроизводства или замещения улучшений. В рамках данного расчета вычисление стоимости прав собственности на земельный участок не производилось.

Данный подход основывается на изучении возможностей покупателя (или инвестора), исходя из того, что тот не заплатит за объект большую

сумму, чем та, в которую ему обойдется получение соответствующего участка земли под застройку и возведение аналогичного по назначению и качеству объекта собственности в рассматриваемый период.

Согласно данному условию в основу затратного подхода положен принцип замещения, другими словами максимальная стоимость объекта собственности не должна превышать наименьшей цены, по которой может быть приобретен другой объект с эквивалентной полезностью.

Процедура оценки состоит из следующих этапов:

- а) определение стоимости земельного участка в предположении, что он является застроенным;
- б) определение восстановительной стоимости улучшений (зданий, сооружений, объектов благоустройства) на участке;
- в) определение величины накопленного износа;
- г) расчет общей стоимости недвижимого имущества путем суммирования стоимости улучшений за вычетом износа и стоимости земельного участка;

Для определения восстановительной стоимости существует несколько способов, представленных на рисунке 2.3.

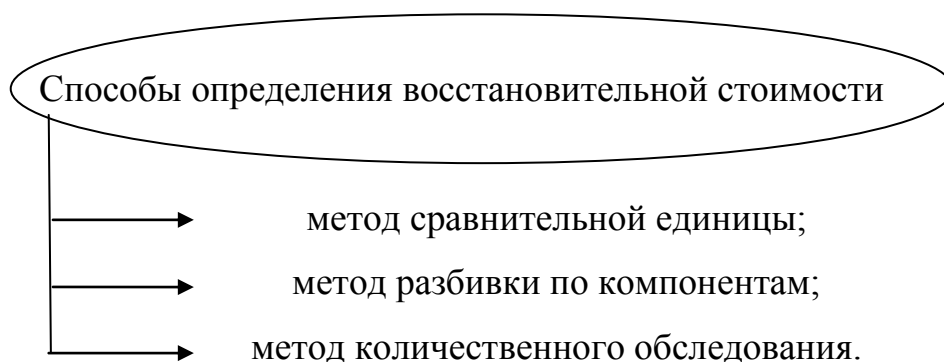


Рис. 2.2. Триада способов определения восстановительной стоимости

Для определения восстановительной стоимости нежилого здания был применен метод сравнительной единицы. Данный метод предполагает расчет стоимости строительства сравнительной единицы (1 м^2 , 1 м^3). Стоимость сравнительной единицы аналога должна быть скорректирована на имеющиеся различия в сравниваемых объектах (планировка, оборудование, права собственности). Для расчета полной стоимости оцениваемого объекта скорректированная стоимость единицы сравнения умножается на количество единиц сравнения (площадь, объем) (31). Для определения величины затрат применяются различные справочные и нормативные материалы (УПСС, УПВС, сметы).

В качестве сравнительной единицы выбрана стоимость 1 м^2 общей площади нежилого здания. Расчет ПВС объекта вычисляется по формуле:

$$C_0 = C_{1\text{м}^2} \times S \times K_{\text{п}} \times K_{\text{н}} \times K_{\text{м}} \times K_{\text{в}} \times K_{\text{пз}} \times K_{\text{ндс}}, \quad (2.3)$$

где $C_{1\text{м}^2}$ – стоимость 1 м^2 типичного помещения на базовую дату;

S – площадь оцениваемого здания;

$K_{\text{п}}$ - коэффициент, учитывающий несоответствие данных по площади объекта, полученных в БТИ (Бюро технической инвентаризации), строительной площади (он составляет 1,1 - 1,2);

$K_{\text{н}}$ – коэффициент, учитывающий имеющиеся отличия между оцениваемым объектом и выбранным типичным помещением (для типичного объекта $K_{\text{н}} = 1$);

$K_{\text{м}}$ – коэффициент, учитывающий местоположение объекта;

$K_{\text{в}}$ – коэффициент времени учитывающий изменение стоимости строительно-монтажных работ в период между базовой датой и датой на момент оценки;

$K_{\text{пз}}$ – коэффициент, учитывающий прибыль застройщика;

$K_{\text{ндс}}$ – коэффициент, учитывающий налог на добавленную стоимость.

Величина предпринимательской прибыли, которая является компенсацией за использование средств инвестора в течение срока осуществления строительства, определена в процентном отношении от

величины ПВС в зависимости от размеров объекта недвижимости, ожидаемого уровня его доходности, предполагаемого срока осуществления строительства. Средневзвешенное значение прибыли предпринимателя составляет 3%. Налог НДС – 18%. Таким образом получим, что

$$C_0 = 26395 \times 32,6 \times 1,1 \times 1 \times 1 \times 1 \times 1,03 \times 1,18 = 1\,150\,406 \text{ рубля.}$$

Определим величину накопленного износа. Износ характеризуется уменьшением полезности объекта недвижимости, его потребительской привлекательности с точки зрения потенциального инвестора и выражается в снижении стоимости (обесценении) под воздействием различных факторов со временем. По мере эксплуатации объекта постепенно ухудшаются параметры, характеризующие конструктивную надежность зданий и сооружений, а также их функциональное соответствие текущему и, тем более, будущему использованию, связанных с жизнедеятельностью человека. В зависимости от причин, вызывающих обесценение объекта недвижимости, выделяют следующие виды износа: физический, функциональный и внешний.

Физический износ представляет собой постепенную утрату изначально заложенных при строительстве технико-эксплуатационных качеств объекта под воздействием природно-климатических факторов, а также жизнедеятельности человека. Физический износ бывает двух типов: первый возникает под воздействием эксплуатационных факторов, второй – под воздействием естественных и природных факторов. Физический износ может быть устранимым и неустранимым. Устранимый износ – износ, устранение которого физически возможно и экономически оправдано.

Величина физического износа (Иф) определялась методом срока жизни. Данный метод основан на том факте, что эффективный возраст (ЭВ) так относится к типичному сроку экономической жизни (ТС), как накопленный физический износ к восстановительной стоимости, при чем под эффективным возрастом понимается время, которым оценивается продолжительность жизни здания, исходя из его физического состояния и

других факторов, влияющих на его стоимость (26,96). Из этого вытекает следующая формула определения физического износа в процентах:

$$I_{\phi} = \frac{\text{ЭВ}}{\text{ТС}} \times 100\%, \quad (2.4)$$

где ЭВ – эффективный возраст,

ТС – типичный срок экономической жизни.

$$I_{\phi} = (45/100) \times 100\% = 45\%.$$

При определении накопленного физического износа здания, в котором находится оцениваемое помещение, срок жизни зданий в зависимости от группы капитальности определяется в соответствии с «Конспектом лекций по основным принципам оценки технического состояния зданий и сооружений» Ю.В. Бейлезона.

Признаками функционального износа в объекте, как правило, является несоответствие его объемно-планировочного или конструктивного решений современным стандартам, включая различное оборудование, необходимое для нормальной эксплуатации здания или сооружения в соответствии с его текущим или предполагаемым использованием.

В зависимости от физической возможности и экономической целесообразности устранения причин, вызывавших функциональный износ, его подразделяют на устранимый и неустранимый.

Устранимый функциональный износ обычно определяется затратами на необходимую реконструкцию, способствующую более эффективной эксплуатации объекта недвижимости.

Считается, что устранимый функциональный износ вызывается:

- недостатками, требующими добавления элементов;
- недостатками, требующими замены или модернизации элементов;
- сверх улучшениями.

Стоимость неустранимого функционального износа в зависимости от конкретной ситуации может определяться двумя способами: как капитализированная потеря в арендной плате или капитализацией

избыточных эксплуатационных затрат, необходимых для содержания здания в надлежащем порядке. Для определения необходимых расчетных показателей (величины арендных ставок, ставки капитализации) используют скорректированные данные по сопоставимым аналогам.

К неустранимому функциональному износу относится уменьшение стоимости, связанное с избытком или недостатком качественных характеристик здания. Величину данного вида износа рассчитывают как величину потерь от арендной платы при сдаче в аренду объекта недвижимости, умноженную на мультипликатор валовой рентной платы, характерной для данного вида недвижимости .

Стоимость неустранимого функционального износа в зависимости от конкретной ситуации может определяться двумя способами: как капитализированная потеря в арендной плате или капитализацией избыточных эксплуатационных затрат, необходимых для содержания здания в надлежащем порядке. Для определения необходимых расчетных показателей (величины арендных ставок, ставки капитализации) используют скорректированные данные по сопоставимым аналогам.

Оцениваемое нежилое здание соответствует своему назначению и поэтому целесообразно считать функциональный износ равным нулю.

Внешний износ представляет собой обесценение объекта, обусловленное негативным по отношению к объекту оценки влиянием внешней среды: рыночной ситуации, накладываемых сервитутов на определенное использование недвижимости, изменения окружающей инфраструктуры, законодательных решений в области налогообложения. Внешний износ недвижимости, в зависимости от вызвавших его причин, в большинстве случаев является неустранимым по причине неизменности местоположения, но в ряде случаев может «самоустраниться» из-за позитивного изменения окружающей среды.

Для оценки внешнего износа могут применяться следующие методы:

- капитализация потерь в арендной плате;

- сравнительных продаж (парных продаж);
- срока экономической жизни.

Внешний износ для объекта оценки не исчислялся в виду того, что источников внешнего износа не было обнаружено, а так же потому, что в отечественной практике рассмотренные методы расчета внешнего износа, основанные на элементах сравнительного анализа продаж, во многих случаях неприменимы по причине большой трудоемкости, а также отсутствия необходимой и достоверной информационной базы.

Для расчета общего накопленного износа использовалась формула:

$$I_{\text{общ}} = (1 - (1 - I_{\text{физ}}/100\%) \times (1 - I_{\text{функ}}/100\%) \times (1 - I_{\text{эк}}/100\%)) \times 100\%, \quad (2.5)$$

где $I_{\text{общ}}$ – общий накопленный износ (%);

$I_{\text{физ}}$ – физический износ (%);

$I_{\text{функ}}$ – функциональный износ (%);

$I_{\text{эк}}$ – внешний (экономический) износ (%).

$$I_{\text{общ}} = (1 - (1 - 35/100\%) \times (1 - 0/100\%) \times (1 - 0/100\%)) \times 100\% = 45\%;$$

$$1150406 - 1150406 \times 0,45 = 632723$$

В итоге получим, что полная восстановительная стоимость объекта оценки составит 1 150 406 рублей, при этом накопленный износ 632723, стоимость объекта оценки составит 517 683 рублей.

Для выведения конечной рыночной стоимости анализируемого объекта провели согласование результатов методом распределения весовых коэффициентов с определением удельных весов (рейтинга) каждого из подходов.

Согласование результатов расчётов – это процесс логических рассуждений и принятие окончательного решения. При этом, чем больше различий в результатах расчётов по каждому из подходов – тем более обоснованным должно быть определение удельного веса каждого из подходов.

В таблице 2.8 приведены результаты трёх методов анализа стоимости объекта и их итоговая средневзвешенная величина.

Таблица 2.8

Определение итоговой рыночной стоимости объекта

Наименование оцениваемого объекта	Сравнительный подход	Вес	Доходный подход	Вес	Затратный подход	Вес	Итоговая оценка (2*3)+(4*5)+(6*7)
1	2	3	4	5	6	7	8
Анализируемый объект	860 000	0,75	773 388	0,15	517 683	0,10	812 776

Таким образом, исходя из цели и задачи оценки, итоговая величина рыночной стоимости объекта оценки, расположенного по адресу: Россия, Ямало Ненецкий Автономный Округ (ЯНАО) г. Лабытнанги, улица Полярная дом 23 кв. 15 составила: 645 000 рубля +116 008, 2 рубля +51 768 рубля = 812 776 (восемьсот двенадцать тысяч семьсот семьдесят шесть рублей).

Найдем ликвидационную стоимость объекта. Ее условием является наличие чрезвычайных обстоятельств, которые влияют на изменение нормальной рыночной ситуации. Из-за отсутствия на российском рынке необходимой информации, скидка на фактор вынужденной продажи рассчитывается экспертным путем. Статистика показывает, что размер скидки колеблется в пределах 20-50%. В ситуации и условиях рынка города Лабытнанги на основании проведенного анализа примем скидку в размере 25% .

Таким образом, ликвидационная стоимость составит 609 582 рубля.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Главным фактором влияние на экономику России в 2016 году остается напряженная политическая ситуация. В этом отношении всё зависит от того, какое направление выберет Россию в дальнейшем: либо продолжит конфронтацию с Европой и стремление объединять вокруг себя территории, либо ограничится только Крымом и пойдет навстречу Западному миру. Экономический кризис в 2016 году будет развиваться или не развиваться в зависимости от того, будут ли введены новые экономические санкции. Но обуквально каждую неделю экономисты пересматривают свои прогнозы и изменяют рекомендации в зависимости от текущей политической и экономической ситуации, а потому все из них носят весьма условный характер. Минэкономразвития РФ утверждает, что поводов волноваться нет, и у России серьезных последствий экономического кризиса в 2016 году не будет.

Данная ситуация отразилась на оценочной деятельности как на одном из направлений бизнеса консалтинговых компаний. Кроме этого, сложная политическая ситуация отразилась на рыночной потребности в оценочных услугах и доминирующих целях проведения оценки. Сложившаяся рыночная ситуация имеет прямое влияние и на сами результаты оценки, которые свидетельствуют о значительном падении рыночной стоимости объектов недвижимости.

Итоги 2014 года для российского рынка недвижимости оказались довольно противоречивыми. С одной стороны, большую часть года Россия, а вместе с ней и российский рынок недвижимости оставались в стороне от мировых финансовых катаклизмов. И за эту часть года, эксплуатируя статус «тихой гавани», рынок успел достичь новых высот, как с точки зрения цен – они в большинстве сегментов продолжали устанавливать новые максимумы, так и с точки зрения качественных характеристик – девелоперы продолжали осваивать все новые и новые форматы/сегменты/регионы. На этом

оптимистичном фоне события конца октября стали для российского рынка недвижимости настоящим шоком. В одно мгновение миллионы заявленных квадратных метров превратились в десятки тысяч, дефицит «хороших» участков сменился их распродажей. В следующее мгновение неудовлетворенный спрос превратился в отложенный.

Можно сделать вывод, что необходимым элементом рыночной экономики выступает институт независимой оценки собственности, без которого невозможно становление права собственности и демократизация экономической жизни. Это касается рынка недвижимости, в первую очередь, развитие которого может определить в перспективе характер изменений всей экономики. В ходе данной работы была произведена оценка рыночной стоимости объекта жилой недвижимости, однокомнатная квартиры, расположенной по адресу: г. Лабытнанги., ул. Полярная, д. 23, кв. 15, освоена методика проведения, изучены стандарты, на которые нужно опираться при проведении самой оценки и составлении отчетов.

В современной России, по мере развития рыночных отношений, проведение оценки постепенно становится неотъемлемой практикой товарно-денежных отношений. Рынок недвижимости с учетом его масштабов и огромного неудовлетворенного спроса физических и юридических лиц имеет большие перспективы для развития и перехода на качественно новый уровень отношений его субъектов. В значительной мере темпы его развития зависят от совершенствования правовой базы и механизма рыночных отношений, поэтому необходимость в оценке квартир, как недвижимой собственности будет возрастать с каждым днем.

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абрамов В.А. Недвижимость / В.А. Абрамов. - М.: Издательство «Ось-89», 2010. – 256 с.
2. Анализ рынка офисных площадей Москвы // Новые проекты. Коммерческая недвижимость, 2013, № 2 (3). – с. 4-13
3. Аренда недвижимости: учебник для ВУЗов / – М.: Издательство Омега-Л, 2012. – 366с.
4. Асаул А.Н. Реконструкция и реставрация объектов недвижимости / А.Н. Асаул - М.: Издательство «Гуманистика», 2010. – 283 с.
5. Ашихмин И.М. Аренда недвижимости. Анализ арбитражной практики разрешения споров / И.М. Ашихмин – М: Издательство Рофэр, 2010. – 417 с.
6. Березин М.Ю. Категория «имущество» в сфере налогообложения / М.Ю. Березин // Финансы, 2011, № 8.
7. Бобылева И. Е. Аренда недвижимости: Право. Налоги Учет / И.Е. Бобылева – М.: Издательство «Горячая линия бухгалтера», 2012. – 176 с.
8. Бозин В.П. Основы экономики недвижимости в спорте и туризме / В.П. Бозин – М.: Издательство Советский спорт, 2014. – 194 с.
9. Булгаков С.И.. Система экспертиз и оценка объектов недвижимости / С.И. Булгаков, И.Х. Наназашвили, А.С. Мирошниченко – М.: Издательство «Архитектура–С», 2013. – 352 с.
10. Восколович Н.А. Экономика платных услуг / Н.А. Восколович – М.: ЮНИТИ–Дана, 2012. – 399с.
11. Горемыкин В.А. Экономика и управление недвижимостью / В.А. Горемыкин – М.: Издательство МГИУ, 2011. – 345 с.
12. Горемыкин В.А. Экономика недвижимости / В.А. Горемыкин – М.: Высшее образование, 2012. – 655 с.
13. Гришаев С.П. Комментарий к законодательству России о недвижимости / С.П. Гришаев – М.: Издательство «НОРМА», 2010. – 272 с.

14. Грязнова А.Г. Оценка недвижимости / А.Г. Грязнова – М.: Издательство «Финансы и статистика», 2010. – 560 с.
15. Данилова С. Консалтинг на взлете / С. Данилова // Недвижимость. Стена бизнеса, 2013, № 2.
16. Иваницкая И.П. Введение в экономику недвижимости / И.П. Иваницкая – М.: Издательство КноРус, 2012. —184с.
17. Иванова Е.Н. Оценка стоимости недвижимости / Е.Н. Иванова – М.: Издательство КноРус, 2013. —344сс.
18. Ивачев И. Л. Купля–продажа недвижимости / И.Л. Ивачева – М.: Издательство «ИТК Дашков и К», 2010. – 176 с.
19. Игнатов Л. Л. Экономика недвижимости / Л.Л. Игнатов – М.: Издательство МГТУим. Баумана, 2013– 167 с.
20. Инвестиции в России 2014– М.: Издательство «Статистика России», 2014.
21. Инвестиционная деятельность в России: условия, факторы, тенденции – М.: Издательство «Статистика России», 2010.
22. Коваленко Н. Я. Экономика недвижимости / Я.Н. Коваленко – М.: Издательство «КолосС», 2011. – 240с.
23. Крюков Р.В. Экономика недвижимости / Р.В. Крюков – М : Издательство: А–Приор, 2012. –256 с.
24. Кузьминов Н.Н. Оценка и страхование коммерческой и промышленной недвижимости в Российской Федерации / Н.Н. Кузьминов – М.: Издательство Анкил, 2010. – 144 с.
25. Кульи К. Девелопмент торговой недвижимости в России / К. Кульи – М: Издательство «Издательский дом Молл», 2011. – 215 с.
26. Лавлок К. Маркетинг услуг: персонал, технология, стратегия / К. Лавко – М.: Издательство «Вильямс», 2012. – 997 с.
27. Мак–Лин Эндрю. Инвестирование в недвижимость / Мак–Лин Эндрю – М.: Издательство «Диалектика», 2011. – 416 с.
28. Малое предпринимательство в России 2014 / – М.: Издательство

«Статистика России», 2014.

29. Национальные счета России в 2008–2014 годах 2014– М.: Издательство «Статистика России», 2014.

30. Недвижимость – М.: Издательство «ГроссМедиа», 2012. – 406 с.

31. Офисная коммерческая недвижимость России – М.: Издательство Альпина Бизнес Букс, 2010. – 480 с.

32. Перспективы развития рынка офисных площадей Москвы // Новые проекты. Коммерческая недвижимость, 2012, № 2(3). –С.14–24.

33. Попов М.В. Приобретение публичных земель для строительства коммерческой недвижимости / М.В. Попов – М : Издательство «Статут», 2011. – 250 с.

34. Резникова И. Офис в лизинг: сложно или очень сложно / И. Резникова // Недвижимость, 2012, № 29.

35. Российский статистический ежегодник 2007 – М.: Издательство «Статистика России», 2011. – 825 с.

36. Севостьянов А. В. Экономика недвижимости / А.В. Севостьянов – М.: Издательство «Колос», 2014. – 279с.

37. Семенец С.С. Аренда недвижимости в сфере платных услуг / С.С. Семенец – М.:МАКС Пресс, 2010.–92 с. 51.

38. Симионов Ю.Ф. Экономика недвижимости / Ю.Ф. Симионов – Ростов–на–Дону: Издательство «Март», 2014. – 222 с.

39. Смагин В.Н. Экономика недвижимости / В.Н. Смагин – М.: Издательство «Эксмо», 2010. –238 с.

40. Тарасевич Е.И. Управление эксплуатацией недвижимости / Е.И. Тарасевич – М.: Издательство «МКС», 2011. – 838 с.