

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 рыночной стоимости торгового центра

Выпускная квалификационная работа

**студента очной формы обучения
направления подготовки 38.03.01 «Экономика»,
профиль Экономика недвижимости
4 курса группы 06001212
Дегтяревой Маргариты Витальевны**

Научный руководитель
д.э.н., проф. Калугин В.А.

БЕЛГОРОД 2016 г.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОБЪЕКТА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ.....	5
1.1. Понятие коммерческой недвижимости.....	5
1.2. Методы оценки коммерческой недвижимости.....	11
1.3. Факторы, влияющие на ценообразование на рынке коммерческой недвижимости г. Белгорода.....	26
ГЛАВА 2. ОЦЕНКА ТОРГОВОГО ЦЕНТРА «СОКОЛ».....	37
2.1. Социально-экономические условия расположения торгового центра «Сокол».....	37
2.2. Методология оценки торгового центра «Сокол» тремя способами оценки. Применение трех методов оценки.....	52
2.3. Сравнение трех подходов и выведение рыночной стоимости объекта.....	79
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	83
СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	85
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	89

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы работы. Стоимость капитала, вложенного в недвижимость, со временем изменяется под воздействием таких факторов, как инфляция, спрос на конкретный вид недвижимости, физический, функциональный и экономический износ. Именно поэтому при принятии решения об инвестировании средств в недвижимость определяющее значение имеет оценка коммерческой недвижимости. Коммерческой называется недвижимость, которая может приносить доход, в связи с чем ее иногда также называют доходной. Очень часто коммерческая недвижимость является составной частью имущественного комплекса в сделках купли-продажи бизнеса, слияний и поглощений.

В ходе оценки объектов коммерческой недвижимости учитываются все факторы, влияющие на их стоимость, и формируется итоговое заключение, которое основано только на объективной, полной, достоверной и актуальной информации. В инфраструктуре рынка недвижимости работают специалисты разных отраслей знания – экономисты, правоведы, специалисты по недвижимости, программисты и др., в том числе и географы, которые осуществляют пространственную поддержку оценочной деятельности через тематическое картографирование.

Цель выпускной квалификационной работы – разработка способов оценки коммерческой недвижимости на примере торгового центра.

Для достижения поставленной работе цели необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть понятие «коммерческой недвижимости» и ее основные виды ;
- выявить основные методы оценки коммерческой недвижимости;
- определить факторы, влияющие на ценообразование на рынке коммерческой недвижимости г. Белгорода;
- произвести расчет рыночной стоимости объекта коммерческой

недвижимости с помощью основных методов расчета.

В качестве объекта исследования выбран торговый центр «Сокол», расположенная по адресу: Белгородская область, г. Белгород, ул. Королева, д.2

Предметом исследования данной дипломной работы является рыночная стоимость объекта коммерческой недвижимости.

Теоретической основой данной работы послужили труды отечественных и зарубежных авторов по изучаемой проблеме, положения современной экономической теории, законы и нормативные акты государственной власти, регламентирующие оценочную деятельность.

Практическая значимость дипломного проекта заключается состоит в возможности применения сформированных подходов и методов определения ценовых показателей коммерческой недвижимости на малоактивном рынке. Результаты формирования цен на коммерческую недвижимость могут быть полезны работникам организаций, осуществляющих операции с недвижимостью, а также занимающихся вопросами оценки коммерческой недвижимости и проводящих консультации в этом секторе рынка недвижимости. Также исследование может быть полезно инвесторам и другим заинтересованным субъектам при анализе состояния рынка коммерческой недвижимости.

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

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОБЪЕКТА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

1.1. Понятие коммерческой недвижимости

Классификация объектов недвижимости по различным признакам (критериям) способствует более успешному изучению объектов. Для этих целей можно применять разные принципы классификации в зависимости от их происхождения и назначения. Однако определение недвижимости предполагает выделение в его структуре двух составляющих (рис. 1.1).

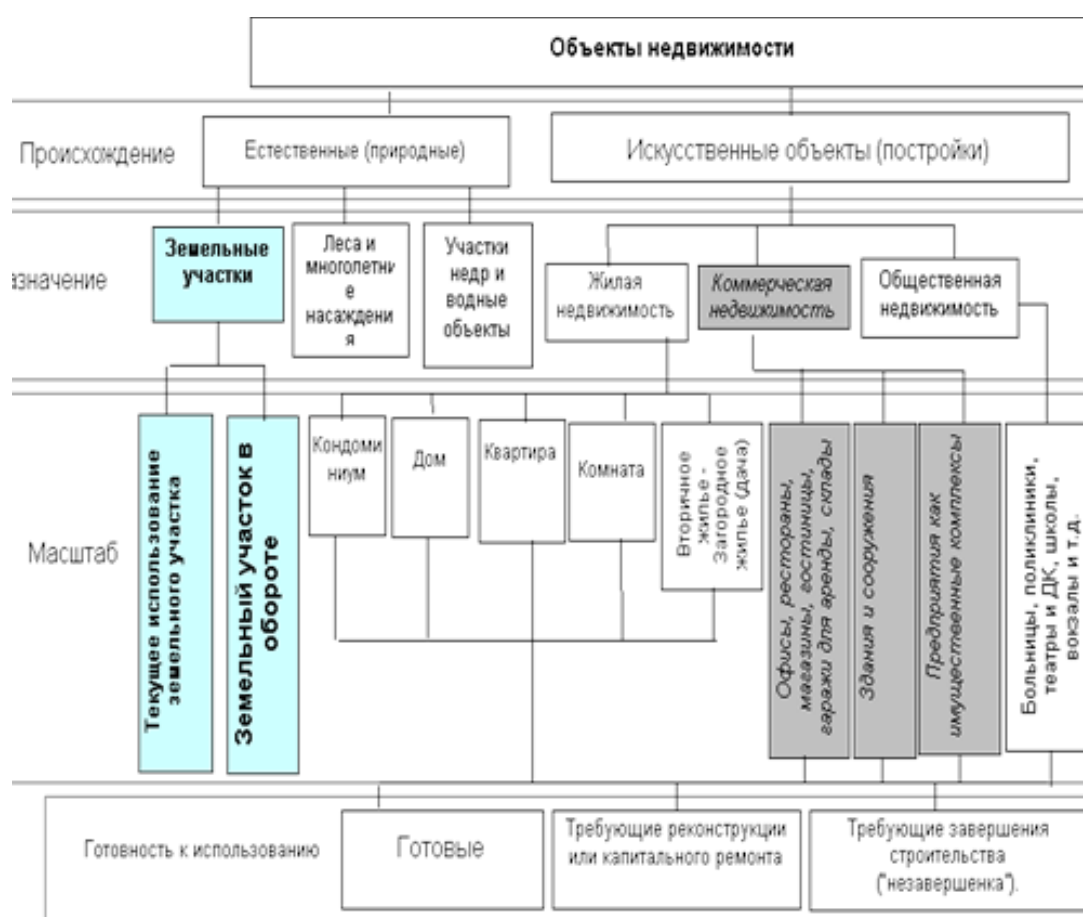


Рис. 1.1. Классификация объектов недвижимости (3, с. 15)

Естественные (природные) объекты - земельный участок, лес и многолетние насаждения, обособленные водные объекты и участки недр. Эти объекты недвижимости называют еще и «недвижимостью по природе».

Искусственные объекты (постройки):

- жилая недвижимость - малоэтажный дом (до трех этажей),

многоэтажный дом (от 4 до 9 этажей), дом повышенной этажности (от 10 до 20 этажей), высотный дом (свыше 20 этажей). Объектом жилой недвижимости может также быть кондоминиум, секция (подъезд), этаж в подъезде, квартира, комната, дачный дом;

- коммерческая недвижимость - офисы, рестораны, магазины, гостиницы, гаражи для аренды, склады, здания и сооружения, предприятия как имущественный комплекс;

- общественные (специальные) здания и сооружения.

Перейдем непосредственно к рассмотрению объектов коммерческой недвижимости.

Как видно из рисунка 1.1. коммерческая недвижимость является разновидностью искусственных объектов недвижимости, т.е. построенных объектов недвижимости.

В отечественных научных исследованиях, затрагивающих проблемы функционирования рынка коммерческой недвижимости, не сложилось единого мнения ни о трактовке самого понятия «коммерческая недвижимость», ни о его содержании.

В США коммерческая недвижимость стала анализироваться инвесторами как отдельный класс активов с середины 80-х годов XX века. В 1980 году был образован Национальный совет управляющих недвижимостью (NCREIF), который начал публиковать данные о динамике основных индикаторов рынка недвижимости. С этого времени стала использоваться современная теория портфелей недвижимости.

В настоящее время за рубежом существуют два разных понятия: «доходная недвижимость» (income-producing property) и «коммерческая недвижимость» (commercial real estate).

Эти понятия отличаются тем, что в доходную недвижимость включается жилье, в коммерческую недвижимость жилье и производственная недвижимость не включаются. Оба этих понятия объединяет то, что под ними понимается недвижимость для инвестиций с

целью получения дохода от аренды и (или) получения прибыли на вложенный капитал. В России операторами рынка недвижимости понятия доходной и коммерческой недвижимости традиционно признаются идентичными.

В российском законодательстве определения «коммерческая недвижимость» нет. В 2006 году в новых рекомендациях Банка России по составлению финансовой отчетности кредитных организаций в соответствии с Международными стандартами появилось понятие «инвестиционная недвижимость».

Инвестиционная недвижимость (Investment property) – это имущество (земля или здание либо часть здания, либо и то, и другое), находящееся в распоряжении (собственника или арендатора по договору финансовой аренды) в целях получения арендных платежей, доходов от прироста стоимости капитала или того и другого, но не для использования в производстве или поставках товаров (или услуг) либо для административных целей; продажи в ходе обычной деятельности (26, с. 26).

В соответствии с этим определением можно провести аналогию между понятием «инвестиционная стоимость» и понятием «коммерческая недвижимость» и дать следующее определение коммерческой недвижимости: коммерческая недвижимость (доходная, инвестиционная) – это недвижимость для инвестиций с целью получения стабильного денежного дохода в долгосрочной перспективе.

Мотивом приобретения объекта коммерческой недвижимости является получение стабильного денежного дохода в течение длительного времени (создание условия для его извлечения) либо дохода от объекта за счет повышения его стоимости в долгосрочной перспективе.

Коммерческой недвижимостью необходимо управлять, чтобы использовать ее с максимальной отдачей. Коммерческая недвижимость, как правило, относится к объектам нежилого фонда.

В понятие «коммерческая недвижимость» не включается

недвижимость, предназначенная для удовлетворения личных нужд владельца, общественных нужд и извлечения дохода.

Проведенный анализ содержащихся в литературе трактовок понятия «коммерческая недвижимость» позволяет сделать вывод, что отличительными признаками этого вида недвижимости как объекта инвестиций являются:

1. непеременяемость объекта недвижимости;
2. уникальность каждого объекта недвижимости с точки зрения инвестиционной привлекательности;
3. высокая капиталоемкость недвижимости: без привлечения заемного капитала инвестиции в нее затруднительны;
4. сравнительно небольшое количество сделок на рынке вследствие специфики актива;
5. трудность приобретения полной и достоверной информации о сделках, уровне доходности инвестиций в недвижимость;
6. длительный период экспозиции актива на рынке;
7. долговременность объекта инвестирования;
8. низкая степень взаимозаменяемости объектов из-за существенной зависимости величины спроса на объекты недвижимости от местоположения объекта, состояния инфраструктуры в районе нахождения недвижимости и других факторов;
9. существование ряда специфических рисков (риска накопления внешнего и функционального износов или финансового риска, связанного с условиями пересмотра арендной платы, и т. п.);
10. необходимость постоянного управления недвижимостью для получения приемлемого дохода.

Коммерческая недвижимость бывает промышленной и непромышленной.

К промышленной недвижимости относятся все объекты, участвующие в процессе производства какой - либо продукции.

К таким объектам относятся (рис. 1.2):

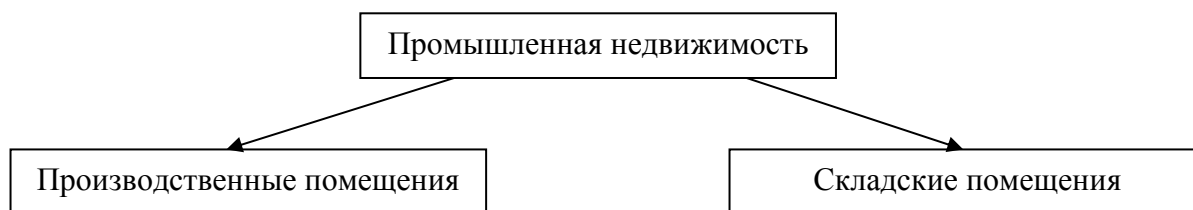


Рис. 1.2. Виды промышленной недвижимости

Производственные помещения – то есть те помещения, в которых находится необходимое оборудование и происходит процесс обработки или изготовления продукции.

Складские помещения – то есть те помещения, предназначенные для хранения продукции или сырья для ее производства.

Такие объекты обычно находятся либо за пределами города, либо в черте на окраине. Они в основном представляют собой отдельно стоящие здания. Для небольших объемов производства может допускаться нахождение предприятий ближе к центральным районам, но они не должны мешать жизни города. К основным условиям содержания таких помещений относится большая степень звукоизоляции.

Промышленная недвижимость является самостоятельным, хотя и близким по некоторым критериям к коммерческой, видом нежилой недвижимости, сюда относятся производственные корпуса, базы, готовые предприятия.

Автозаправочные станции, гаражи и паркинги, как правило, не включаются в классификацию объектов недвижимости, но их продажа, аренда, покупка осуществляются таким же образом, как и других объектов недвижимости.

Различные классификации, системы, критерии качества и цены объектов имеют важное теоретическое и практическое значение. Они упрощают и ускоряют работу компаний и организаций, работающих с недвижимостью, исключают спорные вопросы при передаче права

собственности и в процессе эксплуатации нежилой недвижимости.

К объектам непромышленной коммерческой недвижимости относятся (рис. 1.3):



Рис. 1.3. Виды непромышленной коммерческой недвижимости

Офисная недвижимость - эта категория наиболее распространенная и к ней относятся различные сооружения и здания. Помимо офисов компаний сюда причисляются банки и в целом организации, задачей которых является получение дохода от какой-либо деятельности. При более точной классификации в этом пункте можно выделить офисные здания, бизнес-центры, а также особняки офисного значения (40, с. 28)

Торговая недвижимость - такая коммерческая недвижимость предназначена для того, чтобы осуществлять различные торговые операции, а также операции, которые с ними непосредственно связаны (например, реклама). Помещения могут отдаваться под всевозможные торговые павильоны, киоски, магазины, целые комплексы. Сюда же относятся, например, аптеки, кафе, рестораны, салоны красоты, ателье и даже гостиницы.

Основными критериями в выборе объектов недвижимости такого типа, как торговые помещения или помещения сферы услуг, являются их расположение и внешний вид. Чем удаленней такое предприятие (магазин, киоск, кафе или ресторан) от центра культурной и общественной жизни населенного пункта, тем сложнее ему приобрести свой круг клиентов. Одним из способов привлечь посетителей является умеренная ценовая политика и высокий уровень обслуживания.

Офисные помещения могут находиться как в черте города, так и за его пределами – в зависимости от сферы деятельности.

При выборе любых коммерческих помещений непромышленного типа важно обращать внимание на наличие подъездов, стоянок и инженерных сетей.

Востребованность коммерческой недвижимости на рынке мало зависит от общего состояния экономики государства, поскольку она является отправной точкой любого бизнеса.

1.2. Методы оценки коммерческой недвижимости

Оценка коммерческой недвижимости несколько отличается от оценки иных видов недвижимости. Коммерческой недвижимостью являются объекты, которые способны приносить доход. В случае, если доход поступает не только непосредственно от недвижимости, а, например, в следствии функционирования магазина или кафе, то здесь пойдет разговор уже об оценке бизнеса.

Чаще всего необходимость определения стоимости коммерческой недвижимости возникает при совершении сделок купле – продаже или при принятии решения об инвестировании средств. В этих случаях большую роль играет именно независимая оценка объекта недвижимости, ведь велика вероятность, что если оценку будут проводить заинтересованные лица, то стоимость недвижимости будет несколько занижена или завышена.

При оценке стоимости коммерческой недвижимости могут применяться три различных подхода (рис. 1.4).



Рис. 1.4. Методы оценки коммерческой недвижимости (14, с. 59)

Оценка коммерческой недвижимости проводится в отношении таких объектов как: дома, здания (как отдельные, так и находящиеся в составе производственных комплексов), офисные, складские и производственные помещения, сооружения - дороги, мосты, подъездные пути, резервуары, тоннели, трубопроводы, кабельные линии, линии электропередач, железнодорожные пути и др.

Здания могут оцениваться как изолированно, так и в составе имущественных комплексов. При оценке стоимости зданий используются следующие подходы: доходный подход, затратный подход и сравнительный подход.

При оценке сооружений почти всегда используется затратный подход. Затратный подход принимает во внимание полную стоимость воспроизводства или замещения, а также оценку оставшегося полезного срока жизни сооружения и дает достаточно точные результаты при определении стоимости сооружений.

Наиболее распространенный метод оценки сооружений – это метод сравнительной единицы. Метод сравнительной единицы начинается с определения базовой стоимости строительства 1 кв. метра или 1 куб. метра, взятого в качестве ориентира «типичного» сооружения. Затем вносятся различные поправки на особенности оцениваемого объекта. Обязательно делается поправка на различия между типичным объектом и оцениваемым объектом в части особенностей конструкции и применяемых при строительстве материалов. Могут также потребоваться поправки, учитывающие различия в оборудовании, величине накладных расходов и других элементов (40, с. 128).

Доходный подход определяет стоимость объекта, исходя из текущей стоимости доходов, которые эта коммерческая недвижимость принесет в будущем. Сравнительный подход основан на методе анализа данных о продажах аналогичных объектов за последнее время. Затратный подход применяется при оценке коммерческой недвижимости гораздо реже, нежели

предыдущие два.

Перед началом проведения работ по оценке коммерческой недвижимости (оценка здания, сооружения, оценка склада или офиса, промышленных объектов и т.п.) необходимо не только предоставить оценочной компании требуемый пакет документов, но и определить цель оценки. Исходя из цели оценки, будет определяться определенный вид стоимости коммерческой недвижимости.

Недвижимость может обладать тремя основными видами стоимости: рыночная стоимость, ликвидационная стоимость и инвестиционная стоимость. Инвестиционная стоимость объекта устанавливается для определенной группы лиц при определенных данными лицами инвестиционных целях. Ликвидационная стоимость определяется при вынужденном отчуждении собственности владельцем и отражает цену, за которую данный объект может быть отчужден в кратчайшие сроки. Рыночная стоимость отражает ту цену, за которую данный объект коммерческой недвижимости может быть продан при наличии нормальной конкуренции на рынке (40, с. 130).

Доходный подход основан на том, что стоимость недвижимости, в которую вложен капитал, должна соответствовать текущей оценке качества и количества дохода, который эта недвижимость способна нести. Капитализация дохода – это процесс, определяющий взаимосвязь будущего дохода и текущей стоимости объекта. Базовая формула доходного подхода:

$$C = \frac{ЧД}{K} \text{ или } V = \frac{I}{R}, \quad (1.1)$$

где:

$C (V)$ – стоимость недвижимости;

$ЧД (I)$ – ожидаемый доход от оцениваемой недвижимости. Под доходом обычно подразумевается чистый операционный доход, который способна приносить недвижимость за период;

$K (R)$ – норма дохода или прибыли – это коэффициент или ставка капитализации. Коэффициент капитализации – норма дохода, отражающая

взаимосвязь между доходом и стоимостью объекта оценки. Ставка капитализации – это отношение рыночной стоимости имущества к приносимому им чистому доходу. Ставка дисконтирования – норма сложного процента, которая применяется при перерасчете в определенный момент времени стоимости денежных потоков, возникающих в результате использования имущества.

Этапы доходного подхода (14, с. 96):

1. Расчет валового дохода от использования объекта на основе анализа текущих ставок и тарифов на рынке аренды для сравнимых объектов.

2. Оценка потерь от неполной загрузки (сдачи в аренду) и не взысканных арендных платежей производится на основе анализа рынка, характера его динамики применительно к оцениваемой недвижимости. Рассчитанная таким образом величина вычитается из валового дохода, а итоговый показатель является действительным валовым доходом.

3. Расчет доходов, связанных с объектом оценки:

- операционных (эксплуатационных) – издержки по эксплуатации объекта;

- фиксированных – затраты на обслуживание кредиторской задолженности (процентов по кредитам, амортизационных отчислений, налоговых платежей и т.д.);

- резервы – издержки на покупку (замену) принадлежностей для объекта недвижимости.

4. Определение величины чистого дохода от продажи объекта.

5. Расчет коэффициента капитализации.

Доходный подход оценивает стоимость недвижимости в данный момент как текущую стоимость будущих денежных потоков, т.е. отражает:

1. Качество и количество доходов, которые объект недвижимости может принести в течение своего срока службы;

2. Риски, характерные как для оцениваемого объекта, так и для региона.

Доходный подход используется при определении:

1. Инвестиционной стоимости, поскольку потенциальный инвестор не оплатит за объект большую сумму, чем текущая стоимость будущих доходов от этого объекта.

2. Рыночной стоимости.

Сравнительный метод предполагает сравнительный анализ рыночных продаж, т.е. сопоставление рыночных аналогов. Этот метод основан на принципе замещения, смысл которого в том, что информированный покупатель не заплатит за недвижимость больше, чем стоит аналогичный объект недвижимости на рынке. Стоимость объекта оценки определяется на основе цен реальных недавних продаж. Данный метод используется в качестве основного при оценке жилья для целей андеррайтинга ипотечных жилищных кредитов (42, с. 89).

Условия применения сравнительного подхода для оценки недвижимости:

1. Объект не должен быть уникальным;
2. Информация должна быть исчерпывающей, включающей условия совершения сделок;
3. Факторы, влияющие на стоимость сравниваемых аналогов оцениваемой недвижимости, должны быть сопоставимы.

Сравнительный подход базируется на принципах:

- замещения;
- сбалансированности;
- спроса и предложения.

Этапы сравнительного подхода для оценки недвижимости (3, с. 83):

1 этап – изучение рынка.

Проводится анализ состояния и тенденций рынка и особенно того сегмента, к которому принадлежит оцениваемый объект, выявляются объекты недвижимости, наиболее сопоставимые с оцениваемым, проданные сравнительно недавно.

2 этап – сбор и проверка достоверности информации о предлагаемых на продажу или недавно проданных аналогах объекта оценки недвижимости; сравнение объектов-аналогов с оцениваемым объектом.

3 этап – корректировка цен продаж выбранных аналогов в соответствии с отличиями от объекта оценки.

4 этап – установление стоимости объекта оценки недвижимости путем согласования скорректированных цен объектов-аналогов. Сопоставимые объекты должны относиться к одному сегменту и сделки с ними должны осуществляться на типичных для данного сегмента условиях:

1. сроке экспозиции – времени, которое объект находится на рынке;
2. независимости субъектов оценки. Под независимостью подразумевается то, что сделки заключаются не по рыночной цене, если продавец и покупатель:

- находятся в родственных отношениях;
- являются представителями холдинга и независимой дочерней компании;

- имеют иную взаимозависимость и взаимозаинтересованность; сделки осуществляются с объектами, отягощенными залогом или иными обязательствами;

- занимаются продажей объектов недвижимости умерших лиц и т.д.

3. инвестиционной мотивации, которая определяется:

- аналогичными мотивами инвесторов;
- аналогичным наилучшим и наиболее эффективным использованием объектов;
- степенью износа здания.

Основные критерии выбора объектов-аналогов при оценке недвижимости:

1. Права собственности на недвижимость. Корректировка на права собственности представляет собой разницу между рыночной и договорной арендной платы, так как полное право собственности определяется при

рыночной арендной плате и доступном текущем финансировании.

2. Условия финансирования сделки. При нетипичных условиях финансирования сделки необходим тщательный анализ, в результате которого вносится поправка.

3. Условия продажи и время продажи.

4. Местоположение.

5. Физические характеристики.

Для определения итоговой стоимости оцениваемой недвижимости необходима корректировка сопоставимых продаж. Расчет и внесение корректировок производится на основе логического анализа предыдущих расчетов с учетом значимости каждого показателя.

Наиболее важным является точное определение поправочных коэффициентов (рис. 1.5).



Рис. 1.5. Виды поправочных коэффициентов (29, с. 142)

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.

Стоимостные поправки:

1. Абсолютные поправки, вносимые к единице сравнения, изменяют цену проданного объекта-аналога на определенную сумму, в которую оценивается различие в характеристиках объекта-аналога и оцениваемого объекта. Положительная поправка вносится, если оцениваемый объект лучше сопоставимого аналога, отрицательная, если хуже;

2. Денежные поправки, вносимые к цене проданного объекта-аналога в целом, изменяют ее на определенную сумму, в которую оцениваются различия в характеристиках. Кумулятивные процентные поправки определяются путем перемножения всех индивидуальных процентных поправок.

Поправка в форме общей группировки используется обычно на развитом рынке недвижимости, где имеется большое число продаж. Совокупная корректировка производится в рамках выделенной группы сопоставимых объектов.

Последовательность внесения поправок:

- поправка на условия финансирования;
- поправка на особые условия продаж;
- поправка на время продажи;
- поправка на местоположения;
- поправка на физические характеристики (29, с. 144).

Преимущества сравнительного подхода при оценке недвижимости:

1. В итоговой стоимости отражается мнение типичных продавцов и покупателей;

2. В ценах продаж отражается изменение финансовых условий и инфляция;

3. Статистически обоснован;

4. Вносятся корректировки на отличия сравнительных объектов;

5. Достаточно прост в применении и дает надежные результаты.

Недостатки сравнительного подхода при оценке недвижимости:

1. Различия продаж;
2. Сложность сбора информации о практических ценах продаж;
3. Проблематичность сбора информации о специфических условиях сделки;
4. Зависимость от активности рынка;
5. Зависимость от стабильности рынка;
6. Сложность согласования данных о существенно различающихся продажах.

Затратный метод предполагает оценку стоимости полного воспроизводства или стоимости полного замещения оцениваемой собственности, за вычетом из нее суммы оцененного износа зданий и сооружений. Этот метод применяется при технико-экономическом обосновании нового строительства, определении варианта наилучшего и наиболее эффективного использования земли, при страховании (11, с. 105).

Информация, необходимая для применения затратного метода:

- уровень заработной платы;
- величина накладных расходов;
- затраты на оборудование;
- нормы прибыли строителей в данном регионе;
- рыночные цены на строительные материалы.

В современной российской практике расчет восстановительной (текущей) стоимости объекта осуществляется с применением официально утвержденных индексов, коэффициентов пересчета сметной стоимости строительно-монтажных работ в текущие цены и др.

Основные этапы процедуры оценки затратным методом:

1. Расчет стоимости земельного участка наиболее эффективного использования (C_3).
2. Расчет стоимости замещения или восстановительной стоимости ($C_{вс}$

или $C_{\text{зам}}$).

3. Расчет накопленного износа (всех видов) ($C_{\text{изн}}$):

- физический износ – износ, связанный со снижением работоспособности объекта в результате естественного физического старения и влияния внешних неблагоприятных факторов;

- функциональный износ – износ из-за несоответствия современным требованиям, предъявляемым к подобным объектам;

- внешний износ – износ в результате изменения внешних экономических факторов.

4. Расчет стоимости объекта с учетом накопленного износа: $C_{\text{он}} = C_{\text{вс}} + C_{\text{изн}}$.

5. Определение итоговой стоимости недвижимости: $C_{\text{ит}} = C_{\text{з}} + C_{\text{он}}$.

Доходный метод означает оценку текущей стоимости собственности с точки зрения планируемого дохода от использования и возможной дальнейшей продажи собственности. Он применяется при оценке инвестиций и коммерческой недвижимости (2, с. 85).

Основные этапы оценки с помощью данного метода:

1. оценка валового потенциального дохода на основе анализа текущих цен, ставок и тарифов на рынке аренды и платных услуг для сравнимых объектов;

2. оценка потерь от загрузки и невзысканных арендных платежей на основе анализа рынка, характера его динамики применительно к оцениваемой недвижимости (эта сумма вычитается из валового дохода, итоговый показатель является действительным/эффективным валовым доходом);

3. расчет издержек по эксплуатации оцениваемой недвижимости на основе анализа фактических издержек по ее содержанию и типичных издержек на данном рынке (эта величина вычитается из эффективного валового дохода);

4. пересчет полученного чистого дохода в текущую стоимость.

В соответствии с действующими нормативными правовыми актами рыночной стоимостью объекта оценки понимается наиболее вероятная цена, по которой данный объект оценки может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величине цены сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства. Это подразумевает, что сделка осуществляется в условиях, когда:

- одна из сторон сделки не обязана отчуждать объект оценки, а другая сторона не обязана принимать исполнение;

- стороны сделки хорошо осведомлены о предмете сделки и действуют в своих интересах;

- объект оценки представлен на открытый рынок в форме публичной оферты;

- цена сделки представляет собой разумное вознаграждение за объект оценки, и принуждения к совершению сделки в отношении сторон сделки с чьей-либо стороны не было;

- платеж за объект оценки выражен в денежной форме.

При оценке объектов затратный подход является наиболее надежным. Данный подход является целесообразным или единственно возможным в следующих случаях:

1. Техничко-экономический анализ стоимости нового строительства;
2. Обоснование необходимости обновления действующего объекта;
3. Оценка зданий специального назначения;
4. При оценке объектов в «пассивных» секторах экономики;
5. Анализ эффективности использования земли;
6. Решение задач страхования объекта;
7. Решение задач налогообложения;
8. При согласовании стоимостей объекта недвижимости, полученных другими методами.

Недостатки затратного метода:

1. Затраты не всегда эквивалентны рыночной стоимости;
2. Попытки достижения более точного результата оценки сопровождаются быстрым ростом затрат труда;
3. Несоответствие затрат на приобретение оцениваемого объекта недвижимости затратам на новое строительство точно такого же объекта, т.к. в процессе оценки из стоимости строительства вычитается накопленный износ.
4. Проблематичность расчета стоимости воспроизводства старых строений;
5. Сложность определения величины накопленного износа старых строений и сооружений.
6. Отдельная оценка земельного участка от строений.
7. Проблематичной оценки земельных участков в России.

При проведении оценки оценщик должен использовать затратный, сравнительный и доходный подходы к оценке, причем конкретные методы оценки он может определять самостоятельно.

Как правило, один из подходов считается базовым, два других необходимы для корректировки получаемых результатов. При этом учитывается значимость и применимость каждого подхода в конкретной ситуации. Итоговая величина стоимости объекта оценки, указанная в отчете об оценке, может быть признана рекомендуемой для целей оценки, если с даты составления отчета об оценке до даты совершения сделки не прошло более 6 месяцев (14, с. 128).

Итоговая величина стоимости имущества выводится на основании сравнения результатов применения различных подходов к оценке. Метод анализа иерархии применяется для согласования результатов, полученных с использованием различных подходов и методов оценки.

1. Первым шагом метода анализа иерархии является структурирование проблемы, согласование результатов в виде иерархии. В наиболее простом виде иерархия строится с вершины, представляющей цель проблемы через

промежуточные уровни, обычно являющиеся критерием сравнения к самому нижнему уровню, который в общем случае является набором альтернатив.

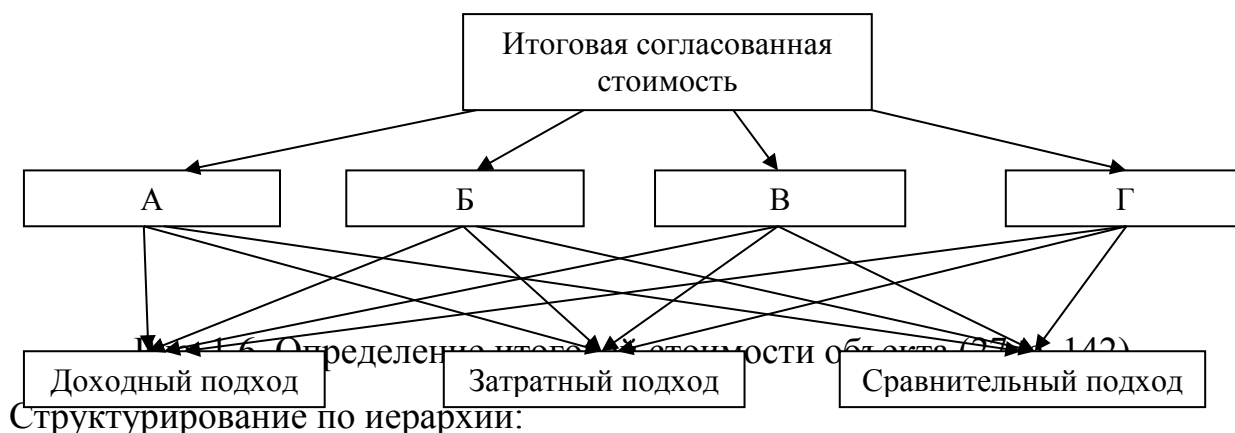
2. После иерархического воспроизведения проблемы строится матрица сравнения критериев и рассчитывается значение приоритетов критериев. Элемент матрицы – a_{ij} – представляет собой интенсивность элемента иерархии i относительно иерархии j .

Интенсивность проявления обычно оценивается по шкале интенсивности в бальных оценках от 1 до 9:

- 1- равная важность;
- 3 – умеренное превосходство одного над другим;
- 5 – существенное превосходство;
- 7 – значительное превосходство;
- 9 – очень сильное превосходство;
- 2,4,6,8 – промежуточные значения.

Если при сравнении элементов иерархии ij получается $a_{ij} = 5$, то $a_{ji} = 1/5$, сравниваются результаты, получившиеся на нижнем уровне, т.е. набор альтернатив между собой и по каждому выбранному критерию отдельно.

Определяется итоговое значение веса каждой альтернативы путем умножения локальных приоритетов на приоритет соответствия критерия на вышестоящем уровне и дальнейшем суммировании по каждому элементу в соответствии с критерием, на который воздействует элемент (рис. 1.6).



А – возможность отразить действительные намерения покупателя и продавца;

Б – тип, качество, обширность данных, на основе которых проводится анализ;

В – способность параметров, используемых методов учитывать конъюнктурные колебания;

Г – способность методов учитывать специфические методы оценки объекта, влияющие на стоимость (размер, местоположение и т.д.).

Строится матрица согласования и рассчитываются значения критериев (табл. 1.1).

Таблица 1.1

Матрица согласования критериев

	А	Б	В	Г	Расчет	Вес критерия
А						
Б						
В						
Г						
Сумма						

Затем проводится сравнение результатов на нижнем уровне по каждому из критериев (табл. 1.2).

Таблица 1.2

Оценка результатов по критерию А

	Доходный метод	Затратный метод	Сравнительный метод	Расчет	Вес критерия
Доходный метод					
Затратный метод					
Сравнительный метод					
Сумма					

После проведения оценки по каждому из критериев (А, Б, В, Г) рассчитывается итоговое значение весов каждого метода. Итоги предоставляются в таблице (табл. 1.3).

Таблица 1.3

Матрица согласования результатов (27, с. 145)

	А	Б	В	Г	Расчет	Вес критерия
Доходный метод Хд						
Затратный метод Хз						
Сравнительный метод Хс						
Сумма						

Последним шагом согласования цены объекта недвижимости является расчет стоимости по формуле:

$$C = (ДС*Хд)+(ЗС*Хз)+(СС*Хс), \quad (1.2)$$

где:

ДС – стоимость объекта недвижимости, полученная методом доходного подхода;

ЗС – стоимость объекта недвижимости, полученная методом затратного подхода;

СС – стоимость объекта недвижимости, полученная методом сравнительного подхода;

Хд, Хз, Хс – вес каждого подхода.

Таким образом, в результате использования трех подходов к оценке объекта недвижимости и согласования полученных результатов получают стоимость оцениваемого объекта, которая и будет представлена в отчете об оценке.

Вывод итоговой величины стоимости должен сопровождаться учетом допущений и ограничивающих условий, обусловленных полнотой и достоверностью использованной информации.

1.3. Факторы, влияющие на ценообразование на рынке коммерческой недвижимости г. Белгорода

Белгородская область - высокоразвитый индустриально-аграрный регион, экономика которого опирается на колоссальные богатства недр и уникальные черноземы. В области сосредоточено более 40 процентов разведанных запасов железных руд страны.

Белгород входит в пятерку лидеров по России по показателям строительного сектора, что делает привлекательным городом с точки зрения вложения инвестиций. Это обстоятельство обуславливает две взаимосвязанные тенденции – несмотря на наличие достаточно большого и качественного перечня коммерческой недвижимости торгово-офисного сегмента, и постоянное введение в эксплуатацию новых центров, коммерческая недвижимость становится все большим дефицитом. Требования арендаторов постоянно возрастают, и профессиональным участникам рынка приходится выдавать соответствующий продукт.

По данным Минэкономразвития России, Белгородская область по уровню социально-экономического развития входит в группу «с уровнем развития выше среднего». Здесь находятся такие стратегически важные предприятия, как Лебединский и Стойленский горнообогатительные и Старооскольский электрометаллургический комбинаты.

Располагая 1,1% населения страны, Белгородская область производит около 1% валового регионального продукта в Российской Федерации, 0,8% основных фондов, 1,4% добычи полезных ископаемых, 1,6% обрабатывающих производств, 4,2% объема продукции сельского хозяйства, 0,9% оборота розничной торговли, 1,2% инвестиций в основной капитал и объема работ, выполненных по виду деятельности «Строительство».

Стабильно с 2008 года в Белгородской области наблюдается рост доходов населения и заработной платы. Динамика среднедушевых денежных доходов и средней заработной платы в Белгородской области в 2008-2014 г.

приведена на рис. 1.7.

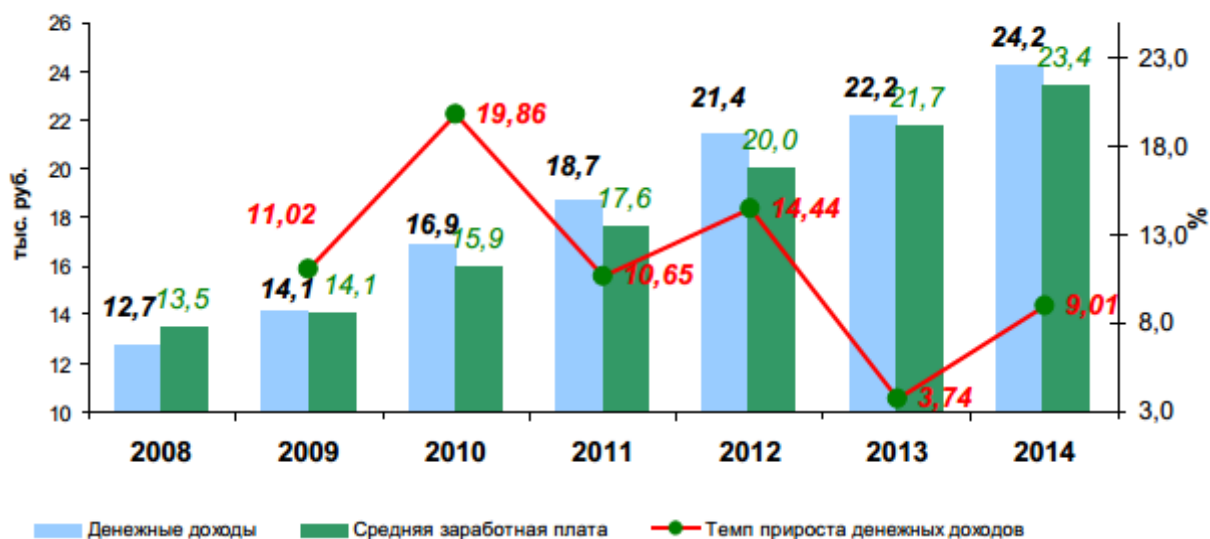


Рис. 1.7. Динамика среднедушевых денежных доходов и средней заработной платы в Белгородской области в 2008-2014 г. (51)

Максимальная заработная плата в Белгородской области зафиксирована в Белгороде, Губкине и Старом Осколе.

На приобретение недвижимости жители Белгородской области тратят около 2% своих доходов, и данный показатель в 2015 году продемонстрировал снижение.

Оборот розничной торговли демонстрировал устойчивый рост в течение 2008-2014 г. (рис. 1.8).

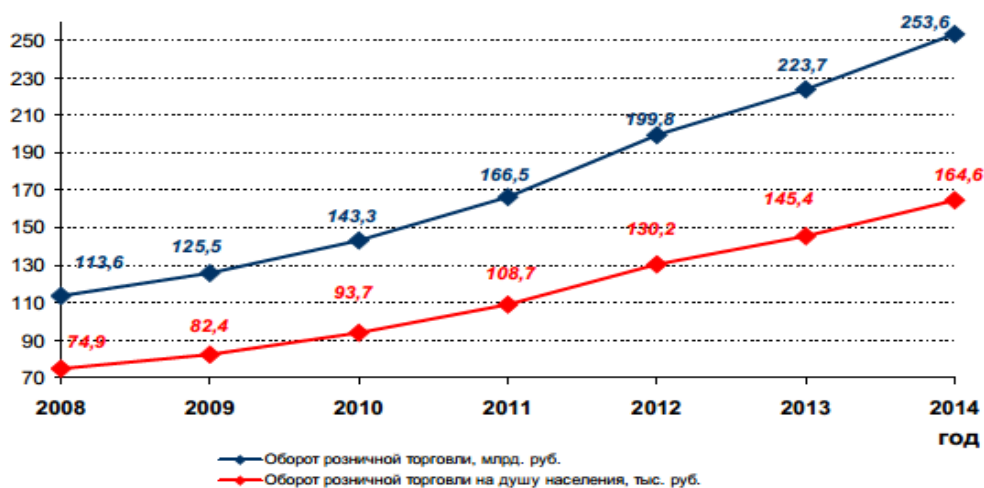


Рис. 1.8. Динамика оборота розничной торговли в Белгородской области в 2008-2014 г. (51)

Под коммерческой недвижимостью традиционно понимается любая недвижимость, способная приносить доход. Иными словами, коммерческая недвижимость – это недвижимость, которая работает на инвестора, путем поступления ему постоянного дохода. Ее чаще всего используют под офисы, магазины, производственные предприятия и предприятия сферы услуг.

В качестве примеров коммерческой недвижимости можно привести следующие типы недвижимости: развлекательные центры; центры отдыха и релаксации; лечебные центры; центры питания; торговые центры; коммерческие центры; офисные и деловые центры.

Для анализа рынка коммерческой недвижимости г. Белгород условно разделен на 4 района: Северный район, Центральный район, Харьковская гора и Крейда. Деление районов представлено на рисунке 1.9.

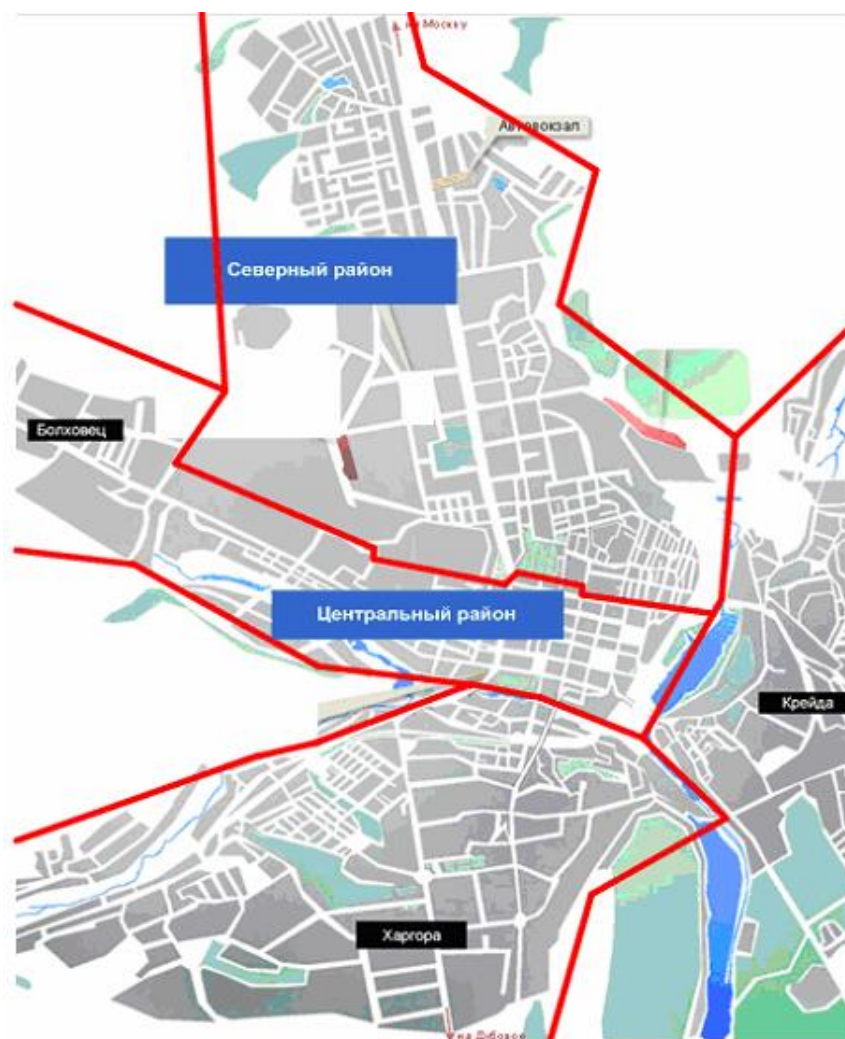


Рис. 1.9. Сегментация г. Белгорода по операционным районам рынка недвижимости

Из практики по оказанию консалтинговых услуг на рынке коммерческой недвижимости известно, что по уровню развития данного сегмента г. Санкт - Петербург отстает от г. Москвы на 2-3 года, и примерно на такой же срок от петербургского отстает рынки коммерческой недвижимости регионов. Иными словами можно сказать, что рынок коммерческой недвижимости Белгорода отстает от московского на 5-6 лет. Именно поэтому можно с уверенностью сказать, что в ближайшие 2-3 года Белгород ждет волна с большой буквы, новых объектов коммерческой недвижимости.

Сегодня хоть и не начальный этап развития рынка, но о конкуренции между отдельными комплексами говорить рано: об этом свидетельствует низкая обеспеченность подобными объектами на душу населения (рис. 1.10).

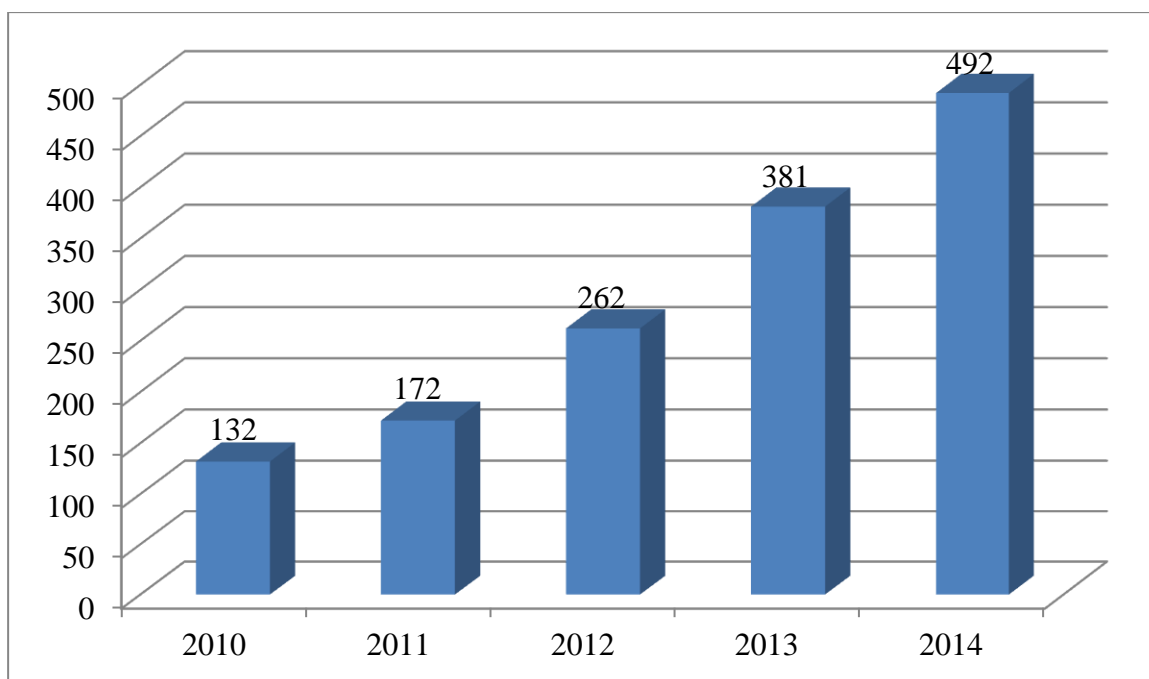


Рис. 1.10. Обеспеченность торговыми площадями на тыс. жителей г. Белгорода (кв.м. на тыс. чел.) (49)

Диаграмма (рис. 1.10), как раз свидетельствует о подобной ситуации. Для регионов желательным считается уровень в 300-400 кв. м. на тыс. чел.

Схожая картина наблюдается и на рынке офисных площадей. В 2013-2014 году происходит постепенное насыщение рынка до уровня

соответствующему нашему региону в 250-300 кв.м. на тыс. жителей (рис. 1.11).

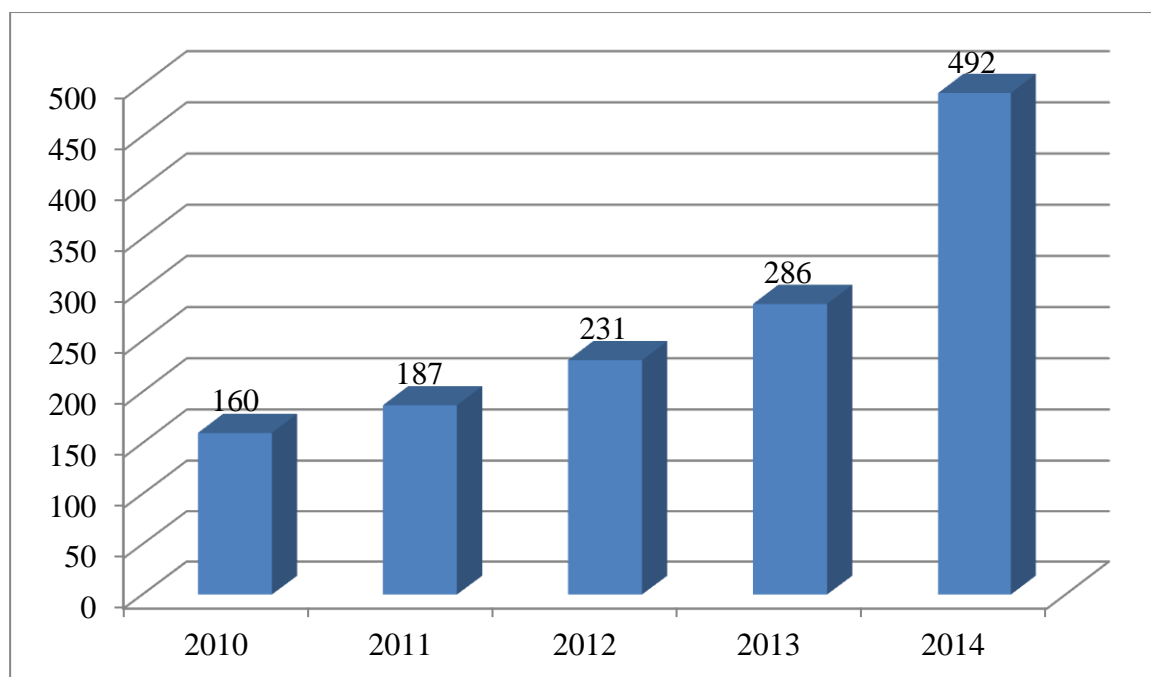


Рис. 1.11. Обеспеченность офисными площадями на тыс. жителей г. Белгорода (кв.м. на тыс. человек)

Рынок недвижимости Белгорода отличают две основные тенденции – безусловный рост в долгосрочной перспективе и большая по сравнению с фондовым рынком инерционность, свойственная реальному сектору, играющая положительную роль в моменты падения спроса. Это характеризует рынок недвижимости как более стабильный и прогнозируемый, минимально подверженный рискам финансовых потерь.

В нормальных условиях развития рынка коммерческой недвижимости доходность инвестиций в девелоперские проекты в Белгороде составляет 20 – 30%. Рынок коммерческой недвижимости Белгорода и области является более прогнозируемым и менее подверженным резким колебаниям, по сравнению с фондовым рынком.

Перманентная потребность в объектах коммерческой недвижимости в Белгороде и области обусловлена тем, что любая предпринимательская деятельность не может существовать без специальных для этого помещений

– офисов, складов, магазинов, производственных участков, мастерских и т. д.

Порядка 15% всех сделок с недвижимостью приходится именно на нежилой фонд. Более того, площадь вводимых в эксплуатацию зданий коммерческого назначения, с современными конструктивными характеристиками, соответствующими потребительским потребностям, резко увеличилась и составляет в среднем 800 квадратных метров из расчета на среднестатистический торгово-офисный центр. Объем площадей нежилого назначения вводимых в эксплуатацию представлен на рисунке 1.12.

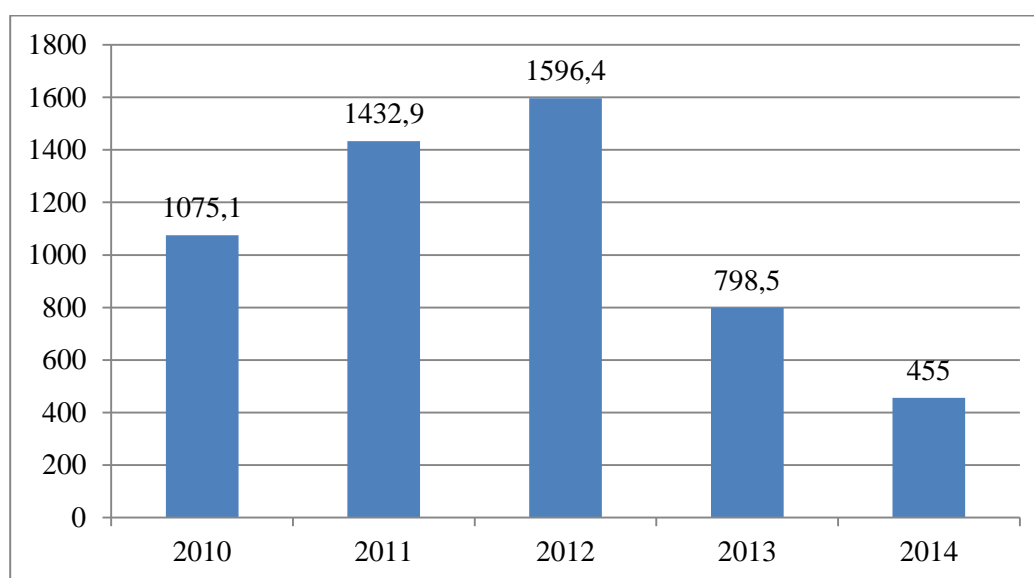


Рис. 1.12. Общая площадь зданий, вводимых в эксплуатацию год (тыс. м2)

Большая часть объектов, введенных в эксплуатацию в конце прошлого века функционально устарели, следовательно, существует значительный дефицит недвижимости коммерческого назначения, что в свою очередь создает предпосылки для успешного и активного инвестирования в коммерческую недвижимость Белгорода.

В результате анализа рынка офисных и торговых помещений выявлено малое количество специализированных бизнес центров - специально построенных зданий для сдачи в аренду, характеризующихся высоким уровнем ремонтно-отделочных работ и внутренних коммуникаций. Тем не менее, экономическая ситуация в регионе за годы значительно улучшилась и в 2014 году поддерживалась на том же уровне. Это относится, прежде всего,

к мелкому и среднему бизнесу и обуславливает увеличение спроса на офисные и торговые площади.

Удовлетворение спроса на офисные помещения в большей степени происходит за счет площадей пост советских административных зданий. То есть это проектные институты, заводоуправления, и т. п., расположенные в различных районах города. Они характеризуются низким уровнем отделки, отсутствием современных систем внутренних коммуникаций (центральное кондиционирование, опτικο-волоконные каналы связи, телефонные линии), отсутствием удобной парковки и подъезда, охраны. Однако на рынке коммерческой недвижимости стали появляться объекты, соответствующие всем современным требованиям к торгово-офисной недвижимости.

Значительную нишу рынка офисных и торговых помещений занимают отдельные помещения на первых этажах различных зданий (в основном зданий жилого многоэтажного фонда). Они характеризуются – сравнительно небольшой площадью, повышенным уровнем отделки, отдельным входом с улицы, концентрацией в центральной части города. Недостатком таких объектов чаще всего является отсутствие мест для парковки.

Для классификации объектов офисной недвижимости используется следующая таблица.

Таблица 1.4

Классификация офисных помещений

Класс помещения	Место расположения	Ремонт	Доп. услуги
A	Новое офисное здание или помещение на 1 этаже, центр города	Евроремонт	Парковка, телефон, интернет, кондиционер, лифт
B	Новый офисный центр переделанный из старого здания, новый жилые дома с торговыми и офисными помещениями, любой район города	Ремонту не более 5 лет	Парковка, телефон, интернет
C	Старые административные здания, помещения в жилых домах, любой район города	Старый ремонт или отсутствие ремонта	Телефон, интернет

Крупнейшие бизнес-центры г. Белгорода приведены в табл. 1.5.

Таблица 1.5

Крупнейшие бизнес-центры г. Белгорода (19)

Название	Адрес	Класс	Общая площадь площадь, кв. м.
БЦ «Победы, 73А»	ул. Победы, д. 73а	В	3 490
БЦ «Бизнес Сити»	ул. Дзгоева, д.4	В	10 000
БЦ «Славянский»	Свято-Троицкий бульвар, д.17	А	8 200
БЦ «Монблан»	ул. Князя Трубецкого, д.24	А	5 400

В таблице 1.6 представлены типы торгово-офисных помещений, характерных для Белгородского рынка коммерческой недвижимости, а также диапазон цен.

Таблица 1.6

Рыночная стоимость на торгово-офисную недвижимость г. Белгорода (18)

Наименование объекта недвижимости	Местоположение объекта недвижимости	Рыночная стоимость 1 кв. м. (тыс. руб.)			
		2011	2012	2013	2014
Торговые/офисные помещения на 1/2 этаже многоэтажного жилого дома (общая площадь 40-120 кв. м.)	Центральный район	80-105	95-120	65-100	75-115
	Район Харьковской горы	50-70	55-85	50-85	55-85
	Северный район	45-65	50-75	45-70	45-75
	Крейда	40-50	50-70	35-55	35-55
	Пос. Дубовое, пос. Северный	15-30	30-50	23-35	30-50
	г. Шебекино	40-55	45-60	40-50	40-55
Квартиры на первых этажах жилых домов под коммерческую деятельность – не переведенные в нежилой фонд (общая площадь 30-70 кв. м.)	Центральный район	70-95	90-100	53-80	63-90
	Район Харьковской горы	45-70	65-85	50-70	55-75
	Северный район	40-55	50-75	45-65	47-67
	Крейда	35-45	45-65	38-50	38-52
	Пос. Дубовое, пос. Северный	25-45	45-60	35-60	40-65
	г. Шебекино	10-17	15-25	10-25	15-30
Торгово-офисные центры – отдельно стоящие специализированные здания (общая площадь более 1000 кв. м.)	Центральный район	40-55	50-60	45-60	60-100
	Район Харьковской горы	25-35	30-50	30-45	25-50
	Северный район	45-65	30-50	25-45	25-45
	г. Шебекино	-	25-35	23-30	25-35
Помещения в ТОЦ	Центральный район	-	-	70-90	70-95
	Район Харьковской горы	-	-	70-90	70-90

Арендные ставки на торгово-офисную недвижимость в 2014 году установились на уровне:

- Центральная часть г. Белгорода – от 450 руб./кв. м. до 2000 руб./кв. м.
- район Харьковской горы – от 400 руб./кв. м. до 1000 руб./кв. м.
- Северная часть города и район Крейды – 250-600 руб./кв. м.

Таблица 1.7

Арендные ставки на коммерческую недвижимость в г. Белгороде (18)

Аренда		
Коммерческая недвижимость	Минимальное значение руб./кв. м. в мес.	Максимальное значение, руб./кв. м. в мес.
Аренда офисных помещений	280	2 000
Аренда торговых помещений	350	850
Аренда производственно-складских помещений	120	180

Более высокие ставки относятся к помещениям «класса А», низкие – «класс С».

Предложение коммерческой недвижимости формируется предприятиями, государственными учреждениями, организациями, коммерческими и некоммерческими организациями, имеющими недвижимость в собственности, хозяйственном ведении, оперативном управлении, а также нежилые помещения по договору аренды.

Торговая недвижимость г. Белгорода представлена следующими основными сегментами:

- крупные торговые центры;
- средние и малые торговые центры;
- торгово-офисные здания различного назначения;
- торговые помещения на первых и вторых этажах жилых домов, офисных и административных зданий.

Основными операторами рынка торговой недвижимости г. Белгород являются крупные торговые и торгово-развлекательные центры, которые в основном находятся в центральном, северном районах Белгорода и на

Харьковской горе.

На сегодняшний день в Белгороде функционирует 5 качественных ТЦ (табл. 1.8).

Таблица 1.8

Крупнейшие торговые центры г. Белгорода (50)

Название	Адрес	Общая площадь площадь, кв. м.	Торговая площадь площадь, кв. м.
«Сити Молл»	мкр-н Пригородный, п. Дубовое, ул. Щорса, 64	107 000	71 000
«МегаГРИНН»	пр. Богдана Хмельницкого, 137Т	168 000	70 000
«Белгород»	ул. Попова, д.36	12 000	н/д
«РИО»	ул. Богдана Хмельницкого, д.164	41 200	28 000
«Модный бульвар»	ул. Костюкова, д.39	16 732	8 164

Существует некоторая диспропорция в размещении объектов торговли:

- Почти 55% существующих площадей находятся в Южной и Юго-Западных частях города;
- 40% площадей сконцентрировано в Центральной части Белгорода;
- Восточная и Северо-Западная части города развиты очень слабо.

Исходя из информации, получаемой от торговых сетей можно спрогнозировать спрос на торговые помещения по профилю клиентов (рис. 1.13).

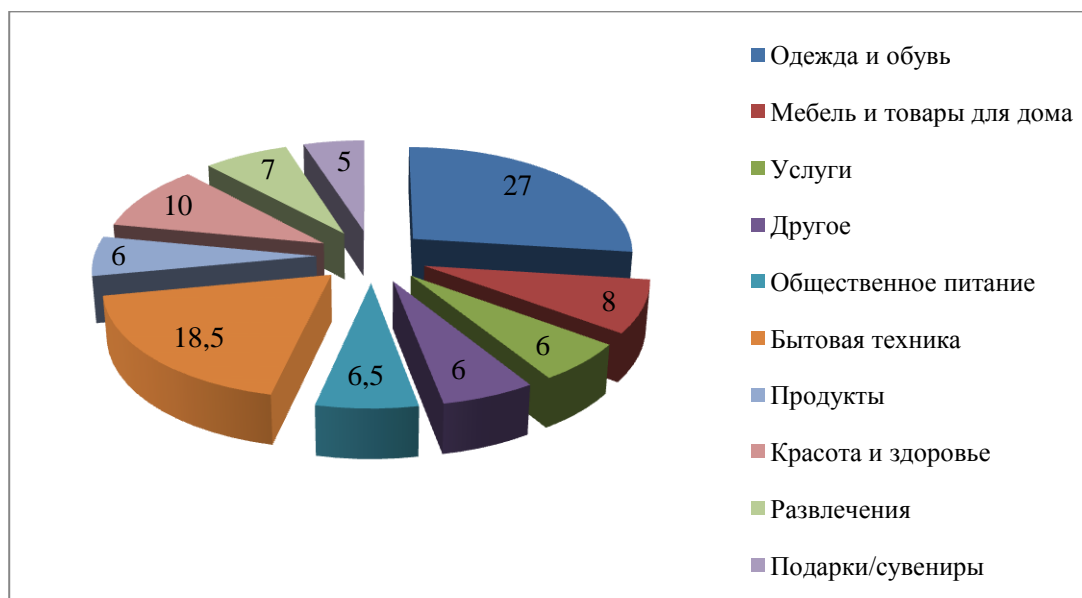


Рис. 1.13. Спрос на торговые и офисные помещения по профилю клиентов, %

С января по июнь 2015 года в областном центре наблюдается снижение цен на аренду и продажу коммерческой недвижимости.

Торгово-офисные здания, выставленные на продажу (например, бывшие административные здания, перестроенные под офисы и магазины), подешевели на 14,2 % по сравнению с прошлым годом. Производственная и складская недвижимость упала в цене на 11,4 и 0,6 % соответственно.

Ужесточается конкуренция между крупными торговыми центрами, которые на данный момент являются наиболее доходными объектами коммерческой недвижимости. Ранее арендаторы покидали в основном верхние этажи торговых центров, а в 2015 году появились свободные площади и на первых этажах. Средним и малым торговым центрам приходится ещё труднее. Если в крупных торговых центрах цены на аренду торговых площадей остаются стабильными или растут, то в средних и малых торговых центрах аренда снизилась на 21,6 %.

Спрос на коммерческую недвижимость в городе крайне неравномерен. В Центре наиболее популярны торговые и офисные помещения. Крейда лидирует в продаже производственно-промышленных объектов, а Северный р-н — в реализации складской недвижимости. Что касается Харьковской горы, то здесь достаточно равномерно представлена купля-продажа всех видов коммерческой застройки, что объясняется полифункциональностью этого района.

В последнее время, в Белгороде, основными операторами рынка коммерческой недвижимости, сильно влияющими на состояние рынка, являются существующие и строящиеся торгово-офисные, офисные, торговые и торгово-развлекательные центры.

Данные виды объектов предлагают наиболее качественные торговые и офисные площади, что приводит к значительным изменениям состояния других сегментов рынка коммерческой недвижимости.

ГЛАВА 2. ОЦЕНКА ТОРГОВОГО ЦЕНТРА «СОКОЛ»

2.1. Социально-экономические условия расположения торгового центра «Сокол»

Оцениваемый объект располагается по адресу: Белгородская область, г. Белгород, ул. Королева, д.2. На рисунке ниже приведен фрагмент карты г. Белгород, район Харьковская гора с расположением объекта оценки.

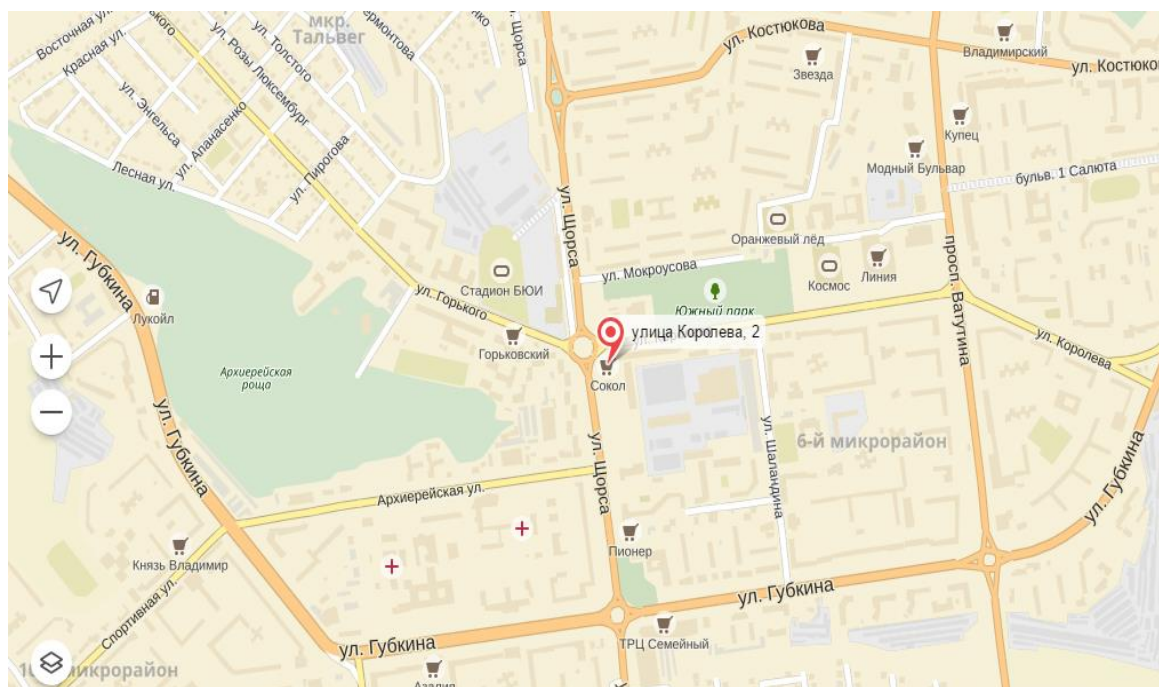


Рис. 2.1. Расположение объекта со спутника

Белгородская область образована 6 января 1954 года, входит в состав Центрально-Черноземного экономического района (ЦЧР) и Центральный Федеральный округ Российской Федерации. На юге и западе она граничит с Луганской, Харьковской и Сумской областями Украины, на севере и северо-западе - с Курской, на востоке - с Воронежской областями. Общая протяженность ее границ составляет около 1150 км, из них с Украиной - 540 км.

Площадь области составляет 27,1 тыс. кв. км, протяженность с севера на юг - около 190 км, с запада на восток - около 270 км. Область расположена на юго-западных и южных склонах Среднерусской возвышенности в

бассейнах рек Днепра и Дона, в лесостепной зоне на приподнятой всхолмленной равнине со средней высотой над уровнем моря 200 м. Самая высокая точка 277 м над уровнем моря - находится в Прохоровском районе. Самая низкая - в днище долин рек Оскола и Северского Донца. Область относится к числу маловодных: реками, озерами, болотами занято около 1% ее территории. Здесь протекает более 480 малых рек и ручьев. Наиболее крупные из них на северо-западе - Северский Донец, Ворскла, Ворсклица, Псел, в восточных районах - Оскол, Тихая Сосна, Черная Калитва, Валуй. Общая протяженность речной сети - 5000 км. Кроме того, в области насчитывается 1100 прудов и 4 водохранилища. Территория изрезана балками (логами), оврагами, по которым разбросаны дубравы.

Климат умеренно-континентальный с довольно мягкой зимой со снегопадами и оттепелями и продолжительным летом. Средняя годовая температура воздуха изменяется от + 5,4 градуса на севере до + 6,7 градуса на юго-востоке. Самый холодный месяц - январь. Безморозный период составляет 155-160 дней, продолжительность солнечного времени - 1800 часов. Почва промерзает и нагревается до глубины 0,5 - 1 метр. Осадки неравномерны. Наибольшее их количество выпадает в западных и северных районах области и составляют в среднем 540-550 мм. В восточных и юго-восточных в отдельные годы уменьшается до 400 мм. Белгородчина - высокоразвитый индустриально-аграрный регион, экономика которого опирается на колоссальные богатства недр и уникальные черноземы. В области сосредоточено более 40 процентов разведанных запасов железных руд страны.

Выявлены и в разной степени разведаны крупные месторождения бокситов, апатитов, минеральных подземных вод (родоновых и лечебно-столовых), многочисленные месторождения строительных материалов (мела, песка, глин и т.д.). Известны проявления золота, графита и редких металлов. Имеются географические предпосылки для выявления платины, углеводородного сырья и других полезных ископаемых. Земельные угодья

составляют 2713,4 тыс. гектара, более 70 % которых - черноземы. На душу населения приходится 1,43 гектара сельхозугодий, в том числе пашни - 1,1 гектара, Естественные леса и лесопосадки занимают 248,3 тыс. гектара - 12,5 % территории области. Общие запасы древесины - 34,3 млн.куб.м. Фауна Белгородской области лугово-степная. Особую неповторимость фауне придают калькофильные зоокомплексы, связанные с меловыми отложениями. Фауна Белгородской области насчитывает по разным оценкам от 10 до 15 тысяч видов.

Около 10% видов животных относятся к числу нуждающихся в особой охране. 50 видов включены в список Красной Книги. Насчитывается около 279 видов птиц, в том числе 152 - гнездящихся, остальные - пролетные и откочевывающие. Наиболее богаты: отряд воробьевых (111 видов); кулики (45 видов); гусеобразные (до 30 видов); дневные хищники (21 вид). Численность охотничьих животных приблизительно составила: лось - 387; олень - 501; косуля - 4474; кабан - 2574; заяц-русак - 18361; лисица - 3856; куница - 2025; хорь - 1120; волк - 36. Ежегодная численность охотничьих животных остается стабильной. Растительный покров области отражает черты северной лесостепи, для которой характерно чередование лесов с луговой степью.

Она представлена двумя типами растительности - зональной и экстразональной. Зональная растительность - это плакорные дубравы (221 вид) и степные луга (211 видов). Экстразональная растительность - это луга (232 вида), виды кустарников и опушек (161 вид), фитоценозы меловых обнажений (93 вида) и синатропные сообщества (192 вида). В целом флора области насчитывает 1284 вида. Лесистость области составляет 9,8%. Более 800 га лесных массивов отнесены к особо охраняемым территориям из-за произрастания там «краснокнижных» редких видов растений и обитания животных.

Административно-территориальное устройство (деление) Белгородской области представляет собой систему муниципальных

образований и административно-территориальных единиц и определяется Уставом (Основным законом) Белгородской области.

Административно-территориальное устройство Белгородской области, обеспечивая целостность ее территории, основывается на следующих принципах:

- соответствия исторически сложившейся системе расселения в области и устойчивым тенденциям ее развития;

- создания экономических, финансовых и организационных условий для формирования и деятельности органов местного самоуправления, участия населения в их работе;

- обеспечения местному населению здоровой и безопасной среды обитания;

- содействия рациональному использованию природных ресурсов и всего экономического потенциала территории, развитию ее социальной инфраструктуры, системы коммуникаций.

В состав области входят 22 района, 6 городов областного подчинения (Белгород, Алексеевка, Валуйки, Старый Оскол, Губкин, Шебекино) и 3 города районного подчинения (Грайворон, Новый Оскол, Короча), 21 поселок городского типа, 1592 сельских населенных пункта, 333 сельских округа. Административный центр – город Белгород с населением 342 тыс. человек, расположен в 695 км к югу от Москвы. Население области составляет 1,5 млн. человек (на 4 ноября 2000 года), в том числе городского - 65,9 %, сельского - 34,1 % . Плотность населения - 55,3 человека на 1 кв. км. Средний возраст составляет 38,5 года, в том числе мужчин - 35,6, женщин - 41 год. Численность экономически активного населения - 46%. Область этнонациональна: 93% - русские, 5% - украинцы, 0,4% - белорусы. Область занимает по территории 71 место, по численности и плотности населения соответственно 35 и 15 места среди субъектов Федерации России.

Через Белгородскую область проходят важнейшие железнодорожные и автомобильные магистрали межгосударственного значения, соединяющие

Москву с южными районами России и Украиной. Эксплуатационная длина железнодорожных путей общего пользования составляет 694,6 км, протяженность автомобильных дорог с твердым покрытием (включая ведомственные) - 8,5 тыс. км или 87,7 % от общей протяженности.

Индекс промышленного производства в январе 2016 года по сравнению с январем 2015 года составил 102,3%, по сравнению с декабрем 2015 года - 85,9%.

По виду экономической деятельности «Добыча полезных ископаемых» индекс производства в январе 2016 года по сравнению с январем 2015 года составил 100,6%, «Обрабатывающие производств» - 105,9%, «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды» - 90,8%.

Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по виду деятельности "Добыча полезных ископаемых" в январе 2016 года составил 5251,6 млн. рублей, или 82,3% к январю 2015 года. В обрабатывающих производствах объем отгруженной продукции в январе 2016 года составил 38809,6 млн. рублей, что составляет 95,4% к январю 2015 года; в организациях, осуществляющих производство и распределение электроэнергии, газа и воды - соответственно 2945,7 млн. рублей, или 98,8% к январю 2015 года. По расчетам, в январе 2016 года всеми товаропроизводителями (включая хозяйства населения, фермеров и индивидуальных предпринимателей) реализовано на убой (в живой массе) 133,7 тыс. тонн скота и птицы (98,5% к январю 2015 года), в том числе птицы - 68,3 тыс. тонн (95,7%), свиней - 62,2 тыс. тонн (101,3%), произведено 42,9 тыс. тонн молока (100,0%), 127,1 млн. штук яиц (110,4%).

Объем работ, выполненных по виду деятельности "Строительство", в январе 2016 года составил 2895,9 млн. рублей, или 71,1% к уровню января 2015 года (в сопоставимых ценах).

В январе 2016 года сдано в эксплуатацию 72,9 тыс. м² жилья, что составляет 76,8% к уровню ввода января 2015 года. Населением за счет собственных и заемных средств построено 72,8 тыс. м², что составляет 97,5%

к уровню ввода января 2015 года и 99,9% в общем объеме введенного жилья (в январе 2015 года - 78,6%).

Грузовыми автомобилями организаций всех видов экономической деятельности (без субъектов малого предпринимательства) в январе 2016 года перевезено 1470,5 тыс. тонн грузов, выполнено 116,3 млн. тонно-километров, что, соответственно, на 8,4% и на 4,7% меньше, чем в январе 2015 года.

По маршрутам регулярных перевозок в январе т.г. эксплуатационными автобусами перевезено 9,0 млн. пассажиров, что составляет 95,1% к январю 2015 года, пассажирооборот составил 81,0 млн. пассажиро-км и снизился на 12,3%.

Оборот розничной торговли в январе 2016 года составил 22117,5 млн. рублей, что в товарной массе составляет 105,9% к уровню января 2015 года. В январе 2016 года по сравнению с предыдущим месяцем оборот розничной торговли сократился на 14,9%.

На 85,8% оборот розничной торговли сформирован торгующими организациями и индивидуальными предпринимателями, осуществляющими свою деятельность вне рынков; доля реализации товаров на розничных рынках и ярмарках составила 14,2%.

В структуре оборота розничной торговли удельный вес пищевых продуктов, включая напитки, и табачных изделий составил 38,7%, непродовольственных товаров - 61,3%. Объем платных услуг населению области в январе 2016 года составил 6377,2 млн. рублей, что на 1,4% меньше, чем в январе 2015 года.

На долю бытовых услуг приходилось 16% общего объема платных услуг. Объем бытовых услуг населению области в январе 2016 года составил 1020,2 млн. рублей, что на 4,8% больше, чем в январе 2015 года.

В январе 2016 года индекс потребительских цен составил 100,9%, в том числе на продовольственные товары - 100,9%, непродовольственные товары - 100,9%, услуги - 100,8%.

Индекс потребительских цен в других областях Центрально-Черноземного района составил: в Воронежской - 101%, Курской - 100,9%, Тамбовской - 100,7%, Липецкой - 100,6%.

Из наблюдаемых видов услуг на 1,6%-5,8% снизилась стоимость проезда в поездах дальнего следования, абонентской платы за доступ к сети Интернет, аренды однокомнатных и двухкомнатных квартир.

На 18,8% увеличилась стоимость услуг страхования, на 4,5% - услуг физической культуры и спорта, на 3,9% - услуг организаторов торжеств, на 3,5% - печати цветных фотографий, на 3,2% - платы за содержание и ремонт жилья для граждан-собственников.

В январе 2016 года по сравнению с декабрем 2015 года индекс цен производителей промышленных товаров составил 98,8%, в том числе на продукцию добычи полезных ископаемых - 90,9%, обрабатывающих производств - 99,6%, производства и распределения электроэнергии, газа и воды - 97,8%.

Сводный индекс цен на продукцию (затраты, услуги) инвестиционного назначения составил 101,7%, в том числе индекс цен производителей на строительную продукцию - 99,8%, приобретения машин и оборудования инвестиционного назначения - 104,4%, на прочую продукцию (затраты, услуги) инвестиционного назначения - 94,5%.

Индекс тарифов на грузовые перевозки, осуществляемые автомобильным транспортом, в январе 2016 года составил 100,8%.

Индекс цен производителей на реализованную сельскохозяйственную продукцию составил 95,5%, в том числе на продукцию растениеводства - 100,6%, животноводства - 93,9%.

По предварительным данным объем денежных доходов населения в 2015 году сложился в размере 514,3 млрд. рублей и увеличился по сравнению с 2014 годом на 9,3%. На покупку товаров и оплату услуг население израсходовало 356,0 млрд. рублей, что на 6,4% больше, чем в 2014 году.

Реальные располагаемые денежные доходы (доходы за вычетом

обязательных платежей с корректировкой на индекс потребительских цен) в 2015 году по сравнению с 2014 годом уменьшились на 4,9%.

Денежные доходы в расчете на душу населения в 2015 году сложились в сумме 27721,0 рубля и увеличились по сравнению с 2014 годом на 9,3%.

Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата (по полному кругу организаций, без выплат социального характера) в 2015 году составила 25325,3 рубля и по сравнению с 2014 годом увеличилась на 6,1%.

Размер начисленной реальной среднемесячной заработной платы (рост заработной платы, скорректированный с учетом изменения сводного индекса потребительских цен) в 2015 году по сравнению с 2014 годом уменьшился на 7,2%.

Безработица. По данным управления по труду и занятости населения Белгородской области на конец января 2016 года в государственных учреждениях службы занятости населения на учете состояло 9,1 тыс. незанятых граждан, ищущих работу, из них 7,7 тыс. человек имели статус безработного.

На конец января 2016 года уровень зарегистрированной безработицы составил 0,94% экономически активного населения.

По предварительным данным число родившихся за 2015 год составило 17864 ребенка, что по сравнению с 2014 годом на 16 детей больше. Общий коэффициент рождаемости за 2015 год составил 11,6 родившихся на 1000 человек населения, что на 0,9% выше, чем за 2014 год.

Число умерших за 2015 год составило 21576 человек, что по сравнению с 2014 годом на 35 человек меньше. Общий коэффициент смертности составил 14,0 на 1000 человек населения, что на уровне 2014 года.

В возрасте до 1 года за 2015 год в области умерло 112 детей против 103 - в 2014 году. Коэффициент младенческой смертности вырос на 8,6% и составил 6,3 умерших на 1000 родившихся против 5,8 - в 2014 году.

Естественная убыль населения за 2015 год по сравнению с 2014 годом уменьшилась на 51 человека и составила 3712 человек. Коэффициент

естественной убыли населения составил 2,4 на 1000 человек населения против 2,5 - в 2014 году.

За 2015 год в области зарегистрировано 12859 браков и 6774 развода. По сравнению с 2014 годом число браков снизилось на 2,6%, число разводов - на 11,5%. На 1000 браков приходится 527 разводов против 580 - в 2014 году.

Миграционный прирост населения составил за 2015 год 5918 человек, что на 1673 человека, или на 22% меньше, чем за 2014 год.

По предварительным данным показатель замещения естественной убыли населения миграционным приростом составил за 2015 год 159,4%.

Сложившийся в 2015 году миграционный прирост в значительной степени является результатом миграционного обмена со странами СНГ - 7328 человек. По сравнению с 2014 годом он вырос на 321 человека, или на 4,6%, что стало следствием увеличения миграционного прироста в обмене населением с Украиной на 34,3%.

Сохранявшийся длительное время в обмене населением с субъектами России миграционный прирост, сменился в 2015 году миграционной убылью. За 2015 год она составила 1514 человек.

Вместе с тем миграционный прирост сохраняется в обмене населением с субъектами Дальневосточного (968 человек), Уральского (632 человека), Сибирского (501 человек), Приволжского (103 человека) и Северо-Кавказского (35 человек) федеральных округов.

Отрицательное сальдо миграции отмечается в обмене населением с субъектами Центрального (2948 человек), Крымского (386 человек), Южного (258 человек) и Северо-Западного (161 человек) федеральных округов.

Сложившийся за 2015 год в результате обмена населением со странами дальнего зарубежья миграционный прирост составил 104 человека. В 2015 году в область из этих стран прибыло 235 человек, выбыл в указанные страны 131 человек. Большинство прибывших составили бывшие жители Грузии - 35 человек, Германии - 24 человека, США - 18 человек и Болгарии -

17 человек. Наибольшее число жителей области выбыло в Германию - 35 человек, Болгарию - 16 человек и в Грузию - 15 человек.

Рассматриваемый нами торговый центр «Сокол» представляет собой торгово-офисное здание, поэтому нами приводился анализ цен и ставок аренды, предложения и спроса разных районов города Белгорода, с целью дальнейшего выведения диапазонов рыночной стоимости оцениваемого объекта.

В 2015 году на рынке наблюдается снижение количества продаваемых торгово-офисных зданий. Во 2 квартале 2015 года на продажу было выставлено 93 торгово-офисных здания.

Таблица 2.1

Структура предложения торгово-офисных зданий на продажу по районам г. Белгорода, ед.

Район	2014	2015	Темп прироста, %
Центр	29	30	3,4
Харьковская гора	32	26	-18,8
Север	24	16	-33,3
Крейда	19	21	10,5
Итого	104	93	-10,6

Площадь продаваемых зданий в 2015 году также снизилась – на 106% до 143459 кв.м.

Подавляющая часть продаваемых зданий расположена в центральном районе г. Белгорода – 58,9% от общего объема предложений. Средняя площадь продаваемого здания в 2015 году снизилась на 9,1% и составила 1543 кв.м.

30 предлагаемых здания являются функционирующими бизнесами, большая часть из которых являются арендными бизнесами.

34% или 32 торгово-офисных здания продаются второй год подряд.

Наиболее дорогие объекты, выставленные на продажу:

- Торгово-офисный центр по улице Чапаева – 41000 кв.м., в 2015 году стоимость снижена с 1,2 до 0,85 млрд. рублей., объект продается более 6 лет;
- Бывшее здание «Металлоинвестбанка» по уд. Народный Бульвар 79 – 7046 кв.м., стоимость 0,360 млрд. рублей;
- Бизнес-центр «Монблан» по ул. Князя Трубецкого 24 – 5476 кв.м., стоимость 315 млн. рублей. Объект продается второй год подряд.

Самые дешевые объекты, выставленные на продажу:

- Здание недостроенного магазина по ул. Магистральная 25б – 175 кв.м., стоимость 2 млн. рублей. Объект продается второй год подряд;
- Кирпичное здание по ул. Вокзальная 22а – 150 кв.м., стоимость 2,9 млн. рублей. Объект продается второй год подряд;
- Здание по ул. Горького – 108 кв.м., стоимость 3 млн. рублей.

Снижение предложений не повлияло на цены на торгово-офисные здания, которые в 2015 году также снижались.

Таблица 2.2

Средние цены продажи торгово-офисных зданий в г. Белгороде, тыс. руб. за 1 кв.м.

Район	2014	2015	Темп прироста, %
Минимальная цена	6,250	5,930	-5,1
Максимальная цена	130,770	157,730	20,6
Средняя цена продажи за 1 кв.м.	52,600	45,138	-14,2
Средняя цена продажи 1 кв.м. зданий без бизнеса	47,473	39,148	-17,5
Средняя цена продажи 1 кв.м. зданий с бизнесом	61,381	58,450	-4,8

Таким образом, за год предложение по продаже торгово-офисных зданий снизилось на 18,7%, а цены на 14,2%.

Средняя цена продаваемых торгово-офисных зданий в 2015 году составила 45,13 тыс. рублей за 1 кв.м.

Наибольшее снижение цен наблюдалось в Северном районе города -

на 30,2% по отношению к 2014 году.

Таблица 2.3

Цены продажи торгово-офисных зданий по районам г. Белгорода , тыс. руб.
за 1 кв.м.

Район	2014	2015	Темп прироста, %
Центр	58,530	56,232	-3,9
Харьковская гора	49,100	40,400	-17,7
Север	45,500	31,770	-30,2
Крейда	55,230	45,136	-18,3

Как видно из таблицы выше, цены на торгово-офисные здания в Центре продемонстрировали наименьшее снижение.

Во 2 квартале 2015 года в аренду предлагалось 22 торгово-офисных здания общей площадью 15649 кв.м.

Таблица 2.4

Предложение торгово-офисных зданий в аренду по районам г. Белгород,
кв.м.

Район	2015
Центр	3386
Харьковская гора	2920
Север	600
Крейда	8743
Итого	15649

Минимальная цена аренды составила 289 рублей за 1 кв.м. в месяц, а максимальная 1000 рублей за 1 кв.м. в месяц. Средняя цена аренды торгово-офисных зданий в г. Белгороде в 2015 году составляла 540 рублей за 1 кв.м. в месяц.

Средние цены на аренду торгово-офисных зданий в Центре составляли 577 рублей за 1 кв.м. в месяц, на Харьковской горе 644 рубля за 1 кв.м. в месяц и на Крейде 417 рублей за 1 кв.м. в месяц.

В 2015 году на рынке торговой недвижимости количество

предлагаемых к продаже торговых помещений на первых этажах жилых домов, офисных и административных зданий выросло на 17%. Рост предложений на рынке наблюдается четвертый год подряд, но в 2015 году рост замедлился. Во 2 квартале 2015 года на продажу было выставлено 259 торговых помещений.

Наблюдается снижение средней площади сдаваемых торговых помещений на первых этажах зданий – в 2014 году она составляла 156 кв.м., а в 2015 году снизилась на 3,3 и составила 151 кв.м.

Наибольшая часть предложений торговых помещений в аренду на первых этажах зданий в г. Белгороде сосредоточена в Центральном районе и на Харьковской горе.

Что касается цен, то по городу стоимость аренды торговых помещений на первых этажах зданий в 2015 году варьировалась от 200 до 2000 руб./кв.м в месяц. Все зависит от параметров объекта недвижимости.



Рис. 2.2. Структура предложения в аренду торговых помещений на первых этажах зданий в г. Белгороде во 2 квартале 2015 года

Анализ показывает, что нежилые помещения на цокольных этажах зданий сдаются как минимум в полтора раза дешевле нежилых помещений на первых этажах в аналогичных районах.

Во 2 квартале 2015 года на продажу было выставлено 9 торговых помещений на вторых этажах жилых домов, офисных и административных зданий.

Подавляющая часть продаваемых торговых помещений на вторых этажах зданий расположена в Центральном и Северном районах г. Белгорода – 43,5% и 41,93% от общего объема предложений.

Что касается цен, то по городу стоимость торговых помещений на вторых этажах зданий варьируется от 30 до 115 тыс. руб./кв.м.

Наибольшая часть предложений на аренду торговых помещений на вторых этажах зданий в г. Белгороде в 2015 году была сосредоточена в Центральном районе и на Харьковской горе.

Что касается ценовой конъюнктуры, то стоимость аренды торговых помещений на вторых этажах зданий в г. Белгороде в 2015 году варьировалась от 300 до 1000 рублей за 1 кв.м в месяц.

Таким образом, средняя стоимость аренды торговых помещений на вторых этажах зданий в г. Белгороде в 2015 году снизилась на 17% и составила 498 рублей за 1 кв.м. в месяц.

Таблица 2.5

Средние цены на аренду торговых помещений на вторых этажах зданий по районам г. Белгорода в 2014-2015 гг., тыс. руб. за 1 кв.м. в месяц

Район	2014	2015	Темп прироста, %
Центр	0,644	0,594	-7,8
Харьковская гора	0,554	0,482	-13,0
Север	0,625	0,479	-23,4
Крейда	0,597	0,406	-32,0

В крупных торговых центрах наблюдается все большая генерация посетителей и престижных арендаторов. Все это приводит к росту цен на аренду торговых площадей в крупных торговых центрах. Средние и малые торговые центры довольствуются арендаторами более низкого уровня и в большинстве случаев снижают свою доходность, кроме объектов, имеющих высокий трафик и удобную транспортную доступность.

Всего по состоянию на 2 квартал 2015 года было зафиксировано 9 открытых запросов на покупку торговых помещений и площадей в г. Белгороде.

На Харьковской горе зафиксирован спрос на покупку:

- Торгового помещения в районе улицы Щорса 36а.

В центральном районе зафиксирован спрос на покупку:

- Торгового помещения в центральной части Белгорода площадью 30-55 кв.м. Ценовое предложение до 60 тыс. руб. за 1 кв.м.;

- Торгового помещения в центральной части Белгорода. Ценовое предложение до 45 тыс. руб. за 1 кв.м.;

- Торгового помещения в центральной части Белгорода площадью 300-600 кв.м. с хорошим подъездом, доступностью общественного транспорта, хорошей проходимостью.

- Помещения под салон красоты в центральной части Белгорода.

Также были зафиксированы запросы на покупку:

- Нежилого помещения с арендаторами, т.е. готового арендного бизнеса;

- Помещения под ателье;

- Помещения под закусочную площадью до 50 кв.м.

Существует спрос со стороны X5 RetailGroup в площадях от 400 до 1000 кв.м. с высоким автомобильным и пешеходным трафиком.

Во втором квартале 2015 года количество открытых запросов на аренду торговых помещений в г. Белгороде снизилось на 11,6%.

В г. Белгороде в 2014 году можно отметить высокий спрос на помещения для магазинов продуктов – около 15% спроса.

Наблюдается сильное снижение спроса на помещения под общепит – всего 3 предложения против 12 в 2014 году. Конец апреля и начало мая выдались для белгородских рестораторов едва ли не самыми сложными в году. А для некоторых кафе и развлекательных мест Белгорода эта весна и вовсе стала последней.

Только за первые две недели мая 2015 года в Белгороде закрылся ряд заведений. В их числе: ночной клуб «Часы», бильярдная «Ассамблея», ресторан «Паприка», кафе-бар «Брокколи», кафе «Большой

Куш», кафе «Кафедра» и Лофт-проект «FamilyTree». По итогам проведённого в апреле 2015 года опроса более половины предприятий питания планируют сократить численность персонала.

Стабильный спрос наблюдается со стороны розничных сетей. Наибольшим спросом пользуются торговые площади в известных и современных торговых комплексах.

Основными требованиями, предъявляемыми арендаторами и покупателями торговых помещений и торговых площадей, являются:

- первая линия строений,
- расположение на остановочных комплексах или вблизи них,
- наличие парковки,
- наличие отдельного входа/выхода;
- высокая проходимость,
- хороший подъезд;
- доступность общественного транспорта;
- расположение в направлениях расширения города, центр города,

Харьковская гора.

2.2. Методология оценки торгового центра «Сокол» тремя способами оценки. Применение трех методов оценки.

При оценке недвижимого имущества используют следующие три подхода:

- оценка с точки зрения стоимости строительства здания, аналогичного оцениваемому;
- оценка стоимости с точки зрения сравнения стоимости аналогичных объектов;
- оценка с точки зрения доходности, которую потенциально может принести оцениваемый объект.

Различают три метода оценки недвижимости:

- Затратный (экономический). Совокупность методов оценки стоимости недвижимости, основанных на определении затрачиваемых денежных средств на замещение или восстановление объекта, с учетом накопительного износа;

- Сравнительный. Совокупность оценочных методов, основанная на сравнении объекта оценки с аналогичным объектом, по которому имеется информация о цене сделок;

- Доходный. Совокупность оценочных методов недвижимости, основанная на определении будущих доходов при коммерческом использовании оцениваемого имущества.

Структура методов оценки недвижимости также основывается на трех подходах:

- Доходный подход служит основой для метода капитализации доходов и обоснуется на дисконтировании доходов будущих периодов;

- Затратный подход (экономический) основывается на анализе возможных затрат замещение или восстановление оцениваемого объекта. Оценщик рассчитывает примерную сумму строительных расходов, определяя стоимость строительства аналогичного объекта недвижимости и количество времени, которое будет затрачено на строительство. Зачастую данный показатель определяет, каков будет верхний предел стоимости недвижимости. Логика данного подхода вполне обоснованна, кому захочется переплачивать за существующую собственность, если за строительство аналогичного сооружения можно потратить меньше? Однако в затратном подходе не учитываются такие особенности как удобства и местоположение объекта недвижимости, которые играют немаловажную роль.

- Сравнительный подход включает методы, основанные на информации по уже состоявшейся продаже аналогичных объектов на открытом рынке (или методы сравнительных продаж). Рыночная стоимость (для её установления производится рыночная оценка) - это наиболее вероятная цена, по которой соответствующий объект может быть отчужден на открытом

рынке в условиях конкуренции. В рыночную стоимость входят как стоимость самого объекта, так и стоимость некоторых прав в отношении оцениваемого объекта. Нередки случаи, когда после выявления рыночной стоимости цена объекта корректируется с помощью проведения профессиональной оценки недвижимости.

В рамках данной выпускной квалификационной работы оценка торгового центра будет производиться всеми тремя методами: сравнительным, доходным и затратным.

При сравнительном методе оцениваемый объект сравнивается с подобными продаваемыми по своим физическим характеристикам, местоположению, по условию продаж. При этом приходится решать, как оцениваемая собственность отличается от сопоставимой, какую поправку надо внести к цене последней, чтобы определить, за сколько она могла бы быть продана, если обладала бы теми же характеристиками, что и оцениваемый объект.

При расчетах поправки вносятся на единицу сравнения – это общий показатель, позволяющий сравнить между собой объекты и аналоги различной величины. Поправки вносятся в абсолютных величинах (рублях) или процентах. Поправка будет положительной, если сопоставимая продажа хуже оцениваемой недвижимости, и наоборот отрицательной, если сопоставимая продажа лучше оцениваемой недвижимости.

В данной работе в качестве базы используются стоимости 1 м² общей площади объектов – аналогов, сопоставимых с оцениваемым объектом и выступающих на рынке коммерческой недвижимости в качестве объектов купли – продажи. Информация получена из официальных СМИ:

- общих информационных газет «Моя реклама», «Из рук в руки»;
- различных сайтов Интернета;
- результаты торгов, аукционов, публичных предложений, т.е. цен реальных сделок по продаже коммерческих объектов по всей Ивановской области, за исключением крупных городов.

Основой применения данного метода является тот факт, что стоимость объекта оценки непосредственно связана с ценой продажи алогичных объектов. Каждая сопоставимая продажа сравнивается с оцениваемой недвижимостью. В цену сопоставимой продажи вносятся поправки, отражающие существенные различия между ними.

При отсутствии информации о ценах продаж подобных объектов сравнительный анализ допускается производить по ценам предложения с корректировкой на скидку на торг.

Из проведенного анализа были выбраны наиболее схожие объекты, данные о них представлены в приложении 1.

Приведенные объекты-аналоги наиболее сопоставимы с объектом оценки:

- по назначению;
- по площади;
- по качественным и конструктивным показателям.

В ходе анализа цены предложений были откорректированы с учетом различий, существующих между сравнимыми объектами и оцениваемым имуществом. Величина корректировки определялась Оценщиком экспертным путем или на основании весовой доли элемента сравнения в общей стоимости здания. Оценщик учёл следующие виды корректировок:

- Передаваемые права;
- Условия финансирования;
- Условия продажи;
- Дата продажи;
- Класс качества здания, класс конструктивной системы здания;
- Местоположение;
- Год постройки;
- Общая площадь, кв.м.;
- На этаж расположения;
- Состояние и уровень отделки;

- Наличие инженерных коммуникаций;
- Поправка на торг

1. Поправка на торг

Данная корректировка вводится из-за того, что информация о реальных сделках с недвижимостью фактически не доступна 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, согласно которому скидки на цены низкокласных офисно-торговых объектов составляют от 4% до 13%. С учетом факторов ликвидности оцениваемого объекта, величина корректировки на торг по всем объектам аналогам составит - 9%.

2. Поправка на местоположение - необходимый элемент сравнения сопоставимых продаж, поскольку оказывает существенное воздействие на стоимость оцениваемого объекта.

Местоположение объектов-аналогов № 3, № 4 и № 5 хуже местоположения оцениваемого объекта, так как они расположены в микрорайонах с менее развитой инфраструктурой, чем микрорайон объекта оценки, поэтому по ним производились корректировки, повышающие стоимость удельного показателя оцениваемого объекта

Местоположение объекта-аналога № 1 лучше местоположения оцениваемого объекта, так как он расположен в микрорайоне с более развитой инфраструктурой, чем микрорайон объекта оценки, поэтому по нему производилась корректировка, понижающая стоимость удельного показателя оцениваемого объекта.

Так как не удалось найти достаточное количество пар сравнения для внесения корректировок на местоположение методом парных продаж, то при внесении поправок на местоположение оценщиками был применен

экспертный метод расчета поправок. Экспертными методами расчета и внесения поправок обычно пользуются, когда невозможно рассчитать достаточно точные денежные поправки, но есть рыночная информация о процентных различиях.

Таким образом, оценщиками произведена следующие корректировки удельного показателя:

По аналогу №1-5,0%.

По аналогу №3+5,0%.

По аналогу №4 +5,0%.

По аналогу №5+5,0%.

Объект-аналог № 2 вполне сопоставим по данному показателю с оцениваемым объектом, поэтому корректировка на местоположение по нему не производилась.

3. Корректировка на масштаб площадей

Как правило, чем больше общая площадь помещений, тем дешевле стоимость 1 кв. м. здания. Этот эффект аналогичен возникновению оптовой скидки. Однако такая зависимость возникает при определенной (существенной) разнице между сравниваемыми объектами.

При внесении корректировок на размеры площадей также были использовано интервьюирование специалистов ряда риэлтерских фирм города Белгорода. Как показывает анализ рынка недвижимости. Объекты меньшей площади всегда дороже крупных объектов (имеется в виду ст-ть 1 кв.м.).

В данном случае корректировка рассчитана на основании исследования зависимости цены объекта недвижимости от их площади.

Расчет коэффициента торможения для проведения корректировки на масштаб площадей, осуществлялся исходя из допущения того, что зависимость стоимости (цены) объекта от его размера (площади) одинакова на территории Белгородской области, поэтому в качестве выборки аналогов для расчета коэффициента торможения (Чилтона), были взяты объекты,

выставленных на продажу в г. Белгорода.

Применение корреляционно – регрессионного анализа позволит получить высокую зависимость стоимости 1 кв.м. нежилого помещения от его площади.

На рисунке 2.3 приведен график с уравнением линейной зависимости и линия тренда, а так же величина достоверности аппроксимации (корреляция).

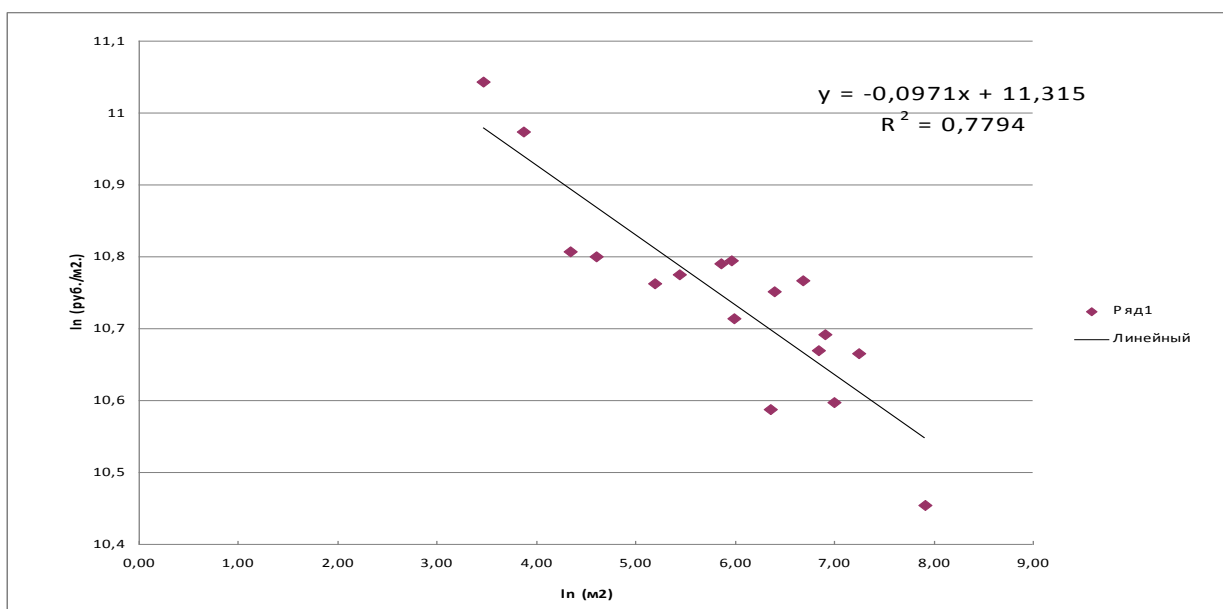


Рис. 2.3. График зависимости цены объекта недвижимости от его площади

Проверка качества подобранной модели проводится стандартными средствами Excel. Результаты расчетов приведены в табл. 2.6.

Таблица 2.6

Результаты расчетов

Регрессионная статистика	
Множественный R	0,882860005
R-квадрат	0,779441788
Нормированный R-квадрат	0,764737908
Стандартная ошибка	0,066575534
Наблюдения	17
Дисперсионный анализ	
	df
Регрессия	1
Остаток	15

Итого	16
	Коэффициенты
Y-пересечение	11,31527086
Переменная X 1	-0,097093751

Где переменная x_1 является коэффициентом торможения. Таким образом, рыночно обоснованный коэффициент торможения при определении корректировки на отличие площади объект оценки и объектов – аналогов можно принять равным 0,0971. Формула для расчета корректировки выглядит следующим образом:

$$R = (1 - (S_{об}/S_{ан})^b) * 100, \quad (2.1)$$

где:

R – значение корректировки на площадь,

S_{об} – площадь объекта оценки,

S_{ан} – площадь объекта – аналога,

b – коэффициент торможения.

Таким образом, по всем объектам – аналогам были произведены следующие корректировки:

- По аналогу №1 -5,78%;
- По аналогу №2 -10,96%;
- По аналогу №3 -3,78%;
- По аналогу №4 -1,89%;
- По аналогу №5 -8,92%.

Все остальные поправочные коэффициенты не применялись в оценке данного объекта, так как объект вполне сопоставим по данным критериям с остальными объектами- аналогами .

Заключительным этапом сравнительного подхода является анализ произведенных расчетов с целью получения итоговой величины стоимости оцениваемого объекта.

Наибольший вес присваивается скорректированным величинам цен тех

отобранных аналогов, к которым вводились меньшее количество и величина поправок. Иначе говоря, наибольший вес при согласовании результатов корректировок будут иметь те аналоги, которые наиболее сопоставимы с оцениваемым объектом.

Стоимость измерителя для оцениваемого объекта определим как средневзвешенное скорректированных цен сравнимых объектов. При расчете весов учитываем два фактора достоверности: количество корректировок (отличий) и величину введенных поправок.

Поскольку объекты с наименьшим количеством корректировок являются наиболее близким аналогом, их достоверность наиболее высока. При увеличении количества корректировок (отличий) достоверность результата снижается. Исходя их теории математической статистики выбраны гиперболическая модель зависимости «вес-количество корректировок». т.е, используем формулу:

$$K=1/N, \quad (2.2)$$

где N – количество корректировок.

Рассчитанная средневзвешенная величина (44 501 руб./кв.м.) будет являться в большинстве случаев вероятной итоговой ценой продажи для объекта оценки, которая может быть округлена в допустимых пределах в каждом конкретном случае.

Процесс корректировок и выведения рыночной стоимости оцениваемого объекта методом сравнения продаж приведен в приложении 2.

Доходный подход с точки зрения дохода представляет собой процедуру оценки стоимости, исходя из того принципа, что стоимость недвижимости непосредственно связана с текущей стоимостью всех будущих чистых доходов, которые принесёт данная недвижимость. Другими словами, инвестор приобретает приносящую доход недвижимость на сегодняшние деньги в обмен на право получать в будущем доход от её коммерческой эксплуатации (например, от сдачи в аренду) и от последующей продажи.

Основные этапы процедуры оценки при данном методе:

1. Оценка потенциального валового дохода для первого года, начиная с момента оценки, на основе анализа текущих ставок и тарифов на рынке для сравнимых объектов.

2. Оценка потерь от неполной загрузки (сдачи в аренду) и невзысканных арендных платежей на основе анализа рынка, характера его динамики применительно к оцениваемой недвижимости. Рассчитанная таким образом величина вычитается из валового дохода и определяется действительный валовой доход.

3. Расчёт издержек по эксплуатации оцениваемой недвижимости основывается на анализе фактических издержек по её содержанию и/или типичных издержек на данном рынке. В статьи издержек включаются только отчисления, относящиеся непосредственно к эксплуатации собственности, и не включаются ипотечные платежи, проценты и амортизационные отчисления. Величина издержек вычитается из действительного валового дохода и получается величина чистого операционного дохода.

4. Пересчёт чистого операционного дохода в текущую стоимость объекта. Существует два метода пересчёта чистого дохода в текущую стоимость: метод прямой капитализации и анализ дисконтированного денежного потока.

Метод прямой капитализации наиболее применим к объектам, приносящим доход, со стабильными предсказуемыми суммами доходов и расходов.

Метод дисконтирования денежных поступлений более применим к приносящим доход объектам, имеющим нестабильные потоки доходов и расходов.

Очевидно, что для данного объекта второй метод не применим.

Метод прямой капитализации основан на том, что стоимость имущества, в которое вложен некоторый капитал, представляет собой оцениваемую в данный момент величину будущей выгоды, т.е. отражает качество и количество дохода, который это имущество в соответствии с

ожиданием способно принести на протяжении своего срока службы.

Он представляет собой деление текущего дохода на соответствующую норму прибыли, в результате чего оценивают величину потока дохода. Модель, используемая для оценки на текущий момент дохода, который ожидается в будущем, известна как *IRV* – формула:

$$\text{Стоимость} = \text{Доход} / \text{Коэффициент капитализации}, \quad (2.3)$$

$$V = \frac{I}{R} \quad (2.4)$$

где:

V – стоимость оцениваемого интереса;

I – доход, приходящийся на оцениваемый интерес;

R – коэффициент капитализации для оцениваемого интереса.

В настоящем Отчете оценка объекта недвижимости осуществлялась методом прямой капитализации.

Потенциальный валовой доход (ПВД) - доход, который можно получить от недвижимости, при 100%-ном ее использовании без учета всех потерь и расходов. ПВД зависит от площади оцениваемого объекта и установленной арендной ставки и рассчитывается по формуле:

$$\text{ПВД} = S * C_a \quad (2.5)$$

где:

S - площадь, сдаваемая в аренду, кв.м.;

C_a - арендная ставка за 1 кв.м.

Договор аренды - основной источник информации о приносящей доход недвижимости. Аренда - предоставление арендатору (нанимателю) имущества за плату во временное владение и пользование. Право сдачи имущества в аренду принадлежит собственнику данного имущества. Арендодателями могут быть лица, уполномоченные законом или собственником сдавать имущество в аренду. Основным нормативным документом, регламентирующим арендные отношения, является Гражданский кодекс РФ (гл. 34).

Величина арендной ставки, как правило, зависит от местоположения объекта, его физического состояния, наличия коммуникаций, срока аренды и т.д.

Арендные ставки бывают:

- контрактными (определяемыми договором об аренде);
- рыночными (типичными для данного сегмента рынка в данном регионе).

Контрактная арендная ставка используется для оценки частичных имущественных прав арендодателя.

Рыночная арендная ставка представляет собой ставку, преобладающую на рынке аналогичных объектов недвижимости, т.е. является наиболее вероятной величиной арендной платы, за которую типичный арендодатель согласился бы сдать, а типичный арендатор согласился бы взять это имущество в аренду, что представляет собой гипотетическую сделку. Рыночная арендная ставка используется при оценке полного права собственности, когда, по существу, недвижимостью владеет, распоряжается и пользуется сам владелец (каков был бы поток доходов, если бы недвижимость была бы сдана в аренду).

Оцениваемый объект представляет собой торгово - офисное здание. В расчетах ставки арендной платы использовалась арендопригодная площадь здания, используя данные о арендаторах торговых и офисных площадей на разных этажах здания. Сдаваемая площадь составляет: 2031,16 кв.м. Расчет арендной платы в месяц приведен в приложении 3.

Расчет действительного валового дохода. Действительный валовой доход (ДВД) - это потенциальный валовой доход за вычетом потерь от недоиспользования площадей и при сборе арендной платы с добавлением прочих доходов от нормального рыночного использования объекта недвижимости:

$$\text{ДВД} = \text{ПВД} - \text{П} + \text{ПД} \quad (2.6)$$

где:

П-потери;

ПД -прочие доходы.

Процент недозагрузки, для оцениваемого объекта определялись с использованием Справочника оценщика недвижимости, согласно которому, процент процент недозагрузки для универсальных низкокласныхофисно-торговых объектов составляют от 9% до 11%, среднее значение 10%. Таким образом, процент недозагрузки оцениваемого объекта составляет 10%.

Помимо потерь от недоиспользования и при сборе арендных платежей необходимо учесть прочие доходы, которые можно увязать с нормальным использованием данного объекта недвижимости в целях обслуживания, в частности, арендаторов (например, доход от сдачи в аренду автомобильной стоянки и т.д.), и не включаемые в арендную плату. В случае с оцениваемым объектом получения прочих доходов не прогнозируется.

Расчет чистого операционного дохода. Чистый операционный доход (ЧОД) - действительный валовой доход за минусом операционных расходов (ОР) за год (за исключением амортизационных отчислений):

$$\text{ЧОД} = \text{ДВД} - \text{ОР} \quad (2.7)$$

Операционные расходы - это расходы, необходимые для обеспечения нормального функционирования объекта недвижимости и воспроизводства действительного валового дохода.

Операционные расходы принято делить на:

- условно-постоянные;
- условно-переменные;
- расходы на замещение, или резервы.

К условно-постоянным относятся расходы, размер которых не зависит от степени эксплуатационной загруженности объекта и уровня предоставленных услуг:

К условно-переменным расходам относятся расходы, размер которых зависит от степени эксплуатационной загруженности объекта и уровня предоставляемых услуг:

К расходам на замещение относятся расходы на периодическую замену быстроизнашивающихся элементов конструкции (кровля, покрытие пола, санитарно-техническое оборудование, электроарматура). Предполагается, что денежные средства резервируются на счете (хотя большинство владельцев недвижимости в действительности этого не делают). Резерв на замещение рассчитывается оценщиком с учетом стоимости быстроизнашивающихся активов, продолжительности срока их полезной службы, а также процентов, начисляемых на аккумулируемые, на счете средства. Если не учесть резерва на замещение, то чистый операционный доход будет завышенным.

В случаях, когда недвижимость приобретается с привлечением заемных средств, оценщик в расчетах использует такой уровень доходов как денежные поступления до уплаты налогов.

Денежные поступления до уплаты налогов равны чистому операционному годовому доходу за вычетом ежегодных затрат по обслуживанию долга, т.е. отражают денежные поступления, которые владелец недвижимости ежегодно получает от ее эксплуатации.

Операционные расходы, для оцениваемого объекта определялись с использованием Справочника оценщика недвижимости. Согласно данному источнику процент операционных расходов от потенциального валового дохода для универсальных низкокласныхофисно-торговых объектов составляют от 17% до 19%, среднее значение составляет 18%, таким образом, процент операционных расходов для оцениваемого объекта составляет 18%.

Коммунальные платежи не входят в состав операционных расходов и потенциального валового дохода. Расходы на содержание оцениваемого объекта, принятые к расчетам, составили 0,00 рублей в связи с тем, что, методика расчета арендной платы предполагает, что указанные расходы несет предполагаемый арендатор.

$$\text{ЧОД} = \text{ДВД} - \text{Операционные расходы} \quad (2.8)$$

Расчет денежного потока от эксплуатации объекта недвижимости

приведен ниже.

Таблица 2.7

Прогноз денежных потоков

Наименование показателя			Единица измерения	
Арендная площадь	2 031,16	м2		
Арендная плата за месяц	1 458 220р.	Р		
Арендная плата за год			р/м2	17 498 640р.
Потенциальный валовый доход			р/год	17 498 640р.
Скидка на заполняемость и неуплаты			%/год	10,00%
				15 748 776р.
Эффективный валовый доход			р/год	3 149 755р.
Операционные расходы	0,18	.	р/год	17 498 640р.

Метод рыночной экстракции позволяет определить наиболее адекватную величину коэффициента капитализации для объектов недвижимости.

Как известно, коэффициент капитализации равен:

$$K = \frac{ЧОД_1}{C_0} ; ЧОД_1 = ЧОД_0 \times (1 + t), \quad (2.9)$$

где:

K – коэффициент капитализации;

$ЧОД_1$ – прогнозная величина чистого операционного дохода;

C_0 – стоимость объекта недвижимости на дату оценки;

$ЧОД_0$ – текущая величина чистого операционного дохода на дату оценки;

t – годовой темп прироста чистого операционного дохода.

В связи с тем, что данные по рыночным значениям чистого операционного дохода, как правило, в доступной оценщику информации отсутствуют, то для рыночной экстракции приходится использовать величину предлагаемой арендной платы. В этом случае расчетная зависимость приобретает вид:

$$K = \frac{(1 - a_1) \times (1 - a_2)}{n} \times \sum_{i=1}^n \frac{A_{1i}}{C_{0i}} = \frac{(1 + t) \times (1 - a_1) \times (1 - a_2)}{n} \times \sum_{i=1}^n \frac{A_{0i}}{C_{0i}}, \quad (2.10)$$

где:

A_{1i} – прогнозная величина арендной платы для i -го объекта недвижимости;

A_{0i} – величина арендной платы для i -го объекта недвижимости на дату оценки;

C_{0i} – стоимость i -го объекта недвижимости на дату оценки

a_1 – средний рыночный коэффициент недозагрузки объекта недвижимости;

a_2 – средняя рыночная величина отношения операционных расходов к арендной плате;

n – количество объектов недвижимости, по информации о которых осуществляется рыночная экстракция.

Данные рынка помещений, аналогичных объекту оценки.

Таблица 2.8

Расчет среднего значения удельного показателя для офисных помещений,
руб./м²

Критерии сравнения	Аналог №1	Аналог №2	Аналог №3	Аналог №4
Назначение помещений	Офисное помещение	Офисное помещение	Офисное помещение	Офисное помещение
Адрес	Белгородская обл. г. Белгород, ул. Лермонтова, 9а	Белгородская обл. г. Белгород, ул. Губкина, 14а	Белгородская обл. г. Белгород, ул. Академическая, 23а	Белгородская обл. г. Белгород, пер. Апанасенко, 19
Источник получения информации	Сайт www.belgorod.ndv31.ru , тел. 8-919-439-66-55	Сайт www.avito.ru , тел. 8-910-366-11-27	Сайт www.avito.ru , тел. 8-910-741-01-79	Сайт www.moyareklama.ru , тел. 8-910-741-23-38
Ссылка	http://belgorod.ndv31.ru/kommercheskaya-ndvizhimost/prodam-pomeshchenie-pod-ofis-belgorod-lermontova-ul	https://www.avito.ru/belgorod/kommercheskaya-ndvizhimost/prodam_n_ezhiloe_pomeshchenie_726902322	https://www.avito.ru/belgorod/kommercheskaya-ndvizhimost/pomeschenie_svobodnogo_naznacheniya_70_m_405716218	http://www.moyareklama.ru/single_ad_new.php?id=207016873
Цена предложения, руб. (с НДС)	3 600 000р.	4 990 000р.	3 200 000р.	3 200 000р.
Общая площадь, м ²	80,0	90,0	70,0	75,0
Удельная стоимость, руб/м ² (с НДС)	45 000,00	55 444,44	45 714р.	42 667р.
Скидка на торг	13,00%	13,00%	13,00%	13,00%
	39 150,00	48 236,67	39 771,43	37 120,00
Среднее значение рыночной стоимости удельного показателя для торговых помещений расположенных в центральной части				41 070р.

Расчет рыночной ставки арендной платы для офисных помещений приведен в приложении 4.

Таблица 2.9

Расчет ставки возрастной капитализации методом рыночной экстракции

Среднее значение рыночной стоимости удельного показателя для торговых помещений с НДС расположенных в районе Харьковская гора города Белгорода (руб./кв.м.)	41 070р.
Ставка арендной платы, с НДС (среднее значение для торговых помещений расположенных в районе Харьковская гора города Белгорода)	576р.
Величина арендной платы в год (ПВД)	6 914р.
Скидка на заполняемость и неуплаты, % (по Лейферу)	10%
Скидка на заполняемость и неуплаты, руб.	691р.
Операц. расходы % от ПВД (по Лейферу)	18%
Операц. расходы руб. от ПВД	1 245р.
ЧОД	4 978р.
Коэффициент капитализации	12,12%

Расчёт стоимости оцениваемого объекта при помощи метода капитализации дохода.

Таблица 2.10

Расчет стоимости методом капитализации дохода

Наименование	Этаж	Площадь	Чистый операционный доход	Ставка капитализации	Рыночная стоимость,	Итоговое значение рыночной стоимости
Торгово-офисные помещения	цоколь,1,2	2031,16	12 599 021,0	12,12%	103 944 046,72р.	103 944 000р.
ИТОГО		2031,16	12 599 021р.	12,12%	103 944 046,72р.	103 944 000р.

Рыночная стоимость объекта, рассчитанная при помощи доходного подхода с учетом округлений, составляет: 103 944 000,00 руб. (Сто три миллиона девятьсот сорок четыре тысячи рублей).

В рамках затратного подхода необходимо определить стоимость воспроизводства здания, а также рыночную стоимость земельного участка.

Для оценки рыночной стоимости предложенного к оценке объекта недвижимости нами был применен метод сравнения продаж, как наиболее достоверный и обеспеченный информационной базой.

Метод применяется для оценки земельных участков, как занятых зданиями, строениями и (или) сооружениями (далее - застроенных земельных участков), так и земельных участков, не занятых зданиями, строениями и

(или) сооружениями (далее - незастроенных земельных участков). Условие применения метода – наличие информации о ценах сделок с земельными участками, являющимися аналогами оцениваемого. При отсутствии информации о ценах сделок с земельными участками допускается использование цен предложения (спроса).

К элементам сравнения относятся факторы стоимости объекта оценки (факторы, изменение которых влияет на рыночную стоимость объекта оценки) и сложившиеся на рынке характеристики сделок с земельными участками.

Наиболее важными факторами стоимости, как правило, являются:

- местоположение и окружение;
- целевое назначение, разрешенное использование, права иных лиц на земельный участок;
- физические характеристики (рельеф, площадь, конфигурация и др.);
- транспортная доступность;
- инфраструктура (наличие или близость инженерных сетей и условия подключения к ним, объекты социальной инфраструктуры и т.п.).

Для анализа были взяты следующие объекты недвижимости, выставленные на продажу (приложение 5).

После анализа продаж сопоставимых объектов недвижимости, выставленных в последнее время в соответствующем секторе рынка недвижимости, делаются поправки к цене на различия, которые имеются между оцениваемым и сопоставимыми объектами недвижимости.

Далее представлено обоснование поправочных коэффициентов для оцениваемого участка.

Поправки для объектов-аналогов земельного участка

1. Поправка на условия продажи (скидка на торг).

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, согласно которому, скидки на цены земельных участков под офисно-торговую застройку составляют от 8% до 9%. С учетом факторов ликвидности корректировки на торг по всем объектам аналогам составит - 9,00%.

2. Поправка на местоположение - необходимый элемент сравнения сопоставимых продаж, поскольку оказывает существенное воздействие на стоимость оцениваемого объекта.

На корректировку по месту положения влияют в первую очередь такие факторы, как размер населенного пункта, активность инвестиций, местоположение в населенном пункте, удобство местоположения.

Местоположение всех выбранных объектов – аналогов хуже местоположения оцениваемого объекта, так как они расположены в микрорайонах с менее развитой инфраструктурой, чем микрорайон объекта оценки, поэтому по ним производились корректировки, повышающие стоимость удельного показателя оцениваемого объекта.

Так как не удалось найти достаточное количество пар сравнения для внесения корректировок на местоположение методом парных продаж, то при внесении поправок на местоположение оценщиками был применен экспертный метод расчета поправок. Экспертными методами расчета и внесения поправок обычно пользуются, когда невозможно рассчитать достаточно точные денежные поправки, но есть рыночная информация о процентных различиях.

Таким образом, оценщиками произведена следующая поправка удельного показателя:

- По аналогу №1 +10,0%;
- По аналогу №2+10,0%;

- По аналогу №3+10,0%;

- По аналогу №4+10,0%;

Корректировки по физическим характеристикам объекта недвижимости - размеры, вид и качество материалов, состояние и степень изношенности объектов, и другие характеристики, на которые также вносятся поправки.

3. Поправка на масштаб площадей

Как правило, чем больше общая площадь помещений, тем дешевле стоимость 1 кв. м. здания. Этот эффект аналогичен возникновению оптовой скидки. Однако такая зависимость возникает при определенной (существенной) разнице между сравниваемыми объектами.

При внесении корректировок на размеры площадей также были использовано интервьюирование специалистов ряда риэлтерских фирм города Белгорода. Как показывает анализ рынка недвижимости. Объекты меньшей площади всегда дороже крупных объектов (имеется в виду ст-ть 1 кв.м.).

В данном случае корректировка рассчитана на основании исследования зависимости цены участков от их площади.

Расчет коэффициента торможения для проведения корректировки на масштаб площадей, для объектов, расположенных Белгородской области, осуществлялся, исходя из допущения того, что зависимость стоимости (цены) объекта от его размера (площади) одинакова на территории Белгородской области, поэтому в качестве выборки аналогов для расчета коэффициента торможения (Чилтона), были взяты объекты площадью от 400 кв.м. до 90 000 кв.м., выставленных на продажу в городе Белгороде.

Применение корреляционно – регрессионного анализа позволит получить высокую зависимость стоимости 1 кв.м. земельного участка от его площади. На рисунке ниже приведен график с уравнением линейной зависимости и линия тренда, а так же величина достоверности аппроксимации (корреляция).

Таким образом, рыночно обоснованный коэффициент торможения при определении корректировки на отличие площади объект оценки и объектов – аналогов можно принять равным 0,1037. Формула для расчета корректировки выглядит следующим образом:

$$R = (1 - (S_{об}/S_{ан})^b) * 100, \quad (2.11)$$

где:

R – значение корректировки на площадь,

S_{об} – площадь объекта оценки,

S_{ан} – площадь объекта – аналога,

b – коэффициент торможения.

Таким образом, по всем объектам – аналогам была произведена следующие корректировки:

- По аналогу №1 +2,27%;
- По аналогу №2 -20,44%;
- По аналогу №3 -1,93%;
- По аналогу №3 +5,74%;

В данном отчете остальные корректировки применяемые для земельных участков не производились, так как оцениваемый земельный участок и объекты аналоги имеют сопоставимые характеристики.

Стоимость измерителя для оцениваемого объекта определим как средневзвешенное скорректированных цен сравнимых объектов. При расчете весов учитываем два фактора достоверности: количество корректировок (отличий) и величину введенных поправок.

Поскольку объекты с наименьшим количеством корректировок являются наиболее близким аналогом, их достоверность наиболее высока. При увеличении количества корректировок (отличий) достоверность результата снижается. Исходя их теории математической статистики, выбрана гиперболическая модель зависимости «вес-количество корректировок», т.е., используем формулу:

$$K = 1/N, \quad (2.12)$$

где N – количество корректировок.

Процесс корректировок и выведения рыночной стоимости оцениваемого участка методом сравнения продаж приведен в таблице в приложении 6.

Рыночная стоимость права собственности на оцениваемый земельный участок, рассчитанная при помощи метода сравнительных продаж, составляет: 10 124 000 рублей (Десять миллионов сто двадцать четыре тысячи рублей)

При наличии для объекта оценки проектно-сметной документации значение прямых издержек определяется как величина сметной стоимости строительства, пересчитанная на дату оценки с помощью индексов, учитывающих отношение текущего уровня цен в строительстве к ценам 1984 года, принятых в качестве базисных (индексный метод).

При отсутствии проектно-сметной документации на объект оценки следует восстановить смету одним из двух способов:

- по укрупненным сметным нормативам (метод сравнительной единицы);
- по сборникам единичных расценок и прейскурантам (метод количественного анализа).

Использование укрупненных сметных нормативов для вычисления прямых издержек допустимо для типовых проектных решений зданий и сооружений, а также повторно применяемых экономических индивидуальных проектов.

При этом стоимость строительно-монтажных работ может приводиться с разбивкой по видам работ и комплексам строительных конструкций (метод разбивки на компоненты).

Значения косвенных издержек, как правило, определяются как процент от прямых издержек по рыночным данным.

Расчеты стоимости воспроизводства проводились с помощью данных технического паспорта БТИ и Сборника Общественные здания.

Укрупненные показатели стоимости строительства. Серия «Справочник оценщика».- М.: ООО «КО-ИНВЕСТ», 2014.

Техническая характеристика оцениваемого объекта в соответствии с наиболее эффективным его использованием представлена выше.

При расчете стоимости недвижимости по затратному подходу по сборникам КО-ИНВЕСТ актуализация укрупненных показателей в уровень цен на дату оценки осуществляется следующим образом: после проведения корректировки укрупненных стоимостных показателей в уровне цен Московской области, производится пересчет в уровень цен Московской области на дату оценки и затем применяется регионально-экономический коэффициент для учета уровня цен, складывающегося в регионе на дату оценки.

$$ПВС = УС_{2014} \times O \times K_{пр} \times K_{рег-эк}, \quad (2.13)$$

где:

$УС_{(2014)}$ - стоимость строительства на единицу строительного объема в ценах 2014 г. (базисный стоимостной показатель в ценах Московской области);

O - строительный объем в м³;

$K_{пр}$ – коэффициент пересчета к справочной стоимости строительства в Московской области из цен на 01.01.2014 года в цены, по состоянию на дату оценки («Индексы цен в строительстве»).

$K_{рег-эк}$ – регионально - экономический коэффициент стоимости строительства.

Пересчет в уровень фактических цен на дату оценки года был произведен с помощью системы индексов цен по конечной строительной продукции и укрупненным видам строительных работ и территориальных коэффициентов.

Индексы представляют собой отношение стоимости продукции, работ или ресурсов в текущем уровне цен к стоимости в базисном уровне цен.

Пересчет стоимости воспроизводства строения осуществлялся с использованием:

- Индексов изменения цен после выхода справочника Ко-Инвест ;
- Регионально-климатического коэффициента;
- Регионально-экономического коэффициента.

Коэффициент пересчета к справочной стоимости строительства в Московской области из цен на 01.01.2014 года в цены, по состоянию на дату оценки составляет: $1,0431_{(2014-2016)} (133,131/127,625)$, где

Коэффициент пересчета из цен 1984 года в цены по состоянию на дату оценки для составляет: $133,131_{(1984-2016)}$, согласно справочнику Ко-Инвест «Индексы цен в строительстве» №94 2016 г.

Коэффициент пересчета из цен 1984 года в цены 2014 г. составляет: $127,625_{(1984-2014)}$, согласно справочнику Ко-Инвест «Индексы цен в строительстве» №94 2016г.

Регионально-экономический коэффициент стоимости строительства КС-1 для Белгородской области составляет – 0,829, согласно справочнику Ко-Инвест «Индексы цен в строительстве» №94, 2016 г.

Согласно таблице О3.03.000.0009 сборника «Общественные здания. Укрупненные показатели стоимости строительства. Серия «Справочник оценщика».- М.: ООО «КО-ИНВЕСТ», 2014, стоимость 1м^3 нежилого здания составляет 11 325,00 руб. (в ценах Московской области, 2014 г.),составит:

$$8\ 863\ \text{м}^3_{(\text{объем здания})} \times 11\ 325,00\ \text{руб.} = 123\ 550\ 470\ \text{руб.}$$

Соответственно стоимость воспроизводства в ценах Белгородской области по состоянию на дату оценки равна:

$$123\ 550\ 470\ \text{руб.} \times 1,0431 \times 0,829 = 102\ 423\ 341\text{р.}$$

Расчет полной стоимость воспроизводства здания приведен в таблице в приложении 7.

Величина полной стоимости воспроизводства должна быть увеличена на сумму предпринимательского дохода. Предпринимательский доход, является фактором вознаграждения инвестора за риск строительства объекта и отражает величину, которую инвестор хочет получить в качестве вознаграждения за свою деятельность, а также степень риска, связанные с

реализацией строительного проекта.

Прибыль предпринимателя определяется как сумма, которую предприниматель ожидает получить в виде премии за использование своего капитала. Значение прибыли предпринимателя принимается по рыночным данным.

Ставка дохода для жилищного строительства и строительства коммерческой недвижимости на сегодняшний день по наблюдениям рынка составляет величину порядка 10-50%.

Прибыль предпринимателя для оцениваемого объекта определялась с использованием Справочника оценщика недвижимости, согласно которому прибыль предпринимателя при инвестициях в строительство универсальных низкокласных офисно-торговых объектов составляет от 15 до 30%, среднее значение – 21%. Таким образом, величина предпринимательской прибыли для оцениваемого объекта составит 21%.

Результаты расчетов стоимости воспроизводства нежилого здания с учетом предпринимательской прибыли представлены в таблице в приложении 7.

Накопленный износ (accrued depreciation) - это уменьшение стоимости воспроизводства или заменяющей стоимости улучшений, которое может происходить в результате физического разрушения, функционального устаревания, внешнего устаревания или комбинации этих источников.

Износ - (depreciation) - это потеря стоимости собственности по различным причинам. Определяется также как разница между стоимостью воспроизводства или замещающей стоимостью улучшений и их рыночной стоимостью.

В зависимости от причин, вызывающих потерю стоимости, износ подразделяется на три типа:

- Функциональный износ;
- Внешний или экономический износ;
- Физический износ.

Для решения задач настоящей оценки износ внешнего воздействия определяется как снижение функциональной пригодности объекта вследствие влияния внешней среды, что является непоправимым фактором для собственника недвижимости. Износ внешнего воздействия может быть вызван рядом причин, таких как общий упадок района, местоположение объекта в районе или состоянием рынка. Он вызывается факторами извне - изменением ситуации на рынке, изменением финансовых и законодательных условий и т.д.

Для каждого объекта недвижимости имеется свой набор факторов снижения рыночной стоимости по причине изменения внешних условий, которое может трактоваться, как внешнее (экономическое) устаревание. При этом падение цен на рынке недвижимости обусловленное развитием кризиса, можно рассматривать как внешнее устаревание, характерное для всех объектов недвижимости.

Физический износ или физическое разрушение вызывается разрушением строительных конструкций и материалов под воздействием различных факторов (физическое и химическое выветривание, перегрузки, неправильная эксплуатация и т.д.).

Нормативный метод расчета физического износа предполагает использование различных нормативных инструкций межотраслевого или ведомственного уровня. В качестве примера таких инструкций можно назвать «Правила оценки физического износа жилых зданий» ВСН 53-86Госгражданстроя (Государственный комитет по гражданскому строительству и архитектуре при ГОССТРОЕ СССР. Москва 1990), применяемые Бюро технической инвентаризации в целях оценки физического износа жилых зданий при технической инвентаризации, планировании капитального ремонта жилищного фонда независимо от его ведомственной принадлежности.

В указанных правилах дана характеристика физического износа различных конструктивных элементов зданий и их оценка.

Физический износ здания следует определять по формуле:

$$F_{\text{ф}} = \frac{\sum_{i=1}^n F_i \times L_i}{100}, \quad (2.14)$$

где:

$F_{\text{ф}}$ — физический износ здания, (%);

F_i — физический износ i -го конструктивного элемента (%);

L_i — коэффициент, соответствующий доле стоимость воспроизводства i -го конструктивного элемента в общей стоимость воспроизводства здания;

n — количество конструктивных элементов в здании. Доли стоимость воспроизводства отдельных конструкций, элементов и систем в общей стоимость воспроизводства здания (в %) обычно принимают по укрупненным показателям стоимость воспроизводства жилых зданий, утвержденных в установленном порядке, а для конструкций, элементов и систем, не имеющих утвержденных показателей, — по их сметной стоимости.

Итоговое значение физического износа нежилого здания отражено в таблице в приложении 7.

Расчетные значения рыночной стоимости оцениваемого объекта отражены в таблице ниже.

Таблица 2.11

Итоговые значения расчета рыночной стоимости оцениваемого объекта, полученные при использовании затратного подхода

Наименование	Площадь	Стоимость воспроизводства с учетом предпринимательской прибыли на дату оценки (руб.)	Физический износ (руб.)	Внешний износ (руб.)	Общий износ (руб.)	Рыночная стоимость рассчитанная при помощи затратного подхода (руб.)
Нежилое здание	2 425,8	123 932 243р.	26 776 800р.	26 776 800р.	97 155 442р.	97 155 000р.

Продолжение табл. 2.11

Земельный участок	1 923,00				10 124 000р.	10 124 000р.
ВСЕГО:		123 932 243р.	26 776 800р.	26 776 800р.	107 279 442р.	107 279 000р.

Имея значения полной стоимость воспроизводства и накопленного износа зданий, мы определяем остаточную стоимость воспроизводства

зданий, которая в данном случае будет являться рыночной стоимостью.

На основании данных, полученных при оценке износа, рассчитаем величину рыночной стоимости оцениваемого объекта.

Таблица 2.12

Расчет величины рыночной стоимости объекта

Рыночная стоимость права собственности на оцениваемое нежилое здание	97 155 000р.
Рыночная стоимость прав собственности на земельный участок	10 124 000р.
Рыночная стоимость объекта оценки	107 279 000р.

Итоговая величина рыночной стоимости оцениваемого объекта, рассчитанная при помощи затратного подхода, с учетом округлений, составляет: 107 279 000 рублей (Сто семь миллионов двести семьдесят девять тысяч рублей).

2.3. Сравнение трех подходов и выведение рыночной стоимости объекта

Для того чтобы дать как можно более четкий и однозначный ответ относительно стоимости собственности, мы провели итоговое обобщение величины стоимости на основе значений, полученных с помощью разных методов. Каждый из данных методов имеет место быть, но более точная рыночная стоимость будет выведена, путем присвоения каждому подходу его удельного веса.

Нами даны три стоимостные оценки исходя из анализа всех данных, относящихся к данному объекту:

Таблица 2.13

Сводка оценок стоимости объекта в текущем состоянии по различным
подходам

Наименование подхода	Значение, руб.
Затратный подход	107 279 000р.
Доходный подход	103 944 000р.
Сравнительный подход	107 950 000р.

Согласование результатов, полученных по трем оценочным подходам, производилась методом анализа иерархий (МАИ).

Первым этапом применения МАИ является структурирование проблемы выбора в виде иерархии или сети. В наиболее элементарном виде иерархия строится с вершины (цели), через промежуточные уровни-критерии к самому нижнему уровню, который в общем случае является набором альтернатив (оценочных подходов).

После иерархического воспроизведения проблемы устанавливаются приоритеты критериев и оценивается каждая из альтернатив по критериям. В МАИ элементы задачи сравниваются попарно по отношению к их воздействию на общую для них характеристику. Система парных сведений приводит к результату, который может быть представлен в виде обратно симметричной матрицы. Элементом матрицы $a(i,j)$ является интенсивность проявления элемента иерархии i относительно элемента иерархии j , оцениваемая по шкале интенсивности от 1 до 9, предложенной автором метода, где оценки имеют следующий смысл:

Таблица 2.14

Шкала интенсивности

Важность параметра оценки	Шкала «1-9»
Равная важность	1
Незначительное превосходство одного над другим	3
Умеренное превосходство одного над другим	5
Значительное превосходство одного над другим	7
Абсолютное преимущество	9
2, 4, 6, 8 – промежуточные значения	

Результаты расчетов приведены в нижеследующих таблицах.

Таблица 2.15

Матрица приоритетов критериев оценки

Критерии	А	Б	В	Г	Среднегеометрическое	Веса альтернатив
А	1,000	1,000	0,571	0,500	0,731	0,176

Б	1,000	1,000	1,000	0,667	0,904	0,217
В	1,750	1,000	1,000	0,500	0,967	0,232
Г	2,000	1,500	2,000	1,000	1,565	0,376
Сумма	5,750	4,500	4,571	2,667	4,167	1,000

Далее сравниваем результаты, полученные с применением различных подходов, по каждому критерию согласования.

Таблица 2.16

Критерий А (возможность отразить действительные намерения потенциального инвестора и продавца)

Альтернативы	Затратный	Доходный	Сравнительный	Среднегеометрическое	Веса альтернатив
Затратный	1,000	1,000	0,500	0,874	0,252
Доходный	0,500	1,000	0,500	1,000	0,289
Сравнительный	3,000	1,000	1,000	1,587	0,459
Сумма				3,461	1,000

Таблица 2.17

Критерий Б (способность параметров используемых методов учитывать конъюнктурные колебания)

Альтернативы	Затратный	Доходный	Сравнительный	Среднегеометрическое	Веса альтернатив
Затратный	2,000	1,000	0,500	1,101	0,298
Доходный	1,000	1,000	0,500	1,000	0,271
Сравнительный	3,000	1,000	1,000	1,587	0,430
Сумма				3,688	1,000

Таблица 2.18

Критерий В (способность учитывать особенности объекта, влияющие на его стоимость (местонахождение, размер, потенциальная доходность))

Альтернативы	Затратный	Доходный	Сравнительный	Среднегеометрическое	Веса альтернатив
Затратный	1,000	2,000	1,000	0,693	0,252
Доходный	0,500	1,000	0,500	0,794	0,289
Сравнительный	3,000	1,000	1,000	1,260	0,459
Сумма				2,747	1,000

Таблица 2.19

Критерий Г (тип, качество, обширность данных, на основе, которых проводится анализ)

Альтернативы	Затратный	Доходный	Сравнительный	Среднегеометрическое	Веса
--------------	-----------	----------	---------------	----------------------	------

				е	альтернатив
Затратный	1,000	2,000	0,300	1,000	0,248
Доходный	0,500	1,000	0,300	0,794	0,197
Сравнительный	2,000	1,000	1,000	2,231	0,554
Сумма				4,025	1,000

Таблица 2.20

Расчет итоговых весов

Подходы / Критерии	А	Б	В	Г	Итоговый вес подхода
Затратный подход	0,252	0,298	0,252	0,248	0,3000
Доходный подход	0,289	0,271	0,289	0,197	0,3000
Сравнительный подход	0,459	0,430	0,459	0,554	0,4000
Сумма	1,000	1,000	1,000	1,000	1,0000

По полученным результатам рассчитываем итоговое значение весов каждого подхода и определяем средневзвешенную стоимость объекта оценки по разным подходам. Расчет приведен в приложении 8.

Таким образом рыночная стоимость оцениваемого объекта- торгового центра- «Сокол» будет составлять : 106 547 000 руб. (Сто шесть миллионов пятьсот сорок семь тысяч рублей).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Мотивом приобретения объекта коммерческой недвижимости является получение стабильного денежного дохода в течение длительного времени (создание условия для его извлечения) либо дохода от объекта за счет повышения его стоимости в долгосрочной перспективе.

Коммерческой недвижимостью необходимо управлять, чтобы использовать ее с максимальной отдачей. Коммерческая недвижимость, как правило, относится к объектам нежилого фонда.

Торговая недвижимость - такая коммерческая недвижимость предназначена для того, чтобы осуществлять различные торговые операции, а также операции, которые с ними непосредственно связаны (например, реклама). Помещения могут отдаваться под всевозможные торговые павильоны, киоски, магазины, целые комплексы. Сюда же относятся, например, аптеки, кафе, рестораны, салоны красоты, ателье и даже гостиницы.

Основными критериями в выборе объектов недвижимости такого типа, как торговые помещения или помещения сферы услуг, являются их расположение и внешний вид. Чем удаленней такое предприятие (магазин, киоск, кафе или ресторан) от центра культурной и общественной жизни населенного пункта, тем сложнее ему приобрести свой круг клиентов. Одним из способов привлечь посетителей является умеренная ценовая политика и высокий уровень обслуживания.

Торговая недвижимость г. Белгорода представлена следующими основными сегментами:

- крупные торговые центры;
- средние и малые торговые центры;
- торгово-офисные здания различного назначения;
- торговые помещения на первых и вторых этажах жилых домов, офисных и административных зданий.

Основными операторами рынка торговой недвижимости г. Белгород являются крупные торговые и торгово-развлекательные центры, которые в основном находятся в центральном, северном районах Белгорода и на Харьковской горе.

На сегодняшний день в Белгороде функционирует 5 качественных ТЦ.

Оцениваемый объект торговый центр «Сокол» располагается по адресу: Белгородская область, г. Белгород, ул. Королева, д.2.

Различают три метода оценки недвижимости:

- Затратный (экономический). Совокупность методов оценки стоимости недвижимости, основанных на определении затрачиваемых денежных средств на замещение или восстановление объекта, с учетом накопительного износа – 107 279 000 руб.

- Сравнительный. Совокупность оценочных методов, основанная на сравнении объекта оценки с аналогичным объектом, по которому имеется информация о цене сделок – 107 950 000 руб.

- Доходный. Совокупность оценочных методов недвижимости, основанная на определении будущих доходов при коммерческом использовании оцениваемого имущества – 103 944 000 руб.

Таким образом рыночная стоимость оцениваемого объекта- торгового центра- «Сокол» будет составлять : 106 547 000 руб. (Сто шесть миллионов пятьсот сорок семь тысяч рублей).

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Агафонов М.И. Рынок коммерческой недвижимости, как основа развития малого предпринимательства [Текст]/М.И. Агафонов// Журнал «Предпринимательство» 7'2010
2. Азгальдов Г.Г. Проблема согласования оценок и её возможное решение. [Текст]/ Г.Г. Азгальдов/ «Вопросы оценки», №4, 2010. - 55с.
3. Асаул А.Н. Экономика недвижимости: учебное пособие [Текст]/А.Н. Асаул, А.В. Карасев -М.: МИКХиС, 2011 г.
4. Балабанов И. Т. Операции с недвижимостью в России [Текст]/И.Т. Балабанов - М., 2013.
5. Белых Л.П. Формирование портфеля недвижимости [Текст]/Л.П. Белых - М.: Финансы и статистика, 2015. – 264с.
6. Бирман Г. Экономический анализ инвестиционных проектов. [Текст]/ Под ред. Л.П. Белых. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2010. - 579с.
7. Болтанова Е. С. Операции с недвижимостью. Понятие и правовой режим недвижимости [Текст]/Е.С. Болтанова// Ежегодник российского права, 2014.
8. Болтанова Е. С. Понятие и правовой режим недвижимости [Текст]/Е.С. Болтанова // Ежегодник российского права, 2014.
9. Боровкова А.В. Рынок недвижимости и его оценка: Учебное пособие. [Текст]/ А.В. Боровкова, Е.В. Боровкова– СПб.: Питер, 2011. – 352с.
10. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса: учебное пособие [Текст]/ С.В. Валдайцев– Издательство СПбГУ, 2010. - 547с.
11. Виноградов Д.В. Экономика недвижимости: учебное пособие [Текст]/Д.В. Виноградов - Владимир: Владимирский государственный университет, 2010.
12. Волочков Н. Г. Справочник по недвижимости [Текст]/Н.Г. Волочков - М., 2013.

13. Горемыкин В.А. Экономика недвижимости: учебник [Текст]/ В.А. Горемыкин - 3-е изд. перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Издательство Проспект, 2015. - 848с.
14. Грабовый П.Г. Экономика и управление недвижимостью: учебник для ВУЗов [Текст]/П.Г. Грабовый - Смоленск, Смолен-Плюс, М.: АСВ, 2011.
15. Гранова И.В. Оценка недвижимости [Текст]/ И.В. Гранова - СПб.: Питер, 2011. - 205с.
16. Грибовский С.В. Оценка доходной недвижимости: учебное пособие. [Текст]/ С.В. Грибовский-СПб.: Питер, 2010. – 334с.
17. Грязнова А.Г.. Оценка недвижимости. Учебник. [Текст]/ А.Г. Грязнова, М.А. Федотова - М.: Финансы и статистика, 2011. - 496с.
18. Есипов В.Е. Теория и методы оценки недвижимости: Учебное пособие [Текст]/ В.Е. Есипов - Издательство СПбГУЭФ, 2013. -320с.
19. Зарубин В.Н. Оценка рыночной стоимости недвижимости: Учебное и практическое пособие [Текст]/ В.Н. Зарубин, В.Н. Рутгайзер - М.: Дело, 2010. - 384с.
20. Конспект лекций по основным принципам оценки технического состояния объектов недвижимости: Курс лекций. Основы оценки недвижимости. [Текст]/ Ю. В. Бейлезон. - М.: российское общество оценщиков, 2011. - 82с.
21. Крутик А.Б. Экономика недвижимости. [Текст]/ А.Б. Крутик, М.А. Горобургов, Ю.М. Горенбургов - СПб.: Издательство «Лань», 2010. 480с.
22. Лозебо А. О. правах собственности на недвижимое имущество. [Текст]/ А.О. Лозебо // Экономическая газета №4, 2014. -40с.
23. Литовченко В.А. Оценка недвижимости. [Текст]/В.А. Литовченко - Издательство Архитектура, 2015. – 199с.
24. Максимов С.Н. Основы предпринимательской деятельности на рынке недвижимости [Текст]/С.Н. Максимов - СПб, 2010, 272 с.
25. Марченко А.В. Экономика и управление недвижимостью. [Текст]/ А.В. Марченко – Издательство Феникс, 2011. - 347с.

26. Новиков Б.Д. Рынок и оценка недвижимости в России. М.: Экзамен, 2000, 512 с.
27. Озеров Е.С. Экономика и менеджмент недвижимости [Текст]/Е.С. Озеров - СПб.: Изд-во «МКС», 2013.
28. Оценка рыночной стоимости недвижимости. Серия «Оценочная деятельность». Учебное и практическое пособие [Текст] - М.: Дело, 2010. - 384с.
29. Пушкина М. Коммерческая недвижимость как объект инвестирования [Текст]/М. Пушкина -М.: Из-во «Альпина-Паблишерз», 2010, 248 с
30. Разу М.Л. Управление коммерческой недвижимостью [Текст]/М.Д. Разу - М.: Изд-во «Кнорус», 2012.
31. Рахман И.А. Развитие рынка недвижимости в России: теория, проблемы и практика [Текст]/ И.А. Рахман- М.: Экономика, 2010. -296с.
32. Ресин В.И. Экономика недвижимости: Учебное пособие [Текст]/ В.И. Ресин - М.: Дело, 2013. – 328с.
33. Румянцева Е.Е. Оценка собственности [Текст]/ Е.Е. Румянцева - М.: Издательство ИНФРА, 2015.- 110с.
34. Русаков И.Г. Налогообложение [Текст]/ И.Г. Русаков - М.: финансы, 2010. - 240с.
35. Рутгайзер В.М. Оценка рыночной стоимости недвижимости [Текст]/ В.М. Рутгайзер– М.: 2011.- 530с.
36. Сименова Н.Е. Методы оценки и технической экспертизы недвижимости [Текст]/ Н.Е. Мименова, С.Г. Шеина Издательство Март, 2011. - 447с.
37. Скопина И.В. Формирование и развитие рынка коммерческой недвижимости [Текст]/ И.В. Скопина, Ю.В. Бакланова - Предпринимательство, № 1(5) 2014.
38. Словарь терминов по профессиональной оценке [Текст] -М.: Финансовая академия, 2012. 180 с.

39. Сперанский В. Н. Оценка жилья. [Текст]/ В.Н. Сперанский// «Бухгалтерия и банки», №4, 2012.– 57с.
40. Стерник Г.М. Методические рекомендации по анализу рынка недвижимости [Текст]/Г.М. Стерник - М.: РГР, 2010.
41. Стерник Г.М. Технология анализа рынка недвижимости: монография [Текст]/ Г.М. Стерник -М.: Изд-во «АКСВЕЛЛ», 2015.
42. Стерник Г.М. Анализ рынка недвижимости для профессионалов [Текст]/ Г.М. Стерник - М.: Изд-во «Экономика», 2011, 606 с.
43. Танайцина А.С. Оценочная деятельность: Сборник нормативных документов [Текст]/ А.С. Танайцина – Издательство МЦФЭР, 2011. - 336с
44. Тарасевич Е.И. Методы оценки недвижимости [Текст]/ Е.И. Тарасевич - СПб.: Технобалт, 2011. - 230с.
45. Тепман Л.Н. Оценка недвижимости [Текст]/ Л.Н. Тепман- М.: Финансы и статистика, 2010.- 586с.
46. Федотова М.А. Оценка недвижимости и бизнеса. Учебник [Текст]/ М.А. Федотова, Э.А. Уткин– М.: «Тандем», Издательство ЭКСМОС, 2013. – 378с.
47. Харрисон Генри С. Оценка недвижимости. Учебное пособие. Пер. с англ. [Текст]/ С. Генри Харрисон – М.: РИО Мособлупрполиграфиздата, 2010. - 320с.
48. Хасанов М.И. Некоторые вопросы методологии оценки недвижимости в условиях становления рыночных отношений. [Текст]/ М.И. Хасанов // «Российское предпринимательство», №10, 2015. - 64с
49. Группа кварталов «РусБизнес прайс» [Электронный ресурс]-Режим доступа:http://rbpinfo.ru/index/kratkij_obzor_rynka_nedvizhimosti_g_belgorod_2_kvartal_2015_g/0-121
50. Независимая оценочная компания Атлант Оценка [Электронный ресурс]-Режим доступа: <http://www.ocenchik.ru/docs/140.html>
51. БелБизнесКонсалтинг [Электронный ресурс] - Режим доступа: www.belconsult.ru