**Содержание**

Введение

1. Сущность и история развития ипотеки

1.1 Зарождение института ипотеки

1.2 Развитие ипотеки в России

2. Рынок ипотечного кредитования. Инструменты и мировой опыт

2.1Предметы ипотеки по закону «Об ипотеке»

2.2 Инструменты ипотечного кредитования, схемы расчетов платежей по кредитам

2.3 Риски ипотечного кредитования

2.4 Ипотечный рынок

2.5 Мировой опыт ипотечного кредитования

3. Ипотека – инструмент рынка недвижимости, перспективы ее развития в России

3.1. Порядок предоставления ипотечного кредита коммерческими банками

3.2. Становление и развитие рынка ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации

3.3. Роль Агентства по ипотечному жилищному кредитованию и перспективы его развития

Заключение

4. Практическая часть

**Введение**

Жильё нужно всем, и это не требует никаких доказательств. В развитых странах средний показатель обеспеченности населения жильём колеблется между 30 и 45 на одного человека, причем в США – это 64 м2.

Обеспеченность жильем в России достаточно низкая. Средний показатель составляет 18,9 м2. Однако только около 11% населения имеет жильё такой или большей площади, остальные проживают в несравнимо худших условиях: так, около трети населения обеспеченно общей жилой площадью менее 9 м2 на одного человека. Не смотря на видимое строительство жилья, общее его количество уменьшилось. В настоящее время ввод квартир составляет около 450 тыс. в год. При довольно грубом подсчете ежегодно в среднем менее чем одна семья из 100 приобретает новую квартиру. По самым последним данным, в России около 6,3 млн. семей – очередников. Если продолжать строить такими же темпами, то более трех десятилетий необходимо для обеспечения жильем официально признанных очередников на приобретение жилья при условии, что они будут получать всего 50% вводимого жилья!

Причем ситуация с жильем усугубляется серьезной проблемой старения жилищного фонда. Сегодня ежегодный объём нового строительства составляет немногим более 1,4% существующего общего жилищного фонда, и это не только не удовлетворяет потребности населения в жилье, но и крайне отрицательно сказывается на качестве жилищного фонда. Если учесть его реальное состояние, постоянное амортизационное выбытие, острейшую необходимость капитального ремонта значительной его части, то положение с жильем можно назвать катастрофическим.

Происшедшие за последние годы кардинальные изменения в экономическом и социальном укладе страны вызвали резкие изменения источников финансирования жилья. Острейшая потребность в жилье очень больших групп населения, которые не могут купить недвижимость за собственные наличные средства, необходимость нахождения новых инвестиционных средств для развития жилищного сектора достаточно убедительно показывают, что без задействования всех возможностей *института ипотеки России* уже не обойтись.

В России рынок ипотечного жилищного кредитования только зарождается и понятия «ипотека», «закладная» еще не стали привычными для большинства россиян.

Система ипотечного кредитования занимает уникальное положение в национальной экономике. Во-первых, в настоящее время ипотечное кредитование в большинстве экономически развитых стран не только является

Численность семей, стоящих в очереди на улучшение жилищных условий, постоянно уменьшается (только за 1990–1997 гг. она уменьшилась по различным причинам на 3,4 млн. или на 35%.

Основной формой улучшения жилищных условий, но и оказывает существенное влияние на экономическую ситуацию в стране в целом. С другой стороны,

Система ипотечного кредитования занимает уникальное положение в национальной экономике. Во-первых, в настоящее время ипотечное кредитование в большинстве экономически развитых стран не только является основной формой улучшения жилищных условий, но и оказывает существенное влияние на экономическую ситуацию в стране в целом. С другой стороны, система ипотечного кредитования представляет сегодня сложнейший механизм, состоящий из взаимосвязанных и взаимозависимых подсистем. Одним словом, ипотека является одним из инструментов рынка недвижимости.

Целью развития системы ипотечного кредитования является, с одной стороны, улучшение жилищных условий населения, а с другой, стимулирование спроса на рынке недвижимости и строительства. Кроме этого поддержка государством развития ипотечного кредитования является одной из основных предпосылок достижения реального экономического роста в стране. Особое место ипотечного кредитования в системе рыночной экономики определяется и тем, что оно является одним из самых проверенных в мировой практике и надежных способов привлечения внебюджетных инвестиций в жилищную сферу.

Одним из по-настоящему действенных и весьма полезных элементов в условиях рыночной экономики является «институт залога» – ипотека. В расцвет рыночных отношений в России ипотека выступает одной из немногих и наиболее эффективной гарантией стабильности отношений между субъектами экономики в повседневной практике. Ипотека позволит людям получить такое долгожданное и необходимое им жильё! Особенности ипотеки, присущие ей проблемы и значение ипотеки как инструмента рынка недвижимости будут подробнее рассмотрены далее.

**1. Сущность и история развития ипотеки**

**1.1** **Зарождение института ипотеки**

Ипотека как элемент хозяйственной жизни уходит глубокими корнями в историю. Само понятие «ипотека» пришло в мировую финансово-экономическую систему из древней Греции. Его ввел архонт Солон в VI веке до н. э., предшественник Солона – Драконт – ввел порядок (в 621 г. До н. э.), согласно которому любые посягательства на частную собственность и ее движимую часть сурово карались. В 594 г. до н. э. Солон осуществляет свои знаменитые реформы, в том числе отменяет поземельные долги, вводит свободу завещания, по которой имущество уже не обязательно переходит к наследникам рода. Теперь каждый получил право расставаться и завещать «собственность» по своему усмотрению. Первоначально в Афинах залогом с подобного рода обязательств была личность должника, которому в случае невозможности заплатить долг грозило рабство. Для перевода личной собственности в имущественную Солон и предложил ставить на имени должника (обычно на пограничной меже) столб с надписью, что эта земля служит обеспечением претензий на определенную сумму. Такой столб и назвали ипотекой. На таком столбе, получившем название «ипотека» (от греч. hypotheka – подставка, подпорка), отмечались все долги собственника земли. Позже для этой цели стали использовать особые книги, называвшиеся ипотечными.

Новое развитие институт ипотеки получил в Римской империи. В I в. н. э. создавались ипотечные учреждения, которые выдавали кредиты под залог имущества частным лицам. В период правления императора Антония Пия (II в. н. э.) было разработано особое законодательство для ипотечных банков. Уже тогда существовало около 50 банков и действовало более 800 ростовщических и меняльных контор. Банки становились специализированными. Развивались различные банковские институты: коммунальные, религиозные и другие, возникали прообразы сберкасс, сберегательных ассоциаций и т.п. Государство всегда оказывало большую поддержку ипотечному кредитованию. Для этого создавались специальные социальные институты. При императоре Траяне были созданы финансовые алиментарные фонды для поддержки вдов и сирот, предоставляющие ипотечные кредиты под 5% годовых – это был самый низкий процент в Риме в то время (аналогичные финансовые системы были образованы в России в Х1Х в).

Институт ипотеки (залога недвижимости) в течение относительно небольшого времени прошел эволюцию от фидуции (fiducia, от лат. – сделки на доверии или доверительной сделки, первой формы вещного обеспечения), к более прогрессивной стадии – пигнусу и далее к ипотеке. Здесь необходимо пояснить, что первая стадия «фидуция» возникла и развивалась в древнеримском праве. В начале развития классического римского права появился «пигнус» (pignus, от лат – неформальный залог), и лишь затем собственно «ипотека». При этом сами договоры о залоге первоначально были лишь дополнительными при первичных кредитных соглашениях (договорах). Основная суть «фидуции» заключалась в том, что сразу по заключению договора официально устанавливались права кредитора на закладываемую недвижимость, сам предмет передавался в «fiducia» и кредитор обязан был возвратить недвижимость после исправного и своевременного исполнения договора. Сделка (или договор) «фидуция» также прошла свою эволюцию.

На первом этапе развития института «фидуции» должник не обладал практически никакой защитой и кредитор сам решал, что ему выгоднее: или требовать от заемщика выплаты долга, или не возвращать ему имущество. В технологии сделки оставались достаточно серьезные правовые моменты, которыми мог воспользоваться кредитор, и которые были невыгодны заемщику.

Следующая стадия развития института ипотеки несла достаточно прогрессивный характер, защищая заемщика от своевольных действий кредитора. Договор «пигнуса» (договор о залоге на стадии «пигнуса») предусматривал передачу закладываемой недвижимости уже не в собственность, а только во владение ею и только как гарантии исполнения взятого заемщиком обязательства. Более того, должники имели право требовать, чтобы кредитор не пользовался данной недвижимостью, а только хранил ее. За кредитором оставалось условное право продать закладываемую вещь, чтобы возместить свои средства, только при неисполнении заемщиком взятых им обязательств. При этом уже тогда кредитору было запрещено оставлять продаваемую недвижимость (предмет залога) у себя. Данный вид сделок тщательно регламентировался. Требования, не входящие в регламентацию были предметом особого судебного разбирательства.

Появление последней стадии института ипотеки – собственно самой ипотеки – было обосновано политическими и экономическими условиями того времени: ослабление рабовладельческого хозяйствования в Риме и массовая передача земель арендаторам привели к возникновению классического института ипотеки. По существующему законодательству ни одна действующая правовая форма не подходила для гарантирования этого вида сделок между собственниками земель (латифундистами) и арендаторами, так как мелкие арендаторы не имели ничего кроме орудий труда, которые они в силу своей профессии не могли заложить. Выходом из этой ситуации было введение новой формы залога – залога арендаторами самих орудий труда, причем без передачи предмета залога во владение арендодателя.

Позже новый вид залога распространился на другие и, в частности, на залог недвижимости. Таким образом, *возник институт ипотеки*, который был, во-первых, договором о залоге, во-вторых, договором о гарантии, что взятые заемщиком обязательства будут выполнены, на основании чего при неисполнении должником обязательства возникало право кредитора истребовать закладываемую вещь с последующей ее продажей с торгов и компенсацией из вырученной суммы оставшихся долгов заемщика. Свидетельством данного соглашения были сначала простые соглашения между заемщиком и кредитором, позже, в постклассическое время, составлялись официальные и неофициальные документы, которые уже обладали правовой силой. Институт классической ипотеки также проходил свои этапы и свою эволюцию. Вводились различные легальные ипотеки, действовавшие без согласия сторон. В них включались ипотеки по закону (императора): ипотека инвестора на инвестиции, ипотека «фиска» на имущество неплательщика налогов, ипотека на имущество опекуна, ипотека жены на имущество мужа, ипотека церкви и так далее.

Необходимо отметить, что все виды ипотеки (может быть, за исключением ипотеки церкви) сохранились и действуют до настоящего времени во многих странах. Уже в постклассическом римском праве стали возникать субординированные ипотеки для упорядочения взаимоотношений между кредиторами в зависимости от рода ипотеки. Во-первых, ипотека делилась по законодательной принадлежности – по степени ее важности, установленной законом. Причем наибольшую силу имели ипотеки «по закону» – фискальные, далее следовали ипотеки, оформленные официальными документами, за ними – ипотеки, оформленные частными документами и лишь затем – ипотеки, оформленные простыми соглашениями. Ипотека, ранжированная по виду (роду), всегда была наиболее приоритетной, и лишь после установления ранга (приоритетности) данной ипотеки, в соответствии со временем их оформления ранжировали остальные.

Роль государства в соблюдении прав участников ипотечных сделок была велика. Достаточно сложные по структуре сделки требовали контроля и регулирования, отлаженной регистрационной системы. В связи с ослаблением этих государственных функций с закатом эпохи Древнего мира, институт ипотеки перестал существовать в течение нескольких веков.

Ипотечное право самостоятельно существовать не может. Если нет права, в обеспечение которого ипотека установлена, то не может быть и ипотеки, ибо нет предмета, подлежащего обеспечению. Недействительность или прекращение требования влечет за собой недействительность или прекращение ипотеки, но не наоборот.

Таким образом, исторически ипотечное кредитование было порождено хозяйственными отношениями как наиболее надежная форма обеспечения обязательств должника.

**1.2** **Развитие ипотеки в России**

Ипотечное кредитование было первым на Руси видом кредитования. Уже в XIII–XIV вв. одновременно с правом частной собственности на землю в России возник заклад, но долгое время он существовал фактически без законодательного оформления. В 1754 г. были созданы первые кредитные учреждения: для дворянства – санкт-петербургские и московские конторы Государственного банка при Сенате и Сенатской Конторе, для купцов – в Петербургском порту и Коммерц-коллегии. Банки кредитовали дворянство и купечество под залог имений. В 1786 г. эти банки были реорганизованы в Государственный заёмный банк.

29 октября 1768 года манифестом Екатерины II в России впервые юридически был закреплен выпуск бумажных денег – ассигнаций. Эмиссия бумажных денег была возложена на ассигнационные банки, созданные в Москве и Санкт – Петербурге 1769 году. Дополнительное заимствование кредитных ресурсов на государственные нужды проводилось из средств Государственного заемного банка, который был образован в 1786.г с целью организации Ипотечного кредита землевладельцам, главным образом дворянству. В том же заемном банке была образована страховая экспедиция – первое страховое учреждение в России. Манифест предусматривал страхование каменных домов, принимаемых в залог при осуществлении кредитных операций. Процедура оформления договора страхования сопровождалась выдачей страхового полиса, неотъемлемой частью которого являлся архитектурный план объекта залога, передаваемого под обеспечение ссуды в Государственный заемный банк.

В Российской Империи 1 января 1835 г. был введён Свод законов гражданских (автор М.М. Сперанский), где залоговое право было подробно регламентировано. Залог в России в это время существовал в следующих видах (при этом само понятие «залог» относилось только к недвижимому имуществу): с казной; между частными лицами.

В 1859 г. было принято решение о реорганизации кредитных учреждений в связи с подготовкой реформы по отмене крепостного права. Ликвидировались все существовавшие государственные кредитные институты, взамен них учреждались земские банки. Одновременно создавались частные кредитные учреждения. В 1861 г. была образована первая частная организация долгосрочного кредита – Санкт-Петербургское городское кредитное общество. В 1863 г. было учреждено Общество взаимного кредита.

С начала 70-х годов XIX столетия в стране действовало 11 акционерных ипотечных (земельных) банков. Их роль в развитии кредитной системы и, как следствие, взлет российской экономики к 1913 году до сих пор недостаточно оценена, хотя именно акционеры этих банков проводили масштабные операции с землей и недвижимостью (за всё время лишь 1 из 11 разорился). Ипотечное кредитование становилось очень распространённым. Например, в 1867 г. было выдано кредитов на сумму 99,6 млн. руб., в 1874 г. – 294,9 млн. руб., в 1877 г. – 415 млн. руб.

Рост кредитных институтов привёл к жёсткой конкуренции. В связи с этим Правительство в 1872 г. приняло меры, ограничивающие образование новых государственных залоговых институтов в течение 20 лет. Возросшие неплатежи помещиков и дворян по ссудам в государственные банки и развитие новых рыночных институтов резко изменили последующую кредитно – финансовую политику государства. По российскому законодательству того времени на одной территории не могли действовать одновременно более двух земельных банков, чтобы не создавать друг другу ненужной конкуренции.

Частную ипотеку возглавляли 10 акционерных земельных банков, выдав ссуды под землю и городскую недвижимость, при этом на четко определенной территории. Они предоставляли кредит в виде реализуемых на бирже закладных листов.

В это время в России выходит закон об организации учреждений мелкого кредита. Начинается бурный рост залоговых учреждений. Возникают ссудо-сберегательные и кредитные товарищества, сельские, волостные и станичные общественные ссудо-сберегательные кассы и земские кассы, которым государство оказывает огромную помощь. В это время залог являлся самым надёжным и гарантированным способом обеспечения кредита.

К 1917 году в России существовала развитая кредитно-банковская система долгосрочного кредитования, которая имела хорошее законодательное обеспечение и была блестяще организована.

В финансовое обращение широко вовлекались ипотечные ценные бумаги: закладные листы, различные обязательства, векселя, сертификаты, а также непосредственно закладные.

Долгосрочное финансирование недвижимости способствовало бурному развитию экономики, промышленности, сельского и городского хозяйства. Россия по развитию кредитно – финансовой системы не уступала Западной Европе, более того, по объёмам ценных бумаг, обеспеченных ипотечными обязательствами, обращающихся на европейских рынках, Россия превалировала над всей Европой.

В России послереволюционного периода залоговое право продолжало существовать, но в условиях, когда для сколько-нибудь широкого применения института залога из-за не обеспечения действительной оборотоспособности вещей, и, прежде всего недвижимого имущества. Поэтому в период более чем 70-летнего советского развития нашей страны залог превратился в малозначимый механизм, крайне редко использовавшийся в операциях по распоряжению имуществом.

Возрождение института залога (ипотеки) в России было связано с введением ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» от 16 июля 1998 года. В нем нашли отражение следующие положения: – основания возникновения ипотеки, обязательство, обеспечиваемое ипотекой, предмет ипотеки; – порядок заключения договора об ипотеке; – закладная как ценная бумага; – государственная регистрация ипотеки; – обеспечение сохранности имущества, заложенного по договору об ипотеке; – переход прав на имущество, заложенное по договору об ипотеке, к другим лицам и обременение этого имущества правами других лиц; – последующая ипотека; – уступка прав по договору об ипотеке; – обращение взыскания на имущество, заложенное по договору об ипотеке, и реализация указанного имущества; – особенности ипотеки земельных участков, предприятий, зданий и сооружений, жилых домов и квартир.

**2. Рынок ипотечного кредитования. Инструменты и мировой опыт**

**2.1 Предметы ипотеки по закону «Об ипотеке»**

Итак, ипотека – это залог недвижимого имущества, значит, основным составляющим всех операций, будь то действия юридического или экономического характера, является недвижимость – конкретные объекты хозяйственной и иной деятельности, которые наделены данным статусом. Закон «Об ипотеке» в ст. 5 со ссылкой на ст. 130 Гражданского Кодекса перечисляет следующие предметы ипотеки: земельные участки, за исключением земельных участков, указанных в ст. 63 закона «Об ипотеке»; предприятия, здания, сооружения и иное недвижимое имущество, используемое в предпринимательской деятельности; жилые дома, квартиры; дачи, садовые дома, гаражи и другие строения потребительского назначения; воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания и космические объекты; другие предметы, допускаемые федеральными законами, в том числе Законом «Об ипотеке». И для начала определимся относительно двух, равнозначных понятий – «предмет» и «объект» ипотеки. Законодатель не даёт конкретного их различия, но Закон «Об ипотеке» называет недвижимое имущество, регулируемое им – «предметами», а слово «объект» уместное упоминать при обозначении того же недвижимого имущества в смысле элемента гражданских прав. Предприятие – гражданско-правовой объект, предмет ипотеки.

Гражданский кодекс (ст. 336) перечисляет следующие исключения по предмету ипотеки (залога): имущество, изъятое из оборота (например, оружие, наркотики и так далее); требования, неразрывно, связанные с личностью кредитора (требование о возмещении вреда, причинённого жизни или здоровью, требования об алиментах); права, уступка, которых запрещена законом. А п. 2 ст. 6 закона «Об ипотеке» и п. 2 ст. 336 ГК ещё не допускают ипотеку недвижимого имущества, на которое в соответствии с федеральным законом не может быть обращено взыскание. (Кроме того, ч. 1 ГК содержит положение о возможности расширения круга объектов гражданских прав, которые не могут быть предметом залога. В соответствии с п. 2).

Изъятие объектов гражданских прав из оборота либо ограничение их в обороте – явление в частном праве достаточно традиционное, распространённое и направлено на защиту, прежде всего публичных интересов. В дореволюционном российском праве насчитывалось 5 классов изъятых их оборота объектов (дороги, межи, водные пути, сообщения и т.д.), также существовали и ограничения в обороте.

Пункт 1 ст. 6 Закона об ипотеке определяет залогодателя как собственника передаваемого в залог имущества или как владеющего им на праве хозяйственного владения. Этот перечень представляется исчерпывающим. Право собственности представляет собой совокупность трёх составляющих – владение, пользование и распоряжение (ст. 209 ГК). Отсутствие у собственника одной из составляющих лишает его в правовом смысле такого статуса. Понятие хозяйственного ведения отражено в ст. 294 ГК. И ещё о некоторых условиях и особенностях предметов ипотеки.

Правила об ипотеке недвижимого имущества соответственно применяются к залогу прав арендатора по договору об аренде такого имущества (право аренды и все связанные с этим правоотношением вопросы регулируются главой 34 ч. II Гражданского кодекса), поскольку иное не предусмотрено иным федеральным законом или не противоречит сущности арендных правоотношений. Пункт 4. Ст. 6 Закона об ипотеке дополняет вышесказанное необходимостью согласия арендодателя на ипотеку данного объекта.

Залог может распространяться на имущество, которое может стать собственностью, которое может стать собственностью залогодателя в будущем (п. 6 ст. 340 ГК). Подобное правило существует и в ряде государств – членов СНГ – Казахстане (ст. 43 Закона о залоге), Украины (ст. 43 о Закона о залоге). То есть, например, можно получить большие ссуды на покупку квартиры, которая станет собственностью залогодателя только после её выкупа.

Залог собственником своей доли в общей долевой собственности не требует согласия остальных собственников (п. 2 ст. 7 Закона об ипотеке), а залог имущества, находящегося в общей совместной собственности (то есть без определения доли каждого из собственников в праве собственности) лишь при наличии согласия всех собственников. Причём, в случае обращения взыскания на такое имущество (находящегося в общей собственности) применяются правила статей 250 и 255 Гражданского Кодекса РФ о преимущественном праве покупки, принадлежащим остальным собственникам, и об обращении взыскания на долю в праве общей собственности, за исключением случаев обращения взыскания на долю в праве собственности на общее имущество жилого дома (ст. 290 ГК).

**2.2** **Инструменты ипотечного кредитования, схемы расчетов платежей по кредитам**

В системе мер по становлению и развитию жилищного ипотечного кредитования в банке важное место отводится обоснованию выбора инструментов ипотечного кредитования. Под инструментами ипотечного кредитования понимается механизм расчета платежей заемщика по кредиту, включающий способы погашения основного долга и уплаты процентов по кредиту. Инструменты ипотечного кредитования определяют форму организации денежного потока по долгосрочному ипотечному кредиту.

Инструменты ипотечного кредитования призваны увязать интересы кредитора и заемщика путем: – обеспечения прибыльности ипотечной деятельности и возвратности средств кредитора, защиты его средств от инфляции; – снижение рисков ипотечного кредитования; – обеспечения таких условий кредитования, при которых кредит становится доступным для заемщика.

Выбор инструмента кредитования обусловлен рядом факторов, среди которых можно назвать следующие: – ситуация в экономике (уровень инфляции, доходы населения, денежная политика правительства и т.п.); – источники и цена привлеченных средств для выдачи ипотечных кредитов; – необходимость обеспечения простоты и доступности для понимания расчетов по кредитам.

Все инструменты ипотечного кредитования могут быть как самоамортизирующимися (предусматривающими равномерные выплаты – постоянный ипотечный кредит), так и с «шаровым» платежом, с фиксированными выплатами основной суммы долга, нарастающими платежами, с переменной ставкой.

Первая группа кредитов – стандартный ипотечный кредит предполагает такую организацию денежного потока, при которой платежи по кредиту осуществляются в виде равных, как правило, ежемесячных, взносов. Такой кредит называется аннуитетный ипотечный кредит. Срочный аннуитет это денежный поток с равными поступлениями в течение ограниченного времени. Поступления делаются в конце (или в начале) равных временных интервалов. Платеж по кредиту осуществляется ежемесячно. Заемщик ежемесячно выплачивает равные суммы, часть которой идет на погашение кредита и часть – на уплату начисленных за месяц процентов, что, во-первых, дает стабильность заемщику в размере его расходов по кредиту, во-вторых, поскольку проценты начисляются на остаток невыплаченной суммы по кредиту, то заемщик выплачивает процентов меньше, чем, если бы не осуществлялось ежемесячное погашение части основного долга и проценты начислялись бы на всю сумму полученного кредита. Банк в свою очередь наряду с начисленными процентами получает в погашение часть выданного кредита, т.е. данный вариант наиболее удобен для России.

Вторая группа кредитов ипотечные кредиты с переменными выплатами подразделяется на две подгруппы: кредиты, размеры платежей по которым определяются сразу при заключении кредитного договора, и кредиты с альтернативными инструментами ипотечного кредитования, использующие индексирующие коэффициенты. Среди кредитов второй группы наиболее распространенными являются кредиты с переменной процентной ставкой, кредиты с фиксированной выплатой основной суммы долга, кредиты с «шаровым» платежом, ипотека с ростом платежей, индексируемые кредиты.

В условиях нестабильной экономики наиболее приемлем кредит с переменной процентной ставкой. В его основе лежит пересмотр процентной ставки в зависимости от изменения ситуации на финансовом рынке, то есть в соответствии с изменением стоимости привлекаемых ресурсов.

При использовании кредита с переменной процентной ставкой процент по нему, как правило, устанавливается на 1,5 2% ниже, чем по кредитам с фиксированной процентной ставкой.

Чтобы повысить привлекательность для заемщиков ипотечных кредитов с переменной процентной ставкой, применяется механизм регулирования процентной ставки. Суть регулирования заключается в установлении ограничений на максимальный уровень процентной ставки. При этом возможно одновременно определить максимально допустимое увеличение процента в течение одного года и максимальный предел увеличения процента за весь кредитный период. Однако в целях защиты интересов банка может быть установлен минимальный уровень процентной ставки.

Кредит с фиксированной выплатой основной суммы долга широко применялся банками в практике потребительского кредитования. При этом заемщик осуществляет равновеликие платежи в счет погашения основной суммы долга, а проценты начисляются на оставшуюся часть долга и вносятся в составе общего платежа. Таким образом, величина ежемесячного платежа изменяется в сторону уменьшения. Недостатком данного кредитного инструмента является значительная нагрузка на заемщика в первые месяцы, что приводит к возрастанию риска не возврата.

В последнее время достаточно широкое применение в практике зарубежных банков нашли кредиты с «шаровым» платежом, когда предусматривается крупный итоговый («шаровой») платеж в счет погашения основного долга. Разновидностями такого рода кредитов являются кредиты, предполагающие: в течение кредитного периода выплату только процентов, а в конце срока «шаровой» платеж в счет погашения долга; частичную амортизацию кредита с итоговым «шаровым» платежом, то есть в течение кредитного срока уплачиваются проценты и частично погашается основной долг, а в конце срока вносится оставшаяся часть долга; замораживание процентных выплат до конца срока кредита, по окончании срока выплачивается вся сумма кредита и начисленный сложный процент.

Недостатком кредита с «шаровым» платежом является повышенный риск не возврата кредита, то есть кредитный риск. Это связано с тем, что возврат основной суммы отодвигается на конец срока, поэтому велика вероятность изменения финансового положения заемщика, которое может привести к его неплатежеспособности. Кроме того, с течением времени возрастает риск изменения стоимости залога, вероятность снижения цен на недвижимость, что приобретает особую значимость в условиях погашения основной суммы долга в конце срока. Индексируемые инструменты ипотечного кредитования были разработаны для стран с высокой инфляцией. Среди таких инструментов следует назвать кредит с индексацией непогашенной суммы долга и кредит с двойной индексацией.

Кредит с индексацией долга предполагает корректировку непогашенной суммы долга на основе выбранного индекса. В качестве индекса берутся различные показатели в зависимости от ситуации в экономике, а также от источников и стоимости ресурсов, привлекаемых для выдачи ипотечных кредитов, индекс потребительских цен, доллар США, индекс минимальной заработной платы, уровень инфляции и др. Такой инструмент позволяет производить погашение кредита одинаковыми платежами в реальных суммах при изменении номинальных величин платежей. Инфляционный риск при этом целиком переносится на заемщика. В то же время возрастает кредитный риск, так как рост индекса может опережать рост реального дохода заемщика.

Кредит с двойной индексацией позволяет более равномерно распределить риски между заемщиком и кредитором. Применяются два индекса: платежи индексируются по какому-либо показателю дохода, обеспечивая тем самым возвратность кредита и его доступность; номинальный непогашенный остаток кредита индексируется по индексу, отражающему уровень инфляции (стоимости потребительской корзины и т.д.), что позволяет защитить реальную стоимость капитала кредитора.

Таким образом, в заранее оговоренное время (чем выше инфляция, тем чаще) меняется номинальная стоимость платежей с учетом изменений в индексе заработной платы, а номинальная стоимость непогашенного остатка долга изменяется с учетом динамики индекса инфляции.

Поскольку существует множество различных видов ипотек (некоторые из них предусматривают равновеликие выплаты, в то время как другие – переменные платежи) и поскольку сумма залога по ним может быть различна, необходимо с должным вниманием и осторожностью относится к определению сумм и времени осуществления платежей при оценке риска и требуемой ставки.

**2.3** **Риски ипотечного кредитования**

Риски подразделяются на систематические и несистематические. Систематические риски не носят специфического (индивидуального) или местного характера. Несистематические риски – это риски, свойственные конкретной местной экономике. Большинство ипотечных рисков относятся к систематическим рискам.

Ипотечные риски могут быть вызваны разными причинами – экономическими, инфляционными, валютными, налоговыми, политическими, рисками ценных бумаг, рисками неполучения прибыли, рисками банковской неликвидности (ликвидности), неплатежеспособностью клиента, снижением стоимости недвижимости и т.д. Одни из них являются обобщенными рисками – инфляционный, рыночный; другие – пограничными, комплексными с другими рисками непосредственно или косвенно влияют друг на друга.

Внедрение операций по долгосрочному жилищному ипотечному кредитованию ставит перед банками ряд особых проблем в области управления своими рисками в силу специфики данного вида кредитования, требующая принятия особых мер по управлению рисками, заключается, прежде всего, в скудеющем: – долгосрочный характер кредита; – обеспечение возвратности кредитных средств осуществляется в виде залога жилого помещения, приобретенного на средства кредита; – способ погашения кредита, при котором платежи распределяются равными частями на протяжении всего срока кредита.

Наиболее характерными рисками, присущими данным кредитным операциям являются следующие: кредитный риск, риск процентных ставок, риск ликвидности.

*Кредитный риск* – это риск неисполнения заемщиком своих обязательств по кредиту, риск неплатежа.

В качестве системных причин, влияющих на степень кредитного риска, следует отметить: – уровень развития законодательной базы, ее адекватность задачам развития системы жилищного ипотечного кредитования населения; – социально-экономическая стабильность в стране, уровень развития жилищного рынка, наличие достаточно платежеспособного спроса на ипотечные кредиты.

Существует целый ряд показателей, определяющих важность (и доступность) кредита. В качестве дополнительной гарантии кредита (к залогу и страхованию) ввиду больших рисков ипотечного кредитования предполагается крупный первичный взнос заемщика в качестве частичной оплаты недвижимости продавцу. Повышение рыночного кредита над суммой кредита и определяет степень защищенности на всех стадиях кредитования. Это является важнейшим фактором повышения ликвидности предмета обеспечения, отягощенного залогом. Чем больше взнос или выплаченная часть кредита, тем легче продать этот кредит. Следовательно, риск уменьшается в прямом соответствии с выплатами как по первичному взносу (чем больше взнос, тем меньше риск), так и с выплатами по основной части кредитного долга.

Доходы заемщика также напрямую ограничивают максимальную сумму кредита. В то же время процент по кредиту влияет на сумму кредита, но уже косвенным путем, через максимальную сумму кредитного долга или максимальные выплаты по оплате за кредит, входящие в общую сумму и составляющие обычно его большую часть.

В случае рискованных кредитов доля ипотечного обязательства должна быть обязательно меньше стоимости недвижимости на 30% и выше, с предоставлением также дополнительных гарантий.

Существенным условием ипотечного договора помимо ставки, срока и размера кредита (основные параметры кредита) является сам предмет залога, его стоимость и цена (а также оценка соответствия стоимости цене).

Цена и стоимость недвижимости играют важную роль в части возникновения и снятия рисков, так как все стандартные показатели кредита (размер, срок, ставка) самым непосредственным образом будут зависеть от предмета ипотеки (залога)

Таким образом, практически самую большую роль играет оценка стоимости недвижимости. Во-первых, от нее непосредственно зависят все стандартные показатели кредита. Завышение или занижение стоимости недвижимости приводит к завышению или занижению суммы кредита, его первоначального взноса, а также платы за кредит (которая в сумме обычно больше одной стоимости недвижимости). Все это влияет на общую доступность кредита. Во-вторых, правильна оценка стоимости кредита – это надежность кредита для всех участников рынка: государства, кредиторов, инвесторов. Реальная стоимость недвижимости необходима при сделках купли-продажи, при кредитовании под залог имущества, при страховании, при наступлении страховых случаев и определении ущерба, при налогообложении.

Коэффициент, характеризующий отношение стоимости жилья к совокупному семейному годовому доходу в России, астрономически высок из-за искаженной стоимости жилья, достаточно сильно приближенной к западным ценам и в ряде случаев превышающей их, и крайне низких доходов граждан. В настоящее время данный показатель не может выдержать критики, так как он более чем в десять раз выше средних рыночных показателей. Более точно этот показатель рассчитывается исходя из средней стоимости приобретаемой недвижимости, которая варьирует в пределах 1:10.

Управление кредитным риском со стороны банка определяет необходимость проведения постоянного контроля за состоянием и качеством кредитного портфеля банка, как по его структуре кредитов, так и с точки зрения мониторинга за отдельными группами кредитов.

Самая главная проблема банков не в том, чтобы выдать кредиты, несмотря на отсутствие необходимого работающего правового поля, кредитных технологи и т.д., а в том чтобы эти кредиты были возвращены и стоимость выплат за кредит банка, как минимум, адекватным необходимым банковским затрата с отдачей минимальной прибыли (для этого в настоящий момент нужны также гарантии государства.).

Риск процентной ставки. Банковская прибыль (доход кредитора) формируется, в основном, за счет разницы в процентах по выданным кредитам и привлекаемым источникам (по депозитам, банковским займам, выпускаемым ценным бумагам и др.). *Риск процентной ставки* – это риск недополучения банками прибыли в будущем в результате изменения процентных ставок (по самым разным причинам, в частности, в связи с экономической или иной ситуацией, выбором неэффективной банковской политики, выбором неправильных инвестиционных инструментов и технологий и т.д.), т.е. когда процентная ставка, по которой выдан кредит заемщику, оказывается меньше, чем процентная ставка по привлекаемым банкам в настоящее время или в будущем средствам. Сбалансированность банковских активов и пассивов, как по ставкам, так и по времени является основной сложностью в долгосрочном кредитовании, в частности, в связи со свободным режимом изъятия средств (или предупредительным, в зависимости от технологии сбережения) по депозитам, а также непредсказуемостью рыночный ставок и другим причинам.

Банки, занимающиеся выдачей ипотечных кредитов, преодолевают риск процентной ставки посредством использования новых кредитных инструментов. В 1994 году появился целый ряд таковых. Так, Сбербанк перешел к выдаче ипотечных кредитов с переменной процентной ставкой, привязанной к уровню учетной ставки Центрального банка; Мосбизнесбанк апробировал инструмент с регулируемой отсрочкой платежа (ИРОП), в которой в качестве индекса суммы основного долга использует процентную ставку межбанковских кредитов для определения стоимости фондов; а некоторые банки пытались использовать инструмент, при котором индексирование суммы основного долга осуществляется исходя из официально устанавливаемого уровня минимальной заработной платы.

Наиболее эффективным типом кредитов, снижающим риск процентных ставок, являются кредиты с переменной процентной ставкой, отражающие изменения рыночной процентной ставки.

*Риск ликвидности*. Данный риск возникает при недостатке ликвидных ресурсов у банка и при наступлении сроков платежей по своим обязательствам, который возникает в силу несбалансированности его активов и пассивов.

В процессе долгосрочного ипотечного кредитования обостряется проблема обеспечения ликвидности баланса банка. Это связано с тем, что ресурсная база ипотечных кредитов формируется в значительной степени за счет привлечения краткосрочных кредитов и депозитов. В этих условиях велика вероятность возникновения ситуации неплатежеспособности в результате невозможности банка полностью покрыть срочные обязательства по пассивным операциям, поскольку отвлечение средств в долгосрочные кредиты не компенсируется привлечением долгосрочных пассивов.

Управление риском ликвидности требует проведения ряда финансовых операций. Во-первых, требуется детальный расчет потоков наличности, для определения возможной потребности банка в наличных средства. Во-вторых, требуется разработка стратегии мобилизации наличных средств с определением источников и затрат. Финансовые учреждения в развитых странах используют целый комплекс источников для мобилизации мобильных средств. Эти источники включают: продажу активов, портфель ликвидности, депозиты, заем средств под залог и без залога, резервные кредитные линии и получение права занимать средства в Центральном банке.

В отношении России, помимо высоких требований Банка Росси к резервам, альтернативным подходом к управлению риском ликвидности при ипотечном кредитовании является создание специализированного ипотечного агентства, ведающего вопросами обеспечения ликвидности (в частности, Федерального Агентства по ипотечному жилищному кредитованию), которое может приобретать права по кредитам (ипотеки) или предоставлять банкам займы, которые будут обеспечены их ипотечными кредитами. Такое агентство может финансировать покупку или кредитование, в том числе путем выпуска облигаций.

**2.4** **Ипотечный рынок**

**Ипотечный рынок** – это рынок ипотечных кредитов, предоставляемых банками и другими учреждениям домашним хозяйствам с целью приобретения жилья под залог этого (или иного) жилья, и финансовых активов, размещаемых на рынке с целью приобретения ресурсов в ипотечное кредитование. Таким образом, из определения видно, что ипотечный рынок формируется ипотечным сегментом фондового рынка и сегментом рынка банковских услуг по предоставлению и обслуживанию ипотечных кредитов. В этом заключается его определенная сущность. Однако, несмотря на это, руководствуюсь теоретическими определениями рынка как системы соглашений по поводу купли-продажи товаров и услуг, можно говорить о рынке ипотечного кредитования как о системе отношений по поводу покупки (через механизмы фондового рынка) и продажи (путем выдачи кредитов) денежных средств на рынке. Понятие «ипотечный рынок» (mortgage market) относительно недавно появилось в западной экономической литературе. И сначала использовалось в профессиональных изданиях по рынку прикладного характера, постепенно вторгаясь в научный оборот.

Рынок ипотечного кредитования подразделяется на первичный и вторичный. На первичном рынке выдаются и могут быть проданы ипотечные кредиты. На вторичном рынке происходит продажа прав на получение процентного дохода по кредитам через выпуск специальных ценных бумаг, приобретение которых предоставляет это право. Такие ценные бумаги имеют различные качественные характеристики, такие как наличие кредитного риска, степень обеспеченности ипотечным пулом и т.д. Бурное развитие фондового рынка и современные возможности финансового инжиниринга постоянно вызывают к жизни новые виды таких ценных бумаг.

Товаром (услугой) на рынке является кредит, предоставляемый для финансирования приобретения жилой недвижимости, обеспечением возврата которого наряду с будущим доходом заемщика выступает залог приобретаемого (иногда иного) жилья. Основными характеристиками данного товара, как и любого другого кредита, являются: срок кредитования, процентная ставка (ее величина и тип), план погашения кредита, требования по первому взносу. Емкость ипотечного рынка определяется платежеспособным спросом на ипотечное кредиты со стороны домашних хозяйств.

Предложение на ипотечном рынке создают банки (универсальные, кооперативные и ипотечные), ссудо-сберегательные организации, кредитные союзы, страховые компании. Доля той или иной финансовой организации на рынке ипотечного кредитования во многом зависит от исторического опыта построения национальной системы ипотечного кредитования, включающего механизм финансирования жилищных ипотек, и текущих рыночных тенденций.

Осуществление долгосрочного кредитования возможно благодаря организованной системе ипотечного кредитования. Система ипотечного кредитования – это модель организации взаимодействия между рынком ипотечного кредитования, рынком недвижимости и финансовым рынком. При формировании национальной системы ипотечного кредитования правительству и ипотечным кредиторам в силу длительного срока вложения средств в ипотечные активы приходится решать, каким образом рефинансировать фонды, использованные на ипотечное кредитование с целью выдачи новых кредитов. Все методы финансирования ипотечных операций разделяются на универсальные (присущие и другим видам финансово-кредитных операций) и специальные методы, характерные только (или преимущественно) для ипотечного рынка.

Система ипотек можно разредить на открытую, где источником средств являются средства, заимствованные с рынка на текущих рыночных условиях, и замкнутую, основанную на согласии участников системы получать процентный доход по сбережениям на целевых счетах ниже рыночного при условии получения возможности воспользоваться льготной ссудой. Привлечение ресурсов на рынке капитала обычно осуществляется путем создания института вторичного рынка. Его целью является приобретение выдаваемых банками ипотечных кредитов либо рефинансирование этих кредитов каким-либо способом. Основой замкнутой системы привлечения кредитных ресурсов является создание замкнутого цикла, в котором средства граждан, накапливаемые на депозитных счетах в специализированных сберегательных учреждениях в целях приобретения жилья в будущем, направляются на финансирование выдачи ипотечных кредитов заемщикам, готовым приобрести жилье в настоящий момент. Замкнутый цикл представляет собой систему самофинансирования: средства вкладчиков могут быть направлены только на выдачу ипотечных кредитов. Данная схема жилищные контрактных сбережений широко используется в системах жилищного финансирования Германии и Австрии в течение многих лет, где она получила название «стройсбережений».

Ипотечное кредитование оказывает значительное влияние на рынок недвижимости. Развитие ипотечного кредитования, рост предложения ипотечных кредитов, снижение процентных ставок значительно расширяют спрос на недвижимость. Это в свою очередь может привести к повышению стоимости недвижимости (при условии недостаточного предложения на рынке и временного лагазапаздывания. Повышение стоимости недвижимости ведет к сокращению спроса на жилье, однако, расширенное предложение ипотечных ссуд сглаживает эту тенденцию.

С другой стороны, ухудшение условий заимствования, сокращение предложения ипотечных ссуд снижает покупательную способность и спрос на рынке недвижимости, что ведет к снижению цен на жилье и сокращению спроса на ипотечные кредиты. Следует подчеркнуть, что описываемое взаимодействие напрямую зависит от соотношения размеров обоих рынков и доли сделок на рынке недвижимости, финансируемых с участием ипотечного кредита. В результате рынок ипотечного кредитования по мере своего развития начинает оказывать все большее влияние на конъюнктуру на рынке недвижимости, при достижении определенных размеров оказывает ключевое воздействие на рынок недвижимости (что мы наблюдаем в США, где 70–80% приобретенной недвижимости осуществляются с помощью ипотечного кредита).

Из этого можно сделать вывод: чем более развита в национальной экономике система ипотечного кредитования, чем большая доля сделок с недвижимостью происходит с участием ипотечного кредита, тем больше рынок недвижимости зависит от конъюнктуры на финансовых рынках, текущей стоимости активов.

**2.5 Мировой опыт ипотечного кредитования**

Сравнение различных подходов к организации системы ипотечных кредитов показывает, что основное различие в развитых странах в организации ипотечного рынка заключается в формировании различных механизмов привлечения ресурсов для выдачи ипотечных ссуд. Различными специалистами высказываются разнообразные мнения по поводу формирования системы жилищного ипотечного кредитования в России. Однако говорят о необходимости при построении национальной системы ипотечного жилищного кредитования использовать так называемую немецкую модель, основанную на целевых сбережениях (надо отметить, не менее развитую в США – судо-сберегательные ассоциации). Источниками кредитных средств выступают в основном счета до востребования и срочные вклады как физических, так и юридических лиц. Средства граждан, накапливаемые на депозитных счетах в специализированных сберегательных учреждениях в целях приобретения жилья в будущем, направляются на финансирование выдачи ипотечных кредитов заемщикам, готовым приобрести жилье в настоящий момент. Другие специалисты высказывают мнение о необходимости создания полноценного вторичного рынка закладных, когда привлечение ресурсов осуществляется на рыке капитала, которое обычно осуществляется путем создания института вторичного рынка. Его целью является приобретение выдаваемых банками ипотечных кредитов, либо рефинансирование этих кредитов каким-либо иным способом.

Таким образом, вопрос заключается в том, какая из этих систем – жилищные контрактные сбережения или институты вторичного рынка – больше подходят для развития в России с учетом специфических условий, сложившихся в настоящее время в нашей стране.

**3. Ипотека – инструмент рынка недвижимости и перспективы ее развития в России**

**3.1** **Порядок предоставления ипотечного кредита коммерческими банками**

*Ипотечный банк* – кредитная организация, специализирующаяся на выдаче долгосрочных ипотечных кредитов под залог недвижимости (земли, различных строений и других объектов недвижимости). Ресурсы ипотечного банка складываются из собственных накоплений и средств, полученных от реализации ипотечных облигаций – долгосрочных ценных бумаг, выпускаемых под обеспечение недвижимым имуществом и приносящих фиксированный процент.

В зависимости от объекта кредитования, кредитной политики и организационной структуры каждый коммерческий бакан определяет технологию ипотечного кредитования. При многовариантности различных элементов организации процесса кредитования можно констатировать во всех банках наличие следующих пяти основных этапов технологии выдачи и погашения ипотечного кредита: – предварительное рассмотрение заявки на кредит и собеседование с предполагаемым заемщиком; – андеррайтинг; – принятие решения о выдаче ипотечной ссуды; – оформление кредитного договора и договора о залоге; – сопровождение кредита и контроль за исполнением кредитного договора.

На первом этапе банк разъясняет заемщику условия выдачи ипотечного кредита и предлагает заполнить ему заявление, которое по существу можно рассматривать как анкету, содержащую сведения, представляющие интерес для банка с точки зрения минимизации рисков, связанных с кредитованием. Уже на первом этапе процесса кредитования важно, по возможности, более полно оценить риски. Если в ходе собеседования кредитный работник не получит удовлетворительные ответы на ключевые вопросы, связанные с выдачей кредита, то просьба о его выдаче отклоняется, при этом необходимо аргументировано объяснить причины, по которым кредит не может быть предоставлен. Если же кредитный работник принял положительное решение, он информирует возможного заемщика о том, какие документы и сведения необходимы банку для дальнейшего рассмотрения кредитной заявки.

Второй этап заключается в том, чтобы оценить потенциальную возможность заемщика ввергнуть кредит и оценить степень его обеспечения. На этом этапе учувствуют специалисты банка или фирмы по оценке залога, юридическая служба и служба безопасности банка. Если в качестве залога предлагается существующая квартира заемщика, то изучаются: состав помещений, планировка, общая и жилая площадь; продолжительность эксплуатации; состояние конструкций, стен, полов и потолков; состояние инженерный коммуникаций – отопление, водоснабжение, электроснабжение, канализация и др.; необходимость ремонта или модернизации в настоящий момент либо в будущем. В результате изучения этих факторов определяется стоимость предполагаемого залога. В качестве залога могут быть предложены и другие виды недвижимости, например земельный участок или летний дом, а также движимое имущество, например автомашина, ювелирные изделия или коллекций произведений искусства. Специалисты оценивают каждый предмет. Если в качестве залога предлагается строящаяся квартира, то изучается проектно-сметная документация, сроки строительства, репутация фирмы – застройщика и подрядной организации. Следует отметить, что в настоящее время в России получил развитие ипотечный жилищный кредит, когда денежные средства предоставляются на покупку квартиры, под залог имеющегося жилья.

Результаты анализа используются для того, чтобы определить в дальнейшем сумму ссуды, возможный первоначальный взнос собственных средств и предварительные сроки погашения кредита. В этих целях рассматриваются следующие доходы: заработная плата, премии, доход в форме комиссионного вознаграждения, доход в идее дивидендов и процентов, пенсионные выплаты, доход в идее арендной платы и др., а также финансовые обязательства: оплата жилья, коммунальные платежи, налоги, страховые выплаты, ранее принятые долговые обязательства, медицинское страхование и др.

Результаты андеррайтинга оформляются в виде справки или заключения и передаются на рассмотрение кредитного комитета.

На третьем этапе кредитный комитет рассматривает материалы, полученные в процессе андеррайтинга, и изучает соответствующие документы, после чего принимает решение о выдаче ссуды или об отказе в ее представлении. При положительном решении кредитного комитета соответствующий работник составляет для клиента примерную смету расходов, связанных с оформление ипотечного кредита. В смете могут быть предусмотрены следующие статьи: комиссионные риэлторам; расходы по оценке залога; оплата за получение документов о залоге из органов регистрации недвижимости; нотариальный сбор за регистрацию договора купли-продажи; нотариальный сбор за регистрацию договора залога; страхование предмета залога.

На четвертом этапе банк заключает с заемщиком кредитный договор. При заключении договора стороны руководствуются основными положениями, предусмотренными Гражданским кодексом Российской Федерации, с учетом особенностей кредитной политики банка.

По кредитному договору банк кредитор обязуется предоставить денежные средства, т.е. кредит, в размерах и на условиях, предусмотренных в договоре, заемщик же обязуется возвратить в срок полученную денежную сумму и уплатить проценты за нее. В каждом кредитном договоре помимо таких разделов, как данные о сторонах, заключивших договор, имеются разделы, регламентирующие права и обязанности сторон: – сумма кредита и размер банковского процента; – порядок и сроки выдачи кредита; – порядок и сроки погашения процента; – описание и цена обеспечения, предусматриваемые в отдельном договоре залога; – размер санкций, уплачиваемых стороной, нарушивший условия договора. Одновременно с заключением кредитного договора заключается договор залога и оформляется закладная, а также заключается договор страхования в пользу банка. Без этих документов не может быть начата выдача ипотечного кредита.

На пятом этапе осуществляется сопровождение кредита, которое включает: – выдачу кредита в порядке, предусмотренном в кредитном договоре; – контроль за целевым использованием кредита в период строительства или реконструкции объектов кредитования; – наблюдение за сохранностью и состоянием залога, принятого в обеспечение кредита; – контроль за регулярными, в соответствии с ранее согласованными при заключении договора, сроками возврата кредита и начисленных процентов.

При нарушении сроков погашения кредита и уплаты процентов банки в отдельных случаях предоставляют отсрочки для выполнения заемщиком своих обязательств с начислением за период пользования отсроченной ссуды более высокого процента. При нарушении повторных сроков погашения кредита ссуда перечисляется на счет просроченных ссуд, и начинаются операции по реализации залога.

**3.2** **Становление и развитие рынка ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации**

Сегодня в России, как уже упоминалось выше, насчитывается около 1300 коммерческих банков, из них только около двух десятков условно можно назвать ипотечными. Первыми начали свою деятельность Санкт-Петербургский ипотечный банк, Московский коммерческий банк ипотечного кредита, «Опцион», Акционерный специализированный коммерческий банк, Кубанский земельный ипотечный банк, Соколбанк (г. Череповец) и др.

Санкт-Петербургский ипотечный банк (СПИБ), созданный в июне 1992 г., ограничивался выдачей кредитов под залог квартир и кредитованием строительных организаций. Банк использовал 2 схемы: «Финансовый менеджер» и «Облигационные займы». В первой схеме банк выступал гарантом финансовых сделок по приобретению недвижимости, суть второй заключалась в том, что банк выпускал облигации под конкретные объекты недвижимости (сроком на 2 года).

В 1992 г. с участием СПИБ были учреждены Сибирский ипотечный банк (Новосибирск) и Коми ипотечный банк (Сыктывкар). Корпорация «Жилищная инициатива» совместно со Сбербанком и Госстрахом России разработала первую программу ипотечного кредитования жилищного строительства. Программа предусматривала создание на территории России сети ипотечных банков. Она рассчитана на привлечение сбережений граждан и инвестиции коммерческих структур под залог недвижимости и предусматривала следующие 5 схем ипотечного кредитования жилищного строительства.

1. Схема «Форвардкредитинвест» рассчитана на коммерческих застройщиков (юридических лиц), которые строят жилье с целью его продажи состоятельным покупателям, включая коммерческие структуры. Предметом залога является строительный объект. Оформление залога и выдача кредита под закладные осуществляется поэтапно, по мере строительства объекта.

2. Схема «Ретрокредитинвест» ориентирована на улучшение жилищных условий граждан. Кредит выдается под залог квартиры и только в случае, если ее рыночная стоимость выше, чем затраты на строительство новой.

3. Схема «Комбиинвест» рекомендуется при обратном соотношении, когда стоимость строительства нового жилья выше, чем рыночная стоимость имеющегося.

4. Схема «Фьючерсинвест» предназначена для граждан, не желающих закладывать свою недвижимость. Квартира продается с аукциона с отсрочкой выселения на время строительства нового жилья. Вырученные деньги бывший собственник квартиры может использовать двояко: либо сам вкладывать в строительство недвижимости, принимая на себя финансовый риск и оплачивая счета генерального инвестора – застройщика, либо переложить на последнего все финансовые риски неопределенности окончательной цены строительства, поручив ему продажу старого жилья и строительство нового.

5. Схема «Рентный залог» предлагает оформление закладной на принадлежащее одиноким пенсионерам жилье в обмен на пожизненную ренту, индексируемую с учетом инфляции. Рента устанавливается в размере 5–20‑кратного минимального гарантированного уровня зарплаты в соответствии со стоимостью недвижимости.

Некоторые банки предлагают открывать семейные жилищные накопительные счета. Целью такого счета является накопление денег на банковском счете для получения ипотечного кредита на приобретение или строительство дома, квартиры, дачи, бани, теплицы, гаража или других объектов недвижимости социально-бытового назначения. Владельцы такого счета, накопившие 30% стоимости объекта, приобретают право на получение ссуды для покупки или строительства недвижимости. Кредит предоставлялся в рублях сроком на 3–5 лет при условии, что платежи за него (вместе с процентами) составят не более 1/3 совокупного месячного дохода семьи, подтвержденного необходимыми документами.

Наряду со всеми этими банками на рынке ипотечного кредитования активно действовал и Сбербанк. Если сложить выданные им в 1997 г. рублевые и валютные кредиты физическим лицам и привести их к валютному эквиваленту, то получится сумма более 1 млрд. долл. В этом объеме около 15% – долгосрочные кредиты, которые выдавались с целью приобретения или строительства новой недвижимости или реконструкции существующего жилья. Кредиты выдавались на срок до 10 лет. Процентные ставки на тот момент составляли по рублевым кредитам – 28%, по валютным – 20,5%.

В настоящее время количество банков, которые предоставляют ипотечные кредиты, значительно увеличилось. Самым известным из них является ипотечный банк «Дельта Кредит». В целом, программа «Дельта Кредит» отличается наибольшей открытостью и отсутствием многих ограничений и дополнительных требований, присущих другим программам. Например, нет требования по наличию прописки в г. Москве или гражданства Российской Федерации. Не требуются поручительства других лиц. Практически нет ограничений по выбору квартиры.

Срок рассмотрения заявки на ипотечный кредит по программе Дельта Кредит составляет обычно две недели в отличие от гораздо более длительного времени рассмотрения у других российских кредиторов, так же нет требования по наличию прописки в г. Москве или гражданства Российской Федерации. Не требуются поручительства других лиц. Еще одно отличие программы Дельта Кредит это то, что при выдаче кредита во внимание берется не только официальная заработная плата по справке с основного места работы, но и другие законные схемы получения дохода: доход по банковским депозитам, по страховым выплатам, по ценным бумагам и прочие, подтвержденные виды дохода.

Обеспечение возврата кредита гарантируется несколькими составляющими: – залогом приобретаемой недвижимости (приобретаемая квартира становится собственностью заемщика, но остается в залоге у банка до момента полной выплаты кредита); – поручительством физических лиц, имеющих постоянный источник дохода (это могут быть как члены семьи Заемщика, так и другие лица); – поручительством юридических (ого) лиц (а) – платежеспособных предприятий и организаций – клиентов того отделения Сбербанка РФ, куда подаются документы на получение кредита.

При оформлении кредита залог имущества обязателен. Кроме этого, в качестве дополнительного обеспечения по кредиту необходимо поручительство 4-х физических лиц.

Погашение кредита осуществляется ежемесячно равными долями с одновременной уплатой процентов за пользование кредитом. Это позволяет заемщику легко планировать свой бюджет. Заемщик и его поручители несут совместную, солидарную обязанность и ответственность за погашение кредита и причитающихся за его пользование процентов за весь период действия кредита.

Программа Сбербанка РФ по кредитованию приобретения жилья предусматривает досрочное погашение кредита в любой срок действия кредитного договора. Проценты будут начисляться на непогашенную часть кредита за фактическое время пользование им. После полного выполнения заемщиком своих обязательств по кредиту (погашение всего долга и выплате процентов) оформляется прекращение залога квартиры и действия всех ограничений распоряжения ею.

Если Заемщик и его семья становятся неплатежеспособными и перестают ежемесячно выплачивать долг и проценты по нему, им придется освобождать заложенное жилье.

Еще один банк, который предоставляет ипотечные кредиты – Райффайзенбанк. Еще некоторое время назад программа Райффайзенбанка была достойной альтернативой программе Сбербанка: столь же низкий процент, те же 12%. Был даже период, когда Райффайзенбанк выдавал кредиты под 10% годовых, но этот период длился всего две недели, затем, Райффайзенбанк опять стал выдавать кредиты под 12% годовых.

И когда с января 2003 года, Сбербанк снизил процентную ставку, программа Сбербанка стала более выгодной, с точки зрения процентной ставки. Но отличительной особенностью Райффайзенбанка является то, что не требуются поручители, и нет как в Сбербанке ограничения по возрасту.

Условия кредитования в Райффайзенбанке следующие: – 12 процентов годовых; – срок кредитования до 10 лет; – максимальный размер кредита зависит от зарплаты заемщика; – ежемесячно заемщик выплачивает одну и ту же сумму; – возможность досрочного погашения (после года); – кредитный договор можно заключить на любой срок от года до 10 лет.

Подводя итоги, хотелось бы отметить, что в настоящий момент ряд банков рассматривает ипотечное кредитование как стратегическую задачу своего дальнейшего развития на много лет вперед. В целом отмечается удлинение кредитного периода. Более активно в качестве обеспечения используется залог приобретаемого жилья, а не схема аренды с последующим выкупом. Это связано с тем, что банки стали более внимательно относится к целевому использованию кредитных средств, а уже имеющаяся практика показывает, что не возврат по кредитам на приобретение жилья может быть сведен к минимуму при правильной оценке платежеспособности заемщика. Отчетливо прослеживается тенденция к снижению процентных ставок, особенно по рублевым кредитам. Интерес банков к ипотечным кредитам определяется реальным платежным спросом на долгосрочные жилищные ссуды, предвидением огромного рынка для ипотечных кредитов.

**3.3** **Роль Агентства по ипотечному жилищному кредитованию и перспективы его развития**

В России на сегодняшний день развитие ипотечного кредитования происходит по двум направлениям. Первое – централизованное внедрение схем ипотеки государством. Вторым направлением развития ипотечного кредитования является разработка и внедрение разнообразных моделей в регионах РФ.

Формирование государственной программы, которая связана с наличием инициативы на федеральном уровне по созданию агентства по ипотечному жилищному кредитованию и последующему формированию с его помощью эффективного механизма рефинансирования выданных ипотечных кредитов. Таким образом, делается опора не только на первичный рынок ипотечных кредитов и отношения «банк-заемщик», но и на вторичный рынок ипотечных кредитов, в который средства направляются с помощью соответствующих механизмов от долгосрочных инвесторов.

Центральным элементом создаваемой системы ипотечного кредитования призвано стать Агентство по ипотечному жилищному кредитованию.

Впервые концепция деятельности Агентства разрабатывалась по инициативе Министерства финансов РФ и Государственного комитета РФ по строительству и жилищно-коммунальному комплексу в 1995–1996 годах. Работа велась силами объединенной рабочей группы представителей государственных органов и иностранных консультантов. В 1996 году Федеральной целевой программой «Свой дом» были определены основные цели, задачи и функции Агентства. 28‑го августа 1996 года Правительство РФ приняло постановление №1010 о создании Агентства по ипотечному жилищному кредитованию.

Агентство было зарегистрировано в качестве открытого акционерного общества в октябре 1997 года. Государством было перечислено 80 млн. деноминированных рублей для формирования уставного капитала, который на 100% принадлежит Правительству РФ. От лица Российской Федерации выступает Мингосимущество России. При создании Агентства в значительной степени использовался положительный опыт создания и работы структуры-аналога в США – Федеральной национальной ипотечной ассоциации (Fannie Mae). Российская федерация является единственным акционером агентства. Такая форма организации была выбрана в связи с тем, что она позволяет Агентству, как самостоятельной организации проводить достаточно гибкую политику, предоставляя Правительству РФ определенные гарантии защиты его вложений.

Основными функциями Агентства являются: 1) определение стандартов и правил ипотечного кредитования: разработка и установление стандартов и норм ипотечного кредитования; оценка качества жилищных ипотечных кредитов, приобретаемых Агентством; проведение экспертизы различных инструментов ипотечного кредитования; осуществление постоянной работы с банками по вопросам методологии ипотечного кредитования; анализ деятельности банков, продающих кредиты; 2) осуществление операций на вторичном рынке ипотечных кредитов: покупка ипотечных кредитов; выпуск и продажа ценных бумаг, обеспеченных ипотечными кредитами; выплата инвесторам доходов по ценным бумагам, обеспеченным ипотечными кредитами; 3) оказание технической помощи и обучение специалистов в области ипотечного кредитования: оказание технической помощи кредиторам в области организации ипотечного кредитования; осуществление разработок по экономическим и юридическим аспектам ипотечного кредитования; проведение семинаров, учебных курсов; оказание консультативной помощи; оказание технической и учебной помощи покупателям ценных бумаг, обеспеченных ипотечными кредитами.

Важнейшей задачей Агентства, действующего в качестве национального института на вторичном рынке ипотечных кредитов, является обеспечение ликвидности российских коммерческих банков, предоставляющих долгосрочные жилищные кредиты населению, за счет покупки этих кредитов у банков на средства, привлекаемые от частных инвесторов. Эти средства будут привлекаться на основе продажи частным инвесторам ценных бумаг, выпускаемых Агентством под гарантию Правительства Российской Федерации. Гарантированные государством ценные бумаги смогут стать привлекательным инструментом для инвесторов, а их выпуск обеспечит непрерывный приток внебюджетных ресурсов в жилищный сектор экономики.

Сегодня для активизации выдачи ипотечных кредитов Агентство в дополнение готово заключить договора с первичными кредиторами при выполнении двух условий: первое – первичный кредитор должен гарантировать ежемесячный минимальный объем поставки закладных; второе – сопровождение таких закладных будет осуществлять региональный оператор по месту выдачи закладных, но не сам первичный кредитор.

Таким образом, ипотека становится реальным бизнесом, весьма выгодным для финансового рынка, и на это необходимо, как минимум, обратить внимание.

При обеспечении комплексного подхода система ипотечного кредитования станет доступным и эффективным инструментом решения жилищной проблемы, а также важным фактором ускорения темпов экономического развития страны.

**Заключение**

На протяжении последних лет развитие системы долгосрочного жилищного ипотечного кредитования происходило в достаточно сложной экономической ситуации, решающее воздействие на которую оказал финансовый кризис 1998 года. Лишь к началу 2000 года наметился ряд позитивных тенденций и предпосылок для развития системы ипотечного кредитования. В крупных российских городах, регионах и отдельных коммерческих банках начали разрабатываться и реализовываться различные жилищные программы, опирающиеся на действующую правовую базу в области ипотеки. Однако опыт реализации этих программ показывает, что рынок ипотечных кредитов развивается медленно. Несмотря на определенные позитивные сдвиги, долгосрочное ипотечное кредитование все еще не стало стабильным самостоятельным бизнесом для российских коммерческих банков.

Мировой опыт показывает, что решение проблемы создания надежной и ресурсной базы в российских условиях может быть решено путем принятия федерального закона «Об ипотечных эмиссионных ценных бумагах», а также предусмотренные в законе об ипотеке возможности оформления закладной при ипотеке в силу закона.

Если бы в ближайшее время удалось бы принять и внедрить в практику вот два обозначенных способа появления долгосрочных ресурсов, то это, естественно, дало бы возможность создать вторичный рынок ипотечных кредитов, на котором бы инвесторы могли вкладывать свои средства и, таким образом, можно было бы организовать замкнутую систему выдачи ипотечных кредитов и продажу их инвесторам с целью пополнения кредитной и ресурсной базы банков, выдающих эти ипотечные кредиты. Банки очень приветствуют и ждут появления закона о внешних эмиссионных ценных бумагах, поскольку это, наверное, будет сейчас прорывной так момент, связывающий рынок недвижимости с фондовым рынком.

Также к существенным причинам, сдерживающим развитие ипотеки в России являются: нерешенность ряда правовых вопросов, связанных не только с введением нового федерального закона «Об ипотечных эмиссионных ценных бумагах»; высокие кредитные и процентные риски; отсутствие долгосрочных и относительно дешевых ресурсов; недостаточно высокий уровень доходов и отсутствие достаточных накоплений населения, экономическая нестабильность предприятий-работодателей, неразвитость инфраструктуры ипотечного рынка, позволяющей повысить надежность системы долгосрочного жилищного кредитования и создать предпосылки для привлечения инвестиций в эту сферу.

Очень важная проблема, на мой взгляд, в плане создания сети и развития вообще ипотеки широкомасштабной – это подготовка кадров. Сегодня, по сути дела, этим никто не занимается. Немножко мы занимаемся, немножко другие занимаются, а какой-то такой целенаправленной, системной работы в данном случае нет. И для того, чтобы ипотека на самом деле стала таким широким явлением в России, мне кажется, либо Агентство по ипотечному жилищному кредитованию должно взять на себя функцию вот этого координатора, то есть не только заниматься рефинансированием, но и другими проблемами, связанными с информационным обеспечением всей деятельности, связанными с подготовкой кадров и так далее, либо какой-то федеральный центр,

Все эти задачи, безусловно должны быть разрешены в ближайшее время. Прежде всего, должна быть разработана федеральная программа развития ипотечного кредитования в России. Необходимо завершить создание целостной законодательной базы, связанной со сделками в жилищной сфере, и соответственно обеспечить реализацию принятых законов на территории всех субъектов Российской Федерации.

Таким образом, для развития ипотечного кредитования в России должна быть создана соответствующая инфраструктура с необходимым правовым обеспечением, так как это позволит сделать значительный шаг вперед в решении жилищной проблемы.

Создание и развитие ипотечного кредитования поможет не только улучшить жилищные условия граждан, но и будет способствовать созданию устойчивой банковской системы.

Значение ипотеки трудно переоценить. И как способ получения необходимых кредитов (как, например, при строительстве или покупке жилья это едва ли не единственный законный путь), и в качестве защиты прав и законных интересов кредиторов, гарантии возврата долга залогодателю должником.

**4. Практическая часть**

***ОТЧЕТ***

***об оценке объекта собственности***

**2-х комнатная благоустроенная квартира**

**РФ, Иркутская область, г. Ангарск, 94 кв‑л, дом №1, кв. №56**

**(дата оценки 5 мая 2008 года)**

***Оглавление***

2.1 Сопроводительное письмо

2.2 Общие сведения

2.3 Сертификат качества оценки

2.4 Допущения и ограничивающие условия

2.5 Методические основы проведения работы

2.6 Общая цель отчета

2.7 Документы, предоставленные заказчиком

2.8 Основные понятия и термины

2.9 Оцениваемые права

2.10 Объем и этапы исследования

2.11 Процесс оценки

2.12 Описание объекта оценки его окружения и экономически региона

2.12.1 Анализ общих и специальных данных

2.12.2 Анализ местоположения объекта

2.12.3 Описание объекта

2.13 Анализ наиболее эффективного использования

2.14 Оценка затратным подходом

2.15 Оценка сравнительным подходом

2.16 Оценка доходным подходом

2.17 Согласование рыночной стоимости

3. Определение ликвидационной стоимости

Приложение 1

Приложение 2

**2.1 Сопроводительное письмо**

*Уважаемый Пригожин Вячеслав Львович!*

На основании задания к курсовой работе произведен осмотр и оценка объекта собственности:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование объекта оценки** | **Год постройки** | **Использование** |
| **2-х комнатная благоустроенная квартира** | 1964 | Жилое помещение (квартира) |

Местоположение оцениваемого объекта: *РФ, Иркутская область, г. Ангарск, 94 кв‑л, дом №1, кв. №56.*

Осмотр оцениваемого объекта был произведен **5 мая августа 2008 года**.

Целью настоящей оценки является определение рыночной и ликвидационной стоимости полных прав собственности оцениваемого объекта в соответствии с Федеральным Законом от 29.07.1998 №135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» и Федеральными стандартами оценки (ФСО №1, ФСО №2, ФСО №3) утвержденными Приказом Минэкономразвития России от 20 июля 2007 года №256.

Оценка осуществлялась исходя из предположения о том, что данный объект оценки не заложен и не обременен долговыми обязательствами и ограничениями на возможное использование территории, а также, что все юридические права на оцениваемый объект принадлежат только собственнику настоящего объекта оценки.

Оценка произведена по состоянию на **5 мая августа 2008 года**, после получения исходных данных, ознакомления с оцениваемым объектом, технической и экономической информацией, которая могла бы быть полезной при расчете рыночной и ликвидационной стоимости оцениваемого объекта.

*Это письмо не является Отчетом об оценке объекта, а только предваряет отчет, приведенный далее.*

На основании информации, представленной и проанализированной в приведенном ниже Отчете об оценке объекта, **итоговая величина стоимости объекта оценки** по состояниюна **5 мая августа 2008** составляет:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование объекта оценки** | **Рыночная стоимость, руб.** | **Ликвидационная стоимость, руб.** |
| **2-х комнатная**  **благоустроенная квартира** | **1 445 020 рублей**  **(один миллион четыреста сорок пять тысяч двадцать рублей)** | **1 331 890 рублей**  **(один миллион триста тридцать одна тысяча восемьсот девяносто рублей)** |

Всю информацию и анализ, использованные для оценки объекта, Вы найдете в соответствующих разделах Отчета об оценке объекта.

Если у Вас возникнут какие-либо вопросы по оценке или по методике её проведения, использованной в настоящем отчете, пожалуйста, обращайтесь непосредственно ко мне.

**С уважением, ст. гр. ФК‑04–3 Дышлевич М.М.**

**2.2 Общие сведения**

|  |  |
| --- | --- |
| **Адрес объекта:** | *РФ, Иркутская область, г. Ангарск,*  *94 кв‑л, дом №1, кв. №56.* |
| **Цель оценки:** | Определение **рыночной и ликвидационной стоимости** объекта оценки |
| **Вид объекта оценки:** | **2‑х комнатная благоустроенная квартира** |
| **Текущее использование объекта:** | ***Жилое помещение (квартира)*** |
| **Юридическое описание:** | **Полное право собственности** |
| **Наилучшее и наиболее эффективное использование участка**   * без улучшений * с имеющимися улучшениями | *Жилое помещение*  *Жилое помещение (квартира)* |
| **Дата оценки:** | **5 мая августа 2008** |
| ***Дата осмотра:*** | **5 мая августа 2008** |
| **Дата составления Отчета**  **об оценке объекта:** | **12 мая 2008 год**  Исследования и анализ, изложенные в данном Отчете об оценке объекта, были проведены в период с 28.04. 2008 по 12.05.2008 |
| Стандарты, используемые при оценке  объекта недвижимости: | 1. Федеральные стандарты оценки (ФСО №1, ФСО №2, ФСО №3) утвержденные Приказом Минэкономразвития России от 20 июля 2007 года №256. 2. Федеральный Закон от 29.07.1998 №135‑ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации». |
| **Форма отчета об оценке:** | Письменная |
| **Величина рыночной стоимости, рассчитанная**   * затратным подходом * доходным подходом * рыночным подходом | **242 000 рублей**  **1 502 000 рублей**  **1 540 000 рублей** |
| **Итоговая величина стоимости объекта оценки (в рублях):**  **– рыночная**  **– ликвидационная** | **1 445 020 рублей**  **1 331 890 рублей** |

**2.3 Сертификат качества оценки**

Я, оценщик, выполнявший данную работу, подтверждаю с учетом наилучшего использования моих знаний и убеждений, что:

* утверждения и факты, содержащиеся в данном отчете об оценке рыночной стоимости объекта (далее «Отчет»), являются правильными и корректными;
* анализ, мнения и заключения соответствуют сделанным допущениям, предпосылкам и ограничивающим условиям и являются моими личными, независимыми и профессиональными анализом, мнениями и заключениями;
* у меня не было текущего имущественного интереса и отсутствует будущий имущественный интерес в оцениваемом объекте, и у меня отсутствуют какие-либо дополнительные обязательства (кроме обязательств по настоящему Договору) по отношению к какой-либо из сторон, связанных с объектами;
* оплата моих услуг не связана с определением итоговой величины стоимости объекта, и также не связана с заранее предопределенной стоимостью или стоимостью, определенной в пользу клиента;
* анализ информации, мнения и заключения, содержащиеся в Отчете, соответствуют требованиям Федеральных стандартов оценки (ФСО №1, ФСО №2, ФСО №3), утвержденных Приказом Минэкономразвития России от 20 июля 2007 года №256, и Федерального закона от 29 июля 1998 года №135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации».

**2.4 Допущения и ограничивающие условия**

Отчет об оценке подготовлен в соответствии со следующими допущениями и ограничивающими условиями, являющимися неотъемлемой частью отчета.

Настоящий отчет достоверен в полном объеме и лишь в указанных в нем целях.

Общие условия

Исходя из нижеследующей трактовки и договоренностей, настоящие Условия подразумевают их полное однозначное понимание Сторонами, а также факт того, что все положения, результаты переговоров и заявления, не оговоренные в тексте отчета, теряют силу. Настоящие условия не могут быть изменены или преобразованы иным образом кроме как за подписью обеих сторон.

Общая цель отчета

Настоящий отчет достоверен в полном объеме лишь в указанных в настоящем тексте целях. Понимается, что проведенный мной анализ и данные мной заключения не содержат полностью или частично предвзятые мнения.

Положение об ответственности

Проведенная по настоящему проекту работа соответствует признанным профессиональным стандартам, и что привлеченный для ее выполнения персонал соответствует существующим требованиям. Настоящий отчет был подготовлен в соответствии и на условиях требований Кодекса профессиональной этики и стандартов профессиональных организаций оценщиков.

В своих действиях я поступил как независимый исполнитель. Величина моего вознаграждения ни в какой степени не связана с моими выводами о стоимости оцениваемого объекта. Я исходил из того, что предоставленная мне информация является точной и правдивой, и не проводил ее проверки.

Дополнительные работы

Согласно положению настоящего отчета от меня не требуется проведения дополнительных работ, показаний или присутствия в суде в связи с имуществом, объектами недвижимости или имущественными правами, связанными с объектом оценки, если только не будут заключены иные соглашения.

Описание имущества

Я не принимаю на себя ответственность за описание правового состояния имущества и вопросы, подразумевающие обсуждение юридических аспектов прав собственности.

Права собственности на рассматриваемое имущество и объект собственности, а также имущественные права предполагаются полностью соответствующими требованиям законодательства, если иное не оговорено специально.

Движимое и недвижимое имущество объектов оценивается свободным от каких бы то ни было прав удержания имущества, если иное не оговорено специально.

Я исхожу из того, что существует полное соответствие правового положения собственности требованиям нормативных документов государственного и местного уровня, или такого рода несоответствия указаны, определены и рассмотрены в отчете.

Настоящий анализ исходит из того, что на территории, где расположен объект оценки нет вредоносных почв, ограничивающих наилучшее и оптимальное использование объекта.

Скрытые характеристики и дефекты

Я не несу ответственности за оценки состояния объекта, которые нельзя обнаружить иным путем, кроме как обычным визуальным осмотром или путем изучения планов и спецификаций. Настоящий анализ рассматривал права землепользования в отношении лишь поверхности земли и не затрагивал иные аспекты этой проблемы. Оценка не учитывала возможное присутствие асбестовых материалов, трансформаторов, персональных компьютеров и иных токсичных, вредоносных или зараженных веществ и / или подземных хранилищ вредоносных материалов, а также стоимость их удаления. Я некомпетентен в определении таких веществ.

Заключительные положения

Информация, представленная сторонними специалистами, представляется надежной. Тем не менее, я не предоставляю гарантии или иных форм подтверждения ее полной достоверности.

Я исхожу из того, что все необходимые лицензии, документы на собственность, необходимые решения законодательных и исполнительных властей местного или общенационального уровня существуют или могут быть получены или обновлены для исполнения любых предполагаемых функций на объектах, для которых производились расчеты.

Мнение оценщика относительно стоимости объекта действительно только на дату проведения оценки.

Оценщик не принимает на себя ответственности за изменение социальных, экономических, физических факторов и изменения местного или федерального законодательства, которые могут произойти после этой даты и повлиять на рыночную стоимость объектов. От оценщика не требуется появляться в суде или свидетельствовать иным способом по поводу произведенной оценки, иначе как по официальному вызову суда.

**2.5 Методические основы проведения работ**

Настоящая работа выполнена в соответствии с документами, регламентирующими практику профессиональной оценки.

Основными документами, регламентирующими проведение настоящей работы, являлись:

* Федеральный закон от 29 июля 1998 года №135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации»; утвержденные Приказом Минэкономразвития России от 20 июля 2007 года №256.

**Источники информации**

Основными источниками информации, использованными в Отчёте, стали данные открытых электронных и печатных изданий. Среди них – периодические издания: газеты «Время» (от 01.05.08), «Подробности» (от 03.04.08) и «Свеча» (от 10.04.08), а также сайт: http://www.tvoymetr.ru.

Пользователь Отчёта, при желании, может самостоятельно ознакомиться с данной информацией по адресам и ссылкам, указанным выше. Оценщик подтверждает, что на момент проведения оценки данная информация в указанных источниках существовала. Однако он не несёт ответственность за дальнейшие изменения содержания данных источников.

**2.6 Общая цель отчета**

Оценка стоимости основывается на интерпретации фактов и стоимостных показателей, обработанных и приспособленных для получения оценки на конкретную дату.

*Цель оценки* – **определить рыночную** стоимость полных прав собственности на оцениваемый объект, **и ликвидационную стоимость объекта оценки.**

*Рыночная стоимость* – это наиболее вероятная цена, за которую объект может быть продан на открытом конкурентном рынке при всех условиях, удовлетворяющих справедливым торгам, когда продавец и покупатель действуют честно и осознанно и цена не назначается под давлением. Это определение подразумевает, что совершение продажи на определенную дату и передача юридических прав (титула) от продавца к покупателю происходит при соблюдении следующих условий:

* продавец и покупатель действуют в рамках закона на основе типичных мотивировок;
* обе стороны хорошо информированы о предмете сделки и действуют в целях наилучшего удовлетворения собственных интересов;
* объект выставлен на открытом рынке достаточное время;
* цена не является следствием специального кредитования или уступки какой-либо из сторон, участвующих в сделке;
* оплата производится в денежной форме (наличной или безналичной) и не сопровождается дополнительными условиями.

*Ликвидационная стоимость* – это расчетная величина, отражающая наиболее вероятную цену, по которой данный объект оценки может быть отчужден за срок экспозиции объекта оценки, меньший типичного срока экспозиции для рыночных условий, в условиях, когда продавец вынужден совершить сделку по отчуждению имущества.

**2.7. Документы, предоставленные заказчиком**

Все использованные документы, устанавливающие количественные и качественные характеристики объекта оценки, переданы заказчиком оценщику 05.05.2008 г.

* Технический паспорт на 2-х комнатную квартиру, кадастровый номер 38:32:000000:00:0–94к‑1:56, выдан Бюро технической инвентаризации Российская Федерация Иркутская область, 27 августа 1999 г. (копия).

Информация, предоставленная заказчиком, априори принималась как объективная, т.е. злой умысел исключался.

При использовании данных, которые могут иметь несколько толкований, применялись экспертные заключения оценщика, исходя из опыта работы и результатов аналогичных исследований.

**2.8 Основные понятия и термины**

Общие определения

**1. Имущество** – объекты окружающего мира, обладающие полезностью, и права на них.

**2. Оценка имущества** – определение стоимости имущества в соответствии с поставленной целью, процедурой оценки и требованиями этики оценщика.

Примечание. Основные цели оценки – отражение в отчетности, купля-продажа, мена; проведение конкурсов, аукционов, торгов; аренда, права аренды, лизинг; залог; раздел, наследование, дарение; страхование; исчисление налога, пошлин, сборов; приватизация; конфискация; национализация; ликвидация; разрешение имущественных споров; передача прав собственности; внесение имущества в уставный капитал; определение доли имущественных прав; передача в доверительное управление; инвестиционное проектирование; коммерческая концессия; возмещение ущерба; хранение; составление брачного контракта.

**3. Объект оценки** – имущество, предъявляемое к оценке.

**4. Принцип оценки имущества** – основные экономические факторы, определяющие стоимость имущества.

*Примечание.* В практике оценки имущества используют следующие принципы – спроса и предложения, изменения, конкуренции, соответствия, предельной продуктивности, замещения, ожидания, наилучшего и наиболее эффективного использования и другие.

**5. Оценщик имущества** – лицо, обладающее подготовкой, опытом и квалификацией для оценки имущества.

**6. Дата проведения оценки имущества** – дата, по состоянию на которую произведена оценка имущества.

**7. Отчет об оценке имущества** – документ, содержащий обоснование мнения оценщика о стоимости имущества.

**8. Услуга по оценке имущества** – результат взаимодействия оценщика и заказчика, а также собственная деятельность оценщика, в соответствии с целями оценки имущества.

**9. Этика оценщика имущества** – совокупность этических правил и норм поведения оценщика при проведении процедуры оценки имущества.

Стоимость имущества

**10. База оценки имущества** – вид стоимости имущества, в содержании которой реализуется цель и метод оценки.

*Примечание.* База оценки может быть основана на следующих видах стоимости – рыночная, восстановительная, замещения, первоначальная, остаточная, стоимость при существующем использовании, действующего предприятия, инвестиционная, ликвидационная, страховая, стоимость для налогообложения, залоговая, стоимость специализированного имущества.

**11. Рыночная стоимость имущества** – расчетная денежная сумма, по которой продавец, имеющий полную информацию о стоимости имущества и не обязанный его продавать, согласен был бы продать его, а покупатель, имеющий полную информацию о стоимости имущества и не обязанный его приобрести, согласен был бы его приобрести.

*Примечание.* Рыночная стоимость имущества может быть определена при наличии следующих условий:

* рынок является конкурентным и предоставляет достаточный выбор имущества для взаимодействия большого числа покупателей и продавцов;
* покупатель и продавец свободны, независимы друг от друга, хорошо информированы о предмете сделки и действуют только в целях максимального удовлетворения собственных интересов – увеличить доход или полнее удовлетворить потребности;
* имущество обращается или продается за разумный интервал времени, обеспечивающий его доступность всем потенциальным покупателям;
* оплата сделки производится деньгами или денежным эквивалентом, при этом покупатель и продавец используют типичные финансовые условия, принятые на рынке.

**12. Восстановительная стоимость имущества** – стоимость воспроизводства копии имущества в ценах на дату оценки.

**13. Стоимость замещения имущества** – стоимость аналога объекта оценки в ценах на дату оценки.

**14**. **Ликвидационная стоимость** – это расчетная величина, отражающая наиболее вероятную цену, по которой данный объект оценки может быть отчужден за срок экспозиции объекта оценки, меньший типичного срока экспозиции для рыночных условий, в условиях, когда продавец вынужден совершить сделку по отчуждению имущества.

Процесс оценки стоимости имущества

**15. Процедура оценки имущества** – совокупность приемов, обеспечивающих процесс сбора и анализа данных, проведения расчетов стоимости имущества и оформления результатов оценки.

Примечание. В практике оценки имущества используют следующие подходы – затратный, сравнительного анализа продаж, доходный.

**15. Затратный подход** – способ оценки имущества, основанный на определении стоимости издержек на создание, изменение и утилизацию имущества, с учетом всех видов износа.

Примечания:

* Затратный подход реализует принцип замещения, выражающийся в том, что покупатель не заплатит за готовый объект больше, чем за создаваемый объект той же полезности.
* При осуществлении затратного подхода используются следующие методы оценки – сравнительной стоимости единицы; стоимости укрупненных элементов; количественного анализа.

**17. Подход сравнительного анализа продаж** – способ оценки имущества путем анализа продаж объектов сравнения имущества после проведения соответствующих корректировок, учитывающих различие между ними.

**18. Доходный подход** – способ оценки имущества, основанный на определении стоимости будущих доходов от его использования.

Примечание. При реализации доходного подхода используют следующие методы – прямой капитализации; дисконтирования денежных потоков, валовой ренты, остатка и ипотечно – инвестиционного анализа.

**19. Метод сравнительной стоимости единицы имущества** – оценка имущества на основе использования единичных скорректированных укрупненных показателей затрат на создание аналогичного имущества.

**20. Метод стоимости укрупненных элементов** – оценка имущества на основе суммы стоимости создания его основных элементов.

**21. Износ имущества** – снижение стоимости имущества под действием различных причин.

**22. Физический износ имущества** – износ имущества, связанный со снижением его работоспособности в результате как естественного физического старения, так и влияния внешних неблагоприятных факторов.

**23. Функциональный износ имущества** – износ имущества из-за несоответствия современным требованиям, предъявляемым к данному имуществу.

**24. Внешний износ имущества** – износ имущества в результате изменения внешней экономической ситуации.

**25. Устранимый износ имущества** – износ имущества, затраты на устранение которого меньше, чем добавляемая при этом стоимость.

**26. Неустранимый износ имущества** – износ имущества, затраты на устранение которого больше, чем добавляемая при этом стоимость.

**27. Объект сравнения имущества** – аналог, подобный объекту оценки, который используется для расчета стоимости имущества.

**28. Скорректированная цена имущества** – цена продажи объекта сравнения имущества после ее корректировки на различия с объектом оценки.

**23. Метод прямой капитализации** – оценка имущества при сохранении стабильных условий использования имущества, постоянной величине дохода, отсутствии первоначальных инвестиций и одновременном учете возврата капитала и дохода на капитал.

**30. Согласование результата оценки** – получение итоговой оценки имущества на основании результатов, полученных с помощью различных методов оценки.

**2.9 Оцениваемые права**

Целью оценки является определение рыночной и ликвидационной стоимости права собственности.

**Право собственности**, согласно Гражданскому кодексу РФ, часть 1 (ст. 209), включает право владения, пользования и распоряжения имуществом. Собственник вправе по своему усмотрению совершать в отношении принадлежащего ему имущества любые действия, не противоречащие закону и иным правовым актам и не нарушающие права и интересы других лиц, в том числе отчуждать свое имущество в собственность другим лицам, передавать им, оставаясь собственником прав владения, пользования и распоряжения имуществом, отдавать имущество в залог и обременять его другими способами, распоряжаться им иным образом.

Таким образом, право собственности на недвижимое имущество представляет собой совокупность отдельных прав, каждое из которых может быть, по решению собственника, отдалено и передано третьему лицу на ограниченный во времени период или бессрочно.

В данном отчете определяется полное право собственности.

**2.10 Объем и этапы исследования**

Оценка рыночной и ликвидационной стоимости оцениваемого объекта включала в себя следующие этапы:

**Сбор общих данных и их анализ:** на этом этапе были проанализированы данные, характеризующие природные, экономические, социальные и другие факторы, влияющие на рыночную стоимость объекта в масштабах региона, города и района расположения объекта.

**Сбор специальных данных и их анализ:** на данном этапе была собрана более детальная информация, относящаяся как к оцениваемому объекту, так и к сопоставимым с ним другим объектам, недавно проданным или сданным в аренду. Сбор данных осуществлялся путём изучения соответствующей документации, консультаций с представителями административных служб, сотрудниками агентств по недвижимости, нотариусами и органами регистрирующими сделки.

**Анализ наилучшего и наиболее эффективного использования:** вывод сделан на основе собранной информации с учетом существующих ограничений и типичности использования недвижимости для района расположения объекта.

**Оценка стоимости земли:** стоимость земельного участка в составе оцениваемого объекта не оценивалась.

**Применение подходов к оценке объекта:** для оценки рыночной стоимости объекта были применены три подхода (затратный, сравнительный и доходный), являющихся стандартными**.** Дляоценки ликвидационной стоимости объекта оценки были применены четыре модели оценки (экспертная, сравнения цен продаж условно идентичных объектов, но с разным временем экспозиции, две модели определения ликвидационной стоимости, предложенные Ю.В. Козырем, начальником отдела оценки и экспертизы собственности ООО «Фирма «РУСАУДИТ»).

**2.11 Процесс оценки**

Процесс оценки начинается с общего осмотра местоположения объекта, а также описания самого объекта, его состояния и выделения особенностей оцениваемой собственности. Далее анализируются возможные варианты использования объекта с целью нахождения оптимального.

Оптимальный вариант рассматривается как с точки зрения «условно вакантного» состояния земельного участка, так и с учетом вариантов улучшения характеристик уже существующего на участке объекта.

Следующий этап оценки – определение стоимости. Определение стоимости осуществляется с учетом всех факторов, существенно влияющих как на рынок в целом, так и непосредственно на ценность рассматриваемой собственности. При определении стоимости объекта собственности используются три основных подхода:

* Затратный подход;
* Сравнительный подход;
* Доходный подход.

Каждый из этих подходов приводит к получению различных ценовых характеристик объекта. Дальнейший сравнительный анализ позволяет взвесить достоинства и недостатки каждого из использованных подходов и установить окончательную оценку объекта собственности на основании данных того метода или методов, которые расценены как наиболее возможные.

Далее названные подходы будут рассмотрены более подробно.

**Затратный подход**

Затратный подход основывается на изучении возможностей инвестора в приобретении объекта собственности и исходит из того, что инвестор, проявляя должную благоразумность, не заплатит за объект большую сумму, чем та, в которую обойдется получение соответствующего участка под застройку и возведение аналогичного по назначению и качеству объекта в обозримый период без существенных издержек. Данный подход оценки может привести к объективным результатам, если возможно точно оценить величины стоимости и износа объекта при условии относительного равновесия спроса и предложения на рынке.

Затратный подход показывает оценку восстановительной стоимости объекта вычетом износа.

Основные этапы процедуры оценки при данном подходе:

1. Расчет стоимости возведения нового аналогичного объекта, получение восстановительной оценки.

2. Определение величины физического, функционального и внешнего износа объекта.

3. Уменьшение восстановительной оценки на сумму износа для получения реальной стоимости объекта.

**Сравнительный подход**

***(метод прямого сравнительного анализа продаж)***

Метод прямого сравнительного анализа продаж основан на том, что субъекты на рынке осуществляют сделки купли-продажи по аналогии, то есть основываясь на информации об аналогичных сделках. Отсюда следует, что данный метод основан на принципе замещения. Другими словами, метод имеет в своей основе предположение, что благоразумный покупатель за выставленный на продажу объект заплатит не большую сумму, чем та, за которую можно приобрести аналогичный по качеству и пригодности объект.

Данный метод включает в себя сбор данных о рынке продаж и предложений по объектам, сходных с оцениваемым. Цены на объекты-аналоги затем констатируются с учетом параметров, по которым объекты отличаются друг от друга.

Основные этапы процедуры оценки при данном методе:

1. Исследование рынка с целью сбора информации о совершенных сделках, котировках, предложенных по продаже объектов, аналогичных объекту оценки.

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

3. Подбор подходящих единиц измерения и проведения сравнительного анализа для каждой выбранной единицы измерения.

4. Сравнение оцениваемого объекта и отобранных для сравнения объектов, проданных или продающихся на рынке, по отдельным элементам, корректировке цены оцениваемого объекта.

5. Установление стоимости оцениваемого объекта путем анализа сравнительных характеристик и сведению их к одному стоимостному показателю или группе показателей.

**Доходный подход**

Доходный подход основывается на принципе ожидания. Данный принцип утверждает, что типичный инвестор или покупатель приобретает объект в ожидании будущих доходов или выгод. Иными словами, стоимость объекта может быть определена как его способность приносить доход в будущем.

Основные этапы этой процедуры основаны на этапах:

1. Оценка валового потенциального дохода на основе анализа текущих ставок и тарифов на рынке аренды для сравнимых объектов. Такой показатель обычно называется оптимальной или рыночной ставкой.

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

3. Расчет издержек по эксплуатации оцениваемой объекта собственности основывается на анализе физических издержек по ее содержанию и / или типичных издержек на данном рынке. Расчетная величина вычитается из действительного валового дохода. В статьи издержек включаются только отчисления, относящиеся непосредственно к эксплуатации собственности, и не включаются ипотечные платежи (закладные выплаты), проценты.

4. Полученный таким образом чистый доход затем пересчитывается в текущую стоимость объекта рядом способов. Выбор способа пересчета зависит от качества исходной информации на рынке.

**Решение об оценке**

Заключительным элементом процесса оценки является сравнение оценок, полученных на основе указанных подходов *(затратного, доходного и рыночного)* и сведение полученных стоимостных оценок к единой стоимости объекта. Процесс сведения учитывают слабые и сильные стороны каждого подхода, определяет, насколько они существенно влияют при оценке объекта на объектное отражение рынка.

Процесс сведения оценок приводит к установлению окончательной стоимости объекта, чем и достигается цель оценки.

**2.12 Описание объекта оценки, его окружения и экономики региона**

**2.12.1 Анализ общих и специальных данных**

**Природные и климатические условия**

Ангарский район расположен в районе Прибайкалья. Рельеф района ровный с небольшими возвышенностями. Территория центральной части города имеет сухой песчаный грунт и равнинную поверхность спокойного характера. Для поверхности площадки характерно малозаметное понижение к северо-западу и северу. Такая структура микрорельефа обладает предпосылками для спокойного архитектурного пейзажа и не осложняет производства строительных работ.

Район относится к лесостепной зоне Восточной Сибири, обладает благоприятными природно-климатическими условиями: господствуют еловые и сосновые леса; климат континентальный с холодной зимой и жарким летом.

Территория имеет хорошее инженерно-геологическое строение: верхний слой грунта – это тонкие и мелкозернистые пески, нижние слои – гравийно-галечниковые отложения на песчаниках с глинистыми сланцами.

**Географическое положение и общее описание объекта оценки**

Рассматриваемый объект оценки расположен недалеко от центра города в квартале 94. Район расположения объекта можно охарактеризовать как средней престижности. Как показывает статистика продаж, район является достаточно привлекательным как для потенциальных инвесторов, так и для покупателей недвижимости.

Объект оценки представляет собой двухкомнатную квартиру общей площадью 44,7 кв. м.

**Состояние окружающей среды**

Главной особенностью климата является преобладание штилей и туманов, поэтому атмосферные выбросы концентрируются в приземном слое. Промышленно-энергетический комплекс города включает в себя около трех десятков заводов, каждый из которых вносит свою долю в загрязнение территории города. Основную долю в выбросах составляют твердые выбросы: сернистый антифрид, окись углерода и окись азота. Главным стационарным источником загрязнения являются АНХК и ТЭЦ. Город Ангарск относится к категории городов опасных для здоровья. Наиболее интенсивно загрязнение проявляется в восточной, северной и частично в западной частях города.

С учетом господствующего направления ветров выделено пять основных зон по загрязненности атмосферы. Район расположения оцениваемого объекта относится к территории среднего загрязнения почвы и воздуха.

**Экономика**

Город Ангарск является городом с многоотраслевой промышленностью, строительными и монтажными организациями, исследовательскими институтами, учебными заведениями, с развитой сферой обслуживания населения.

В нем расположены одни из крупнейших предприятий переработки атомной, нефтехимической и деревообрабатывающей промышленности, такие как Ангарский электролизный химический комбинат, Ангарская нефтехимическая компания, Китой-лес и др.

**Рынок недвижимости**

В городе Ангарске работают более 30 риэлтерских фирм, что для города с населением около 260 тысяч человек более чем достаточно.

Средняя стоимость одного кв. м жилья на вторичном рынке Ангарска составляет порядка 35 тыс. руб. Средняя цена одного кв. м в однокомнатной малогабаритной квартире составляет 38,5 тыс. руб., в двухкомнатной малогабаритной – 34,1 тыс. руб., в трехкомнатной – 32 тыс. руб. Цена за один кв. м однокомнатной квартиры улучшенной планировки на вторичном рынке в среднем составляет 38,1 тыс. руб., двухкомнатной – 37,3 тыс. руб., трехкомнатной – 36,4 тыс. руб. Крупногабаритные однокомнатные квартиры реализуются в среднем по цене 40,5 тыс. руб. за один кв. м, двухкомнатные – 39,2 тыс. руб., трехкомнатные – 37,6 тыс. руб.

Можно отметить, что в данное время квартиры на первом этаже, выходящие на главные улицы, продаются в пределах от 1500 до 1700 тыс. руб. Однокомнатные «хрущевки» на первом этаже реализуются по 1100–1200 тыс. руб., на других этажах – по 1250 тыс. руб.;двухкомнатные на первом этаже – по 1300–1400 тыс. руб., на других этажах – по 1400–1600 тыс. руб. В зависимости от площади и района цена трехкомнатной «хрущевки» может колебаться в пределах 1600–1900 тыс. руб.Однокомнатные квартиры улучшенной планировки продаются по цене 1200–1400 тыс. руб., двухкомнатные– от 1600 до 1900 тыс. руб., трехкомнатные – от 2200 до 2500 тыс. руб. и выше. Крупногабаритные однокомнатные квартиры застройки 50‑х годов прошлого века в районе Старого города можно приобрести по 1450 тыс. руб., двухкомнатные по 1850, трехкомнатные квартиры – по цене от 2200 до 2800 тыс. руб.

**Транспортная доступность**

Транспортное положение Ангарского района является благоприятным. Город Ангарск является крупной железнодорожной станцией на магистрали Москва-Владивосток. Через город проходит Московский тракт (автомагистраль), соединяющий западные и восточные районы страны. Город расположен в междуречье Китоя и Ангары.

Расположение жилого района в непосредственной близости к двум транспортным артериям – железнодорожной и водной – удобно с точки зрения связи города с путями сообщения.

**2.12.2 Анализ местоположения объекта**

Объект оценки расположен в центральной части г. Ангарска, с краю квартала, расположенного вдоль ул. Крупской. В окружающем районе присутствуют квартиры малогабаритной планировки. В районе преобладает застройка жилого и социально-бытового назначения (магазины, школа, д/сад). Непосредственное место расположения объекта – квартал №94.

Характерным для прилегающей к оцениваемому объекту территории является высокий уровень социальной инфраструктуры. Непосредственно рядом с объектом расположены школа и д/сад. Окружающая жилая застройка представлена жилыми зданиями. Объекты торгового, обслуживающего назначения находятся недалеко от объекта оценки (торговые центры «Щелкунчик», «Перестройка», «Север», «Регион», магазины «Универмаг», «Радуга», «Осень», «Олимпиада», «Весна», «Планета Мебель», аптека «Алекс»», салоны красоты, детская молочная кухня «Лактовит», офисы агентств недвижимости и другие объекты, а также парк Строителей). Относительно недалеко от оцениваемого объекта находится также православная Церковь Святой Троицы.

Местоположение объекта характеризуется хорошей транспортной доступностью – расстояния от объекта до трамвайной и автобусных остановок примерно, по 200 м. Движение транспорта: автобус (№8), маршрутное такси (№№2, 8, 10, 16, 17, 28), трамвай (№№4, 5, 6, 7) позволяют добраться до объекта оценки практически со всех районов города.

**2.12.3 Описание объекта**

|  |  |
| --- | --- |
| **Общая характеристика:** | 2‑х комнатная благоустроенная квартира,  расположенная в 5‑этажном панельном доме |
| **Оцениваемые права:** | Полное право собственности |
| **Год постройки:** | 1964 год |
| **Общая площадь квартиры** | S общ. = 44,7 м. кв. |
| **Жилая площадь квартиры** | S жил. = 28,6 м. кв. |
| **Площадь кухни** | S кух. = 6,6 кв. м. |
| **Высота потолка** | 2,50 м. |
| **Планировка комнат** | Смежная |
| **Санузел** | Совмещенный |
| **Балкон** | Есть |
| **Общее количество этажей** | 5 (пять) |
| **Этаж** | 5 (пятый) |
| **Строительные характеристики:** |  |
| Перекрытия | Железобетонные |
| Крыша | Шифер |
| Полы | Деревянные |
| Окна | Деревянные, 2 створные |
| Двери | Деревянные и металлические |
| Внутренняя отделка | Состояние хорошее |
| **Качество строительства:** | Хорошее |
| **Привлекательность/внешний вид:** | Хорошее |
| **Требуемый ремонт:** | Текущий ремонт |
| **Фактический возраст здания:** | 44 года |
| **Нормативный срок службы:** | 150 лет |
| **Остаточный срок эксплуатации:** | 106 лет |
| **Системы инженерного обеспечения:** |  |
| Водопровод | Состояние хорошее |
| Электросети | Состояние хорошее |
| Канализационная сеть | Состояние хорошее |
| Система отопления | Состояние хорошее |
| Телефон | Нет |

**Дополнительная информация**

***Внутренняя отделка***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Поверхности** | **Материал** | **Состояние** |
| Полы | Санузел – плитка; прихожая, коридор, деревянное покрытие; кухня – плитка; комнаты – деревянные. | Хорошее |
| Стены | Санузел – плитка и окрашены; прихожая, коридор и меньшая комната – обои светлые, кухня и большая комната – обои светлые, цветные, яркие. | Хорошее |
| Потолки | Водоэмульсионная краска | Хорошее |
| Двери | Деревянные, остекленные | Хорошее |
| Рамы | Деревянные двойные | Удовлетворительное |

***Выводы:***

В результате осмотра объекта оценщиком выявлено, что оцениваемый объект находится в хорошем состоянии.

**2.13 Анализ наиболее эффективного использования**

Лучшее и наиболее эффективное использование определяется как разумное и возможное использование, которое обеспечит самую высокую текущую стоимость на эффективную дату оценки. В качестве другого определения это то использование, которое среди прочих разумных, возможных и узаконенных альтернативных вариантов оказывается физическим возможным, соответствующим образом обеспеченным, финансово осуществимым и ведущим в результате к наивысшей стоимости объекта. Проще говоря, лучшее и наиболее эффективное использование представляет «улучшение, которое возможно произвести на участке с целью получения максимальной нормы прибыли на вложенный капитал».

Понятие «наилучшего и оптимального использования», применяемое в настоящем отчете, определяется как вероятное и разрешенное законодательством использование пустого земельного участка или возведенного на нем здания с наилучшей отдачей, причем непременным условием физической возможности, должного обеспечения и финансовой оправданности такого рода деятельности.

Понятие «наилучшего и оптимального использования» подразумевает наряду с выгодами для собственника особую общественную пользу и увязывается с задачами развития общества. Подразумевается, что понятие наилучшего и оптимального использования является результатом суждений оценщика на основе его аналитических навыков, тем самым, выражая лишь мнение, а не безусловный факт. В практике оценки положение о наилучшем и оптимальном использовании представляет собой посылку для дальнейшей стоимостной оценки объекта.

Определение наилучшего и наиболее эффективного использования принимает во внимание как вклад конкретного использования для целей развития района, так и выгоды для индивидуальных владельцев собственности. Определение наилучшего и наиболее эффективного использования основано на суждении оценщика и его аналитических способностях, т.е. использование, указанное в анализе, является мнением, а не фактом. Наилучшее и наиболее эффективное использование представляет собой предпосылку, на которой базируется стоимость.

**Принцип наилучшего и наиболее эффективного использования**

Перед принятием решения о приобретении существующего объекта для немедленного использования или перестройки потенциальному покупателю необходимо определить, каким потенциалом повышения стоимости обладает данная стоимость. Застройщик заинтересован в ответе на два главных вопроса.

Первый из них – насколько рынок готов принять (поддержать) планируемый вариант использования, или, говоря по-другому, какие варианты использования будут приняты рынком. Ответ на данный вопрос требует изучения рыночных возможностей и анализ конкуренции.

Второй вопрос – каковы затраты и обоснованность застройки земли или перестройки объекта. Для того, чтобы ответить на него, необходимо определить емкость земли и ограничения на застройку участка. Факторы, которые следует принять во внимание при ответе на данный вопрос, включают: потенциал местоположения, рыночный спрос, правовую обоснованность данного варианта застройки, ресурсное качество участка; технологическую и финансовую обоснованность проекта.

**Потенциал местоположения.** Местоположение земли имеет большое значение и считается основным фактором, определяющим ее стоимость. Участок – это земля. Важной характеристикой участка является и то, каким образом он соотносится с преобладающим в данном районе типом землепользования.

**Рыночный спрос.** Анализ рыночного спроса производится для того, чтобы определить, насколько планируемый вариант использования земли «разумно возможен» с учетом характера соотношения на данном рынке спроса и предложения. Подобный анализ используется также с тем, чтобы выявить обоснованный (оправданный) вариант или набор вариантов использования.

Первая цель состоит в определении тех факторов со стороны спроса и предложения, которые влияют на стоимость конкретного варианта землепользования (определить «целевой рынок»). После определения целевого рынка анализируются удобства, способные обеспечить «конкурентный дифференциал» между оцениваемым объектом и всеми другими объектами.

В ходе рыночного анализа выявляются конкурирующие объекты, описываются и оцениваются их удобства и другие характеристики.

**Правовая обоснованность застройки.** Изучались все публичные государственные и частные правовые ограничения, связанные с реализацией предлагаемого проекта. Публичные ограничения включают: правила зонирования, законы об охране окружающей среды, требования к планированию, требования по получению разрешений, строительные кодексы, жилищные кодексы, положения о разбивке земли на участки.

Частные ограничения включают ограничения на использование объекта, сервитуты и контрактные соглашения.

**Анализ наилучшего использования земельного участка как свободного.** Так как объект не рассматривается как инвестиционный, то наилучшее использование земельного участка как свободного не анализируется. Поэтому, оценщик считает корректным, рассматривать наилучшее использование земельного участка как свободного под **жилищную застройку.**

**Наиболее эффективное использование застроенного земельного участка**

Данный анализ позволяет определить наиболее эффективное использование объекта собственности как земельного участка с уже имеющимися улучшениями. Вариант использования, который обеспечит максимальную доходность в долгосрочной перспективе. Определение наиболее эффективного варианта также основывается на перечисленных четырех критериях.

**Физически возможные варианты использования.** Необходимость оценить размер, проектные характеристики и состояние имеющихся улучшений.

**Законодательно разрешенное использование.** В том случае, если текущее разрешенное использование будет признано запрещенным, тогда будет необходимо перепрофилировать или снести объект. В настоящее время текущие улучшения не нарушают никакие имеющиеся законодательные ограничения.

Вариант получения разрешения на снос строения представляется маловероятным и поэтому в дальнейшем не рассматривается.

**Варианты использования, приносящие прибыль.** Текущее использование объекта собственности должно обеспечивать доход, превышающий стоимость земли. Имеющиеся улучшения должны обеспечивать доходность землепользования и тем самым создавать стоимость.

**Вариант использования, обеспечивающий максимальную прибыль.** Вариант использования, обеспечивающий максимальную доходность, из всех физически и законодательно возможных вариантов при соответствующем уровне ассоциированных рисков является наиболее эффективным использованием имеющихся улучшений.

Принимая во внимание текущее состояние рынка жилой недвижимости в г. Ангарске, оценщик считает, что наиболее эффективным и вероятным использованием является его текущее использование, т.е. **жилое помещение** (квартира).

**2.14 Оценка затратным подходом**

Подход к оценке по затратам базируется на определении стоимости строительства объекта собственности. Стоимость строительства за вычетом накопленного износа определяет стоимость оцениваемого объекта.

Основным принципом, на котором основывается затратный поход к оценке, является принцип замещения, который гласит, что осведомленный покупатель никогда не заплатит за объект собственности больше, чем сумму денег, которую можно будет потратить на приобретение земельного участка и строительства на нем здания, аналогичного по своим потребительским характеристикам оцениваемому зданию.

Когда оцениваемое имущество представляет собой объект, отвечающий определению наилучшего и наиболее эффективного использования, то данный подход предполагает, что стоимость замещения является самой низкой стоимостью для данного объекта.

Стоимость воспроизводства (стоимость восстановления, издержки воспроизводства) выражается в денежной сумме, необходимой для точного воспроизводства оцениваемого здания в текущих ценах.

Основные этапы процедуры оценки при данном подходе:

1. Расчет стоимости нового строительства аналогичных улучшений (зданий, сооружений), находящихся на участке (оценка полной стоимости воспроизводства – восстановительной оценки);
2. Определение дополнительных затрат, необходимых для того, чтобы довести до состояния рыночных требований и уровня загрузки помещений;
3. Расчет величины накопленного износа;
4. Уменьшение стоимости нового строительства на сумму накопленного износа для получения стоимости воспроизводства здания;
5. Определение стоимости земельного участка.

**Определение стоимости участка земли**

Стоимость участка земли рассматривается с точки зрения использования его как свободного и доступного для наилучшего и наиболее эффективного экономического использования. При оценке недвижимости считается, что земля имеет стоимость, в то время как улучшения – это вклад в стоимость.

Традиционные методы оценки земли ориентированы на развитый рынок купли-продажи и аренды земельных участков, находящихся в частной собственности.

Согласно распоряжению Министерства имущества России существуют шесть рекомендованных к использованию оценщиками методик для определения рыночной стоимости земельных участков:

* Метод сравнения продаж (применяется для оценки земельных участков, как занятых зданиями, строениями и (или) сооружениями, так и незастроенных земельных участков);
* Метод выделения (применяется для оценки застроенных земельных участков);
* Метод распределения (применятся для оценки застроенных земельных участков);
* Метод капитализации земельной ренты (применяется для оценки застроенных и незастроенных земельных участков);
* Метод остатка (применяется для оценки застроенных и незастроенных земельных участков);
* Метод предполагаемого использования (применяется для оценки застроенных и незастроенных земельных участков);

Основными способами определения коэффициента капитализации для земли являются:

* метод рыночной экстракции, заключающийся в делении величины земельной ренты по аналогичным земельным участкам на цену их продажи;
* метод кумулятивного построения, заключающийся в увеличении безрисковой ставки отдачи на капитал на величину премии за риск, связанный с инвестированием капитала в оцениваемый земельный участок.

**Но поскольку в данном случае объектом оценки является квартира (как часть жилого помещения), определение стоимости в затратном подходе может не учитывать некоторые аспекты, например расчет стоимости земельного участка.**

Определение стоимости нового строительства объекта оценки

Затратный подход для оценки основан на предположении, что затраты на строительство объекта (за вычетом износа) являются приемлемым ориентиром для определения стоимости объекта.

***Восстановительная стоимость*** определяется расходами в текущих ценах на строительство точной копии оцениваемого объекта с использованием таких же архитектурных решений, строительных конструкций и материалов, а также с тем же качеством строительных работ. В этом случае воспроизводится тот же функциональный износ объекта и те же недостатки в архитектурных решениях, которые имелись у оцениваемого объекта.

Под ***стоимостью замещения*** оцениваемого объекта понимается минимальная стоимость приобретения (в текущих ценах) на свободном, открытом и конкурентном рынке аналогичного нового объекта, максимально близкого к рассматриваемому по всем функциональным, конструктивным и эксплуатационным характеристикам, существенным с точки зрения его настоящего использования.

В данном отчете определяется стоимость воспроизводства. Данный вид стоимости определен с помощью метода УПВС.

Определение стоимости нового строительства по методу УПВС

Сборники УПВС содержат показатели стоимости в соответствующем базисном уровне цен.

Определение стоимости строительства по УПВС производится в следующем порядке:

1. Выбор объекта-аналога.По данным сборника УПВС, подбирается объект-аналог, т.е. здание, наиболее похожее по основным характеристикам на объект оценки. При этом к основным характеристикам относят: назначение здания; общая форма: этажность, наличие подвала и т.д.; характеристики конструкций здания и элементов его инженерного оборудования; расчетный объем.
2. Определение восстановительной стоимости объекта-аналога на измеритель в базисном уровне цен непосредственно по таблице УПВС.
3. Корректировка восстановительной стоимости на измеритель при отличии объекта-аналога от объекта оценки.

Эта операция выполняется в соответствии с указаниями Общей части УПВС и технической части каждого сборника:

**3**

**С69 = Стаб69 \* П кi**

**i=1**

где:

|  |  |
| --- | --- |
| **кi** | * поправочные коэффициенты на следующие факторы: месторасположение объекта оценки; отличия по типам основных несущих конструкций; расхождения технических характеристик прочих элементов здания. |

Порядок применения сборников УПВС регламентируется Техническими частями к сборникам и разделам сборников УПВС, Общими частями по применению Сборников УПВС (1970, 1971 г.), Разъяснениями по вопросам оценки собственности при использовании Сборников УПВС (Республиканское управление технической инвентаризации, 1995 г.).

Итоговая формула для расчета восстановительной стоимости с применением сборников УПВС (базовый год – 1969), в общем виде, может быть представлена:

**Св = Супвс \* Ктер \* Ксейсм \* Ккап \* Коб \* Куд \* Ксэу \* N \* К0**

где:

|  |  |
| --- | --- |
| Cупвс | * показатель стоимости строительства 1 м3 (м2, пог. м. и т.д.) аналога в сборниках УПВС; |
| Ктер | * поправочный коэффициент, учитывающий различие в климатическом районе аналога и оцениваемого объекта; |
| Ксейсм | * поправочный коэффициент, учитывающий удорожание строительства в сейсмических районах оцениваемого объекта (общая часть к сборникам УПВС); |
| Ккап | * поправочный коэффициент, учитывающий различие в группе капитальности аналога и оцениваемого объекта; |
| Коб | * поправочный коэффициент, учитывающий различие в объеме (площади) аналога и оцениваемого объекта; |
| Куд | * поправочный коэффициент, учитывающий различие конструктивных особенностей аналога и оцениваемого объекта; |
| Ксэу | * поправочный коэффициент, учитывающий различие в наборе санитарно-технических и электрических устройств аналога и оцениваемого объекта; |
| N | * строительный объем (площадь, протяженность и т.д.) оцениваемого объекта; |
| К0 | * коэффициент перевода стоимости строительства объекта из условий 1969 года на дату оценки. |

# К0 = И69-84 \* К69-84 \* И84-08

или

# К0 = И69-84 \* К69-84 \* И84-91 \* К84-91 \* И91-08

где:

|  |  |
| --- | --- |
| И69-84 | * индекс изменения стоимости строительства по отраслям народного хозяйства за период с 1969 по 1984 годы (Постановление Госстроя СССР №94); |
| К69-84 | * территориальный коэффициент к индексам изменения стоимости строительства по отраслям народного хозяйства за период с 1969 по 1984 годы (Постановление Госстроя СССР №94); |
| И84-91 | * индекс изменения стоимости строительства по отраслям народного хозяйства за период с 1984 по 1991 годы (Письма Госстроя СССР №14‑Д, №15–148/6 и №15–149/6); |
| К84-91 | * территориальный коэффициент к индексам изменения стоимости строительства по отраслям народного хозяйства за период с 1984 по 1991 годы (Письма Госстроя СССР №14‑Д, №15–148/6 и №15–149/6); |
| И91-08 | * индекс изменения стоимости строительства за период с 1991 года на дату оценки с учетом территориальных особенностей расположения и конструктивных особенностей объекта оценки («Индексы цен в строительстве» Управления государственной вневедомственной экспертизы администрации Иркутской области). |

Расчет восстановительной стоимости объекта недвижимости приведен с помощью данных справочника УПВС №28 отдел №1 жилые здания

|  |  |
| --- | --- |
| Cупвс | 27,8 руб./куб. м. в ценах 1969 года (таблица №50, территориальный пояс – 4, объем здания до 10000 куб. м.); |
| Ктер | 1,07 (таблица №1 Техническая часть); |
| Ксейсм | 1,04 (общая часть к сборникам УПВС, средняя сейсмичность в Ирк. области – 8 баллов); |
| Ккап | 1,00 (Аналог и объект оценки имеют одинаковую группу капитальности) |
| Коб | 1,00 – поправочный коэффициент, учитывающий размер жилой площади, не используется для малогабаритного жилья; |
| Куд | 1,00 – поправочный коэффициент, учитывающий высоту потолка, когда полезная высота комнат оцениваемого объекта имеет отклонения от принятой расчетной высоты 3 м, не используется для зданий с малометражными квартирами (таблица №2 техническая часть); |
| Ксэу | 1,00 – поправочный коэффициент, когда объект оценки имеет улучшение в виде телевидения, не используется для группы малометражного жилья, к которой относится объект оценки; |
| N | 111,75 куб. м. Объем оцениваемой квартиры |
| Ко | =1,21\*1,56\*73,18 = 138,135; где  1,21 – коэффициент перехода цен с 1969 г. в цены 1984 г.;  1,56 – коэффициент перехода цен с 1984 г. в цены 1991 г.;  73,18 – коэффициент перехода цен с 1991 г. в цены 2008 г. (согласно Управлению государственной вневедомственной экспертизы администрации Иркутской области, индекс цен в строительстве на 2007 г. установлен на уровне 59,8) |

**ВС = 27,8**\***1,07**\***1,04**\***1,00**\***1,00**\***1,00**\***1,00**\***111,75**\*138,135**= 477 544 руб.**

Предпринимательский доход (прибыль инвестора)

В идеальном случае оценщик должен опираться на рыночные данные, что в настоящее время невозможно из-за отсутствия достоверной информации, чаще всего подпадающей под критерий, предъявляемые к коммерческой тайне. Традиционно используемый интервал – от 10 до 30% стоимости нового строительства, как известно, принимается оценщиками вынуждено, исходя из отсутствия обширно, полной и достоверной информации и часто принимается без достаточного обоснования.

Прибыль инвестора в настоящей оценке определяется согласно аналитическому методу, предлагаемого сотрудниками Санкт-Петербургского государственного технического университета д. т. н., профессором, заведующим кафедрой «Экономика и менеджмент недвижимости» Е.С. Озеровым и к. т. н., доцентом Д.Д. Кузнецовым.

По данной методике расчет прибыли инвестора основан на предположении, что инвестировать средства в новое строительство имеет смысл лишь в том случае, если прибыль от строительства объекта будет больше, чем прибыль от альтернативного проекта, имеющего тот же уровень риска и ту же продолжительность, что и новое строительство.

Расчет прибыли инвестора осуществляется по формуле:



где:

Пи – прибыль застройщика как доля от стоимости нового строительства объекта оценки;

n – число лет строительства;

ya – годовая норма отдачи на вложенный капитал (учитывая, что объект оценки имеет в целом не большой срок строительства, норма отдачи принимается неизменной);

Co/c – доля авансового платежа в общей сумме платежей.

Период строительства (n) определен по СНиП 1.04.03–85 «Нормы продолжительности строительства и задела в строительстве предприятий, зданий и сооружений» вкладка непроизводственное строительство, жилые здания (5‑этажное, крупнопанельное, общей площадью до 2500 кв. м.) и равен 5,5 месяцам.

При этом учитываются:

1,2 – коэфициент Иркутской области;

1,04 – поправка на сейсмичность.

**n = 5,5\*1,2\*1,04/12 = 0,572 года или 7 месяцев**

Для наилучшего и эффективного использования объекта нужно, чтобы фундамент здания был прочным (прочность фундамента играет огромную роль в прочности всей конструкции). Но для того чтобы фундамент был прочным, необходимо время, поэтому добавим к 8 месяцам еще 5 месяцев. Тогда период строительства здания составит **(0,572+5/12)=0,98867** года или почти 12 месяцев.

Соотношение (Co/c) принято равным 0,4, так как предполагается, что инвестор первоначально авансирует в строительство 40% от общей стоимости работ.

Годовая норма отдачи на (ya) установлена 18%, что соответствует средней ставке по кредитам для юридических и физических лиц в банках Иркутской области (по данным Сбербанка).

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Период Строительства** | n | 0,98867 |
| **Годовая норма отдачи на капитал** | ya | 0,18 |
| **Доля авансового платежа в общей сумме платежей** | Co/c | 0,40 |
| **Прибыль Инвестора** | Пи | 0,1669 |

Полная восстановительная стоимость = Прибыль Инвестора \* ВС + ВС

Полная восстановительная стоимость = 0,1669\*477 544 + 477 544= 557246.

**ПОЛНАЯ ВОССТАНОВИТЕЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ**

**(с прибылью предпринимателя) составляет:**

**557 246 рублей**

**Определение износа**

Износ определяется как разница между издержками по воспроизводству новых улучшений на дату оценки и текущей стоимостью улучшений (разница между текущей стоимостью восстановления (замещения) и стоимостью здания на дату оценки). Накопленный износ определяется как сумма фактического износа на дату оценки.

Формально износ можно определить как потерю пригодности и уменьшение стоимости какой-либо вещи по любым причинам, т.е., например, из-за старения и / или физического износа недвижимого и движимого имущества.

**Износ имущества** – частичная или полная утрата имуществом потребительских свойств и стоимости в процессе эксплуатации, под воздействием сил природы, вследствие технического прогресса и роста производительности общественного труда.

**Износ моральный (технический, функциональный)** – снижение стоимости, обусловленное удешевлением воспроизводства действующих или новых, более совершенных проектов зданий (объектов). Выделяют две формы морального износа, проявляющиеся в изменении стоимости вследствие:

1. Сокращения общественного необходимых затрат на воспроизводство, вызванное повышением производительности труда, в отраслях, создающих объекты, а также сырье, материалы, полуфабрикаты, готовые изделия, необходимые для их изготовления;
2. Появления под воздействием научно-технического прогресса проектов зданий (объектов), превосходящих по технико-экономическим характеристикам (мощности, производительности, надежности, ремонтопригодности, комфортабельности или др.) ранее действующие проектов.

**Износ физический** – материальное снашивание, постепенная потеря своих естественных (физических, химических, биологических и др.) свойств и стоимости в результате эксплуатации или бездействия, влияния сил природы или чрезвычайных обстоятельств. Физический износ, в конечном итоге, приводит в негодность объекты, вызывая необходимость замены их новыми.

***Внешний (экономический) износ*** вызывается изменением ситуации на рынке, законодательных условий и т.п.

Более полным и достоверным источником информации о техническом состоянии объекта служат материалы натурального обследования, выполняемые в соответствии с четкими методологическими принципами и положениями.

Первым условием проведения таких исследований является очное и четкое определение оцениваемого объекта: использование по прямому назначению или с изменением технологических и функциональных параметров. Необходимо также учитывать произошедшие с момента проектирования и строительства изменения в нормативных требованиях (коэффициента запаса, перегрузки, ветровой и снеговой нагрузки).

Вторым условием проведения исследования является получение полной информации о природно-климатических параметрах района расположения объекта и их изменениях в процессе техногенной деятельности.

По климатическим признакам оцениваемый район принадлежит к зоне, характеризующейся особыми физико-геологическими условиями – район с сейсмичностью 8 баллов.

По капитальности оцениваемый объект принадлежит к I группе капитальности с усредненным сроком службы 150 лет (согласно УПВС №28 Техническая Часть).

Оценка величины накопленного износа

В настоящем отчете совокупный износ определяется с помощью специальных формул, основанных на учете физических или экономических факторов срока службы объекта. При этом в общем случае, рассматриваются все виды износа, к которым относят:

* устранимый физический износ;
* неустранимый физический износ;
* устранимый функциональный износ;
* неустранимый функциональный износ;
* внешний или экономический износ.

Расчет износа физического

**Неустранимый износ.** Предполагается, что затраты на его исправление превосходят стоимость, которая при этом будет добавлена. Кроме него различают устранимый износ, который предполагает, что затраты на его исправление меньше, чем добавленная стоимость.

Неустранимый физический износ здания и сооружений вызван естественным процессом старения строительных материалов, конструкций и инженерного оборудования. Данный вид износа рассчитывается от остаточной восстановительной стоимости (за вычетом исправимого физического износа), пропорционально отношению фактического и нормативного сроков службы объекта собственности.

Физический износ – это потеря стоимости вследствие протекания при эксплуатации объекта процессов старения, разрушения, гниения, возникновения поломок, снижения прочности, ухудшения внешнего вида.

**Устранимый физический износ.** Считается, что износ относится к устранимому, если затраты на его исправления меньше, чем добавляемая при этом стоимость и наоборот, износ относится к неустранимому, если затраты на исправление больше, чем добавленная стоимость.

Под устраненным физическим износом понимается потеря стоимости объекта собственности из-за потенциальных затрат типичного покупателя на ремонт строительных конструкции и элементов здания, имеющих явные повреждения или дефекты. При этом предполагается, что конструкции и элементы восстанавливаются до состояния, соответствующего условиям нормальной эксплуатации, или полностью заменяются. Этот вид износа называется отложенным ремонтом.

Методы расчета накопленного износа:

* Нормативный метод;
* Метод экстракции (метод рыночной выжимки);
* Метод срока жизни (метод эффективного возраста);
* Метод разбиения.

Нормативный метод использует нормативные конструкции межотраслевого или ведомственного уровня, в которых даны характеристики физического износа разных конструктивных элементов зданий и их оценка.

Физический износ объекта по нормативному методу определяется по формуле:



где:

Fф – физический износ объекта, %

Fi – Физический износ i‑го конструктивного элемента, %

Li‑коэффициент, соответствующей доле стоимости нового строительства i‑го конструктивного элемента в общей стоимости нового строительства здания;

n – количество конструктивных элементов здания.

*Примечание. Недостаток нормативного метода в том, что по причине своей «нормативности» данная методика изначально не может учесть нетипичные условия эксплуатации объекта и нет возможности измерить функциональный и внешний износ.*

**Метод срока жизни**. Использует соотношение показателей физического износа, эффективного возраста и срока экономической жизни объекта оценки, которое можно выразить формулой:

**И = (ЭВ/ФЖ) \* 100= (ЭВ/(ЭВ+ОСФЖ)) \* 100**

где И – износ, %;

**ЭВ** – эффективный возраст, определенный на основе технического состояния элементов или здания в целом (рассчитывается на основе хронологического возраста здания – период времени, прошедшего со дня ввода объекта в в эксплуатацию до даты оценки), лет;

**ФЖ** – типичный срок физической жизни (период эксплуатации здания, в течении которого обеспечена конструктивная надежность и физическая долговечность состояния несущих конструктивных элементов здания), лет;

**ОСФЖ –** оставшийся срок физической жизни здания (период времени от даты оценки до окончания его экономической жизни – времени, в течении которого объект приносит доход), лет.

*Примечание: данный метод позволяет рассчитать накопленный износ как для отдельных элементов здания с последующим суммированием рассчитанных обесценений, так и для зданий в целом.*

В данном случае расчет физического накопленного износа объекта оценки делаем с помощью нормативного метода и с использованием метода эффективного возраста:

Метод эффективного возраста

|  |  |
| --- | --- |
| **И** | * степень неустранимого физического износа; |
| **NL** | * 150 – продолжительность экономической жизни; |
| **ЭВ** | * эффективный возраст (44 года) |

**Физический износ (квартиры):**

**И** = ЭВ / ФЖ = (44 / 150) \* 100% = **29,33%.**

Нормативный метод

Удельный вес элемента объекта оценки (Li) взят из сборника УПВС №28 (Отдел 1, жилые здания, Таблица №50).

Процент износа элемента объекта оценки (Fi) определен с помощью визуального осмотра здания и при использовании ВСН 53–86 (*Правила оценки физического износа жилых зданий).*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Конструктивные элементы** | **Удельный вес элемента аналога** | **Удельный вес элемента объекта оценки (Li)** | **Процент износа элемента объекта**  **оценки (Fi)** | **Удельная доля износа элемента** |
| **%** | **%** | **%** | **%** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** |
| 1 | Фундамент | 3 | 3 | 30 | 0,9 |
| 2 | Стены и перегородки | 42 | 42 | 35 | 14,7 |
| 3 | Перекрытия | 12 | 12 | 25 | 3 |
| 4 | Крыши и кровля | 8 | 8 | 40 | 3,2 |
| 5 | Полы | 8 | 8 | 40 | 3,2 |
| 6 | Проемы | 6 | 6 | 60 | 3,6 |
| 7 | Отделочные работы | 4 | 4 | 25 | 1 |
| 8 | Внутренние санитарно-технические и электрические устройства | 14 | 14 | 25 | 3,5 |
| 9 | Прочие работы  (лестница) | 3 | 3 | 40 | 1,2 |
| 10 | Итого | 100 | 100 | - | 34,3 |
| **Величина накопленного износа (Fф), %** | | | | | **34,3** |

Согласование результатов расчета износа

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование метода** | | **Процент износа, %** |
| Метод эффективного возраста | | 29,33 |
| Нормативный метод | | 34,3 |
| Итоговое значение накопленного физического износа | (29,33+34,3)/2 | **31,815** |

**Стоимость накопленного физического износа =** 557246 **\* 0,31815 = 177287 руб.**

**Расчет функционального износа**

Значительная часть функционального устранимого износа объекта собственности обычно является следствием различного рода ее функциональных недостатков.

Функциональный износ является потерей в стоимости вследствие недостатков проектирования. Он также может быть вызван временными факторами, как моральное устаревание используемых материалов или конструкция. Такого рода недостатки могут быть как исправимыми, так и неисправимыми.

**Устранимый функциональный износ** определен исходя из несоответствия оцениваемого имущества современным рыночным требованиям, предъявляемым к подобным объектам.

Отделка помещений и строительные работы для организации рационального и эргономичного использования площадей, была выполнена в соответствии с предварительной технологической схемой организации помещений соответствующего назначения во время ремонтно-строительных работ.

Следовательно, устранимый функциональный износ можно принять равным:

**И функ. (устр.) = 0%**

**Неустранимый функциональный** **износ**оцениваемого объекта определен исходя из снижения стоимости, связанной:

* с несоответствием примененных при строительстве конструктивных решений и материалов несущих и ограждающих конструкций современным требованиям;
* с нерациональным объемно-планировочным решением в соответствии с установленным для него наилучшим и наиболее эффективным вариантом использования.

Неустранимый функциональный износ состоит в несоответствии эксплуатационных характеристик современным требованиям. Эти требования отражены в нормах строительного проектирования. Отклонение от норм рассматриваются как признаки функционального износа, подразделяющиеся на три группы:

1. Недостатки планировки;
2. Несоответствие конструкций действующим нормативам по теплозащите, звукоизоляции, гидроизоляции и т.п.;
3. Отсутствие отдельных видов инженерного благоустройства.

Неустранимый функциональный износ зданий зависит в основном от научно-технического прогресса в промышленности и в строительстве.

Архитектурно-строительные решения зданий с течением времени устаревают и с точки зрения современной науки и техники, и с точки зрения практики строительства. При этом происходит изменение и «конструктивных схем зданий, и материала основных несущих конструкций, и систем отопления, вентиляции, освещения, и технологии строительства. Это продиктовано изменением следующих видов требований к зданиям:

1. **Технологических** (функциональных) требований: а) пространственных; б) к воздушной среде; в) к световому режиму; г) к акустическому режиму; д) к санитарному режиму;
2. **Технических** требований: а) требования по прочности строительных конструкций здания, зависящих от применяемых материалов и типов конструкций, их способности воспринимать передаваемые на них силовые и несиловые воздействия; б) требования к устойчивости (жесткости) строительных конструкций; в) требования к долговечности материалов и основных конструкций здания; г) требования по взрывной и пожарной опасности; д) требования к санитарно-техническому и инженерному оборудованию здания.
3. **Архитектурно-художественных** требований: (архитектурно-композиционных): а) градостроительные требования; б) требования, предъявляемые к архитектуре комплекса; в) требования, предъявляемые к архитектуре здания; г) требования, предъявляемые к архитектуре интерьера;
4. **Экономических** требований: а) экономичность объемно-планировочных решений: б) экономичность конструктивных решений: в) экономичность средств, идущих на архитектурно-художественные решения.

Вследствие того, что указанные выше расчеты требуют очень многих данных, величину которых сложно определить, при расчете морального износа мы исходим из предположения, что имеет место период, в течение которого существующие архитектурно-строительные (объемно-планировочные и конструктивные) решения заменяются новыми (т.е. уходят из практики строительства с точки зрения современной техники и науки).

Практикой мирового, и прежде всего российского опыта проектирования, установлено, что примерно через 180–200 лет почти все технологические, технические и экономические требования изменяются, т.е. проекты функционально устаревают (Л.Ф. Шубин. Архитектура гражданских и промышленных зданий.). А это значит, что происходит естественный функциональный износ, и в нашем случае его можно определить как частное от деления возраста здания (44 года) на длительность периода полного функционального устаревания (200 лет):

**И функ. (неустр.) = 44 / 200 = 0,22 или 22%**

На данный момент времени применяются новые проектные решений и современные строительные материалы и конструкции (по сравнению с 1963 годом), хотя не все строительные компании используют передовые достижения. Это происходит из-за того, стоимость такого жилья резко возрастает, а так как большая часть покупателей в Ангарске, да и в Иркутске тоже, не готовы приобретать такое жилье, строительный проект может оказаться нерентабельным. С другой стороны, доля таких высокоинвестиционных проектов на строительном рынке хотя и незначительная, но всё-таки присутствует. По статистике, удешевление стоимости строительства составляет от 5% до 30%, а в среднем износ (исходя из удешевления стоимости строительства зданий):

**И функ. (неустр.) = (5 + 30) / 2 = 17,5%**

Согласование результатов расчета износа

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Неустранимый функциональный износ** | | **Процент износа, %** |
| Исходя из возраста здания | | 22 |
| Исходя из удешевления стоимости строительства | | 17,5 |
| Итоговое значение накопленного  неустранимого функционального износа | (22+17,5)/2 | **19,75** |

Общий функциональный износ объекта равен:

**И функ. = И функ. (устр.) + И функ. (неустр.) = 0 + 19,75 = 19,75%**

**Стоимость накопленного функционального износа =** 557246 **\* 0,1975 = 110 056 руб.**

Внешний износ

**Внешний износ** называют старением окружения. Внешний износ определяется как: «Снижение желательности или срока полезности в результате факторов, внешних по отношению к объекту, таких, как экономическое развитие или изменение окружающей среды, которое оказывает влияние на соотношение спроса и предложения на рынке». Внешний износ представляет собой убытки, вызванные внешними по отношению к границам объекта собственности факторами. На стоимость объекта прямо влияет его местоположение (ближайшее окружение, район, город и т.д.). При анализе местоположения и окружающей среды учитывается правительственная политика, экономические факторы, занятость, транспорт, налоги и др.

Для решения задач настоящей оценки износ внешнего воздействия определяется так: «…снижение функциональной пригодности здания вследствие влияния внешней среды, что является непоправимым фактором для собственника объекта, землевладельца или арендатора. Износ внешнего воздействия вызван рядом причин, таких, как упадок района, месторасположение объекта в районе, области и регионе и состояние рынка».

Также принимаются во внимание факторы непосредственной близости к природным или искусственным объектам, которые влияют на стоимость имущества.

Список факторов, вызывающих экономический износ, почти бесконечен. Поэтому ниже приводится список факторов, которые ***положительно*** влияют на настоящий объект оценки:

* В квартале расположено несколько детских садов и школа.
* До ближайших продуктовых и иных торговых объектов расстояние от 100–200 метров, что достаточно удобно; например, в доме, в котором находится оцениваемый объект, есть продуктовый магазин;
* Недалеко от оцениваемого объекта расположен парк и относительно недалеко – стадион и бассейн, а также церковь.
* Местоположение объекта характеризуется хорошей транспортной доступностью – расстояния от объекта до трамвайной и автобусных остановок примерно, по 200 метров. Движение транспорта: автобус (№8, 28), маршрутное такси (№№2, 8, 10, 17, 28), трамвай (№№4, 5, 6) позволяют добраться до объекта оценки практически со всех районов города.
* Во дворе есть площадка для детей, оборудованная различными качелями, турниками и беседками.

***Негативные факторы***, которые увеличивают износ, на мой взгляд, практически отсутствуют, однако можно отметить:

* Вследствие того, что оцениваемый объект находится недалеко от «центра города» и расположен с караю 94 квартала, шум транспорта слышен;
* Прошлая «криминальная» известность соседнего квартала 92/93 («дроби»), которая, впрочем, давно пошла на спад;

Исходя из того, что **положительных** факторов ***больше***, чем **отрицательных,** можно сделать вывод о том, что ***внешний износ*** составит:

**И внеш. (эконом.) = 5%**

Расчет стоимости объекта оценки затратным подходом

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование показателя** | **%** | **Стоимость (руб.)** |
| 1 | Полная восстановительная стоимость | **100** | **557 246** |
| 2 | Накопленный физический износ | **31,815** | **177 287** |
| 3 | Накопленный функциональный износ (0+19,75) | **19,75** | **110 056** |
| 4 | Накопленный экономический (внешний) износ | **5** | **27 862** |
| 5 | **Остаточная стоимость** | **43,435** | **242 040** |

|  |
| --- |
| **СТОИМОСТЬ ОБЬЕКТА ОЦЕНКИ, РАССЧИТАННАЯ ЗАТРАТНЫМ ПОДХОДОМ, СОСТАВЛЯЕТ:**  **242 040 рубль или 242 000 рублей** |

**2.15 Оценка сравнительным подходом**

В данном отчете при оценке сравнительным подходом применялись три метода:

**1) Метод сравнения продаж** наиболее действенен для объектов недвижимости, по которым имеется достаточное количество информации о недавних сделках купли-продажи. Если такая недвижимость на рынке продаж отсутствует, метод сравнения продаж не применим. Любое отличие условий продажи сравниваемого объекта от типичных рыночных условий на дату оценки должно быть учтено при анализе. Поэтому при применении метода сравнения продаж необходимы достоверность и полнота информации.

После выбора единицы сравнения (той или иной цены продажи) определялись основные показатели (характеристики) или элементы сравнения, используя которые можно смоделировать стоимость оцениваемого объекта недвижимости посредством необходимых корректировок цен продажи сравнимых объектов недвижимости.

Исходя из этого, формулируется основное правило корректировок при реализации метода сравнения продаж: **«Корректируется цена продажи сравнимого объекта недвижимости для моделирования стоимости оцениваемого объекта. Оцениваемый объект никогда не подвергается корректировкам».**

В оценочной практике выделяют девять основных элементов сравнения:

1. Переданные права собственности на недвижимость.
2. Условия финансовых расчетов при приобретении недвижимости.
3. Условия продажи (чистота сделки).
4. Динамика сделок на рынке (дата продажи).
5. Местоположение.
6. Физические характеристики.
7. Экономические характеристики.
8. Отклонения от целевого использования.
9. Наличие движимого имущества.

Построение модели стоимости оцениваемого объекта недвижимости, связывающей единицы сравнения с элементами сравнения, расчет корректировок по выбранным элементам сравнения и применение этой модели к объектам сравнения для расчета корректированных цен продаж (предложений на продажу) объектов сравнения предполагают применение соответствующих методов выполнения корректировок.

**Расчет методом сравнительно анализа продаж**

Имеется информация по сделкам купли-продажи 2‑хкомнатных малогабаритных квартир, помещенная в раздел «Приложение» к данному отчету (Приложение 1 «Расчет стоимости квартиры методом сравнительного анализа продаж»).

В результате проведения необходимых корректировок получаем ряд скорректированных цен аналогов оцениваемого объекта, тыс. руб.:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Ан №1 | Ан №2 | Ан №3 | Ан №4 | Ан №5 |
| 1 481 449 | 1 454 239 | 1 368 302 | 1 635 896 | 1 635 896 |

Среднее арифметическое вышеуказанного ряда составит: **1 515 156** руб. Основываясь на анализе цен, сложившихся на рынке продаж 2-комнатных квартир в 94 квартале и внеся необходимые поправки, оценщик пришел к следующему заключению:

**Стоимость объекта оценки, определенная методом сравнительного анализа продаж, составляет: 1 515 156 руб.**

**2) Корреляционно – регрессионный анализ**.

Применение аппарата математической статистики в методе сравнения продаж предполагает проведение также корреляционно-регрессионного анализа.

*Корреляционно-регрессионный анализ* **–** это форма статистического анализа, используемая для прогнозов и позволяющая оценить степень связи между переменными, предлагая механизм вычисления предполагаемого значения переменной из нескольких уже известных значений.

На основе статистических данных о рыночных продажах недвижимости, определяется связь между парой зависимостей случайных независимых и зависимых переменных:

* Х – независимая переменная – площадь;
* Y‑зависимая переменная (стоимость кв. м.)

Используя регрессионный анализ, можно продлить линию тренда в диаграмме за пределы реальных данных для предсказания будущих значений.

Типы линий тренда используемых в данном отчете.

*Линейная* – используется для аппроксимации данных по методу наименьших квадратов в соответствии с уравнением:

,



где:

m – угол наклона и b – координата пересечения оси абсцисс.

Линия аппроксимаций – это прямая линия, наилучшим образом описывающая набор данных. Линейная аппроксимация хороша для величины, которая увеличивается или убывает с постоянной скоростью.

*Логарифмическая* аппроксимация хорошо описывает величины, которые вначале быстро растут или убывают, а затем постепенно стабилизируются. Она описывает как положительные, так и отрицательные величины.

,



где:

с и b – константы, Ln – функция натурального логарифма.

*Полиномиальная* аппроксимация – используется для описания величин попеременно возрастающих и убывающих. Она полезная для анализа большого набора данных с нестабильной величиной.

,



где:

b, c1-c6 – константы.

*Степенная* аппроксимация – дает хороший результат при описании величин, которые имеют постоянную скорость роста.

,



где:

с и b – константы.

*Экспоненциальная аппроксимация –* дает хороший результат, когда скорость изменения данных непрерывно растет. Однако для данных, которые содержат нулевые и отрицательные значения, этот вид приближения неприменим.

,



где с и b константы, e‑основание натурального логарифма.

**Надежность линии тренда R2.**

Наиболее надежна линия тренда, для которой значение R2 равно или близко к единице. Для создания уравнений и создания линий тренда, а также вычисления, была использована программа Microsoft Еxcel.

**Расчет методом корреляционно – регрессионного анализа**

Применение корреляционно – регрессионного анализа для оценки объекта недвижимости и выявления зависимости между стоимостью одного квадратного метра и его площадью проиллюстрировано в Приложении 2 «Графики линий тренда для описания зависимости между стоимостью одного квадратного метра и его площадью». Графики были созданы с использованием программы Microsoft Excel.

Как предполагалось выше, площадь объекта будет независимой переменной (X), а стоимость кв. метра будет зависимой переменной (Y):

Опишем зависимость стоимости объекта от стоимости одного квадратного метра:

|  |  |
| --- | --- |
| **Общая площадь**  **объекта-аналога,**  **кв. м. (X)** | **Скорректированная цена 1 кв. м. объекта аналога, руб. (Y)** |
| 44 | 33669 |
| 45 | 32316 |
| 44 | 31097 |
| 45 | 36353 |
| 45 | 36353 |

Опишем зависимость Y от X при помощи линий тренда:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Вид модели** | **Уравнение модели** | **Величина достоверности**  **аппроксимации R2** |
| **Линейная** | y = 1062,4x + 30770 | 0,503 |
| **Логарифмическая** | y = 2098,2Ln(x) + 31949 | 0,317 |
| **Полиномиальная** | y = 68,71x2 – 2649,9x +15751 | 0,7049 |
| **Степенная** | y = 31977x 0,0607 | 0,3048 |
| **Экспоненциальная** | y = 30886e 0,031x | 0,4903 |

Качество составленной модели можно оценить при помощи коэффициента детерминации (**R2**).

При расчете коэффициента детерминации (**R2**) сравниваются фактические значения y и значения, получаемые из уравнения. По результатам сравнения вычисляется коэффициент детерминации, нормированный от 0 до 1. Если он равен 1, то имеет место полная корреляция с моделью, т.е. нет различия между фактическим и оценочным значениями y. В противоположном случае, если коэффициент детерминации равен 0, то уравнение регрессии неудачно для предсказания значений y.

Из таблицы данных видно, что наибольшей достоверностью обладает уравнение, построенное на основе полиномиальной модели, где коэффициент детерминации имеет значение 0,7049 т.е. стоимость квартиры на 70,49% объясняется данными показателями, а остальные 29,51% припадают на неучтенные в данной модели показатели, в том числе и на случайные.

Из всего выше сказанного можно сделать вывод о том, что данная модель вполне пригодна для определения рыночной стоимости оцениваемой квартиры.

Подставив в уравнение построенное на основе полиномиальной модели, значение X=44,7 кв. м. (площадь оцениваемого объекта), получим рыночную стоимость 1 кв.м.

Y = 68,71\*44,72 – 2649,9\*44,7 +15751= 34583руб.

Тогда рыночная стоимость объекта оценки с использованием стоимости одного квадратного метра полученного по методу корреляционно – регрессионного анализа будет равна:

РСоб.оц. = 34583\*44,7 = 1 545 860 руб.

**Стоимость объекта оценки, определенная методом корреляционно – регрессионного анализа, составляет: 1 545 860** **руб.**

**Метод валового рентного мультипликатора**

В практике оценки также весьма распространенным способом определения стоимости недвижимости при рыночном подходе является использование валового рентного мультипликатора.

Подход к оценке с использованием метода валовой ренты основан на предложении, что существует прямая взаимосвязь между ценой продажи объекта недвижимости и соответствующим доходом от сдачи этого объекта в аренду: чем выше рентный доход, тем выше цена продажи.

Эта взаимосвязь измеряется мультипликатором валовой ренты (МВР) как отношение цены продажи к рентному доходу или потенциальному (действительному) валовому доходу (ПВД (ДВД)).

**Этапы применения метода валовой ренты**

1. **Рассчитывается ВРМ.**

1.1 Формируется перечень объектов недвижимости, сопоставимых с оцениваемым объектом и расположенных в том же районе.

1.2 Рассчитывают ВРМ посредством деления цены продажи каждого сопоставимого объекта на величину соответствующей арендной платы (ПВД или ДВД).

1.3 Проводят согласование полученных результатов значений МВР для определения единого мультипликатора или диапазона МВР, которые могут быть применены к оцениваемому объекту.

1. **Рассчитывают величину рыночной арендной платы для оцениваемого объекта.**

2.1 Определяют сопоставимые по уровню арендной платы объекты.

2.2 Проводят анализ сравнимых объектов и схожести их характеристик с соответствующими характеристиками объекта оценки.

2.3 Рассчитывают необходимые поправки для получения значения рыночной ренты для оцениваемого объекта.

1. **Рассчитывается стоимость оцениваемого объекта.**

3.1 Значение величины рыночного рентного дохода для оцениваемого объекта умножается на значение МВР, полученное на первом этапе, пункт 1.3.

Вероятная цена продажи оцениваемого объекта рассчитывается по формуле:

**Цоб = Др \* ВРМ**

или

**Цоб = (Др \* Ца) / ПВД**

где:

Цоб – вероятная цена продажи оцениваемого объекта;

Др – рентный доход от оцениваемого объекта;

Ца – цена продажи сопоставимого аналога;

ВРМ – валовой рентный мультипликатор;

ПВД – потенциальный валовой доход.

**Расчет методом валового рентного мультипликатора**

На основе рыночной информации об 5 объектах, сопоставимых с оцениваемым, произведем расчет валового рентного мультипликатора:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Сопоставимые**  **объекты** | **Рыночная цена**  **продажи, руб.** | **ПВД** | **Валовой**  **рентный**  **мультипликатор** |
| Объект №1 | 1 650 000 | 84000 | 19,642 |
| Объект №2 | 1 600 000 | 80400 | 19,9004 |
| Объект №3 | 1 500 000 | 84000 | 17,857 |
| Объект №4 | 1 500 000 | 78000 | 19,231 |
| Объект №5 | 1 500 000 | 78000 | 19,231 |

*Информация об аренде квартир приведена при расчете доходным походом.*

Итоговый валовой рентный мультипликатор равен:

**(19,642+19,9004 +17,857 +19,231 +19,231) / 5 = 19,172**

Тогда стоимость оцениваемого объекта по методу валового рентного мультипликатора составит:

**80880\*19,172 = 1 550 631 руб.**

– Данные в колонке «Весомость метода по важности» определены экспертно.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Согласование результатов** | | | |
| **№** | **Наименование метода** | **Стоимость, руб.** | **Весомость метода**  **по важности**  **(для целей оценки)** |
| 1 | Метод сравнения продаж | **1 515 156** | 0,26 |
| 2 | Метод корреляционно – регрессионного анализа | **1 545 860** | 0,34 |
| 3 | Метод ВРМ | **1 550 631** | 0,40 |
| **Итоговая стоимость** | | **1 539 784** | **1,0** |

|  |
| --- |
| **СТОИМОСТЬ ОБЪЕКТА ОЦЕНКИ, РАССЧИТАННАЯ**  **РЫНОЧНЫМ ПОДХОДОМ, СОСТАВЛЯЕТ: 1 539 784**  **рублей или 1 540 000 рублей** |

**2.16 Оценка доходным подходом**

Подход с точки зрения дохода представляет собой процедуру оценки стоимости, исходя из того принципа, что стоимость объекта непосредственно связана с текущей стоимостью всех будущих чистых доходов, которые принесет данный объект. Другими словами, инвестор приобретает приносящий доход объект на сегодняшние деньги в обмен на право получать в будущем доход от его коммерческой эксплуатации (например, от сдачи в аренду) и от последующей продажи.

Основные этапы процедуры оценки при данном подходе:

1. Оценка **потенциального валового дохода** для первого года, начиная с даты оценки, на основе анализа текущих ставок и тарифов на рынке аренды 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 оцениваемому объекту. Рассчитанная таким образом величина вычитается из валового дохода и определяется **действительный валовый доход.**
3. Расчет издержек по эксплуатации оцениваемого объекта основывается на анализе фактических издержек по его 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. Пересчет чистого операционного дохода в текущую стоимость объекта.

Существуют два метода пересчета 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.

Капитализация дохода – это процесс пересчета потока будущих доходов в единую сумму текущей стоимости. Чтобы воспользоваться этим методом, необходимо иметь следующие данные:

* абсолютные суммы будущих доходов;
* временные периоды получения этих доходов;
* продолжительность времени получения доходов.

Последнее предполагает, что время получения доходов будет достаточно долгим, а сам поток стабильным или равномерно меняющимся. Иными словами, покупатель приобретает объект не для спекулятивной перепродажи, а для извлечения дохода за определенный срок владения.

Отметим, что в качестве показателя, описывающего будущие доходы, был выбран чистый операционный доход. Это одна из разновидностей денежного потока, который наилучшим образом описывает стоимость имущества компаний, основной деятельностью которых является удержание застроенных объектов и сдачи их в аренду.

Стоимость объекта недвижимости рассчитывается по формуле:

**С = ЧОД / СК**

где:

|  |  |
| --- | --- |
| **С** | * текущая стоимость объекта; |
| **ЧОД** | * чистый операционный (эксплуатационный) доход; |
| **СК** | * ставка капитализации. |

В данном отчете используется метод капитализации (метод прямой капитализации) доходов.

**Расчет методом прямой капитализации**

**Анализ расходов**

**Операционные расходы**, или расходы на эксплуатацию – это постоянные ежегодные расходы для обеспечения нормального функционирования объекта и воспроизводства действительного валового дохода.

Исходя из экономической сути отдельных статей расходов, они могут быть отнесены к одной из трех групп:

* постоянные расходы;
* переменные расходы;
* расходы на замещение.

Данные понятия относятся к специальным терминам оценки, применяемым для классификации расходов в реконструированном отчете по функционированию объекта собственности.

Постоянные издержки представляют собой налоги на имущество и расходы по страхованию от несчастных случаев. Эти расходы определяются как фиксированные, ибо они практически не зависят (или очень незначительно зависят) от степени загруженности объекта собственности.

Страхование от несчастных случаев представляет страхование от огня, компенсационное страхование рабочих.

**Эксплуатационные расходы** иногда называют переменными расходами. Они включают в себя расходы типичного года на содержание объекта собственности, предоставление услуг для арендаторов и подержание потока дохода.

**К переменным расходам** относят расходы, которые связаны с интенсивностью загрузки собственности арендаторами и уровнем предоставляемых услуг. Для каждого вида собственности характерны некоторые отличия в составе переменных расходов, однако следующие позиции имеют место практически для любого объекта:

* расходы на управление;
* расходы по заключению договоров аренды;
* заработная плата обслуживающего персонала;
* коммунальные расходы – газ, электричество, вода, тепло, канализация;
* расходы на эксплуатацию и ремонт;
* расходы на содержание территории;
* расходы по обеспечению безопасности и т.д.;
* прочие расходы.

Все расходы по коммунальным услугам несет арендодатель, он же осуществляет платежи за телефон и охрану объекта.

**Расходы на управление**. Включение этого вида расходов в операционные издержки связано с особенностью объекта собственности, как источника доходов. Владение объектом собственности, в отличие от владения денежным вкладом в банке, требует определенных усилий по управлению объектом. Независимо от того, собственник ли осуществляет это управление или сторонняя фирма, включая расходы на управление в общие затраты, мы тем самым признаем, что часть валового дохода от аренды создается не непосредственно объектом собственности, а усилиями управляющего. Обычно принято определять величину расходов на управление в процентах от действительного валового дохода, в зависимости от типа объекта собственности. Могут иметь место значительные расходы на почту, телефон, юридические и бухгалтерские консультации, рекламу и т.д.

**Расходы на заработную плату** включают оплату персонала, непосредственно занятого на содержании и эксплуатации объекта.

**Расходы на техобслуживание и ремонт** включают оплату материалов и частично заработную плату для текущего ремонта здания.

**Прочие расходы.** В прочие расходы включают расходы по заключению договоров аренды, расходы по вывозу мусора, расходы на содержание территории и автостоянок, расходы по безопасности.

**Расчет чистого операционного дохода**

Информация об аренде квартир взята из газет «Свеча», «Подробности» и «Время» по состоянию на 5 мая 2008 года:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Характеристика корректировки** | **Объект 1** | **Объект 2** | **Объект 3** | **Объект 4** | **Объект 4** |
| Арендная плата, руб./месяц | 7000 | 6700 | 7000 | 6500 | 6500 |
| Мебель | есть | есть | есть | есть | есть |
| Телефон | есть | есть | есть | есть | есть |
| Корректировка на отсутствие мебели | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Скорректированная величина  арендной платы, руб. | 7000 | 6700 | 7000 | 6500 | 6500 |
| **Среднее арифметическое значение арендной платы: 6 740 руб./месяц** | | | | | |

Считаем, что оцениваемый объект сдавался с мебелью. В стоимость аренды аналогичных объектов не входила плата за телефон, содержание квартиры (текущий ремонт и другие затраты) и электроэнергию.

1. **ПВД** = 6740 \* 12 = 80880 руб./год;
2. **ДВД** = ПВД – скидки на простой (недозагрузку) = 80880 – 2% = 79262 руб.
3. Операционные расходы = постоянные расходы + переменные расходы + резерв на замещение.

Переменные расходы:

* электроэнергия = 920 руб./год;
* содержание квартиры (текущий ремонт и другие затраты) = 1100 руб./год;
* коммунальные платежи = 1293\* 12 = 15516 руб./год;

Налог на имущество = Инвентаризационная стоимость Об. Оц. \* 0,1% = **1 515 156** \* 0,001 = 1515 руб./год.

Резерв на замещение = 2% от ПВД = 80880 \* 0,02 =1618 руб./год.

**Операционные расходы** = 920 + 1100 + 15516 + 1515 + 1618 = 20669 руб./год.

1. **ЧОД** (до налогообложения) = 79262 – 20669= 58593 руб./год.
2. **ЧОД** (после налогообложения) = 58593 – 13% = 50976 руб./год.

**Расчет коэффициента капитализации**

Определение ставки капитализации подразумевает учет как чистой прибыли, получаемой от эксплуатации оцениваемого объекта собственности, так и возмещение капитала, затраченного на приобретение этого объекта.

Ставка капитализации представляет собой коэффициент, устанавливающий зависимость стоимости объекта от ожидаемого дохода от его эксплуатации.

Расчет ставки капитализации в данном отчете осуществлен двумя методами:

**1. Метод «рыночной выжимки».** Для этого расчета необходимо наличие нескольких объектов-аналогов, приносящих близкий к оцениваемому объекту чистый операционный доход.

Имеется рыночная информация об 5 объектах, сопоставимых оцениваемому объекту:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Сопоставимые  объекты | ЧОД, руб. | Рыночная цена  продажи, руб. | Коэффициент  капитализации |
| Объект №1 | 51628 | 1 481 449 | 0,0349 |
| Объект №2 | 48645 | 1 454 239 | 0,0335 |
| Объект №3 | 51730 | 1 368 302 | 0,0378 |
| Объект №4 | 46482 | 1 635 896 | 0,0284 |
| Объект №5 | 46482 | 1 635 896 | 0,0284 |
| Средний коэффициент капитализации | | | **0,0326** |

Расчет ставки капитализации осуществляется по следующей формуле:

**R = I / V,**

где:

**V** – рыночная цена продажи;

**I** – чистый операционный доход;

**R** – коэффициент (ставка) капитализации.

Тогда рыночная стоимость оцениваемого объекта, составит:

50976 / 0,0326 = 1 563 681 руб.

**2. Метод кумулятивного построения (метод суммирования).** Расчет ставки капитализации по этому методу может быть выполнен по следующей формуле:

***R = НП + Р + Л + И + R кап***

где:

***R*** *–* ставка капитализации;

***НП*** *–* безрисковая норма прибыли;

***Р*** *–* надбавка за риск, соответствующая вложению в данный актив;

***Л*** *–* надбавка за низкую ликвидность объекта;

***И*** *–* надбавка за инвестиционный менеджмент;

***R кап*** –норма возврата капитала.

В качестве безрисковой ставки могут быть приняты:

* Ставка рефинансирования ЦБ РФ;
* Средняя депозитная или кредитная ставка.

В данном отчете в качестве безрисковой ставки использована ставка рефинансирования ЦБ РФ на дату проведения оценки, равная примерно **10%.**

Надбавка за дополнительный риск (Р), связанный с вложением в конкретный объект, включает риски, связанные с загруженностью объекта, потерями при вложении средств в объект собственности.

*Риски вложения в объект* подразделяются на два вида. К первому относятся систематические и несистематические риски, ко второму – статичные и динамичные.

На рынке в целом преобладающим является систематический риск. Стоимость конкретной приносящей доход собственности может быть связана с экономическими и институциональными условиями на рынке. Примеры такого вида риска: появление излишнего числа конкурирующих объектов, уменьшение занятости населения в связи с закрытием градообразующего предприятия, введение в действие природоохранных ограничений, установление ограничений на уровень арендной платы.

Несистематический риск – это риск, связанный с конкретной оцениваемой собственностью и независимый от рисков, распространяющихся на сопоставимые объекты. Например: трещины в несущих элементах, изъятие земли для общественных нужд, неуплата арендных платежей, разрушение сооружение пожаром и / или развитие поблизости от данного объекта несовместимой с ним системы землепользования.

Статичный риск – это риск, который можно рассчитать и переложить на страховые компании, динамический риск может быть определен как «прибыль или потеря предпринимательского шанса и экономическая конкуренция».

Надбавка за риск, соответствующая вложению в данный объект, была принята экспертно и равна **2%**.

Надбавка за низкую ликвидность (Л) характерна для зданий, для которых типичным является длительный период экспозиции, поиска покупателя и конвертирование объекта собственности в «живые» деньги.

Поправка на неликвидность (на низкую ликвидность) есть по смыслу поправка на длительную экспозицию при продаже и время по поиску нового арендатора в случае банкротства или отказа от аренды существующего арендатора.

Проведенный обзор ситуации на рынке недвижимости показал, что сделки купли-продажи подобных объектов фиксируются иногда, хотя и не часто. По информации специалистов ряда риэлтерских компаний города, среднее время экспозиции подобных объектов в текущих рыночных условиях может составить от 1 до 3 месяцев. В связи с этим поправка на низкую ликвидность принимается равной **2%**, что соответствует 2 месяцам экспонирования при продаже объекта.

Надбавка за инвестиционный менеджмент (ИМ) различна по разным объектам. По некоторым инвестиционный менеджмент минимален (управление вкладами «до востребования» в банке, управление доходными объектами), а по недвижимости он несколько больше. Эта надбавка может включать в себя расходы по оценке и выбору вариантов финансирования, принятие решения об удержании или продажи актива. Принимаем надбавку за инвестиционный менеджмент в размере **1%**.

В связи с тем, что величина нормы риска возврата капитала незначительна, оценщики в данных расчетах ею пренебрегают.

Расчет ставки капитализации методом «суммирования»:

|  |  |
| --- | --- |
| Безрисковая ставка | 10% |
| Компенсация за риск в актив | 2% |
| Компенсация за низкую ликвидность | 2% |
| Расходы на инвестиционный менеджмент | 1% |
| **Суммарная Ставка капитализации** | **15%** |

Тогда рыночная стоимость оцениваемого объекта составит:

50976 **/ 0,15 =** 339 840 руб.

Согласование результатов

– Данные в колонке «Весомость метода по важности» определены экспертно.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Наименование метода расчета ставки капитализации** | **Стоимость, руб.** | **Весомость метода**  **по важности**  **(для целей оценки)** |
| 1 | Метод рыночной выжимки | 1 563 681 | 0,95 |
| 2 | Кумулятивный метод | 339 840 | 0,05 |
| **Итоговая стоимость** | | **1 502 489** | **1,0** |

|  |
| --- |
| **СТОИМОСТЬ ОБЪЕКТА ОЦЕНКИ, РАССЧИТАННАЯ**  **ДОХОДНЫМ ПОДХОДОМ, СОСТАВЛЯЕТ:**  **1 502 489 рубля или 1 502 000 рублей** |

**2.17 Согласование рыночной стоимости**

В настоящем разделе отчета нами были даны три стоимостные оценки полных прав собственности на объект. Целью сведения результатов всех используемых методов является определение достоинств и недостатков каждого из них и, тем самым, выработка единой стоимостной оценки. Преимущества каждого метода в оценке рассматриваемого объекта собственности (2‑х комнатной благоустроенной квартиры) определяются по следующим критериям:

1. Возможность отражать действительные намерения потенциального покупателя или продавца;
2. Тип, количество и обширность информации, на основе которой поводился анализ;
3. Способность параметров, используемых методом, учитывать конъюнктурные действительные колебания и стоимость денежных средств;
4. Способность учитывать специфические особенности объекта, влияющие на его стоимость, такие, как местоположение, размер, потенциальная доходность.

**Затратный подход**. Стоимость, определенная затратным подходом, не всегда совпадает с рыночной стоимостью объекта, т. к. рыночная стоимость в значительной степени зависит от местонахождения, спроса и предложения на аналогичные объекты на рынке. Затратный подход лучше всего подходит для отдельно стоящего здания, обоснования стоимости нового строительства, в целях налогообложения или для определения наилучшего и наиболее эффективного использования земельного участка.

**Доходный подход**. Данный подход основан на том, какую отдачу получит инвестор на вложенный капитал. Другими словами, стоимость, рассчитанная доходным подходом, называется инвестиционной. Данная стоимость учитывает прибыльность объекта собственности (2‑х комнатной благоустроенной квартиры), операционные расходы, связанные с эксплуатацией объекта, а также учитывает планируемое изменение во времени доходов и расходов. Данный подход чаще всего применяется при оценке конкретных инвестиционных проектов, купли – продаже, что также соответствует целям оценки. К недостаткам данного подхода можно отнести то, что он основан на планировании, и любое изменение ситуации на рынке может привести к изменению стоимости. К достоинствам подхода можно отнести полноценность и достоверность информации по рыночным арендным ставкам.

**Рыночный подход**.В основу данного подхода положены анализ и обработка рыночных данных. Стоимость, полученная данным подходом, учитывает величину спроса и предложения, местоположение, отделку и оборудование объекта недвижимости. Данный подход лучше всего подходит при совершении сделок купли-продажи.

В результате анализа применимости каждого подхода для оценки рассматриваемого объекта можно сделать следующие выводы:

1. Затратный подход наиболее значим в основном для оценки объектов, уникальных по своему виду и назначению, для которых не существует рынка, либо для объектов с незначительным износом. В оценке затрат на воспроизводство велика доля экспертных суждений, и нельзя на него слишком полагаться;
2. Подход с точки зрения доходности отражает ту предельную стоимость, больше которой не будет платить потенциальный инвестор, рассчитывающий на типичное использование объекта и на принятые ставки доходности;
3. При анализе достоверности информации мы исходили из того факта, что затратный подход основан на рыночных ценах на строительство объекта (в ценах 69–84–91 гг.) умноженных на индекс удорожания строительно-монтажных работ]. А при расчете стоимости методом прямой капитализации использовались данные собственников (арендаторов) аналогичных объектов;
4. Способность учитывать действительные намерения собственника (продажа объекта, сдача в аренду), а также способность учитывать доходность объекта самые высокие у метода прямой капитализации в силу того, что любой объект собственности приобретается, в основном, для последующего извлечения прибыли;
5. При анализе способности учитывать конъюнктуру рынка оценщик исходил из того положения, что на рынке стоимость предлагаемого к продаже объекта собственности (благоустроенной 2‑х комнатной квартиры), в первую очередь, определяется возможностью реализации на рынке недвижимости, и в последнюю очередь, ценами на строительство объектов.

С учетом вышеизложенного рассчитаны весовые коэффициенты, отражающие долю каждого из использованных подходов в определении итоговой стоимости.

– Данные в колонке «Весомость метода по важности» определены экспертно (основываясь на своей интуиции и предположениях, учитывая недостатки и преимущества оцениваемого объекта).

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Согласование результатов оценки объекта | | | |
| **№**  **п/п** | **Наименование подхода** | **Стоимость по каждому**  **подходу, руб.** | **Весомость подхода по важности**  **(для целей оценки)** |
| 1 | Затратный подход | **242 000** | 6% |
| 2 | Доходный подход | **1 502 000** | 45% |
| 3 | Рыночный подход | **1 540 000** | 49% |
| **Итоговая стоимость** | | **1 445 020** | **100%** |

Стоимость объекта определяется по формуле:

**V = V1\*Q1 + V2\*Q2 + V3\*Q3**

где:

|  |  |
| --- | --- |
| V | * Итоговая величина рыночной стоимости объекта оценки, руб. |
| V1, V2 и V3 | * Стоимость объекта, определенная с использованием затратного подхода, сравнительного подхода и доходного подхода соответственно, руб. |
| Q1, Q2 и Q3 | * Средневзвешенное значение достоверности затратного подхода, рыночного подхода и доходного подхода |

Итоговая величина рыночной стоимости объекта оценки была определена как взвешенное значение всех подходов, примененных в данном отчете.

Основываясь на доступной информации, сделано следующее заключение: итоговая **величина рыночной стоимости объекта оценки** (2‑х комнатной благоустроенной квартиры)по состоянию**на 5 мая 2008 года** находится в интервале **от 242 000 до 1 540 000** рублей, при этом наиболее вероятная величина рыночной стоимости оцениваемого объекта составляет (для целей настоящего отчета принимается):

**1 445 020 рублей**

**(один миллион четыреста сорок пять тысяч двадцать рублей)**

**3. РАСЧЕТ ЛИКВИДАЦИОННОЙ СТОИМОСТИ**

В процессе взаимодействия экономических субъектов часто возникает необходимость определения величины ликвидационной стоимости объекта.

Объекты, для которых возникает необходимость определения ликвидационной стоимости.

Анализ существующих подходов, применяемых в оценке недвижимости при расчете ликвидационной стоимости, показывает, что, как правило, это эмпирические методы, базирующиеся на интуиции конкретного специалиста. Недостаточный уровень формализованности таких методов не придает результатам этих экспертных оценок достаточной убедительности. Поэтому им надо придать математическое объяснение и логическую завершенность.

Непрозрачность информации о реальных сделках купли-продажи недвижимости, реализованных с аукционов в России, является одной из главных причин слабого методического обеспечения расчета ликвидационной стоимости, а, соответственно, и точности определения ее величины, в то время как в европейских странах подобная информация является открытой и доступной и проблем с расчетом этого вида стоимости в зарубежной оценочной практике не возникает.

Помимо этой проблемы существует и другая, не менее важная, проблема – это нормативно-законодательное регулирование применения ликвидационной стоимости и закрепления ее «Об исполнительном производстве» требуется рассчитывать рыночную стоимость имущества, которое должно быть реализовано с торгов. Но, если оно будет реализовываться с торгов, то есть за ограниченный промежуток времени, что характерно для нерыночных условий продажи, то это не соответствует понятию рыночной стоимости, закрепленному в статье 3 Федерального закона от 29 июля 1998 года №135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации». В частности, нарушаются следующие положения: «…на величине сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства…», «…цена сделки представляет собой разумное вознаграждение за объект оценки и принуждения к совершению сделки в отношении сторон сделки с чьей-либо стороны не было…» и другие, так как с аукциона ни один разумный собственник не будет продавать имущество в неоправданно короткие сроки и по цене ниже рыночной. Это напрямую свидетельствует о вынужденности продажи, что присуще понятию ликвидационной стоимости. Таким образом, в описанных выше ситуациях и возникает необходимость определять оценщикам не только рыночную стоимость, но и ликвидационную стоимость.

Ликвидационная стоимость объекта оценки – это расчетная величина, отражающая наиболее вероятную цену, по которой данный объект оценки может быть отчужден за срок экспозиции объекта оценки, меньший типичного срока экспозиции для рыночных условий, в условиях, когда продавец вынужден совершить сделку по отчуждению имущества (Федеральные стандарты оценки (ФСО №2), утвержденные Приказом Минэкономразвития России от 20 июля 2007 года №256).

Это понятие практически совпадает с понятием ликвидационной стоимости, приведенном в Международных стандартах оценки №2 «Базы оценки, отличные от рыночной стоимости», где говорится, что «ликвидационная стоимость, или стоимость при вынужденной продажи, есть денежная сумма, которая реально может быть получена от продажи собственности в сроки, слишком короткие для проведения адекватного маркетинга, в соответствии с определением рыночной стоимости». В некоторых государствах к ситуациям вынужденной продажи могут быть отнесены случаи с недобровольным продавцом и покупателями, информированными о затруднениях, испытываемых продавцом. Эти понятия наиболее точно раскрывают суть ликвидационной стоимости.

Дляоценки ликвидационной стоимости объекта оценки используем четыре модели оценки (экспертную; сравнения цен продаж условно идентичных объектов, но с разным временем экспозиции; две модели определения ликвидационной стоимости, предложенные Ю.В. Козырем, начальником отдела оценки и экспертизы собственности ООО «Фирма «РУСАУДИТ»).

**Первая модель**

Единственным фактором, который влияет на величину ликвидационной стоимости и отличающий ее от рыночной, является фактор «вынужденности продажи», что характерно для нерыночных условий продажи недвижимости. Ликвидационная стоимость отличается от рыночной стоимости, а именно, эта стоимость обычно меньше рыночной из-за влияния двух факторов: ограничения времени продажи и вынужденной продажи – психологического аспекта, воздействующего на инициативу покупателей.

Таким образом, становится вполне очевидным, что для расчета ликвидационной стоимости в текущих российских условиях возможно применение следующего уравнения:

Слик = Срын \* (1 – Квын)

где:

|  |  |
| --- | --- |
| Слик | – ликвидационная стоимость недвижимости; |
| Срын | – рыночная стоимость исследуемого объекта; |
| Квын | – корректировочная поправка на вынужденность продажи, при условии  0 < Квын. < 1. |

Согласно приведенному уравнению, ликвидационная стоимость рассчитывается в два этапа. На первом этапе определяется рыночная стоимость исследуемого объекта недвижимости. На втором – рассчитывается величина корректировочной поправки на вынужденность продажи и внесения ее в значение рыночной стоимости, то есть рыночная стоимость корректируется на фактор «вынужденности продажи» (на нерыночные условия продажи).

Если расчет рыночной стоимости недвижимости не вызывает сложностей, то определение корректировочной поправки на вынужденность продажи и ее математическое обоснование вызывает множество вопросов. На практике оценщики принимают ее интуитивно в диапазоне от 0,1 до 0,3 (10 – 30% от рыночной стоимости).

Фактор «вынужденность продажи», влияющий на величину ликвидационной стоимости и выражаемый количественно в виде корректировочной поправки на вынужденность продажи, в свою очередь состоит из системы факторов более низкого уровня.

Фактор «вынужденность продажи» – это способы продажи; сроки продажи; риск инвестирования; затраты на продажу; другие.

На основании этого можно сделать вывод о том, что чем лучше экономическая ситуация в России в целом и в регионе в частности, тем ниже корректировочная поправка на вынужденность продажи.

*Расчет ликвидационной стоимости по данной модели*

Исходные данные:

– 2-х комнатная квартира улучшенной планировки, рыночная стоимость которой равна **1 445 020** руб.

– корректировочная поправка на вынужденность продажи берем экспертно равной 0,2, (так как вынужденный срок продажи составляет 20 дней в сравнении с тремя месяцами необходимой экспозиции для продажи этого же объекта по реальной рыночной стоимости).

Итак, исходя из данных получаем:

Слик=**1 445 020** \*(1–0,2)=**1 156 016** тыс. руб.

**Вторая модель**

Данная модель основывается на сравнении цены продаж условно идентичных объектов, но с разным временем экспозиции. Рассмотрим этапы данного метода:

1. Необходимо исследовать, имеющуюся в распоряжении, базу данных по продажам сопоставимых с объектом оценки объектов недвижимости в городе или районе города на определённом сегменте рынка. Изучив базу данных по их продажам определяется минимальный, средний и максимальный срок их экспозиции на рынке. На рис. 1 изображено время экспозиции объекта на рынке и его цена продажи:

Если учесть, тот факт что уменьшение срока экспозиции приводит к уменьшению цены сделки, то можно цены продаж (С2) признать за «нормально» определённые рыночные цены, а так же учитывая что за срок экспозиции между t2 и t3 цены практически не меняются (или уменьшаются но с меньшей интенсивностью), то интервал времени экспозиции от t2 до t3 из рассуждений можно исключить.

2. Определяем интенсивность уменьшения цен в интервале времени экспозиции от t1 до t2 по формуле:

(2)



в ден. ед. за 1 день экспозиции

Далее по просьбе заказчика и по его предположению о возможном сроке продажи объекта оценки оценщик, зная рыночную стоимость аналогичного объекта и нормальный (средний – С2) срок его экспозиции на рынке может определить ликвидационную (обусловленную только меньшим сроком продажи) стоимость объекта оценки по следующей формуле:

(3)



tзадан. – предполагаемый заказчиком срок продажи объекта оценки.

*Расчет ликвидационной стоимости по данной модели*

Основываясь на исходных данных рассмотрим данную модель, но для этого необходимо ввести новые данные:

Таблица 1 Исходные данные

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Сопоставимый объект | Срок экспозиции, днях | Цена продажи, тыс. руб. |
| **А** | **15** | **1 368 302** |
| **Б** | **60** | **1 481 449** |
| **В** | **90** | **1 635 896** |

Исходя из данных получаем, что показатель интенсивности равен

= 1 481 449 – 1 368 302 / 60 – 15 = 2514 тыс. руб. за 1 день экспозиции.



По модели 2 ликвидационная стоимость объекта оценки равна **1 331 890** руб.

**Третья модель**

Модель 3. (см. рис. 2)

(4)



где Сл1 (t) – ликвидационная стоимость оцениваемого объекта, рассчитанная по модели 1,

Сm – его рыночная стоимость,

y – среднерыночная доходность вложений в подобные объекты,

te – время экспозиции объекта (т.е. среднее время, в течение которого происходит реализация аналогичных по параметрам объектов),

t – заданное (установленное, нормативное) время продажи объекта,

T – период времени, к которому привязана ставка доходности.

Примечание.

В модели (3) предполагается, что te > t.

**te**

**С**m

**С**m/(1+y)(te/T)

Рис. 2. Иллюстрация модели 3.

*Расчет ликвидационной стоимости по данной модели*



Согласно методики расчета, с учетом значения среднерыночной доходности в размере 5% в месяц, по модели 3 ликвидационная стоимость объекта оценки равна **1 410 195** руб.

**Четвертая модель**

Модель 4. (см. рис. 3)

(5)



где Сmp – (практически наблюдаемая) рыночная стоимость объекта;

exp – экспонента (показательная функция с основанием натурального логарифма e = 2.178);

остальные компоненты соответствуют обозначениям компонент в модели (3).

Сmt – теоретическая рыночная стоимость: Сmp (t = ∞) = Сmt

te

Сmр

Сmt

Рис. 3 Иллюстрация модели 4.

Расчет ликвидационной стоимости по данной модели



Согласно методики расчета, с учетом значения среднерыночной доходности в размере 5% в месяц, по модели 4 ликвидационная стоимость объекта оценки равна **365 795** руб.

Основное различие данных моделей связанно с тем, какое значение мы придаем временному фактору, т. к. если t=te, то и стоимости по данным методам будут одинаковы, если же t<te, то модель (3) всегда будет давать более высокие оценки ликвидационной стоимости по сравнению с моделью (4). Основное концептуальное различие в этих моделях обусловлено исходной посылкой, заложенной в каждой из них: считать ли при t = 0 значение ликвидационной стоимости равной нулю или не считать? Если не считать, то можно применять первую модель, если считать – вторую.

Приведем сводную таблицу результатов, полученных при расчете ликвидационной стоимости разными моделями (см. таблицу 2).

Таблица 2

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Модель оценки | Формула расчета ликвидационной стоимости | Ликвидационная стоимость, тыс. руб. |
| Модель1 | Слик = Срын \* (1 – Квын) | **1 156 016** |
| Модель 2 |  | **1 331 890** |
| Модель 3 |  | **1 410 195** |
| Модель 4 |  | **365 795** |

Основываясь на доступной информации, сделано следующее заключение: итоговая **величина ликвидационной стоимости объекта оценки** (2‑х комнатной благоустроенной квартиры) по состоянию **на 5 мая 2008 года** принимается в интервале от **365 795 – 1 410 195 рублей,** при этом наиболее вероятная величина ликвидационной стоимости оцениваемого объекта составляет (для целей настоящего отчета принимается):

**1 331 890 рублей**

**(один миллион триста тридцать одна тысяча восемьсот девяносто рублей)**

**ОЦЕНЩИК, ст. гр. ФК – 04 – 3 Дышлевич М.М.**