# 1. Управляющие компании: их характеристика, формы взаимодействия с собственниками недвижимости. Девелопмент

Управление недвижимостью – это комплексный подход к улучшению и поддержанию состояния объекта, организация и прогнозирование его развития. Главная задача – получение максимально возможного дохода от использования объекта. В логической связке с основной находятся и другие задачи управления: повышение стоимости здания, приращение собственности за счет получаемых доходов и защита капитала от инфляции.

Управление недвижимостью подразумевает, прежде всего, такие действия, как сдача в аренду и управление офисными зданиями, управление недвижимостью как инвестицией. Если на Западе управление недвижимостью – высокоприбыльный бизнес, то в России об услугах по управлению недвижимостью заговорили лишь в начале 1990-х годов, когда появился спрос на первоклассные офисы. Бизнес по управлению офисной недвижимостью в России молодой, однако, по мнению специалистов, у него есть все шансы стать весьма доходным. Структура цены на услуги профессиональных управляющих компаний, как правило, разделяется на плату за управление и операционные (эксплуатационные) расходы. По разным оценкам, плата за управление, например, в среднем составляет 3–5% от годовой арендной платы. Нетрудно догадаться, что доходы управляющих напрямую зависят от ставки арендной платы. Средняя российская компания, которая строит свое здание, к сожалению, не подходит к нему как к своему активу, состояние которого надо поддерживать на должном уровне и 10, и 20 лет. Тем не менее, в последнее время и отечественные крупные финансовые и нефтегазовые корпорации при строительстве своих офисных зданий стали пользоваться услугами компаний, занимающихся управлением недвижимостью. Но подобные примеры пока редкость – обычно специалистов по управлению офисами привлекают уже после сдачи объекта в эксплуатацию. Порой это обходится девелоперам и владельцам зданий в сотни тысяч долларов убытка: выясняется, что закупленное у различных поставщиков оборудование не соответствует единым параметрам, а количество сдаваемых в аренду площадей неэффективно в соотношении с общей площадью. Услуги по управлению недвижимостью так или иначе связаны с эксплуатацией зданий. Это и техническая эксплуатация, и охрана труда, и безопасность, и организация отношений собственника с городскими коммунальными службами, и хлопоты по поиску арендаторов и установлению с ними контакта. Современные дома насыщены большим количеством сложной техники, которая требует надлежащего обслуживания. Это самый трудный и обширный фронт работ, поскольку крепнет понимание того, что нельзя экономить на профилактическом обслуживании и ремонте инженерных, коммуникационных и прочих систем, обеспечивающих комфортные условия работы арендаторов. Управляющий контактирует не только с проектировщиками, но и с архитекторами. Общение с чиновниками при сдаче объекта Госкомиссии – тоже задача управляющего недвижимостью. Естественно, один человек не в силах справиться с таким объемом работы. Поэтому имеет смысл приглашать не отдельно взятого управляющего (пусть даже и профессионала), а управляющую компанию (с большим количеством специалистов). Управляющие компании ставят перед собой задачу максимизации прибыли, получаемой собственником от объектов офисной, торговой или промышленной недвижимости при минимальных затратах ресурсов и времени. Кроме того, у хозяев зданий фактически отпадает необходимость в создании собственных структур по управлению недвижимостью и в обучении персонала. Все проблемы решают наемные управленцы. Как правило, в обязанности нанятого управляющего входит:

1. Организация маркетингового исследования для изучения спроса на подобные объекты недвижимости.

2. Снижение расходов на содержание здания (косвенный доход).

3. Привлечение инвестиций в ремонт и реконструкцию объекта.

4. Разработка эффективной схемы взаимодействия с арендаторами (в том числе определение оптимальной ставки аренды и коэффициента загрузки помещений).

5. Исключение возможностей появления задолженностей по коммунальным и налоговым платежам.

6. Решение правовых вопросов. Анализ деятельности иностранных и отечественных компаний по управлению недвижимостью показывает, что лучше знакомые с российскими реалиями отечественные компании предлагают услуги, которые иностранцы не оказывают.

Во-первых, это налаживание взаимоотношений с проверяющими и ресурсоснабжающими организациями, разработка планов и проведение мероприятий по соблюдению всех требований контролирующих городских структур. Во-вторых, отечественные управляющие не гнушаются выступать подрядчиками по капитальному ремонту или по вывозу мусора. В-третьих, российские компании более мобильны в оказании различных услуг. Так, западные компании свято соблюдают «букву закона» и в нестандартных ситуациях не идут на действия, не предусмотренные контрактом. Любая российская компания, напротив, готова в любой момент выполнить все работы непредвиденного характера – что-то заменить, сделать реконструкцию и так далее. Получается, что взаимоотношения с заказчиком отечественные компании выстраивают несколько иным образом. Но, к сожалению, не всегда такой подход находит понимание у собственника объекта. Понятно, что управляющая зданием компания рискует больше, чем сам собственник. Бывает, что при отсутствии внешнего финансирования она вынуждена вкладывать свои собственные деньги в «раскрутку» здания.

На сегодняшний день механизма защиты этих инвестиций нет – каждый действует на свой страх и риск. И это при том, что собственник в любую минуту может расторгнуть договор на управление. В то же время совершенно очевиден отлаженный контроль за действиями управляющей компании со стороны собственника. Эффективное управление позволяет увеличить доходы любого объекта, в каком бы состоянии он не был. Решение, принятое по недвижимости, может оказаться любым. Ремонт, модернизация, установка централизованного кондиционирования, новых телефонных линий, сдача в аренду резервных площадей – тут все зависит от конструкции самого здания. Еще один источник денег – размещение рекламы на доме. Плюс установка банкоматов, ларьков, автоматов с газированной водой и т.д. Даже самая «запущенная» недвижимость способна счастливо преобразиться под влиянием талантливого управляющего. Более того, в отношении объектов недвижимости, переданных в управление, не может быть обращено взыскание по долгам. Значит, даже собственники, к которым в судебном порядке предъявлены требования о взыскании задолженностей и штрафов, могут рассчитывать на доход от недвижимости.

Строительные компании пытаются самостоятельно угадать тенденции спроса на возводимые ими здания. Это, прежде всего, строительство офисных зданий и элитных жилых домов, на первых этажах которых находятся престижные офисные площади. Пока большинство владельцев офисных зданий предпочитают управлять ими без посторонней помощи. Спектр услуг, которые они предоставляют, не выходит за рамки технической эксплуатации и практически не затрагивает главную – экономическую – сторону управления, нацеленную на максимизацию прибыли.

Кроме того, повышение технологичности строящихся зданий требует высокого профессионализма при управлении ими и применения современных методов обслуживания. К тому же требования, предъявляемые арендаторами к услугам по управлению, становятся все более высокими. В целом специалисты считают управление недвижимостью очень широким сегментом рынка. Очевидно, что быстрее должен развиваться сектор управления коммерческой недвижимостью. Однако в российских регионах эти услуги пока не пользуются большой популярностью из-за относительно низкого уровня арендных ставок. Кроме того, поскольку потребность в офисных помещениях зависит от объема поступающих в регион инвестиций, различной является и потребность в уровне управления недвижимостью. Хотя, по мнению экспертов, в экономически развитых регионах, где крупные компании открывают все больше своих офисов, неизбежно будет расти спрос на услуги управляющих компаний.

Понятие «девелопмент», как уже отмечалось выше, имеет два взаимосвязанных значения:

1. Девелопмент – качественное преобразование недвижимости, обеспечивающее возрастание ее стоимости.

2. Девелопмент – профессиональная деятельность по организации процессов девелопмента.

Как качественное преобразование недвижимости девелопмент представляет собой единство физических, экономических и правовых процессов. Любое развитие объекта недвижимости связано с физическими изменениями, которые обеспечивают появление у объекта новых потребительских качеств, соответствующих изменяющимся потребностям общества. Эти изменения могут быть кардинальными (преобразование незастроенного участка земли в участок со зданием), могут быть не очень заметными внешне (как это обстоит при переводе объекта из одного функционального использования в другое, например из жилищного фонда в «нежилой»), но они всегда присутствуют, являясь необходимым признаком девелопмента, необходимым условием для повышения экономического эффекта от использования объекта.

В условиях современной экономики, отличающейся динамизмом процессов, важной характеристикой физического потенциала объектов недвижимости является их способность к саморазвитию, переходу от одного вида использования к другому. В связи с этим изменяются требования к объемно-планировочным решениям, которые должны обеспечивать возможность преобразования внутреннего пространства зданий, позволяющего менять вариант их использования – от торгового зала к ряду офисов, от них к залу для конференций и пр.

Экономический аспект девелопмента реализуется в повышении ценности объекта недвижимости вследствие произведенных физических изменений. При этом сами физические изменения еще не являются аргументом в пользу увеличения ценности объекта – они влекут за собой изменение ценности объекта лишь постольку, поскольку обеспечивают появление объекта, обладающего потребительскими качествами, делающими этот объект востребованным на рынке. Таким образом, рост ценности обеспечивается не любыми физическими преобразованиями, а такими, которые соответствуют требованиям рынка, запросам потребителей. Чем больше это соответствие, тем выше ценность создаваемого объекта, тем выше эффективность девелопмента.

Именно это существенно для понимания девелопмента – прирост ценности объекта обеспечивается в первую очередь не тогда, когда осуществляется строительство, а тогда, когда выбирается вариант девелопмента.

Правовой аспект девелопмента связан с юридическим оформлением произведенных изменений, появления качественно нового объекта недвижимости, обладающего ценностью большей, чем исходный. Регистрация вновь созданного объекта и прав на него является принципиально важным моментом, поскольку только после этого можно говорить о завершении процесса девелопмента.

В качестве примера можно указать на такую разновидность развития недвижимости как перевод помещений из жилого фонда в нежилой. Он заслуживает того, чтобы остановиться на нем подробнее. В 90-е гг. ХХ в. во многих городах России, особенно столичных, этот перевод – одна из самых популярных на рынке недвижимости операций. В массовом сознании даже профессиональных участников рынка недвижимости он редко ассоциируется с понятием «девелопмент», а между тем это именно так: такой перевод предполагает внесение изменений в физические характеристики недвижимости, означает изменение функционального назначения недвижимости, а значит, появление нового объекта недвижимости, востребованного рынком.

Общеизвестно, что процесс перевода объектов из жилищного фонда в нежилой вплоть до настоящего времени сопряжен с весьма длительными и сложными процедурами. Отчасти это связано с тем, что объекты, относимые к коммерческой недвижимости, действительно должны отвечать определенным требованиям с точки зрения противопожарной, санитарной безопасности и пр. В значительной мере сложности перевода связаны и с соображениями социального характера, например опасением, что такого рода перевод может сократить жилищный фонд города.

Важно, однако, понимать, что можно запретить легализацию такого перевода конкретному лицу, но нельзя запретить объективные процессы, присущие рынку. А именно с таким объективным процессом мы и имеем дело в данном случае – по существу перевод объектов из жилищного фонда в нежилой есть процесс перевода этих объектов из одного, неэффективного варианта использования, в другой, являющийся для данного рынка «наилучшим и наиболее эффективным».

Как известно, массовость процессов перевода объектов недвижимости из жилищного фонда в нежилой характерна прежде всего для центра городов. По существу это механизм, посредством которого в конкретных условиях российского рынка происходит воссоздание того, что в экономике города принято называть «центральным деловым районом» (ЦДР) – центральной части города, в которой сосредоточивается деловая активность. В условиях планового хозяйства это явление утратило свое значение, а с переходом к рыночной экономике вновь набирает силу, восстанавливаясь в том числе и через механизмы такого перевода.

Как видно из этого экскурса в проблему перевода объектов из жилищного фонда в нежилой, девелопмент представляет собой реакцию рынка недвижимости на возникающие в обществе потребности, удовлетворение которых невозможно без преобразования имеющегося фонда недвижимости. Это преобразование может протекать в различных формах, но направленность его всегда будет задаваться изменяющимися общественными потребностями: рынок недвижимости будет приспосабливаться к новой социально-экономической ситуации, искать наилучшие с ее точки зрения варианты использования недвижимости.

Девелопмент является способом разрешения противоречия между изменяющимися и возрастающими потребностями общества в услугах, оказываемых с использованием недвижимости, с одной стороны, и наличными качественными и количественными характеристиками недвижимого имущества – с другой.

Изменяя условия хозяйственной и социальной деятельности общества, девелопмент является составной частью общего процесса экономического развития, занимая заметное место в народнохозяйственном комплексе любой страны. По оценкам американских специалистов, новое строительство составляло в разные исторические периоды 8–11% от валового национального продукта США, а в инвестиционном портфеле доля недвижимости в последней четверти ХХ в. уступала только доли корпоративных акций и доходила почти до 30%.

Выступая в качестве важнейшего направления реальных инвестиций, реализация проектов девелопмента является не только способом умножения богатства собственника или источником для получения дохода девелопером и инвесторами, но и оказывает реальное влияние на экономические процессы, доходы бюджета, социальные отношения. С учетом этого эффективность проектов девелопмента может быть оценена с разных точек зрения:

* с позиций девелопера и инвесторов (коммерческая эффективность);
* с точки зрения влияния на экономическое развитие в целом (экономическая, народнохозяйственная эффективность);
* с точки зрения интересов бюджета (бюджетная эффективность);
* с позиций влияния на условия жизнедеятельности (социальная эффективность).

Коммерческая эффективность проектов девелопмента определяется соотношением затрат и результатов, обеспечением требуемой нормы доходности проекта. Экономическая эффективность девелопмента проявляется в том положительном влиянии, которое оказывает развитие недвижимости на экономические процессы и которое может иметь стоимостное измерение.

Условно позитивное влияние девелопмента на экономику можно свести к двум аспектам: территориальному и отраслевому.

Территориальный аспект влияния девелопмента состоит в том, что развитие недвижимости ведет к качественному изменению не только самих объектов недвижимости, но и их окружения. Если при этом вариант развития недвижимости на деле оказывается наилучшим из возможных, то и позитивное влияние девелопмента на развитие окружающих территорий является максимальным и максимально способствует повышению их ценности.

Рассматривая влияние девелопмента на окружение, довольно часто говорят о влиянии на микроуровне, подчеркивая тем самым локальный характер этого влияния. Однако масштабы его (влияния) определяются масштабностью проектов. Большинство из них действительно оказывает влияние лишь на ближайшее окружение, но крупномасштабные проекты вполне могут претендовать на региональное и даже национальное значение.

Стоимостная оценка положительных внешних эффектов девелопмента, и особенно создание механизмов, которые могли бы «улавливать» и перераспределять полученный эффект между участниками процесса развития недвижимости в соответствии с их вкладом в результат, – довольно сложная на практике задача. Чаще всего она ставится и решается применительно к ситуациям, когда стоимость частной недвижимости возрастает благодаря усилим государства, а инструментом являются налоги (например, налог на прирост капитала). Обратная ситуация, когда частные инвестиции создают прирост стоимости окружающей недвижимости, далеко не всегда сопровождается компенсациями в пользу частного застройщика, хотя это было бы вполне справедливо.

Максимизация позитивного влияния девелопмента на качество развития территорий достигается при комплексном подходе с использованием таких организационно-экономических форм, которые рассматривают развитие отдельных объектов недвижимости сквозь призму целостного подхода к проблемам освоения территорий.

Агентства территориального развития (АТР) призваны обеспечивать взаимоувязанное развитие комплекса расположенных на территории объектов недвижимости различного функционального назначения и форм собственности с целью их наиболее эффективного использования. Эффективность определяется увеличением рыночной стоимости и доходности расположенной на территории недвижимости, ростом налоговых и иных поступлений в государственный бюджет и, самое главное, улучшением благосостояния населения территории и города в целом (появление новых рабочих мест, развитие объектов социальной инфраструктуры, благоустройство территории и т.д.).

Бюджетная эффективность девелопмента также проявляет себя в двух основных аспектах: прямом и косвенном.

Прямой бюджетный эффект проектов развития недвижимости находит свое отражение в тех платежах и налогах, которые непосредственно возникают в процессе реализации проектов девелопмента. К такого рода доходам бюджета могут быть отнесены: платежи за право застройки, арендная плата за земельные участки, налоги на прибыль застройщиков и инвесторов, налоги с заработной платы работников, занятых в процессе реализации проектов.

Косвенный бюджетный эффект – это те доходы (или бюджетная экономия), которые получает бюджет в процессе функционирования созданного объекта недвижимости: налоги с прибыли предприятий, налоги с имущества, земельный налог и пр., а также экономия в связи повышением занятости населения, ростом их доходов и т.п.

Социальная эффективность девелопмента проявляется в улучшении среды проживания и жизнедеятельности, доходов, качества жизни населения под влиянием изменений в фонде недвижимости.

Наряду с положительным влиянием проектов девелопмента на экономические и социальные процессы реализация этих проектов может быть связана и с негативными внешними эффектами, как временными (неудобствами, возникающими в связи с проведением строительных работ), так и постоянными (снижение качества среды проживания под влиянием чрезмерной плотности застройки, ухудшения экологической обстановки и пр.).

С учетом многообразия аспектов влияния девелопмента на социальные и экономические процессы общество объективно заинтересовано как в развитии процессов девелопмента, так и в том, чтобы, не сковывая частную инициативу, контролировать и направлять процессы девелопмента таким образом, чтобы минимизировать негативные «внешние эффекты», которые могут возникнуть в связи с реализацией проектов по развитию недвижимости.

В качестве инструментов такого контроля выступает прежде всего зонирование городских территорий, а также такие формы и инструменты, как общественные слушания, публичное представление проектов, установление государственных стандартов производства работ, требований к материалам и технологиям и пр.

В современном российском законодательстве понятие «зонирование» широко начинает употребляться после принятия Градостроительного кодекса РФ в значении правового инструмента, позволяющего разделить территорию города на зоны с разрешенными видами использования и ограничениями на использование. Градостроительный кодекс выделяет при этом следующие зоны: жилой застройки, общественно-деловые, производственные, рекреационные зоны, зоны инженерной и транспортной инфраструктур, зоны сельскохозяйственного использования, специального назначения, зоны военных объектов и режимных территорий. Для каждой из зон устанавливаются свои варианты использования и ограничений. Например, по отношению к жилым зонам Градостроительный кодекс РФ определяет следующие возможности нежилой застройки: «В жилых зонах допускается размещение отдельно стоящих, встроенных или пристроенных объектов социального и культурно-бытового обслуживания населения, культовых зданий, стоянок автомобильного транспорта, промышленных, коммунальных и складских объектов, для которых не требуется установление санитарно-защитных зон и деятельность которых не оказывает вредного влияния на окружающую среду (шум, вибрация, магнитные поля, радиационное воздействие, загрязнение почв, воздуха, воды и иные вредные воздействия».

Зонирование территорий играет двоякую роль: с одной стороны, защищает интересы общества, с другой – делает прозрачной ситуацию для девелопера, позволяя ему заранее учесть те возможности и ограничения, которые связаны с тем или иным земельным участком, и тем самым оценить экономическую целесообразность возможного проекта. Кроме того, по мнению автора, зонирование должно защищать интересы девелопера и еще в одном отношении. Сегодня нередки случаи, когда реализация проекта затормаживается, если против него резко выступает какая-то часть населения района окружения объекта, причем мотивы такого оппонирования подчас не очень ясны. Зонирование должно оградить девелопера от влияния подобных выступлений, если его проект соответствует требованиям зонального регламента.

Говоря о содержании понятия «девелопмент», нельзя не остановиться еще на одной стороне проблемы. Выше отмечалось, что девелопмент – это не только процесс преобразования недвижимости, но и особая профессионально-предпринимательская деятельность. Существенным при этом является следующее обстоятельство: девелопмент как профессиональная деятельность существует не только исключительно в рыночной экономике, но и только там, где есть создание объектов «на рынок», в расчете на продажу (сдачу в аренду, передачу в управление) создаваемых объектов недвижимости. В этом смысле термин «девелопмент» не принято использовать в тех случаях, когда речь идет о строительстве «под заказ», для заранее определенного пользователя, хотя как материально-вещественный процесс развитие недвижимости здесь, несомненно, присутствует.

В «рыночности» состоит самое существенное отличие девелопера от заказчика. Например, заказчик осуществляет главным образом организационно-экономические и технические функции, обеспечивая соответствие деятельности заказчика требованиям проекта по стоимости, срокам, качеству. В отличие от этого, в деятельности девелопера главными являются финансово-экономические аспекты – выбор коммерчески состоятельного проекта, привлечение инвестиций, обеспечение финансовой устойчивости проекта и пр.

# 2. Оценить рыночную стоимость объекта недвижимости описанного в приложении 2, сравнительным подходом

Общее описание объекта

|  |  |
| --- | --- |
| Сегмент рынка | Рынок жилой, коммерческой недвижимости |
| Текущее использование объекта | Торговое помещение |
| Цель оценки | Определение рыночной стоимости для купли-продажи |
| Адрес | г. Кемерово, ул. Радищева, 4а |
| Права на здание | Право собственности |
| Права на землю | Отсутствуют |
| Ограничения прав | Отсутствуют |

Описание месторасположения объекта

|  |  |
| --- | --- |
| Местонахождение | Селитебная зона Заводского района |
| Наличие транспортных узлов | достаточно удобный подъезд с ул. Радищева |
| Тип окружения | Жилые здания, многоэтажные, постройки 70-х г., кирпичные |
| Тип застройки окружения | Уличная |
| Инфраструктура | В непосредственной близости имеются остановки общественного транспорта (время проезда до центра города – 25 мин.), все подъездные пути к объекту выполнены в асфальтобетонном исполнении, подведены инженерные коммуникации (электро-, тепло-, газосети, канализация, водопровод, телефон) |

Описание земельного участка

|  |  |
| --- | --- |
| Градостроительная зона и соответствие зонированию | Селитебная зона («спальный» район) Заводского района |
| Площадь земельного участка, м2 | 100 |
| Топография | Рельеф участка спокойный |
| Кадастровый номер |  |
| Форма участка | Правильная, прямоугольная |
| Наличие коммунальных услуг | Электроснабжение, центральное водоснабжение, отопление от ТЭЦ канализация, телефонизация |
| Транспортная доступность | Автомобильная дорога (ул. Радищева) | |
| Затопляемость | Территория не подвергается затоплению | |
| Экономическая зона |  | |
| Состояние окружающей среда | Присутствует озеленение, участок находится вдали от автомагистралей с интенсивными транспортными потоками | |
| Коммерческая привлекательность | Средняя | |
| Право собственности | Отсутствуют | |

Описание здания

|  |  |
| --- | --- |
| Инвентарный номер (литера по паспорту БТИ) | А (основное строение) |
| Тип здания | Жилое здание |
| Тип помещения | Торговое помещения, переоборудованное из жилого |
| Год постройки | 1970 |
| Дата последнего капитального ремонта | - |
| Общая площадь, м | 100 |
| Полезная площадь, м2 | 75 |
| Строительный объем, м | 250 |
| Число этажей | 5 |
| Инженерное обеспечение | электроснабжение, водопровод, канализация, централизованное теплоснабжение, горячая вода, газосети, телефонные линии |
| Происходившие аварии и проводившиеся мероприятия по их ликвидации |  |
| Наличие изменений в проекте |  |

Конструктивные элементы, их материал и состояние

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Конструктивный элемент | Материал | Состояние/износ, % |
| фундамент | железобетонные | 10 |
| стены и перегородки | Кирпичные и | 15 |
|  | гипсобетонные |  |
| перекрытия | железобетонные | 10 |
| кровля | рулонная | 50 |
| полы | дощатые | 40 |
| внутренняя отделка | основная | 30 |
| инженерное обеспечение |  | 30 |

Рыночная информация по объектам-аналогам

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | Объект 1 | Объект 2 | Объект 3 |
| Цена продажи, тыс. руб. | 6600 | 13300 | 3800 |
| Площадь (м2) | 150 | 350 | 100 |
| 1. Право на недвижимость | Собственности | Собственности | Собственности |
| 2. Условия финансирования | аналогичное | аналогичное | аналогичное |
| 3. Условия продажи (чистота сделки) | аналогичное | аналогичное | аналогичное |
| 4. Динамика сделок на рынке (дата продажи) | Май 2005 | Апрель\* 2005 | Май 2005 |
| 5. Местоположение (район, зона города) | Ленинский | Заводский | Заводский |
| 6. Физические характеристики | крупнопанельное | кирпичное | крупнопанельное |
| 7. Наличие движимого имущества | нет | нет | нет |
| 8. Экономические характеристики | аналогичное | аналогичное | аналогичное |

Если использовать метод корректировок, то:

По объекту 2 корректировка на дату продажи 13300\*1,02=13566 тыс. руб.

Определим стоимость 1 кв. м.: 13566/350 = 38,76 тыс. руб.

По объекту 3 нужна корректировка на материал стен:

Возьмем корректировку в 2%: 3800\*0,98=3724/100= тыс. руб.

По объекту 1 необходима корректировка на материал стен и на местоположение:

Также возьмем по 2%:

Допустим, что в Ленинском районе недвижимость дороже, чет в заводском.

А панельные объекты дешевле, чем кирпичные.

Значит, стоимость не изменится: 6600/150=44 тыс. руб. за 1 кв. м.

Найдем среднюю цену за кв. м. (38,76+37,24+44)/3=40 тыс. руб.

Рыночная стоимость оцениваемого объекта: 100\*40=4000 тыс. руб.

# 

# Список литературы

1. Кузин Н.Я. Рыночный подход к оценке зданий и сооружений: Учебное пособие – М: изд-во АСВ, 1998. – 214 с.
2. Д.В. Виноградов. Экономика недвижимости: Учебное пособие – Владим. гос. ун-т; – Владимир, 2007. – 136 с.
3. Смагин В.Н., Киселева В.А. Экономика недвижимости: Учебник – Челябинск, ЭКСМО, 2007